



ОТЦЫ И ДЕНЬГИ

8

**НОВЫЙ
КРИПТОРЕКОРД**
КИТАЙЦЫ
ПОДДЕРЖАЛИ БИТКОЙН

10

**КОРОЛЕВСКАЯ
СДЕЛКА**
КАК ПОМОГУТ РОССИИ
ИНВЕСТИЦИИ САУДИТОВ

18

**ОДОЛЖИТЬ
ДО ЗАРПЛАТЫ
ОНЛАЙН**
РЕВОЛЮЦИОННАЯ
ТЕХНОЛОГИЯ КРЕДИТОВАНИЯ

24

**КАК РАЗГРУЗИТЬ
КОШЕЛЕК**
ОТ МНОГОЧИСЛЕННЫХ
БОНУСНЫХ КАРТ

40

**СТОИТ ЛИ
ВКЛАДЫВАТЬ
В АВТО**
СТАРЫЕ МАШИНЫ
РАСТУТ В ЦЕНЕ

44

**ТРУДНОСТИ
ОТДЫХА**
ПРОСЧИТЫВАЕМ РИСКИ
АРЕНДЫ ЖИЛЬЯ
ПО ИНТЕРНЕТУ



HUBLOT

T H E A R T O F F U S I O N

Classic Fusion Aerofusion Moonphase.
Корпус из уникального золота King Gold.
Циферблат из сапфирового стекла
открывает механизм с индикатором даты,
фаз Луны и календарем.



«Классик Фьюжн Аэрофьюжн Мунфэйз» Искусство синтеза Реклама



HUBLOT

Б У Т И К И

Театральный пр., 2, г-ца «Метрополь»,
тел. 495 933 3378

ЦУМ, ул. Петровка, 2, тел. 8 800 500 8000

hublot.com • f • t • i

РОДИТЕЛЬСКИЙ ДОЛГ



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

Когда дети, поднимая бокал за здоровье родителей, произносят: «Мы в неоплатном долгу...» — они ведь никогда не врут. Уверен, никто из нас даже приблизительно не знает, сколько именно наши родители, помимо здоровья, труда и заботы, вложили в нас денег. Вы вот пытались когда-нибудь хотя бы приблизительно подсчитать, в какую сумму вашим родителям обошлись все эти пеленки и коляски, игрушки и книги, одежда и спортивный инвентарь, творческие кружки и спортивные секции, сколько ушло денег на вашу учебу, лечение и многое другое?! В этом номере мы попробовали это сделать.

Стакан воды в старости дорогого стоит. И все же родительские инвестиции вернуть сполна трудно. Ведь даже в старости отцы и матери помогают взрослым детям материально, откладывая по копейке со своих скромных пенсий. Помогают в надежде, что мы будем так же щедро инвестировать в своих детей.

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ЦЕНА СЛОВ

6 ПОДДЕРЖКА ДОЛЛАРА
ДЕЙСТВИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ФЕДЕРАЛЬНОЙ РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМЫ США ПРИОБРЕЛИ ОТКРОВЕННО «ЯСТРЕБИНЫЙ» ХАРАКТЕР

ТРЕНД

8 БИТКОЙН ОЦЕНИЛ КИТАЙСКОЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ
КРИПТОВАЛЮТА ШТУРМУЕТ ИСТОРИЧЕСКИЕ МАКСИМУМЫ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

10 ЗЕРКАЛО КОРОЛЯ САЛЬМАНА
ЧТО ПРИНЕСУТ РОССИИ СДЕЛКИ С САУДОВСКОЙ АРАВИЕЙ

14 ВОЗВРАЩЕНИЕ КОВОРКИНГОВ
НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОЯВИЛАСЬ НОВАЯ НИША

16 НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР С ПОЛУОСТРОВА
ЧТО СВЯЗЫВАЕТ ГАЗПРОМБАНК С ЮЖНОЙ КОРЕЕЙ?

СВОИ ДЕНЬГИ

18 КРЕДИТЫ В СОЦСЕТЯХ
НОВАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ КРЕДИТОРОМ И ЗАЕМЩИКОМ МЕНЯЕТ ПРИНЦИПЫ ГЛОБАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

22 ЗОЛОТО УЖ НЕ ТО
ПО РАСЧЕТАМ «ДЕНЕГ», В ОКТЯБРЕ НЕ ПРОИЗОШЛО ИЗМЕНЕНИЙ В РЕЙТИНГЕ САМЫХ ДОХОДНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

24 БОНУСНЫЕ КАРТЫ ПОРА ВЫБРОСИТЬ
НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ ПРИЛОЖЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ ХРАНИТЬ СКИДОЧНЫЕ КАРТЫ В ВИРТУАЛЬНЫХ КОШЕЛЬКАХ

27 ЛИЧНО В РУКИ
КАКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ИСПОЛЬЗУЕТ X5 RETAIL GROUP

28 ИЗДЕРЖКИ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ
ИНВЕСТИЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ ЗАКРЕПИЛО СВОИ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ СРЕДИ ВСЕХ СЕГМЕНТОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

30 НА НЕФТЯНОЙ ВОЛНЕ
ЗАПАДНЫЕ ИНВЕСТОРЫ СРЕМИТЕЛЬНО ВОЗВРАЩАЮТСЯ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК АКЦИЙ

32 «ДЕНЬГИ НЕ ДОЛЖНЫ МЕШАТЬ
ЗАНИМАТЬСЯ СВОИМ ДЕЛОМ»
О ТОМ, КАК ЗАРАБАТЫВАЕТ ДЕНЬГИ И ВО ЧТО ИНВЕСТИРУЕТ, РАССКАЗАЛ ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ И ГЛАВНЫЙ ДИРИЖЕР «НОВОЙ РОССИИ», АЛЬТИСТ ЮРИЙ БАШМЕТ

35 ВЛОЖЕНИЯ В ДЕТЕЙ
ОКУПАЮТСЯ ЛИ РОДИТЕЛЬСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ

38 РЕБЕНОК КАК ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ
КАК НАША «ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА» ОТРАЖАЕТСЯ НА ДЕТЕЯХ

40 ДОРОГИЕ МОИ СТАРИКИ
СТАРЫЕ АВТОМОБИЛИ НАЗВАНЫ САМЫМ ВЫГОДНЫМ ВЛОЖЕНИЕМ В ПРЕДМЕТЫ КОЛЛЕКЦИОНИРОВАНИЯ

42 БРАЧНЫЙ ПЕРЕЛЕТ
В РОССИИ РАСТЕТ СПРОС НА СВАДЕБНЫЕ ТУРЫ

44 РИСКИ СВОБОДЫ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ
ЧЕГО НУЖНО ОПАСАТЬСЯ КЛИЕНТАМ AIRBNB, ВЫЯСНИЛИ «ДЕНЬГИ»

47 «ЛЕГЕНДА» РИЖСКОГО ВЗМОРЬЯ
ЧЕМ ПРЕМИАЛЬНЫЙ КВАРТАЛ LEGEND ПРИВЛЕКАЕТ РОССИЙСКИХ ПОКУПАТЕЛЕЙ, РАССКАЗАЛ СТАНИСЛАВ ЛИСИЧЕНКО, ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ LEGEND RESIDENCIES

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

ВЛАДИМИР ЖЕЛОНКИН —
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КОММЕРСАНТЪ»
СЕРГЕЙ ЯКОВЛЕВ — ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
ЖУРНАЛА, ШЕФ-РЕДАКТОР АО «КОММЕРСАНТЪ»
АНАТОЛИЙ ГУСЕВ — АВТОР ДИЗАЙН-МАКЕТА
ПАВЕЛ КАССИН — ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ — РУКОВОДИТЕЛЬ
СЛУЖБЫ «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СИНДИКАТ»
ТАТЬЯНА БОЧКОВА — РЕКЛАМНАЯ СЛУЖБА
ТЕЛ. (495) 797-6996, (495) 926-5262

МИХАИЛ МАЛУХИН — ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР
ОЛЬГА БОРОВАГИНА — РЕДАКТОР
КИРА ВАСИЛЬЕВА — ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ
ПЕТР БЕМ — ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК
ВИКТОР КУЛИКОВ,
НАТАЛИЯ КОНОВАЛОВА — ФОТОРЕДАКТОРЫ
ЕЛЕНА ВИЛКОВА — КОРРЕКТОР

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ГРИГОРИЙ СОБЧЕНКО

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
121609, Г. МОСКВА, РУБЛЕВСКОЕ Ш., Д.28
ТЕЛ. (435) 797-6970, (495) 926-3301
УЧРЕДИТЕЛЬ: АО «КОММЕРСАНТЪ»
АДРЕС: 127055, Г. МОСКВА,
ТИХВИНСКИЙ ПЕР., Д. 11, СТР. 2.

ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ
СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ,
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ
КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР)
СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ —
П/И №ФС77-64419 ОТ 31.12.2015
ТИПОГРАФИЯ: PUNAMUSTA
АДРЕС: KOSTI AALTOSEN TIE, 9,
80141 JOENSUU, ФИНЛЯНДИЯ
ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

16+

Volkswagen Multivan Business*

Точно по вашим меркам



Он, как дорогой костюм, изготавливается исключительно по вашим меркам и идеально подчеркивает ваши достоинства. Его внутренняя отделка — образец роскоши в европейском представлении: кожа лучшей выделки, ценные породы дерева, сдержанные тона, выверенная эргономика. Все детали идеально подогнаны друг к другу. И даже самый маленький и незаметный шов отвечает одному критерию. Это безупречность.



Volkswagen

Запишитесь на персональный тест-драйв / показ автомобиля по телефону 8-800-333-4441
или по ссылке vw-commercial.ru/business

*Бизнес. Реклама

ПОДДЕРЖКА ДОЛЛАРА

В минувшем месяце действия представителей Федеральной резервной системы (ФРС) США приобрели «ястребиный» характер. По итогам последнего заседания регулятор обозначил параметры стартовавшей в октябре программы сокращения активов, сохранив ставку на неизменном уровне. Вопрос о том, когда регулятор прибегнет к следующему повышению — до конца текущего года или уже в следующем году, — остался открытым.

Глава ФРС Джанет Йеллен не стала дожидаться октябрьского заседания и пообещала постепенное повышение процентной ставки, даже если инфляция в США не достигнет целевого показателя в 2%. Ее позицию поддержали главы Федеральных резервных банков, укрепив уверенность инвесторов в скором ужесточении денежно-кредитной политики. В результате вероятность повышения ставки в декабре вплотную приблизилась к 100% (против 70% в сентябре и 38% в конце августа). Таким образом, глава ФРС оказала поддержку американскому доллару, который в итоге смог не только отойти от двухлетнего минимума, но и укрепить позиции более чем на 2% по отношению к ведущим мировым валютам. • ВИТАЛИЙ ГАЙДАЕВ

ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛЬД ТРАМП

(ВЫСТУПАЯ С ТРИБУНЫ ГЕНЕРАЛЬНОЙ АССАМБЛЕИ ООН)

«США ОБЛАДАЮТ ОГРОМНОЙ МОЩЬЮ И ТЕРПЕНИЕМ, ОДНАКО ЕСЛИ НАС ЗАСТАВЯТ ЗАЩИЩАТЬ СЕБЯ И СОЮЗНИКОВ, ВЫБОРА У НАС НЕ БУДЕТ, КРОМЕ ТОГО, ЧТОБЫ ПОЛНОСТЬЮ УНИЧТОЖИТЬ СЕВЕРНУЮ КОРЕЮ».

КАНЦЛЕР ГЕРМАНИИ

АНГЕЛА МЕРКЕЛЬ

(В ИНТЕРВЬЮ DEUTSCHE WELLE О СЕВЕРОКОРЕЙСКОМ КРИЗИСЕ)

«МЫ СЧИТАЕМ ЛЮБОЕ ВОЕННОЕ РЕШЕНИЕ АБСОЛЮТНО НЕПРИЕМЛЕМЫМ И ДЕЛАЕМ СТАВКУ НА ДИПЛОМАТИЧЕСКИЕ УСИЛИЯ».

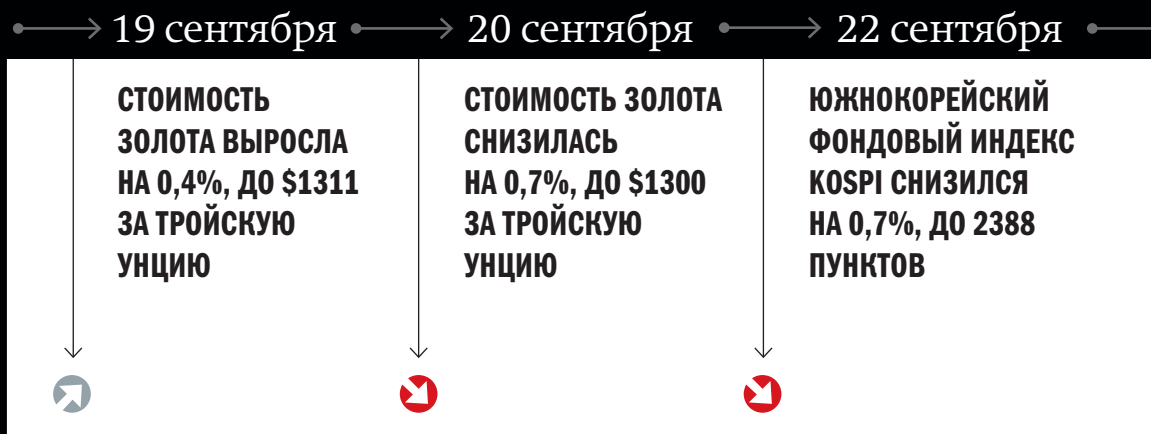


ЛИДЕР КНДР

КИМ ЧЕН ЫН

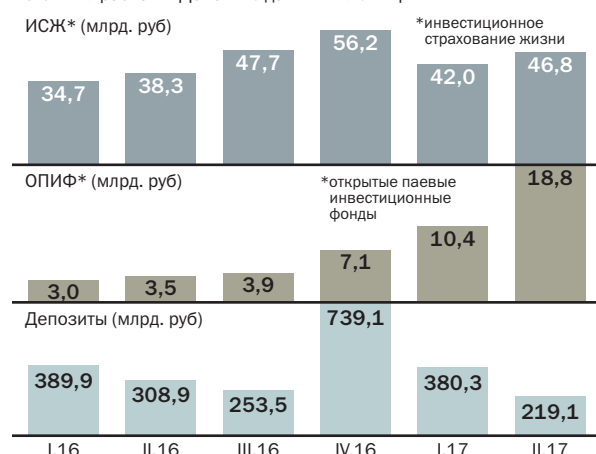
(СООБЩЕНИЕ АГЕНТСТВА ЦТАК)

«ВЫСКАЗЫВАНИЯ ТРАМПА ОТНЮДЬ НЕ ЗАПУГИВАЮТ И НЕ ОСТАНАВЛИВАЮТ МЕНЯ, А, НАОБОРОТ, ПОДТВЕРЖДАЮТ, ЧТО ВЫБРАННЫЙ МНОЮ ПУТЬ ЕДИНСТВЕННО ПРАВИЛЬНЫЙ И ПО НЕМУ СЛЕДУЕТ ИДТИ ДО КОНЦА».



КАК РОСЛИ ТРАДИЦИОННЫЕ И АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ГРАЖДАН

Источник: расчеты «Денег» по данным НЛУ и ЦБ.

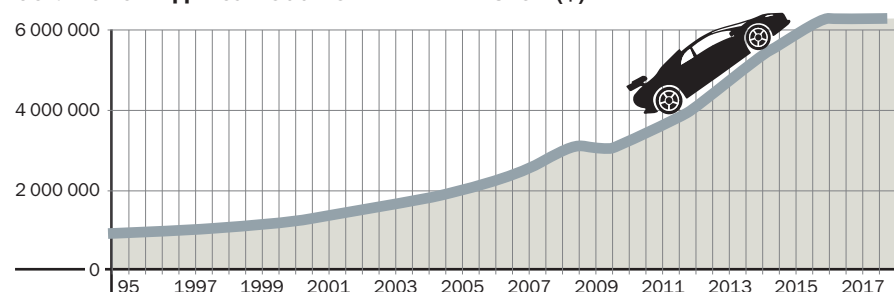


САМЫЙ ВЫГОДНЫЙ ПРОДУКТ

Индивидуальное страхование жизни (ИСЖ) впервые вышло в лидеры по продажам среди прочих продуктов страхового рынка и заняло первое место по сборам (с долей рынка 21,9%), сместив прошлогоднего лидера — ОСАГО. Защита капитала, налоговые льготы, а также потенциально высокая доходность делают этот инструмент привлекательным по сравнению с банковскими вкладами.

ДИНАМИКА РОСТА ЦЕН НА FERRARI (1958 – 1973) СОГЛАСНО ИНДЕКСУ K500 КОМПАНИИ KIDSTON (\$)

Источник: Kidston.



СТАРЫЕ FERRARI РАСТУТ В ЦЕНЕ

Спорткары 60-х годов из «конюшни» из Маранелло дорожают быстрее других раритетных авто, показали исследования. Самым дорогим автомобилем, когда-либо проданным на аукционе, стал Ferrari 250 GTO. Итальянский спорткар, выпущенный в 1962 году, ушел с молотка в 2014 году за \$38 млн.

ПОДРОБНЕЕ ОБ ЭТОМ ИНСТРУМЕНТЕ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ИЗДЕРЖКИ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ» НА СТРАНИЦЕ 28.

КАК ПРАВИЛЬНО ИНВЕСТИРОВАТЬ В ОЛДТАЙМЕРЫ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ДОРОГИЕ МОИ СТАРИКИ» НА СТРАНИЦЕ 40.



РЕДЖЕП ТАЙИП ЭРДОГАН
(НА КОНФЕРЕНЦИИ В СТАМБУЛЕ)
«СЕЙЧАС ГРАНИЦА ЗАКРЫТА ДЛЯ ПРОХОДА СО СТОРОНЫ ИРАКА, И НА ЭТОЙ НЕДЕЛЕ МЫ ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕКРОЕМ ГРАНИЦУ. И ПОСМОТРИМ, КАК И КОМУ РЕГИОНАЛЬНАЯ СЕВЕОИРАКСКАЯ АДМИНИСТРАЦИЯ БУДЕТ ПЕРЕКАЧИВАТЬ И ПРОДАВАТЬ СВОЮ НЕФТЬ. ВЕНТИЛЬ ЖЕ У НАС, КАК ТОЛЬКО МЫ ЕГО ПЕРЕКРОЕМ, ВСЕ ЗАКОНЧИТСЯ».

DAMIAN BURZYKOWSKI / NEWSPIX / ABACAPRESS / KOMMERSANT

ГЛАВА ФРС
ДЖАНЕТ ЙЕЛЛЕН
(ВО ВРЕМЯ ЕЖЕГОДНОЙ ВСТРЕЧИ НАЦИОНАЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ ЭКОНОМИКИ БИЗНЕСА)
«БЫЛО БЫ НЕОСМОТРИТЕЛЬНО СТАВИТЬ МОНЕТАРНУЮ ПОЛИТИКУ НА ПАУЗУ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА ИНФЛЯЦИЯ НЕ ВЕРНЕТСЯ К ЦЕЛЕВОМУ УРОВНЮ — 2%».



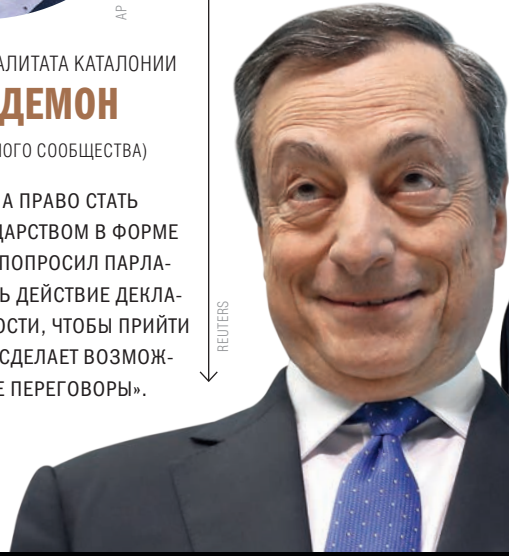
REUTERS



ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ЖЕНЕРАЛИТАТА КАТАЛОНИИ
КАРЛЕС ПУЧДЕМОН
(В ПАРЛАМЕНТЕ АВТОНОМНОГО СООБЩЕСТВА)
«КАТАЛОНИЯ ПОЛУЧИЛА ПРАВО СТАТЬ НЕЗАВИСИМЫМ ГОСУДАРСТВОМ В ФОРМЕ РЕСПУБЛИКИ». ЗАТЕМ ПОПРОСИЛ ПАРЛАМЕНТ «ПРИОСТАНОВИТЬ ДЕЙСТВИЕ ДЕКЛАРАЦИИ О НЕЗАВИСИМОСТИ, ЧТОБЫ ПРИЙТИ К ДИАЛОГУ, КОТОРЫЙ СДЕЛАЕТ ВОЗМОЖНЫМ СОГЛАСОВАННЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ».

AP

ГЛАВА ЕЦБ
МАРИО ДРАГИ
(НА МЕРОПРИЯТИИ ИНСТИТУТА МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВ В ВАШИНГТОНЕ)
«ИНДИКАТОРЫ БАЗОВОЙ ИНФЛЯЦИИ ПОКА НЕ ПОКАЗАЛИ УБЕДИТЕЛЬНЫХ ПРИЗНАКОВ УСТОЙЧИВОГО РОСТА, НЕСМОТРИ НА ПОВЫШЕНИЕ В ПОСЛЕДНИЕ МЕСЯЦЫ».



REUTERS

ПРЕЗИДЕНТ США
ДОНАЛД ТРАМП
(НА ВСТРЕЧЕ С ЧЛЕНАМИ ПРАВИТЕЛЬСТВА)
«СЕЙЧАС СДЕЛКА С ИРАНОМ ИЗУЧАЕТСЯ. Я УСТАЛ, ЧТО НАМИ ПОЛЬЗУЮТСЯ... Я УСТАЛ ЭТО НАБЛЮДАТЬ. МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛНАЯ ОТМЕНА (СДЕЛКИ. — „ДЕНЬГИ“), ЭТО ВПОЛНЕ РЕАЛЬНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ».



ДМИТРИЙ АЗАРОВ

25 сентября	26 сентября	10 октября	12 октября	16 октября
СТОИМОСТЬ СЕВЕРОМОРСКОЙ НЕФТИ BRENT ПОДСКОЧИЛА НА 3,8%, ДО \$59 ЗА БАРРЕЛЬ, ОБНОВИВ ДВУХЛЕТНИЙ МАКСИМУМ	КУРС ДОЛЛАРА УКРЕПИЛ ПОЗИЦИИ К ВЕДУЩИМ МИРОВЫМ ВАЛЮТАМ НА 0,4–0,7%	ИСПАНСКИЙ ФОНДОВЫЙ ИНДЕКС IBEX ПОДСКОЧИЛ НА 2,5%, ДО ОТМЕТКИ 10 259 ПУНКТОВ	КУРС ЕВРО СНИЗИЛСЯ К ДОЛЛАРУ США НА 0,3%, ДО \$1,1825	СТОИМОСТЬ СЕВЕРОМОРСКОЙ НЕФТИ BRENT ВЫРОСЛА НА 1,2%, ДО \$57,8 ЗА БАРРЕЛЬ



ПУТЕШЕСТВИЕ ВМЕСТО ЗАСТОЛЬЯ
Россияне все чаще предпочитают свадебные путешествия традиционным домашним праздничным застольям. Если в прошлом году лидером свадебного туризма была Доминикана (см. рисунок), в нынешнем — лидирует Турция. Второе место сохраняет экзотический Таиланд.



РОССИЯ ВКЛЮЧАЕТСЯ В AIRBNB
С мая 2016 года по апрель 2017 года 13 300 российских хозяев на Airbnb приняли 400 000 гостей и вместе заработали 32 млн долларов США, следует из сообщения компании. С 2014 года количество прибывших в Россию гостей увеличилось на 380%. Всего было зарегистрировано 400 000 гостей, остановившихся у хозяев по всей России. Наибольшей популярностью пользовались Санкт-Петербург и Москва.

БИТКОЙН ОЦЕНИЛ КИТАЙСКОЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ

КРИПТОВАЛЮТА ШТУРМУЕТ ИСТОРИЧЕСКИЕ МАКСИМУМЫ



В октябре стоимость самой известной цифровой валюты биткойн удвоилась и впервые в истории превысила уровень \$6 тыс. Этому способствовали слухи, что китайские власти могут возобновить работу местных онлайн-бирж по торговле биткойном. Рамочный законопроект о регулировании криптовалют до конца года могут разработать в России, эту задачу профильным ведомствам поручил президент России Владимир Путин. Правда, для рынка эта новость имеет небольшое значение из-за жесткой позиции ЦБ по отношению к уже существующим криптовалютам.

стороны «серой» экономики (в основном в связи с выводом капитала из Китая и избежанием санкций в других юрисдикциях), а также благодаря растущей спекулятивной активности розничных инвесторов. «Китайские инвесторы очень ограничены как в выборе инвестиционных инструментов (недвижимость и китайские акции), так и валютнообменных операциях, поэтому интерес к криптовалютам у них очень высок», — отмечает гендиректор УК «Спутник — Управление капиталом» Александр Лосев.

Спустя всего месяц после введения запрета на ICO и торговлю криптовалютами появились слухи, что эти запреты могут быть смягчены. К тому же в стране может быть введено правовое регулирование, включающее политику Know Your Customer («знай своего клиента») и систему противодействия отмыванию денег. «Ожидается, что регулятор будет лицензировать сектор, а также выпустит свод новых правил для противодействия отмыванию денег, что, в свою очередь, является основным риском для легализации», — отмечает начальник отдела продаж «Церих Кэпитал Менеджмент» Сергей Королев.

Столь высокая зависимость котировок криптовалюты от решений властей Китая связана с тем, что КНР является одним из ключевых рынков по объему майнинга и торгов цифровыми валютами. Даже после всех запретов его доля от мирового объема составляет примерно 30%. По мнению аналитиков, китайские власти были вынуждены пойти на смягчения, поскольку в противном случае могли потерять влияние на этот рынок из-за того, что китайские инвесторы стали уходить на криптобиржи в соседние Японию и Южную Корею. Не стоит забывать и о бизнес-интересах производителей компьютерного «железа». «Чем больше ажиотажа вокруг майнинга, тем больше доход, в том числе и китайских производителей процессоров, видеокарт, серверов и прочего оборудования», — отмечает Александр Лосев.

Бурный рост цен на криптовалюты привлекает внимание не только частных инвесторов, но и портфельных управляющих. По данным сентябрьского опроса портфельных управляющих

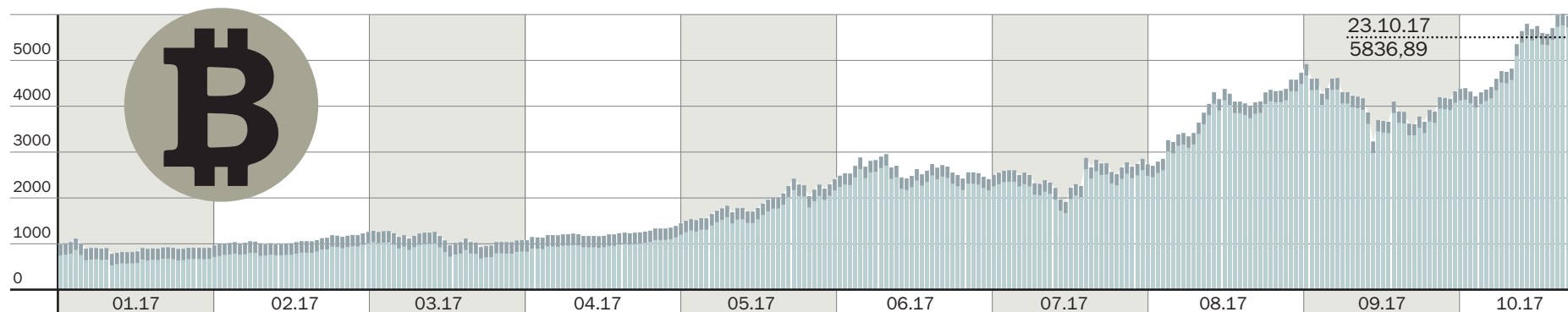


21 октября стоимость самой известной цифровой валюты биткойн впервые в истории превысила уровень \$5 тыс., а еще через неделю курс биткойна преодолел и следующий рубеж — \$6 тыс. По данным агентства Reuters, 21 октября он достиг нового исторического максимума — \$6,18 тыс. Тем самым курс криптовалюты превысил уровень начала сентября, который сформировался до решения китайских властей запретить проведение в стране ICO (первичное размещение в криптовалютах, аналогичное IPO) и ужесточить регулирование криптовалют. Тогда крупнейшая китайская биткойн-биржа BTC China вынуждена была объявить о планах с конца сентября прекратить работу. В итоге курс биткойна, находившийся к тому времени в районе \$5 тыс., обвалился ниже уровня \$3 тыс., пережив худший период с января 2015 года.

Однако на этих значениях биткойн проторговался недолго. Уже в конце сентября его курс поднялся выше \$4 тыс. По мнению аналитика в сфере стратегических исследований и проблем будущего поколения Julius Baer Альберто Перуччини, несмотря на китайские запреты, криптовалюта уверенно себя чувствовала за счет сохраняющейся поддержки со

КАК МЕНЯЛСЯ КУРС БИТКОЙНА В 2017 ГОДУ (\$)

Источник: Reuters.



щих, проведенного аналитиками Bank of America Merrill Lynch, 26% респондентов назвали биткойн самой многообещающей инвестиционной идеей. «С технической точки зрения тренд по этой криптовалюте растущий, высказывания переходят от ярко негативно-го в более нейтральный характер. Поэтому растет и интерес управляющих к этому активу», — отмечает директор аналитического департамента ИК «Регион» Валерий Вайсберг.

На сегодняшний день прямая покупка криптовалюты институциональными инвесторами пока невозможна. Поэтому они вынуждены приобретать акции биржевых фондов, таких как Bitcoin Investment Trust (GBTC), чтобы иметь возможность поучаствовать в ро-

сте цены биткойна. Однако у этого варианта инвестирования есть существенные недостатки, прежде всего в виде завышенной премии относительно стоимости чистых активов.

В России интерес к блокчейну и криптовалютам проявляют не столько инвесторы, сколько государство и крупные компании. В числе самых первых о перспективах технологии заявил президент Сбербанка Герман Греф, по его словам, «Blockchain перевернет все». О необходимости регулирования этой отрасли говорил глава Минкомсвязи Николай Никифоров. В поддержку идеи крипторубля в августе высказывался первый зампред правительства Игорь Шувалов, а замминистра финансов Алексей Моисеев пред-

ложил допустить к сделкам с криптовалютами в России квалифицированных инвесторов.

В октябре на совещании по криптовалютам президент Владимир Путин дал понять профильным ведомствам, что регулирование этого сегмента в России необходимо. «Криптовалюты в некоторых странах стали или становятся полноценным платежным средством, а также инвестиционным активом. Вместе с тем использование криптовалют несет и серьезные риски», — отметил глава государства. В ответ Минфин пообещал разработать рамочный законопроект об их регулировании к концу года.

Впрочем, российские новости не оказали существенного влияния на котировки биткойна. «Первая реакция

была позитивная, но это больше связано с признанием важности технологии блокчейн, поэтому новость больше затронула вторую по популярности криптовалюту — эфириум, поскольку появилась информация, что Сбербанк выбрал Ethereum в качестве базового блокчейна», — отмечает Александр Лосев. По словам Сергея Королева, в целом потенциальные объемы денежных средств от России на этом рынке достаточно скромны, поэтому и новости не так важны для него. К тому же все имеющиеся сейчас внешние криптовалюты не будут признаны Банком России в качестве платежного средства на территории страны, а, напротив, планируется создание российского крипторубля. ●



Летайте с комфортом

В классе Комфорт даже длительный перелет будет максимально приятным и удобным. Преимущества начинаются уже на земле, продолжаются в воздухе и не заканчиваются даже после посадки. А главное – Вы можете создавать Ваше персональное пространство в зависимости от Ваших желаний, решите ли Вы отдохнуть, поработать, посмотреть фильм или послушать музыку.

Насладитесь полетом – оцените все преимущества класса Комфорт!



Норма бесплатного провоза багажа – 2 места по 23 кг*



Широкие кресла высокого уровня комфорта



Горячие блюда из меню класса Бизнес



Современная бортовая система развлечений



Приоритет при выходе из самолета**

* Норма провоза багажа может меняться в зависимости от маршрута полета.

** В соответствии с принятой последовательностью, пассажиры класса Комфорт выходят из салона самолета ранее пассажиров класса Эконом.



САМЫЙ СИЛЬНЫЙ РОССИЙСКИЙ БРЕНД
Согласно рейтингу Бренд Финанс 2017

www.aeroflot.ru

Класс Комфорт

на авиалайнерах Boeing 777 - 300ER

Реклама. Сертификат эксплуатанта № 1 от 17.11.2011. ПАО «Аэрофлот», 119002, Москва, ул. Арбат, д. 10, ОГРН 1027700092661.

ЗЕРКАЛО КОРОЛЯ САЛЬМАНА

ЧТО ПРИНЕСУТ РОССИИ СДЕЛКИ С САУДОВСКОЙ АРАВИЕЙ

Первый в истории визит в Россию короля Саудовской Аравии в октябре 2017 года — событие не только необычное, но и содержательно нерядовое. Дело не столько в миллиардных сделках с Россией, для заключения которых саудовскому королю Сальману ибн Абдель-Азизу аль-Сауду не было необходимости лететь в Москву. Сближение с Саудовской Аравией, начавшей очень масштабные реформы и пытающейся изменить свое позиционирование в мировой политике и экономике, дает шанс России, много лет пытающейся сделать то же самое, посмотреть на себя с самого необычного ракурса: это несчастный шанс.



Даже с формальной точки зрения государственный визит короля Саудовской Аравии в Россию в октябре 2017 года — событие за рамками стандартных. Нет, разумеется, представители монархий стран Персидского залива в Москве в последнее десятилетие — более чем частые и приветствуемые гости, хотя это обстоятельство и не слишком широко афишируется, как и вообще масштаб экономических и политических контактов России со странами Ближнего Востока: эти деньги и эта власть вообще не слишком приветствуют большую публичность, нормальную для Европы, и предпочитают вести переговоры в тени. Конечно, мало что скрывается — и соколиные охоты в южнороссийских степях, и частные джеты из Залива в московских аэропортах, и бизнесмены-посредники, живущие в ОАЭ, Кувейте, Катаре, и счета в банках Залива. В конце концов, на пустом месте не могло возникнуть соглашение «ОПЕК плюс», с 2016 года стабилизирувавшее поставки нефти на мировой рынок и через это — цены на нее на уровне около \$50 за баррель: для этого мало дипломатических успехов (а именно «ближневосточная дипломатия» остается, по сути, единственным выдающимся успехом российских дипломатов последнего десятилетия по любым меркам — это в любом случае новое достижение, а не «советское наследство»), для таких договоренностей всегда нужна определенная степень знания друг друга, непредставимая без некоторой экономической и политической связи друг с другом.

Тем не менее еще в начале 2000-х большой и содержательный государственный визит саудовского короля в Россию был чем-то из области благих пожеланий на будущее.

Существовали десятки аргументов к тому, почему это маловероятно. Саудовская монархия — не только одна из немногих строгих идеократий в мире, причем идеи политического ислама, заложенные в 20-х годах XX века в основание Королевства Саудовская Аравия (КСА), чрезвычайно далеки от российских вполне европейских представлений о том, зачем необходимо государство, как оно должно быть устроено и что оно должно делать и для подданных, и в мире. КСА — активная идеократия, неофициальные представители которой противостояли не только, например, СССР в Афганистане в союзе с США, но и России в «чеченских войнах». КСА последовательно выступало против неофициального союзника России, Саддама Хусейна, в Ираке, королевство — непримиримый оппонент шиитского Ирана. Наконец, немаловажно, что Россия как преемница СССР (и в Эр-Рияде это отлично помнят) для Саудовской Аравии, страны глубоко антикоммунистической, — территория, давшая всему миру Владимира Ленина и большевиков, тогда как для России КСА — родина Осамы бен Ладена и ваххабизма.

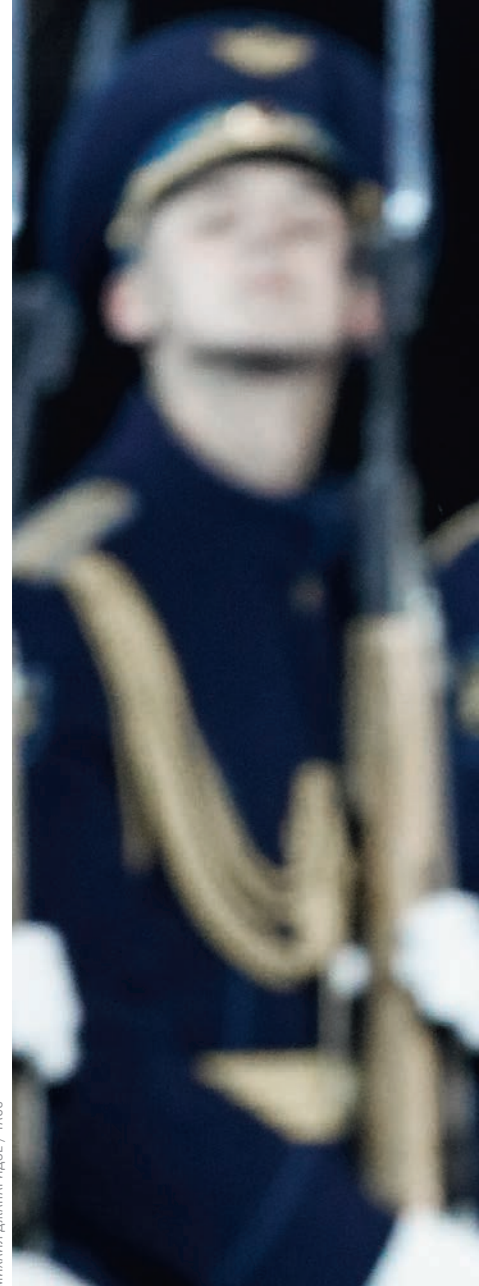
При этом дипломатическая толерантность РФ заведомо выше, чем КСА, — визит президента Владимира Путина в Эр-Рияд в 2003 году сенсацией, в общем, не был, хотя принимали его радушно и подчеркнуто дружелюбно. Тем не менее, когда в сентябре 2017 года визит короля Сальмана в Москву был подтвержден, текущий характер российско-саудовских отношений немедленно стал предметом анализа десятков и сотен экспертных внешнеполитических групп во всем мире: есть изменения, которые нельзя игнорировать, прогнозы без их учета будут неточными.

Конечно, сложные конъюнктурные версии причин госвизита просто не нужны — достаточно очевидных. Россия и Саудовская Аравия — крупнейшие поставщики нефти на мировой рынок, сделка «ОПЕК плюс», по существу, договоренность между двумя странами, способы ее продления в 2018 году и технологии выхода из нее (Россия, напомним, не является членом картеля ОПЕК, существующего со времен «нефтяного кризиса» 70-х, и не намерена в него всту-

пать) требуют и обсуждения, и официального подтверждения на высшем уровне. Кроме того, Россия, видимо, является вместе с США главным потенциальным посредником в разрешении «катарского кризиса», противостояния 2017 года правительств стран Персидского залива во главе с Саудовской Аравией и Катара. Наконец, Россия производит системы противоракетной обороны С-400 — для военных сегодняшнего дня во всем мире это важный элемент национальной обороны, альтернативный американским разработкам в этой сфере, и Россия на законных основаниях использует С-400 как объект большой дипломатии, за этими ракетами не грех слетать и в Москву.

Кроме того, Россия и Саудовская Аравия в последние годы уже имеют довольно крупный рамочный контракт в рамках Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ) — вместе страны уже давно объявили о готовности вкладывать преимущественно в российскую экономику до \$10 млрд, причем большая часть этих денег — саудовская. Во многом «экономическим двигателем» сближения КСА и РФ является команда главы РФПИ Кирилла Дмитриева. Напомним, как работает РФПИ, эта схема применяется не только в отношениях с КСА, но и с Китаем и с двумя десятками других крупных стран. РФПИ — государственный инвестиционный фонд, ищущий объекты для инвестиций, преимущественно в России. Они могут быть любыми: например,

МИХАИЛ ДЖАПАРИДЗЕ / ТАСС





стран мира. Напомним, что Саудовская Аравия — даже по мировым меркам довольно большая страна и по территории, и по количеству населения, а по уровню ВВП на душу населения она скорее похожа на США, чем на страны Ближнего Востока. Нефтяные богатства КСА накапливались более полувека, страна активно инвестировала в инфраструктуру и в социальные сервисы, оставаясь при этом достаточно закрытым и очень консервативным государством. Ко второму десятилетию XXI века КСА подошло в состоянии, аналогов которому найти сложно. С одной стороны, это сильно огосударствленная экономика: основой бизнеса в стране является нефтяная компания Saudi Aramco, видимо, крупнейшая в мире нефтяная госкомпания. Частное предпринимательство в КСА вполне поддерживается, но развито средне. Строительный рынок Саудовской Аравии менее развит, чем в соседних ОАЭ, как и финансовый рынок. При этом благосостояние саудовских граждан бесспорно, однако, как и для всех других «петрократий» мира, естественно беспокойство властей о высоком уровне нефтяной зависимости. В случае с КСА это дополняется особым статусом в исламском мире: король Сальман носит официальный титул хранителя двух святынь, Мекки и Медины — естественной обязанностью КСА и его властей является организация хаджа в Мекку, предписанного всем мусульманам, имеющим такую возможность, и эта обязанность не может и не должна быть обусловлена конъюнктурой нефтяных цен.

Реформы, изложенные в госпрограмме КСА «Saudi Vision 2030», довольно сложны в описании — они крайне комплексны и касаются не только нефти,

фонд инвестирует в российские частные клиники и дома престарелых, в проекты СИБУРа, в таксомоторные сервисы, в недвижимость, в нефтесервисные компании. Найдя потенциально выгодный объект вложений, РФПИ предлагает партнерам вложить в него собственные средства — например, на вложенный российским фондом \$1 предлагается добавить еще \$10. Часто это происходит по соглашению РФПИ с госинвестфондами других стран просто автоматически, иногда речь идет о более сложных сделках. Команда Дмитриева гарантирует доходность вложений, а статус управляющего совместными деньгами российского госинвестфонда защищает деньги

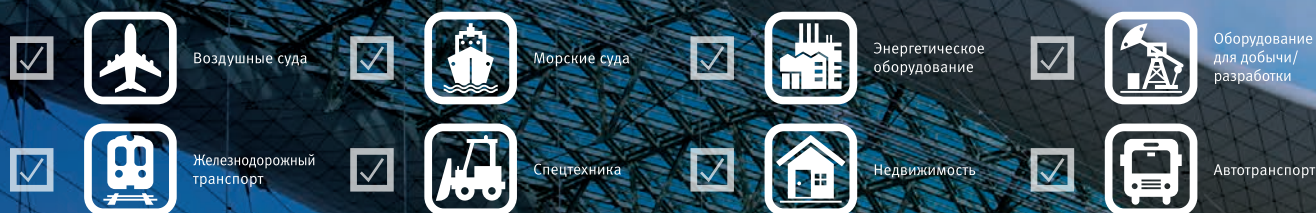
иностранных инвесторов от российских рисков — предполагается, что государство в России не намерено терять собственные бюджетные деньги, также вкладывающиеся в эти проекты. К моменту визита короля КСА в Москву российско-саудовский инвестфонд вложил в проекты в России более \$1 млрд.

По итогам визита эта сумма как минимум удвоилась, а Россия и КСА создали второй инвестфонд, энергетический, который будет вкладывать совместно под руководством РФПИ деньги в чисто энергетические проекты на стартовую сумму в \$1 млрд. Среди громких проектов, которые будут реализовываться в России в том числе на саудовские деньги,

— создание платного шоссе-дублера московского Кутузовского проспекта. Но дело, повторимся, совсем не в этом: РФПИ явно был в состоянии найти соинвестора и на эту инвестицию, и на новый бизнес-парк «Ростеха», куда КСА также будет инвестировать, и на логистику. Дело в том, какие изменения в идеологиях сторон стоят за этими проектами.

Необычность нынешней ситуации в отношениях России и Саудовской Аравии — в том, что именно в этот момент КСА реализует первый этап, безусловно, не имеющей аналогов программы экономических и социальных реформ в стране, экономическое устройство которой сильно отличается от большинства

От сложных задач к простым решениям



+7 (495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru

АО ВТБ Лизинг

ВТБ ЛИЗИНГ
Мир без преград



ДМИТРИЙ АЗАРОВ

но и культуры, политики, а в неявном виде — и устройства саудовского общества, саудовской экономики и положения КСА в мире. Если резюмировать их, сильно упрощая программу, — это начало приватизации Saudi Aramco, управляемое «культурное открытие» саудовского общества, развитие и глобализация строительного и финансового рынков, формирование саудовской версии современной городской культуры (большая часть населения КСА уже сейчас проживает в мегаполисах-миллионниках), активное развитие ультра-современного бизнеса, от IT до «цифровых фабрик», диверсификация экономики и системное инвестирование средств суверенных фондов (главный из них, PIF, как предполагается, будет крупнейшим в мире — в нем будет около \$1 трлн) в иностранные проекты.

Так никто никогда не делал; новое поколение саудовской королевской семьи, которое, как предполагается, будет реализовывать этот план, очень амбициозно и, что важно, имеет вполне «европей-

ские» представления о способах реализации целей, которые на деле не обязаны быть «европейскими» по форме. По существу, до 2030 года мир будет наблюдать попытку Саудовской Аравии построить современное строго исламское общество и экономику. На это есть экономические возможности, на это есть политическая воля монархии в Саудовской Аравии, этому готовы содейство-

вать сотни крупных мировых концернов. Но опыта такого рода нет ни у кого.

Видимо, главное достижение российской дипломатии в ходе подготовки визита короля Сальмана в Москву — готовность саудовской стороны обсуждать место и участие России в процессе трансформации саудовской экономики. Так, чрезвычайно важно, что совместный саудовско-российский энер-

Главное достижение российской дипломатии — готовность саудовской стороны обсуждать место и участие России в процессе трансформации саудовской экономики

гофонд готов вкладывать деньги в российские нефтесервисные компании, которые впервые получают доступ к контрактам Saudi Aramco. Впрочем, сами по себе предположения КСА о том, что может делать Россия на Аравийском полуострове кроме защиты ее с воздуха системой ПРО С-400, очень разнообразны и довольно щедры. Так, от СИБУРа в КСА ждут инвестиций в местные нефтехимические проекты, от российских машиностроителей — поставок нефтяных насосов и локализации в КСА производства российской нефтесервисной техники. Часть планов вообще не озвучивалась и обсуждается в закрытом режиме, и они также предполагают, что российские компании будут иметь возможность работать на открывающихся саудовских рынках, по уровню благосостояния не уступающих американским, а саудовские инвесторы будут иметь приоритет в инвестициях в ключевые объекты в России — в том числе в логистические, и это важно, поскольку с некоторых пор большая логистика и большая политика идут друг с другом рядом.

Но более интересно то, что Россия почерпнет из саудовского опыта. Не раскроем большого секрета, если скажем, что во многом для властей России КСА — это что-то вроде «идеальной России»: с гарантированным местом на карте мира, с партнерскими, но не братскими отношениями с США и ЕС, с большим богатством, с возможностью управлять мировыми финансовыми потоками, с защищенным от большинства внешних воздействий политическим режимом, наконец, с суверенитетом, который невозможно оспаривать, что бы ни подразумевалось под этим термином.

И в момент, когда тот, на кого ты (пусть и втайне) так хочешь быть похожим, предпринимает такую попытку изменить себя, — важно не упустить случай посмотреть, что он будет делать и что у него будет получаться. Успех саудовскому эксперименту не гарантирован, как не гарантирован сейчас успех китайским реформам, в ходе которых с 2008 года КНР меняет модель работы экономики с экспортной ориентации на внутренний спрос. И саудовский, и китайский опыт для России чрезвычайно важен. Не для копирования, поскольку это невозможно. Для понимания того, что вообще возможно. Об этом, в частности, преодолев гордость и разногласия, можно было спросить в Москве короля Сальмана и его окружение — можно надеяться, что это было сделано и его ответы в России обдумывают. ●

Интернет вещей для бизнеса: выбрать лидера сегодня, чтобы не проиграть завтра

«МегаФон» активно развивает IoT и претендует на лидерские позиции на российском рынке



Интернет вещей, или IoT (Internet of Things) – новый этап развития информационных технологий и M2M, который открывает широкие возможности для сбора, хранения, обработки и анализа данных, удаленного контроля многочисленных устройств и «умных» систем. Интернет вещей призван повысить эффективность использования ресурсов за счет автоматизации бизнес-процессов.

Интернет вещей уже применяется во многих отраслях экономики: добывающая, обрабатывающая, пищевая промышленность, логистика, финансовый сектор, страхование, энергетика, строительство, транспорт и ЖКХ. С помощью IoT заводы внедряют мониторинг производственных процессов. Датчики и видеорекамеры помогают компаниям управлять логистикой.

По оценкам аналитиков Huawei, в 2016 году уже 60% операторов связи в мире развивали IoT. По данным исследования Gartner «Прогноз мирового рынка интернета вещей», число подключенных устройств B2B и B2G-направления стремительно растет – к 2020 году эта цифра увеличится в четыре раза по сравнению с 2016 годом.

Один из самых масштабных проектов реализуется в Италии компанией Enel – в 2005 году в каждый счетчик ЖКХ было внедрено специальное решение, которое удаленно собирает и передает данные в диспетчерскую. Оно позволяет контролировать расходы электроэнергии среди граждан и своевременно погашать все задолженности. А на острове Готланд в 90 км от материковой части Швеции к Smart Grid подключены около 30 предприятий и 3000 частных домохозяйств, а также офшорные и континентальные ветроустановки и солнечная электростанция.

Рынок интернета вещей и M2M в России, по оценке AC&M, за 2016 год увеличился примерно на 30%. К 2020 году число подключенных устройств вырастет в два раза. По данным исследования агентства Advanced Communications and Media (AC&M), в 2017 году число эксплуатируемых M2M-устройств в России увеличится на 40%.

Основной драйвер M2M-рынка – транспорт. Так, согласно исследованию 2016 года J'son & Partners Consulting, транспортный сегмент опережает рост общего рынка M2M. И в ближайшие пять лет количество

подключенных автомобилей вырастет более чем в три раза.

Государство на законодательном уровне создает условия для внедрения цифровых решений в России. В 2016 году драйверами IoT стали разработка дорожной карты по развитию интернета вещей, которая предполагает подключение к 2020 году порядка 500 млн IoT-устройств, а также национальные проекты в таких отраслях, как транспорт, логистика и энергетика.

M2M/IoT-РЕШЕНИЯ «МЕГАФОНА»

«МегаФон» предоставляет широкий спектр M2M-решений для бизнеса и работает во всех сферах применения интернета вещей. Цель оператора – создать удобную экосистему, в которой клиенты смогут найти готовый продукт для решения своих бизнес-задач. M2M-направление «МегаФона» уже растет быстрее рынка: к началу 2017 года доля компании в M2M составила порядка 37%, а в 2015 году была на уровне 20%.

По итогам I квартала 2017 года «МегаФон» подключил уже более 4,2 млн телематических сим-карт, основной объем и рост трафика приходится на крупных корпоративных клиентов.

M2M-сервисами пользуется уже каждый шестой корпоративный клиент «МегаФона». При этом из общего количества M2M сим-карт около половины используется в транспорте. «МегаФон» также является лидером в государственном сегменте среди операторов связи.

По оценке Роскомнадзора 2016 года, «МегаФон» обладал самой плотной радиосетью, что позволяло оказывать качественные услуги M2M на территории всей страны. Сегодня среди клиентов: РТИТС, РЖД, «ЭРА-ГЛО-НАСС», «Роснефть», МВД РФ и др.

«МегаФон» предлагает как «коробочные» решения, которые могут использоваться в любой отрасли («M2M-мониторинг», «Контроль автотранспорта», «Контроль кадров»), так и индивидуальные решения, ориентированные на потребности конкретного заказчика («умные» счетчики ЖКХ, система мониторинга подстанций «Россетей»).

«МегаФон» способен с нуля развернуть экосистему интернета вещей на предприятиях любого размера и сферы деятельности, будь то логистика, энергетика, транспорт, недвижимость или производство.

Connectivity-решения. Платформа M2M-мониторинг признана лучшей на российском рынке*

Платформа M2M-мониторинг предназначена для дистанционного контроля и управления в режиме онлайн пулом сим-карт в организациях с числом сотрудников от пяти до нескольких тысяч человек. M2M-мониторинг предоставляет возможность отслеживать местоположение сим-карт, проверять их активность, наличие доступа в сеть, контролировать смену IMEI (международный идентификационный номер устройства), настраивать лимиты расходов и объема потребляемого трафика, а также получать аналитику. Платформа может использоваться в любой отрасли, обладает гибким набором функциональных характеристик и удобным интерфейсом, которые крайне необходимы для управления сим-картами в этом бизнес-сегменте.

В 2016 году был внедрен функционал «геолокация», созданы более широкие настройки лимитов, отчетности и расширены возможности API, чтобы клиентам было удобнее интегрировать платформу в свой информационный периметр. По состоянию на конец 2016 года услуга «M2M-мониторинг» была подключена на 1,7 млн сим-карт.

Connectivity-решения. Тарифная опция «Интернет вещей для бизнеса»

Ориентирована на потребности бизнеса в России. Подключается к тарифу «Управление удаленными объектами». Опция дает возможность клиенту контролировать свои затраты, предоставляя неограниченный доступ к передаче данных на скорости 32 кбит/сек.

Connectivity-решения. Тарифная опция IoT Global SIM

Ориентирована на логистические, транспортные компании. Опция позволяет зафиксировать затраты на IoT-связь в роуминге по Европе, Азии и СНГ, предоставляя 15 Мб трафика в месяц за 100 рублей.

Индивидуальные решения. Система мониторинга подстанций «Россетей»

В июне 2016 года «МегаФон», «Россети» и ВОЛС-ВЛ подписали соглашение о сотрудничестве, согласно которому оператор оснастит 300 тыс. электроподстанций «Ленэнерго» «умными» системами до 2020 года. Комплексное решение собирает показания с датчиков учета баланса электроэнергии и вторжения (открытия и закрытия дверей), осуществляет фото- и видеосъемку на объектах и передает данные в Единый центр управления сетями в режиме реального времени. Решение уже внедрено на 2 тыс. подстанций.

Комплексная система мониторинга на подстанциях «Ленэнерго» включает:

- набор «умных» датчиков «МегаБокс»: открытия дверей, движения, видеокamera, сбор телеметрических данных;
- специальное программное обеспечение для аналитики данных;

**По результатам тестов простоты и удобства реализации функций M2M платформ крупнейших операторов подвижной связи, проведенных ЗАО «Икс холдинг» в мае 2017 г.*

- профессиональную поддержку экспертов Единого центра управления сетью. Установка системы «умного» мониторинга позволяет нашему партнеру;
- повысить управляемость и безопасность электросетевых объектов;
- осуществлять мониторинг баланса электроэнергии в режиме реального времени;
- минимизировать потери электроэнергии;
- контролировать в режиме реального времени работоспособность оборудования и своевременно предотвращать неисправности.

Индивидуальные решения. «Умные» счетчики в Иннополисе

В Иннополисе «МегаФон» реализует пилотный проект «умного» города и планирует внедрять комплексное решение для контроля домашних хозяйств. Это подразумевает установку счетчиков газа, света и воды для автоматического учета потребления без необходимости заполнения специальных квитанций и документов, а также контроль коммунального автопарка города. Таким образом, коммунальное хозяйство города будет управляться централизованно и с минимальными потерями.

В марте 2017 года «МегаФон» уже демонстрировал работу «умных» счетчиков для ЖКХ на базе NB-IoT, а в мае подписали соглашение с Иннополисом о создании пилотной зоны стандарта и договорились применить «умное» решение на практике.

Индивидуальные решения. Проект «Безопасный город – Самара»

В Самарской области «МегаФон» участвует в проекте по установке «умных» домофонов в жилых домах. Домофоны с встроенными сим-картами способствуют уменьшению количества правонарушений за счет контроля доступа в подъезд, видеонаблюдения, вызова экстренных служб «112», самодиагностики неисправностей.

В перспективе – создание системы интеллектуального видеонаблюдения за основными магистралями, пешеходными улицами, транспортом, местами скопления людей в городах. «МегаФон» обеспечит подключение видеорекамер через высокоскоростной мобильный интернет, защиту и передачу данных в центр обработки, их оперативный анализ и предоставление отчетов диспетчеру в режиме реального времени. Система будет анализировать большие данные и предугадывать потенциальные угрозы, заранее информируя о них. Подобный комплексный проект уже был реализован «МегаФоном» в рамках подготовки к проведению Олимпийских игр в Сочи в 2014 году.

«МЕГАФОН» ПЕРВЫМ В РОССИИ РЕАЛИЗОВАЛ ПРОЕКТ НА БАЗЕ ПРОТОКОЛА NB-IoT

Новый стандарт NB-IoT был разработан летом 2016 года консорциумом 3GPP с учетом требований операторов: услуги IoT должны передаваться по технологии передачи данных «энергоэффективная сеть дальнего радиуса действия» (Low-Power and Wide-Area, LPWA) и использовать существующую инфраструктуру оператора.

Основные преимущества протокола NB-IoT – универсальность и экономичность. NB-IoT увеличивает покрытие до семи раз, сокращает энергопотребление (до 10 лет автономной работы от одной батарейки формата AA), а также снижает стоимость устройств (до 90% по сравнению с традиционным модемом LTE). Еще одной технологической особенностью является возможность подключать к одной базовой станции до 100 тысяч IoT-устройств.

В отличие от других технологий, в стандарте NB-IoT используется лицензируемый диапазон частот, что гарантирует качество и доступность сервиса для широкого спектра применений. При этом реализация задач осуществляется на базе существующей мобильной инфраструктуры. Это позволяет не только сократить инвестиции в сеть при переходе на NB-IoT, но и, что более важно, обеспечить защищенность, управляемость и масштабируемость сетей.

Ожидается, что первые устройства с поддержкой технологий NB-IoT выйдут на рынок уже в ближайшее время, и сеть «МегаФон» готова к их подключению: в этом году было подписано соглашение о сотрудничестве с компанией Huawei и продемонстрирована работа комплексного решения на примере «умных» счетчиков в Иннополисе.

Для централизованного управления миллионами, а в будущем и миллиардами IoT-устройств «МегаФон» продолжает развивать решения Big Data, а также функционал M2M-платформы.

БУДУЩЕЕ M2M И IoT-ТЕХНОЛОГИЙ

IoT обладает высоким потенциалом развития в России в рамках цифровой повестки государства. В целом, развитие этого сегмента соответствует глобальным трендам: активно растет как рынок потребительских устройств («умные» часы, «умный» дом и т.д.), так и промышленный интернет вещей – M2M-датчиками оснащаются транспорт, объекты промышленной и технологической инфраструктуры.

Ожидается, что число проводных и беспроводных M2M-устройств только в B2B и B2G-секторах возрастет в России в 2,5 раза уже в следующие несколько лет и достигнет к 2020 году 38 млн подключенных устройств.

В дальнейшем сфера скорее всего будет развиваться в основном за счет недорогих решений со смартфоном в качестве точки доступа – когда через мобильное приложение можно управлять удаленными устройствами или их сетью. Возможными точками роста могут стать телемедицина, ритейл, сельское хозяйство и промышленность.

В будущем проекты в сфере IoT станут более доступными и кастомизированными для всех сфер экономики и для каждого типа бизнеса. И «МегаФон» делает все, чтобы приблизить этот момент: совершенствует качество связи, предоставляет лидерский сервис, расширяет покрытие сети, разрабатывает и тестирует новые стандарты вместе с партнерами (например, стандарты NB-IoT и 5G) и создает понятные профессиональные продукты на базе интернета вещей. Сеть «МегаФон» способна обеспечить любые требования.

Подробнее: на iot.megafon.ru

ВОЗВРАЩЕНИЕ КОВОРКИНГОВ

На третий год кризиса, обвалившего большинство сегментов российской экономики в конце 2014 года, на рынке коммерческой недвижимости появилась новая ниша, оживившая почти исчезнувший интерес инвесторов к офисам.



По данным Blackwood, с января по август этого года московский рынок коворкингов вырос на 35% за счет появления новых игроков, до конца года ожидается открытие еще восьми—десяти проектов. За рубежом инвесторы давно с готовностью вкладывают в развитие коворкингов: американская сеть WeWork привлекла \$4,4 млрд от японского SoftBank, а британская Uncommon — около \$192 млн от инвестфонда Carlyle Group. Российские инвесторы вышли на этот рынок только в 2017 году — вложения в новый формат быстро окупаются, но требуют знаний во всех сегментах недвижимости.

В России инвестиционный интерес к коворкингам только начинает формироваться. Консультанты не скрывают — его стимулирует падение спроса на традиционные бизнес-центры. По статистике, офисы по-прежнему на втором месте по популярности среди тех, кто зарабатывает на коммерческой недвижимости (на первом — торговые центры), но готовность связываться с бизнес-центрами в условиях падения ставок аренды не растет. Количество пустующих офисов снижается только благодаря невысоким темпам нового строительства — в этом году с января по сентябрь на рынок вышли около 100 тыс. кв. м новых бизнес-центров, минимальное значение за рассматриваемый период в течение пяти лет. Тем не менее из 17,24 млн кв. м офисных площадей в Москве вакантны 1,926 млн кв. м.

Коворкинг в переводе с английского — «совместная работа». Как пространство это коллективный офис, где за установленную плату любой может арендовать рабочее место. Основное преимущество коворкинга перед обычным офисом в том, что арендатор за фиксированную цену получает полностью оборудованное для работы помещение: в нем есть мебель, необходимая офисная техника с расходными материалами, переговорные. В стоимость аренды включена уборка, эксплуатация, электричество. Для небольших, быстрорастущих компаний это удобно — можно занять столько рабочих мест, сколько требуется, не переплачивая за пустующие площади в офисе на вырост и не уплотняясь, если количество сотрудников резко выросло. Плюс отсутствие расходов на отделку и оборудование.

Генеральный директор сети коворкингов «Ключ» Павел Федоров говорит, что самостоятельным сегментом рынка управления недвижимостью московские коворкинги станут к началу следующего года. «Когда выйдут на рынок проекты, которые сейчас готовятся к этому», — отмечает он. За рубежом этому направлению бизнеса уже более десяти лет, в России это новый тренд, который принимают не все участники рынка. «Собственникам

помещений понадобилось время, чтобы понять, что это за формат, он выглядел нестабильным. Сейчас ситуация изменилась, многие поняли, что это хороший вариант повысить трафик на своей территории, и дополнительных барьеров при поиске помещений нет», — рассказал руководитель «Ключа».

Коворкинги в России появились около пяти лет назад, но предметный интерес инвесторов стали вызывать только в этом году. В конце сентября Игорь Рыбаков, Оскар Хартманн и Николай Каторжнов получили 30% в сети коворкингов «Ключ», вложив в нее 150 млн руб. Со-владелец ювелирной сети «585» Александр Смирнов выкупил офисы, часть из которых планирует переоборудовать под коворкинги, «Ташир» владеет частью коворкинга Deworkasy, коворкингами, у Сбербанка есть коворкинги GrowUp, которыми управляет Nai Becar. Один из них недавно открылся в Казани — совместные инвестиции партнеров в оборудование 1,1 тыс. кв. м составили 24 млн руб., или 21,8 тыс. руб. за 1 кв. м.

Как выглядит современный рынок коворкингов

Сейчас вложения в коворкинги — это скорее венчурные инвестиции, рассуждает Павел Федоров. «В течение трех—пяти или, может быть, более лет сформируется инвестиционное плато, и можно будет оценивать сегмент по финансовым показателям, характерным для рынка недвижимости», — описывает он, отмечая, что пока один из критериев оценки перспектив коворкинга —





скорость открытия новых пространств. Он привел в пример самую большую в мире сеть коворкингов WeWork, которая открывает один объект в неделю. Участникам российского рынка до такой скорости пока далеко. «Ключ» собирается увеличить портфель площадей в обороте в два с половиной раза к концу будущего года (сейчас он составляет более 7 тыс. кв. м). Управляющий директор компании Regus Ирина Баева говорит, что в Санкт-Петербурге в 2017 году открылись два коворкинга, увеличив емкость рабочих мест с 900 до 1800 штук. «В Москве темпы открытий немного выше — в ММДЦ „Москва-Сити“ каждые полгода открывается новый коворкинг», — рассказывает госпожа Баева. Regus в этом году открыл три коворкинга, которые суммарно могут разместить 248 человек. По оценкам компании, количество рабочих мест за счет коворкингов в Москве, Санкт-Петербурге и крупных городах страны может ежегодно расти на 25%. Текущий объем площадей, занятых коворкингами, в Москве превышает 20 тыс. кв. м, в Санкт-Петербурге — около 9 тыс. кв. м.

Чтобы открыть коворкинг, нужно найти помещение, сделать в нем ремонт, закупить и расставить технику, сделать так, чтобы о нем узнали. Большинство сетей берут площади в аренду или договариваются с собственником объекта о разделе выручки (revenue sharing), так как покупка требует больших вложений, которые могут быть направлены на более агрессивный рост. Расходы на запуск зависят от того, в каком состоянии помещение, а окупаемость от того, кто их несет.

Российскому рынку нужно время, чтобы адаптировать новый формат использования офисов

Советник по управлению активами Игоря Рыбакова Ирек Аллаяров говорит, что модель revenue sharing, означающая, что владелец помещения предоставляет его под коворкинг в обмен на часть выручки, не предполагает существенных инвестиционных затрат для оператора и дает хорошую окупаемость в пределах двух лет. Самый длинный период возврата инвестиций, если оператор коворкинга берет площади в аренду и ремонтирует их самостоятельно, достигает пяти лет. По словам Павла Федорова, «Ключ» ищет помещения, требующие минимальной доработки и отделки. Тогда при расходах на открытие до 10 тыс. руб. за 1 кв. м коворкинг площадью 2,5 тыс. кв. м может окупаться от шести месяцев до года.

Если помещение требует полного ремонта, то открытие коворкинга с отделкой, мебелью, техникой и расходами на первичный маркетинг может обойтись в 45–60 тыс. руб. за 1 кв. м, подсчитал руководитель отдела управления недвижимостью Cushman & Wakefield Семен Юрченко. «Далее все зависит от стратегии выхода инвестора, но инвестор может фиксировать прибыль от

10% до 20% на третий-четвертый год работы площадки», — считает он.

Одна из значимых составляющих финансовой успешности коворкинга — его размер. Площадки, где могут разместиться всего 50 человек, оказываются прибыльными в 25% случаев. Если в коворкинге более 200 мест, то 75% из них прибыльны и еще 18% безубыточны, делится руководитель сети GrowUp Константин Королев, добавляя, что минимально необходимый для успеха уровень загрузки составляет 75%. «При более низком показателе коворкинг тоже может быть прибыльным, но увеличивается срок его окупаемости, что может перечеркнуть инвестиционную привлекательность проекта», — рассуждает господин Королев. По его словам, загрузка качественных коворкингов через год работы достигает 80–90%.

В содержании коворкинга основная статья расходов — это персонал, говорит Павел Федоров. «Для ежедневной работы на площадке площадью 2,5 тыс. кв. м достаточно одного человека. Если ломается техника — вызываем специалиста, уборка на аутсорсе», — рассказывает господин Федоров.

Каждый желающий может арендовать в коворкинге рабочее место, это обойдется от 6 тыс. руб. до 25 тыс. руб. в месяц в зависимости от локации и качества объекта. Нефиксированное место стоит на 20–30% дешевле. «Это основной поток выручки, помимо него 15–20% суммы аренды может обеспечивать продажа дополнительных услуг — сдача в аренду переговорной, оргтехники, ящиков для хранения», — перечисляет Ирина Баева.

Что ждет инвесторов

К 2020 году число пользователей коворкингов вырастет более чем в два раза и составит 3,8 млн человек. Сейчас для нужд 1,6 млн человек, арендующих рабочие места, работает более 20 тыс. коворкингов во всем мире. В России их менее 400, но через три года может быть уже 50 тыс. В международной практике уже не редкость, когда коворкинги для сотрудников арендуют крупные корпорации, такие как GE, KPMG, IBM. У лидера этой отрасли мирового масштаба, компании WeWork, 227 офисов в 53 городах, в ее управлении более 1 млн кв. м. Капитализация компании за семь лет работы превысила \$15 млрд.

Российскому рынку нужно время, чтобы адаптировать новый формат использования офисов. Ограниченный опыт успешных проектов в сегменте коворкингов — одно из препятствий, которое предстоит преодолеть. Классические инвестиции в коммерческую недвижимость — офисы, гостиницы или торговые центры — имеют разные стратегии, для развития коворкингов нужно разбираться в каждой из них. «С этой точки зрения риски утраиваются», — предупреждает Семен Юрченко, отмечая, что неверно выбранная локация, недостаточно продуманный дизайн площадки, чрезмерная экономия на отделке, отсутствие у оператора базы клиентов или операционных решений превращаются в риски, способные нарушить экономику проекта. Инвестиции в коворкинг сравнимы с вложениями в гостиничного оператора, агентский бизнес, а не в здание как объект недвижимости. «Основной риск этого бизнеса — невозможность спрогнозировать арендный поток, так как рабочие места сдаются на короткий срок. Для инвесторов коворкинг-операторы могут быть интересны только в формате арендаторов в объектах, которые они занимают», — подытожил директор департамента офисной недвижимости компании Knight Frank Константин Лосюков. ●

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР С ПОЛУОСТРОВА

ЧТО СВЯЗЫВАЕТ ГАЗПРОМБАНК С ЮЖНОЙ КОРЕЕЙ



Южнокорейские корабли, мобильные телефоны и автомобили зарекомендовали себя во всем мире. Компании полуострова активно работают и в России, а Газпромбанк сотрудничает с ними, помогая развивать совместные с российским бизнесом проекты в самых различных отраслях.

Хоккеисты на старте

Зная о налаженных контактах с Южной Кореей, Федерация хоккея России (ФХР) обратилась в этом году в Газпромбанк за содействием в подготовке российских спортсменов к зимней Олимпиаде, которая пройдет в южнокорейском городе Пхёнчхане с 9 по 25 февраля 2018 года. В результате Газпромбанк и ФХР подписали меморандум: банк будет помогать российской сборной по хоккею с логистикой, организацией и консультированием, а федерация окажет банку маркетинговую и PR-поддержку. В рамках сотрудничества российские спортсмены уже съездили в Пхёнчхан и первыми опробовали лед Олимпийского стадиона, сыграв два дружественных матча с южнокорейской сборной.

Спортивная сфера не единственная, где Газпромбанк смог себя проявить в качестве посредника в установлении российско-корейских отношений. Газпромбанк участвует во многих совместных проектах в самых разных отраслях: от кораблестроения до кинематографа. Под руководством вице-президента Газпромбанка Чжун Вон Юна, возглавляющего команду по развитию корейского бизнеса, портфель российско-корейских проектов банка увеличивается с каждым годом.

«Звезда» Приморья

Один из самых значимых и давних проектов — модернизация судостроительной верфи «Звезда» на Дальнем Востоке. Это крупное судостроительное и судоремонтное предприятие, которое находится в Приморье (г. Большой Камень).

Строительство верфи началось в 2009 году, стоимость проекта оценивается в 111 млрд руб. На первом этапе реализации проекта было создано совместное предприятие Объединенной судостроительной корпорации (ОСК) и Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering (DSME) — одной из крупнейших мировых и корейских судостроительных компаний. В 2012 году корейская компания вышла из проекта и строительством верфи занялся кон-

сорциум во главе с «Роснефтью» и Газпромбанком, который открыл кредитную линию по проекту в 7,9 млрд руб. Но уже в 2013 году в рамках визита президента России Владимира Путина в Южную Корею «Роснефть», Газпромбанк, «Совкомфлот» и DSME подписали меморандум о сотрудничестве в части создания центра судостроения на базе верфи «Звезда».

Южная Корея является крупнейшим в мире судопроизводителем с долей в 45%, и участие DSME позволит России реализовать важный для всей страны проект. Запуск верфи будет стимулировать судостроение и поможет в освоении ресурсов континен-



У России и Южной Кореи давняя история отношений, которая началась после распада Советского Союза в 1991 году. В 2013 году после российско-южнокорейского саммита в Сеуле было принято решение о безвизовом режиме между странами (действует с 2014 года). Сотрудничество развивается в первую очередь в бизнес-сфере. В первой половине 2017 года двусторонний товарооборот увеличился на 50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и достиг почти \$10 млрд. Россия экспортирует в Южную Корею минеральное топливо, нефть и нефтепродукты, металлы, древесину. Южная Корея поставляет нам машины и оборудование, продукцию химической промышленности. Большая часть российского экспорта приходится на Дальний Восток.



В России работает более 600 компаний из Южной Кореи, а вложения в российскую экономику превышают \$2 млрд. В 2016 году южнокорейские инвестиции в Россию составили \$83 млн, \$50 млн из которых пришлось на Дальний Восток.

Южная Корея интересна для России своими технологиями и достижениями в промышленности, кораблестроении, IT, медицине. Самые крупные проекты — это открытие автозавода «Хендэ мотор» в Санкт-Петербурге, строительство группой Lotte Group гостиницы и делового комплекса в Москве, а также кондитерской фабрики в Калужской области. Компании Samsung и LG открыли в России производство бытовой электроники.

тального шельфа арктических и дальневосточных морей, а также в развитии Северного морского пути. Ожидается, что завод начнет работу в 2018 году и приступит к производству морской техники и оборудования для разведки, добычи и транспортировки углеводородного сырья.

После завершения первой очереди строительства верфи можно будет выпускать суда до 250 м в длину и спусковым весом до 30 тыс. тонн.

Проект имеет большое значение для Приморского края, где будет развиваться инфраструктура, появятся новые рабочие места, дороги, заводы Дальнего Востока получают новые заказы, заработают новые предприятия.

Еще один важный российско-корейский проект, в котором участвует Газпромбанк, реализуется по линии инжиниринга. В 2014 году при поддержке Газпромбанка российское ОАО «Объе-

диненные машиностроительные заводы» и южнокорейская Daelim Group договорились о создании совместного предприятия в России («ОМЗ-Делим»). Это инжиниринговый центр, в котором работают представители Daelim и ОМЗ и выполняют инжиниринговые работы для российских проектов. В то же время инженеры из ОМЗ получили возможность стажироваться в Daelim.

«Газпромбанк стремится устанавливать партнерские отношения и реализовывать совместные проекты с корейскими компаниями-лидерами, со своей стороны предоставляя поддержку в их продвижении на российский рынок, в то время как корейские партнеры обеспечивают передачу технологий и подготовку специалистов. В результате мы получаем возможность постепенно локализовать навыки и технологии, пока что отсутствующие в России», — прокомментировал господин Юн.

От банка до корейского костюма

Газпромбанку также удалось установить партнерские отношения с одним из крупнейших корейских банков, и на данный момент ведутся переговоры об организации совместных операций на валютном рынке, покупке облигаций крупных российских компаний, инвестировании в совместные проекты.

Южная Корея известна во всем мире развитыми информационными технологиями. В 2015 году страна заняла первое место в рейтинге Bloomberg «50 самых инновационных государств в мире». Газпромбанк сотрудничает с корейскими компаниями и по линии IT. В частности, сейчас ведутся переговоры о возможности продвижения и внедрения в Южной Корее продукции Центра речевых технологий (ЦРТ) — компании, которая входит в группу банка и специализируется на биометрических решениях. У ЦРТ уже есть опыт сотрудничества с корейскими IT-компаниями.

Как рассказали „Ъ“ в Газпромбанке, с рядом крупных корейских компаний ведутся переговоры о возможном инвестировании и реализации совместных девелоперских проектов в области гостиничного бизнеса. А при содействии Газпромбанка компании, входящие в холдинг «Газпром медиа», установили партнерские отношения с корейскими кинокомпаниями, и в настоящее время обсуждается производство и дистрибуция российских фильмов в Корее и корейских фильмов в России.

Сотрудничество с Южной Кореей не ограничивается бизнес-проектами.

Осенью прошлого года при поддержке Газпромбанка и Daelim в московском Лотте-отеле был организован вечер корейской культуры «Ханбок фэшн-шоу», который прошел в рамках российско-корейского делового форума. В нем приняли участие более 150 представителей российского и корейского бизнеса, а также официальные лица из государственных структур обеих стран. Вечер завершился модным показом традиционных корейских платьев «ханбок» — зрители увидели более 20 оригинальных национальных костюмов.

Кстати, для того, чтобы мотивировать российских студентов, изучающих корейский язык и культуру, эти наряды, пошитые вручную, были подарены ряду российских вузов (МГУ им. М. В. Ломоносова, Московскому лингвистическому университету), а также Московской государственной консерватории им. П. И. Чайковского и Музею изобразительных искусств им. А. С. Пушкина. Наряды были персонально вручены господином Юном ректорам этих учебных заведений в присутствии студентов факультета. Церемонии были продолжены серией лекций о построении бизнес-отношений с корейскими компаниями, выборе дальнейшего карьерного пути, а также о перспективах развития экономических и политических отношений между Россией и Кореей. В консерватории им. П. И. Чайковского были организованы классы корейской традиционной музыки. Этим летом при поддержке Газпромбанка в консерватории прошло мероприятие «Вселенная музыка», посвященное традиционной корейской музыке. ●

СТРУКТУРА ТОВАРООБОРОТА МЕЖДУ РОССИЕЙ И ЮЖНОЙ КОРЕЕЙ В 2016 ГОДУ (\$)

ЭКСПОРТ РОССИИ В ЮЖНУЮ КОРЕЮ		ЭКСПОРТ ЮЖНОЙ КОРЕИ В РОССИЮ	
ОБЩИЙ ОБЪЕМ	8,6 млрд	ОБЩИЙ ОБЪЕМ	4,5 млрд
МИНЕРАЛЬНОЕ ТОПЛИВО, НЕФТЬ	6,1 млрд	АВТОМОБИЛИ	1,1 млрд
РЫБА	695,4 млн	МАШИННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	771 млн
ЖЕЛЕЗО И СТАЛЬ	375,1 млн	ЭЛЕКТРОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	717 млн
АЛЮМИНИЙ	293,5 млн	ПЛАСТИК	379,8 млн
НЕОРГАНИЧЕСКИЕ ХИМИКАТЫ	252,6 млн	ЖЕЛЕЗО И СТАЛЬ	177 млн
ЗЕРНОВЫЕ, МОЛОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ	221,7 млн	РЕЗИНА	148,1 млн
ДРЕВЕСИНА	135,7 млн	МЕДИЦИНСКОЕ И ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	144,6 млн
ДРЕВЕСНАЯ МАССА	91,8 млн	МЕТАЛЛОИЗДЕЛИЯ	119,1 млн
РУДЫ, ШЛАКИ, ЗОЛА	90,1 млн	ПРОДУКТЫ ИЗ ЖЕЛЕЗА И СТАЛИ	117,8 млн
ДРАГОЦЕННЫЕ КАМНИ	53,9 млн	НЕФТЬ	89,7 млн

Источник: <http://www.worldsrichestcountries.com>.

КРЕДИТЫ В СОЦСЕТЯХ



Взять деньги в долг через интернет у незнакомого человека без посредника — еще несколько лет назад такое трудно было представить. Новая модель взаимодействия между кредитором и заемщиком уже сегодня меняет принципы глобальной финансовой системы.

Мир готов к переходу на «долевую экономику» (sharing economy), когда каждый будет делиться с другими не используемыми ресурсами. Действующая модель, основанная на владении активами, постепенно будет уходить в прошлое, следует из недавнего доклада Bank of America. В новой реальности главную роль будут играть «одноранговые взаимодействия» (peer-to-peer). Это приведет к изменению образа жизни людей и существенной перестройке всех бизнес-процессов. Компании, которые выступали посредниками и поставщиками услуг, зарабатывая прибыль для своих акционеров, будут уступать пальму первенства организациям, которые просто связывают поставщика и потребителя.

Идея «однорангового взаимодействия» (peer-to-peer), при котором поставщики услуг (это могут быть как физические, так и юридические лица) связываются со своими клиентами без участия посредников (магазинов, банков, страховых фирм), стала активно развиваться в середине 2000-х годов. В 2005 году в Англии начала работать компания Zora. Она представила сервис peer-to-peer кредитования, в котором кредит человеку выдает не банк, а другие люди и организации. Сама организация, по сути, является лишь платформой, которая объединила множество физических и юридических лиц. Она взяла на себя функцию проведения сделок и оценки платежеспособности заемщиков. При этом фирма не является банком в классическом понимании — она не принимает депозитов и не выдает от своего имени кредитов, а лишь обеспечивает коммуникацию заемщика и кредитора. Вслед за ней по такой же модели стали работать и другие компании в Европе и США. «Peer-to-peer кредитование как таковое возникло из формата „одолжи денег до зарплаты“». Люди стали кредитовать друг друга, поскольку появились для этого технологические возможности. И финансовый сектор увидел в этой сфере большой потенциал», — рассуждает генеральный директор Ventureclub.co Елена Привалова.

Судя по исследованиям, peer-to-peer взаимодействие вышло из разряда интернет-приколов: в 2016 году рынок p2p-кредитования достиг \$60 млрд, а к 2020 году может вырасти до \$290 млрд, следует из отчета Morgan Stanley. К 2025 году объем мирового рынка p2p-кредитования, по прогнозам Foundation Capital, достигнет \$1 трлн. Восемь из десяти банков в мире рассчитывают создать стратегические партнерства с сервисами p2p-кредитования, указано в отчете компании PwC. Поэтому не удивительно, что такая модель финансовых отношений начинает развиваться по всему миру, и в том числе в России. Но почему это происходит?

Дело в новой идеологии. «Люди постепенно понимают, что вещи не приносят счастья, и радость владения ими — это обман», — рассуждает генеральный директор «Сбербанк страхо-

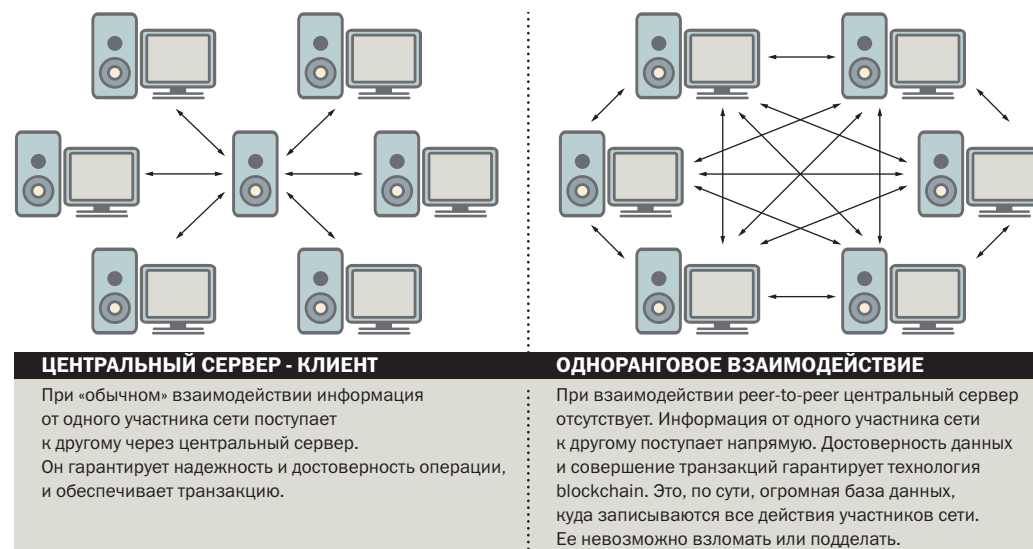


вание» Ханнес Чопра. На его взгляд, сейчас всем очевидно, что мир страдает от безответственного потребления. И peer-to-peer — это ответ социума на этот вызов. «Это осознание того, что мы можем разделить свою машину, свой дом или свою страховку, предоставив неиспользуемые ресурсы другим людям. От этого все только выиграют», — говорит он.

«Мы все устали от посредников, которые играют слишком большую роль в нашей жизни», — добавляет управляющий партнер PFL Advisors Федор Наумов. «Возьмем, например, банки. В кризисы они все время просят помощи у государства как системообразующие институты, и их всегда спасают на деньги налогоплательщиков. После же кризисов банки долгое время не могут кредитовать экономику, потому что не расчистили свои балансы. Кроме того, банки регулярно банкротятся и лишаются лицензий (особенно в России), уничтожая сбережения граждан и компаний. Банкиров ненавидят по всему миру. И многие пытаются сделать p2p-проекты, которые смогут их заменить», — говорит эксперт. Что в этой сфере пытаются создавать российские бизнесмены?

Кредит из Европы по низким ставкам

«Все p2p-проекты основаны на децентрализации услуг, что делает их более стабильными по сравнению с „обычными“ системами, ведь в p2p нет главного компьютера, который может вдруг отключиться», — поясняет CEO





Waves Platform Александр Иванов. По его словам, подобная децентрализация приводит к снижению расходов. Ведь агенты, посредники, офисы — все это увеличивает стоимость услуг. Всего этого нет в p2p-проектах, что позволяет существенно сократить затраты.

Именно эти принципы и легли в основу проекта международного кредитования Gelios, который сейчас развивает резидент «Сколково» компания Brainysoft. «Платформа Gelios, которую в компании рассчитывают запустить через год, позволит людям во всем мире кредитовать граждан других стран или брать кредиты по более выгодным ставкам», — рассказывает генеральный директор CEO Brainysoft и Gelios Галина Бахметьева. «Представьте, что у европейца есть свободные €500. Он регистрируется в Gelios, определяет, по какой процентной ставке, на какой срок готов предоставить эти средства. Затем перечисляет средства в систему, поку-

пая внутреннюю криптовалюту, — рассказывает Галина Бахметьева. — На другой стороне заемщик, например, из Бразилии, который хочет взять кредит по более низкой ставке, чем предлагают ему местные банки. Сначала его проверяют риск-аналитики, которых привлекает наша система. И если кредит одобрен, он получает деньги во внутренней валюте системы. Эти средства он может прямо в приложении конвертировать в бразильские реалы и вывести на карту». От такого взаимодействия, на ее взгляд, выиграют все. Кредиторы могут разместить средства по более высоким ставкам (в Европе по банковским депозитам дают 2–3% годовых). Заемщики — получить деньги на выгодных условиях и под более низкий процент.

Аналогичную систему создает сейчас и другой резидент «Сколково» — TalkBank. Здесь также идет речь о международной системе кредитования, но только в сотрудничестве с местными

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

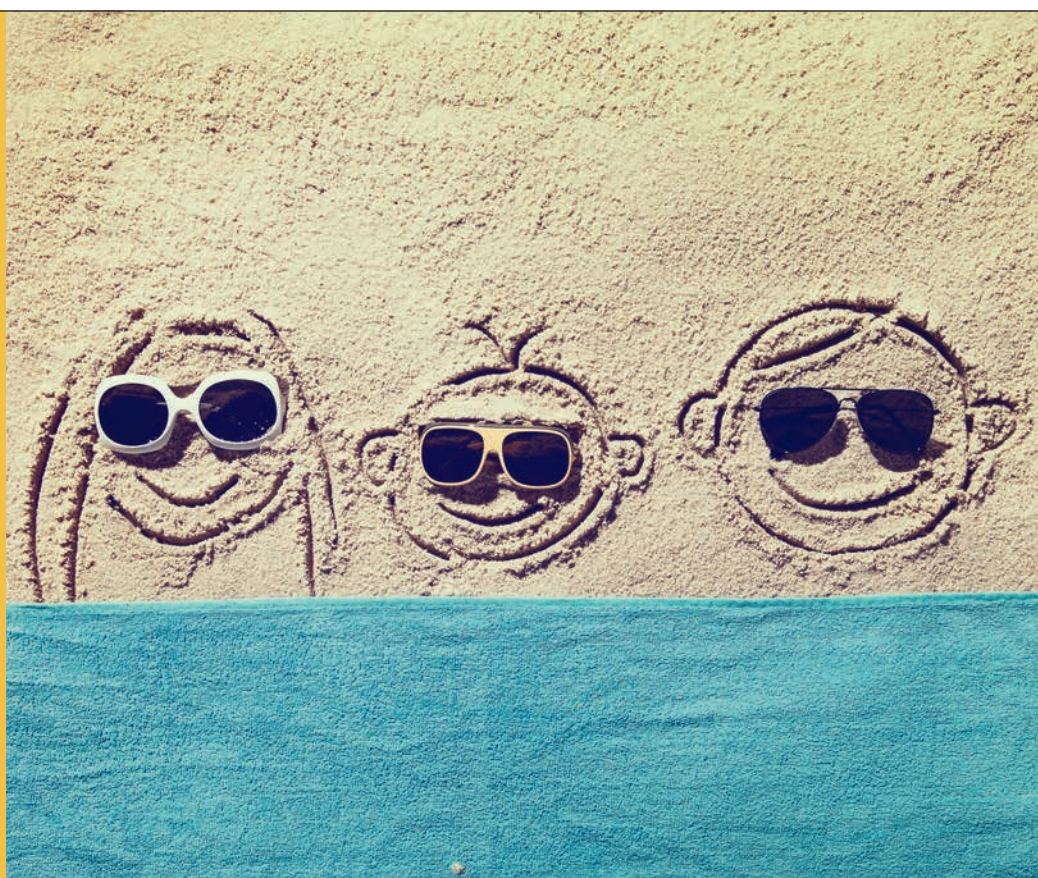
ALLIANZ HAPPY TRIP*

...И ПУСТЬ НИЧТО
НЕ ИСПОРТИТ ВАМ ОТДЫХ!

СТРАХОВАНИЕ ВЫЕЗЖАЮЩИХ ЗА РУБЕЖ.
ОФОРМИТЕ ПОЛИС ЗА **5** МИНУТ

+7 (495) 232-33-33
+7 (800) 100-97-87

* «Альянс счастливая поездка»
ООО СК «Альянс Жизнь». 115184, г. Москва, Озерковская набережная, д.30.
Лицензии ЦБ РФ: СЛ № 3828, СЖ № 3828. На правах рекламы.



Allianz 



банками определенных стран. TalkBank — виртуальный банк, который не имеет даже мобильного приложения, а все взаимодействие идет через чат-бот в мессенджере «Телеграмм». В сотрудничестве с российским Транскапиталбанком он выпускает карты, по которым предоставляет свой набор сервисов (кэшбек 5%, проценты на остаток до 7% и другие). По этому же принципу банк собирается работать и в других странах. «Мы будем заключать партнерские соглашения с местными финансовыми организациями в Европе, Бразилии, Индии, Гонконге. И предоставлять свои сервисы в сотрудничестве с банками этих стран», — говорит основатель TalkBank Михаил Попов. По его словам, система будет работать следующим образом: если клиент банка видит, что у него есть свободные средства на карте, он сможет передать их на определенных условиях в кредит другому лицу. «При этом клиент просто укажет, на каких условиях он хочет выдать деньги, а система сама подберет заемщика, — поясняет Михаил Попов. — Далее деньги (например, евро, если кредитор из Европы) конвертируются в криптовалюту (например, в биткойны) и пересылаются заемщику. Он, в свою очередь, обменивает их на деньги своей страны. Оценку заемщиков и все необходимые проверки будет проводить местный банк». По процедуре выдачи кредита ничем не отличается от получения ссуды в банке. Однако обеспечивать фондирование таких займов будут тысячи людей по всему миру. «Кроме того, ставки по таким кредитам будут ниже на несколько процентных пунктов», — обещает Михаил Попов.

Впрочем, не факт, что такая модель кредитования будет работать в России, возражают некоторые эксперты. «Модель p2p-кредитования в России будет развиваться медленнее, чем во всем мире в силу нашей ментальности, — полагает Елена Привалова. — У нас крайне важен фактор доверия. Если мы доверяем человеку, то одолжим ему деньги просто так, на этом не принято зарабатывать».

Страховка за \$20

Кредитование не единственный финансовый сектор, где может работает реер-to-реер. Вслед за банками активно осваивают эту систему и страховые компании. Так, с 2010 года в Германии работает компания Friendsurance, которая была создана группой людей, желавших, как сказано на сайте, «разрушить страховую отрасль». Разрушить пока не получилось, зато удалось наладить неплохое взаимодействие. Принцип их работы довольно прост: группы людей формируют из своих взносов страховой фонд. Каждый участник группы может взять на себя часть риска по возмещению ущерба другого человека. А оставшуюся часть можно застраховать на более выгодных условиях — в страховой компании. При наступлении страхового случая часть затрат клиента компенсируется из общего фонда. А оставшуюся сумму гасит уже «традиционная» страховая компания, в которой был застрахован риск.

В 2015 году в США стал работать другой страховщик — компания Lemonade. Она отказалась от традиционных элементов страховой компании — агентов, службы возмещения убытков, колл-центра. Клиенты Lemonade формируют страховой фонд, своеобразную кассу взаимопомощи, из которой и выплачивается возмещение при наступлении страховых случаев. Благодаря отсутствию многих накладных расходов стоимость страховки стала доступна практически всем: например, полис страхования имущества стоит от \$25.

Этот же принцип собирается использовать и российский стартап Protectiq. Основатель Protectiq Сергей Шаяхметов хочет создать систему международ-

ного p2p-страхования от онкологических заболеваний на базе технологии blockchain (распределенного реестра, в котором фиксируются все действия участника сети blockchain). Каждый год в мире диагностируется 14 млн случаев таких заболеваний. Больше половины из них приходится на развивающиеся страны, где многие люди до сих пор не имеют доступа к серьезному лечению, рассказывает Сергей Шаяхметов. «Инструменты классического страхования неоправданно дороги, бюрократизированы и обладают высоким процентом отказов при наступлении страхового случая», — утверждает Сергей Шаяхметов.

Бизнесмен хочет создать открытый фонд взаимного страхования от онкологических заболеваний, который будет работать без посредников и взимая только небольшой фиксированный сбор (до 20%) на обеспечение деятельности. «Это позволит снизить годовой взнос за страховку до \$20, что до 30 раз ниже стоимости традиционного страхования при том же уровне защиты. Страховое покрытие при этом достаточно для оплаты расходов по большинству случаев», — утверждает Сергей Шаяхметов.

Страховки рассчитаны прежде всего на жителей небогатых стран. Пилотный проект в следующем году стартует в африканской Гане. Затем Protectiq планирует выйти в некоторые страны СНГ и Азии. Благотворители по всему миру или работодатели клиентов будут покупать недорогие страховки, рассчитывает Сергей Шаяхметов. При обращении клиента врачи дистанционно будут оценивать, является ли случай страховым, и рекомендовать лечение.

При подтверждении клиент направится на лечение в Россию, Индию или Южную Корею, что эффективнее лечения на местах. В будущем стартап планирует активно применять технологии искусственного интеллекта для постановки диагноза, ведь уже сейчас по некоторым видам рака компьютер дает более точный диагноз, чем живой врач. «Блокчейн — это плохая новость для банкиров», — считает президент Сбербанка Герман Греф. «То же самое могу сказать про классические страховые компании: децентрализованные технологии и машинный интеллект рано или поздно уничтожат этих динозавров», — уверен Сергей Шаяхметов.

Выживут ли «обычные» компании?

Реер-to-реер взаимодействие стало удобным инструментом благодаря повсеместному распространению интернета и созданию технологии блокчейн (распределенного реестра, в котором фиксируются все события участника сети блокчейн). Людям стало просто договариваться между собой, а значит, роль различных посредников, которые выполняют техническую работу и выступают гарантами по сделкам, будет постепенно снижаться. «Платформы, берущие на себя роль посредников в p2p-взаимодействии, более технологичны, берут меньше комиссий, роль их в основном в том, чтобы дать информацию участникам и гарантировать исполнение обязательств сторонами. В будущем, как мне кажется, технология блокчейн вообще сократит роль посредника до чисто информационной», — считает Федор Наумов.

Как это будет выглядеть на практике? Число банков и брокеров продолжит сокращаться. «Изменится труд. Все больше профессий будет переходить на модель фриланса. Думаю, изменится и роль государства. Государство будет скорее владельцем территории, а налоги будут брать в основном с активов», — рассуждает эксперт. «Sharing economy — это и новые возможности, и новый вызов для общества. Многие люди, работающие в посреднической сфере, потеряют работу, — соглашается Ханнес Чопра. — И многим придется пересматривать свои принципы, отказываясь от чрезмерного потребления и единоличного владения. Так что вопрос, как мы обустроим мир, где люди будут жить с чувством самоуважения и уверенности, пока остается открытым». ●

К 2025 году объем мирового рынка p2p-кредитования, по прогнозам Foundation Capital, достигнет \$1 трлн

«МегаФон.Таргет»: СМС-реклама тоже стала умной

Таргетированная реклама выходит за пределы интернета

В последние годы с развитием социальных сетей и онлайн-аналитики появились и набирают силу сервисы таргетированной рекламы (myTarget, Facebook, баннерные сети «Яндекс»/Google). Основной их принцип – показ рекламных объявлений на определенные, заранее выбранные сегменты аудитории, выделенные на основе их предшествующего поведения в интернете или анкетных данных (возраст, пол, образование, интересы). Проще говоря, на одной и той же странице разные люди видят разные, наиболее актуальные для себя рекламные сообщения. Нацеленность (таргетирование) позволяет рекламодателям эффективнее распоряжаться бюджетом, а людям – реже встречаться с рекламой, которая им совсем не интересна.

ОТ СМС-РАССЫЛОК – К ТАРГЕТИРОВАННОЙ МОБИЛЬНОЙ РЕКЛАМЕ

Рассылки по e-mail и СМС всегда воспринимались как мало эффективный инструмент рекламы, граничащий со спамом и обеспечивающий минимальный эффект за счет большого числа получателей и низкой стоимости одного сообщения. Различные попытки сделать СМС-рекламу более нацеленной заключались в определении пола, возраста и города проживания абонента.

Первый качественный прорыв в этом секторе в 2017 году совершил «МегаФон» – один из ведущих разработчиков решений для малого и среднего бизнеса. Сервис «МегаФон.Таргет» сделал СМС-рекламу по-настоящему умной, позаимствовав успешные принципы таргетированной онлайн-рекламы и обогатив ее уникальными возможностями, доступными только мобильным операторам. С появлением этого сервиса сам рынок таргетированной рекламы качественно расширился, включив в себя сектор СМС-коммуникаций. «МегаФон.Таргет» предоставляет 11 параметров отбора целевой аудитории, которые условно можно разделить на три основных группы: социально-демографические характеристики, геопозиция абонентов в текущий или заданный период, а также активность и интересы в интернете.

СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ: КТО ЯВЛЯЕТСЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ КЛИЕНТОМ?

Это самый простейший и наиболее распространенный таргетинг аудитории, включающий выбор пола, возраста и уровня доходов человека. Однако выбор этих параметров в качестве дополнительного определения аудитории в большинстве случаев повышает эффективность рекламных коммуникаций в разы, ведь зачастую целевая аудитория очень сильно ограничена из-за специфики продвигаемого продукта.

ИНТЕРЕСЫ: ЧЕМ ЖИВУТ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ?

Инструмент таргетинга «Интересы» – один из основных в практике тарге-

тированной интернет-рекламы. На основе истории активности в веб-браузере своего смартфона человека относят к одной или нескольким категориям интересов. Сейчас «МегаФон.Таргет» предоставляет выбор из 92 категорий, объединенных в 14 основных групп (бытовые услуги, спорт, медицина, финансы, автомобили, и т.д.).

Кейс: Компания, занимающаяся продажей спортивных товаров, может выбрать категории интересов «Спорт и фитнес», «Спорттовары» и провести рассылку по потенциальным клиентам, заинтересованным в этой теме. Добавив параметры пола, возраста и уровня доходов, компания сможет предложить конкретные товары каждому из сегментов аудитории, повысив тем самым актуальность своего предложения и эффективность рекламной кампании.

СМС-РЕТАРГЕТИНГ: НА КАКИЕ САЙТЫ ЗАХОДЯТ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ?

Простой и понятный инструмент таргетинга, который позволяет отправлять СМС-сообщения людям, заходящим на определенные сайты со смартфона. Рекламодателю достаточно выбрать один или несколько конкретных сайтов, а также задать таймер – в какой момент после посещения страницы человек получит сообщение. По принципу работы этот инструмент похож на «догоняющую» рекламу в интернете – ретаргетинг. Однако в отличие от текстово-баннерного формата в веб-браузере, который легко пропустить мимо глаз, показатель просмотра открытия СМС-сообщений очень высок.

Кейс: Компания, занимающаяся продажей спортивных товаров, может выбрать несколько сайтов, посвященных различным видам спорта, и рассылать сообщения людям, посетившим эти сайты. Добавив в сообщение ссылку на сайт с встроенным счетчиком переходов, появится возможность оценить воронку конверсий данной рекламной кампании.

ОНЛАЙН-ГЕОТАРГЕТИНГ: ГДЕ НАХОДЯТСЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ ПРЯМО СЕЙЧАС?

Онлайн-геотаргетинг – возможность выбирать на карте любого города РФ произвольные территории, заходя

в которые потенциальные клиенты будут получать рекламное сообщение. Можно настроить время получения СМС – моментально при попадании в геозону или в специально заданное время. Добавив в описание аудитории социально-демографические таргетинги (пол, возраст, уровень доходов), можно сделать рассылку еще более эффективной.

Кейс: Компания, занимающаяся продажей спортивных товаров, может выбрать геозону вокруг футбольного стадиона и предложить зрителям этого матча футбольные товары со скидкой. Потенциальные клиенты легко поймут, каким образом попали в список рассылки, и оценят актуальность данного сообщения.

ОФЛАЙН-ГЕОТАРГЕТИНГ: ГДЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ БЫВАЮТ РЕГУЛЯРНО?

В режиме офлайн-геотаргетинга, кроме выбора геозоны, доступны более тонкие настройки: выбор дат трекинга геозоны и выбор частоты посещения этой геозоны потенциальными клиентами. Например, «выбрать абонентов,

которые не менее трех раз посетят Парк Горького в течение следующих двух недель». Этот режим позволяет фокусироваться на потенциальных клиентах, которые привязаны к определенным местам – работают, живут поблизости или привязаны какими-то интересами.

Кейс: Компания, занимающаяся продажей спортивных товаров, может выбрать геозоны вокруг крупных спортивных центров и площадок и сделать специальное предложение регулярным посетителям этих мест (офлайн-геотаргетинг поможет исключить из рассылки случайных прохожих). Рекламное предложение будет действительно актуальным, а клиенты отметят своевременность и «интеллект» подобной рекламы, если в сообщении будет краткое объяснение, каким образом к ним пришло сообщение.

ЗАЛОГ УСПЕХА – ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И ПОНИМАНИЕ СВОЕЙ АУДИТОРИИ

Разумеется, ни один рекламный сервис не работает успешно без грамотной настройки под потребности

конкретного бизнеса и его потенциальных клиентов. Изучение сценариев потребительского поведения в каждой сфере дает понимание, в какой момент бизнес может наиболее эффективно контактировать с клиентом и в каком канале. Новое поколение рекламы – таргетированные коммуникации – открывает новые возможности для фокусирования на целевую аудиторию, позволяя создавать действительно актуальные рекламные сообщения.

Узкий таргетинг – один из трендов рекламного рынка сегодня. «МегаФон» внимательно следит за потребностями бизнеса и разрабатывает новые предложения, исходя из запросов корпоративных клиентов. «МегаФон.Таргет» – понятная услуга, начать пользоваться которой уже завтра без особого труда может каждый. «МегаФон» предлагает своим клиентам 11 доступных категорий – это самый широкий набор возможных таргетов среди российских операторов.

**Подробнее о сервисе
«МегаФон.Таргет» –
на target.rumegafon.ru**



ЗОЛОТО УЖ НЕ ТО

По расчетам «Денег», в октябре не произошло изменений в рейтинге самых доходных инвестиций. В качестве расчетной величины мы по-прежнему берем сумму в 100 тыс. руб. и оцениваем, какой результат дали бы вложения в различные активы. По итогам минувшего месяца, как и в сентябре, самыми доходными стали инвестиции в акции. На фоне уверенного роста цен на нефть и притока иностранных инвестиций российский фондовый рынок вернулся к максимумам этого года. Неплохую прибыль принесли инвесторам основные категории ПИФов. Убыточными стали инвестиции в золото, которое на ожиданиях ужесточения денежно-кредитной политики со стороны ФРС США потеряло в цене.



Акции

Второй месяц подряд самый высокий доход приносят инвестиции в акции. За месяц (16.09.2017—16.10.2017) индекс ММВБ поднялся на 2,6% и впервые с февраля текущего года закрылся выше уровня 2100 пунктов. По данным агентства Bloomberg, в долларовом выражении российский индекс вырос на 3,1% и вошел в топ-10 индексов развивающихся стран.

Определяющим фактором роста для российского рынка стало возвращение цен на нефть к уровням двухлетней давности. В конце сентября стоимость североморской нефти Brent впервые с 2015 года поднялась выше \$59 за баррель. Даже с учетом последующей коррекции ее стоимость выросла за четыре недели более чем на 4%. Восстановлению цен на нефть способствовали риски появления проблем с поставками сырья из Ирака и Ирана, которые занимают соответственно второе и третье место по объемам добычи среди стран ОПЕК.

Доходность выше индекса продемонстрировали акции «Газпрома», Сбербанка и «РусГидро»: на этих бумагах инвестор мог заработать 3,8 тыс., 4,7 тыс. и 10 тыс. руб. соответственно. Максимальную доходность принесли вложения в акции ГМК «Норильский никель» — 13 тыс. руб. Такой высокий результат стал возможен благодаря сильному росту цен на цветные металлы, крупнейшим российским производителем которых и выступает ГМК. Например, никель с начала октября вырос почти на 12%, до \$11,9 тыс. за тонну, медь — на 10%, до \$7 тыс. за тонну.

Убыточными стали вложения в акции «Магнита» и «Аэрофлота», потери от инвестирования в которые составили 6,8 тыс. руб. и 8,2 тыс. руб. соответственно. Акции «Аэрофлота» ощутимо подорожали в этом году, поэтому инвесторы закономерно фиксируют прибыль. Снижение стоимости бумаг «Магнита» связано с уходом инвесторов в акции ближайшего конкурента X5 Retail Group. Директор по инвестициям April Capital Дмитрий Скворцов

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **AP**

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	-2,04	1,00	-5,48	47,29
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОНЕТЫ	-22,92	-22,92	-23,20	0,77
СЛИТКИ	-11,51	-9,35	-35,65	0,18
ФОНДЫ ФОНДОВ	1,80	2,00	-6,00	—
КУРС ДОЛЛАРА	-0,92	-3,27	-12,06	60,02

Источники: Bloomberg, Reuters, Сбербанк.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)				
КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	0,7-1,5	1,5-3,5	8,6-13,9	16-426
ЕВРООБЛИГАЦИИ	-1-+0,2	-1,5-3,9	-2-13,8	46-95
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	1-3,3	3,3-12	2,6-27,8	20-124
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	1-3	7,7-10	8-11,6	58-69
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ	-1,5-+ 3,6	1,4-5	10-25,4	33-70
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА	0,3-2,6	7,8-14	20,8-40	48-220
НЕФТЬ И ГАЗ	4-4,2	6,1-6,7	12-12,2	56-102
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК	-1,3-+ 2,4	2,7-11,5	1,2-15,2	61-95
МЕТАЛЛУРГИЯ	1,7-3,9	6,8-12,4	20-27	80-132
ФОНДЫ ФОНДОВ	-2,6-+2,9	-9-+3,2	-17-+17	-25-78

Источники: Национальная лига управляющих, Investfunds.

констатирует, что в текущем году «Магнит» снижает маржу, трафик, темпы роста, в то же время у X5 эти показатели растут. Опасения у инвесторов вызывают планы «Магнита» по покупке торговых сетей в Красноярске. Инвесторы обеспокоены изменением стратегии. «Повышать эффективность купленного бизнеса — это не одно и то же, что открытие своих магазинов», — отмечает директор по инвестициям April Capital.

ПИФы

В числе наиболее доходных финансовых продуктов остаются отдельные категории паевых инвестиционных фондов. В октябре самую высокую прибыль обеспечили вложения в фонды, ориентированные на сырьевые рынки. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, по итогам месяца вложения в фонды нефтяного рынка обеспечили бы инвесторам доход на уровне 4–4,2%. На втором месте с показателем 1,7–3,9% закрепились фонды, ориентированные на вложения в компании металлургической отрасли. Такие инвестиции принесли бы частным инвесторам за один месяц от 1,7 тыс. руб. до 4,2 тыс. руб.

Заработать инвесторы могли и на других категориях фондов: рублевые облигации, смешанные инвестиции, индексные фонды, а также фонды электроэнергетики, телекоммуникаций. Фонды этих категорий смогли бы принести своим инвесторам от 700 руб. до 3,3 тыс. руб.

На фоне стабильного дохода растет интерес частных инвесторов к паевым фондам. По оценке «Денег», основанной на данных Национальной лиги управляющих, за минувший месяц в розничные ПИФы поступило почти 7 млрд руб. При этом инвесторы наряду с облигационными фондами начинают проявлять интерес и к рискован



струментам, увеличивая вложения в классические фонды акций.

Примечательно, что в минувшем месяце поведение российских пайщиков повторяло действия иностранных инвесторов. По оценкам «Денег», основанным на данных Emerging Portfolio Fund Research, за четыре недели в российские фонды привлекли более \$334 млн — максимум с начала года. Иностранные инвесторы обращают внимание не недооцененность российского рынка и перспективы роста российской экономики на фоне восстановления цен на нефть.

Впрочем, не все инвестиции в ПИФы были прибыльными в минувшем месяце. Отдельные фонды принесли своим пайщикам убыток на уровне 0,6–3,3 тыс. руб., но их было немного.

Депозиты

Минимальный доход принесли рублевые вклады. После решения ЦБ снизить

ставку на 0,5 процентного пункта (п. п.), до 8,5% произошло снижение ставок и по банковским депозитам, правда не столь значительное. В середине сентября средняя максимальная ставка у топ-20 банков по рублевым вкладам сроком на месяц составляла 6,2% годовых, что всего на 0,1 п. п. ниже показателя месячной давности. За октябрь депозит на 100 тыс. руб. принес бы его держателю доход в размере 520 руб.

Второй месяц подряд убыточными остаются вложения в валютные вклады. Так, депозит в долларах принес бы своему держателю убыток в размере 1,93 тыс. руб., в евро потери были бы более значительными — 2,16 тыс. руб.

Обесценение валютных вкладов связано с укреплением курса рубля по отношению к ведущим мировым валютам. За минувший месяц курс американской валюты на Московской бирже снизился на 50 коп., до отметки 57,05 руб./\$, курс евро снизился на 1,3 руб., до отмет-

ки 67,64 руб./€. По данным Bloomberg, за месяц рубль укрепил позиции к доллару на 0,8%, а к евро — на 1,9% и занял первое место среди 24 валют развивающихся стран.

Большинство валют развивающихся стран ослабли к доллару на 0,7–2%, но укрепились к евро на 0,2–1,4%. «Несмотря на то что рубль остается одним из самых доходных среди сопоставимых валют, интерес керри-трейдеров остается невысоким, поэтому сильные позиции рубля могут сохраниться», — отмечает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев.

Золото

Впервые с мая текущего года убыточными стали инвестиции в золото. По оценке «Денег», вложив в драгоценный металл 100 тыс. руб., инвестор мог потерять 1,8–2 тыс. руб. в зависимости от способа покупки. Максимальные

потери продолжают обеспечивать инвестиции в монеты и слитки (смотрите таблицу).

Основной причиной убытка от инвестиций в металл стало снижение цены на золото. С середины августа стоимость драгоценного металла на мировом рынке упала почти на 1,8%, до \$1296 за тройскую унцию (в конце сентября котировки опускались до отметки \$1260 за тройскую унцию — минимальное значение с 9 августа). Снижению способствовали ожидания перемен в денежно-кредитной политике ФРС США. В начале месяца глава ФРС Джанет Йеллен заявила, что регулятору следует продолжить постепенное повышение процентной ставки, несмотря на то что инфляция в США не достигла целевого показателя — 2%. В результате вероятность повышения ставки на заседании комитета по открытым рынкам (FOMC) в декабре выросла до 83% (против 70% в конце сентября и 38% в конце августа).

Впрочем, в ближайшее время цены на золото могут вновь вырасти, считают аналитики. Этому может способствовать политическая неопределенность в США: реформа здравоохранения и недавно предложенные меры по реорганизации налоговой сферы продолжают сталкиваться с различными препятствиями. Кроме того, отказ президента США Дональда Трампа от поддержки международного соглашения по приостановке действия ядерной программы Ирана усиливает геополитическую неопределенность. Однако сильному росту цен на металл будут мешать ожидания того, что в декабре ФРС повысит ставку. «Мы сохраняем осторожную позицию по золоту, ожидая возобновления давления со стороны укрепления американской валюты и роста ставки ФРС США», — отмечает аналитик рынка сырьевых ресурсов Julius Baer Карстен Менке. ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,52	1,32	7,10	32,38
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	-1,93	-4,16	-140,89	70,99
ВКЛАД В ЕВРО	-2,16	-0,89	-6,15	53,87
КУРС ДОЛЛАРА	-0,92	-3,27	-12,06	60,02
КУРС ЕВРО	-1,31	-0,12	-5,00	46,98

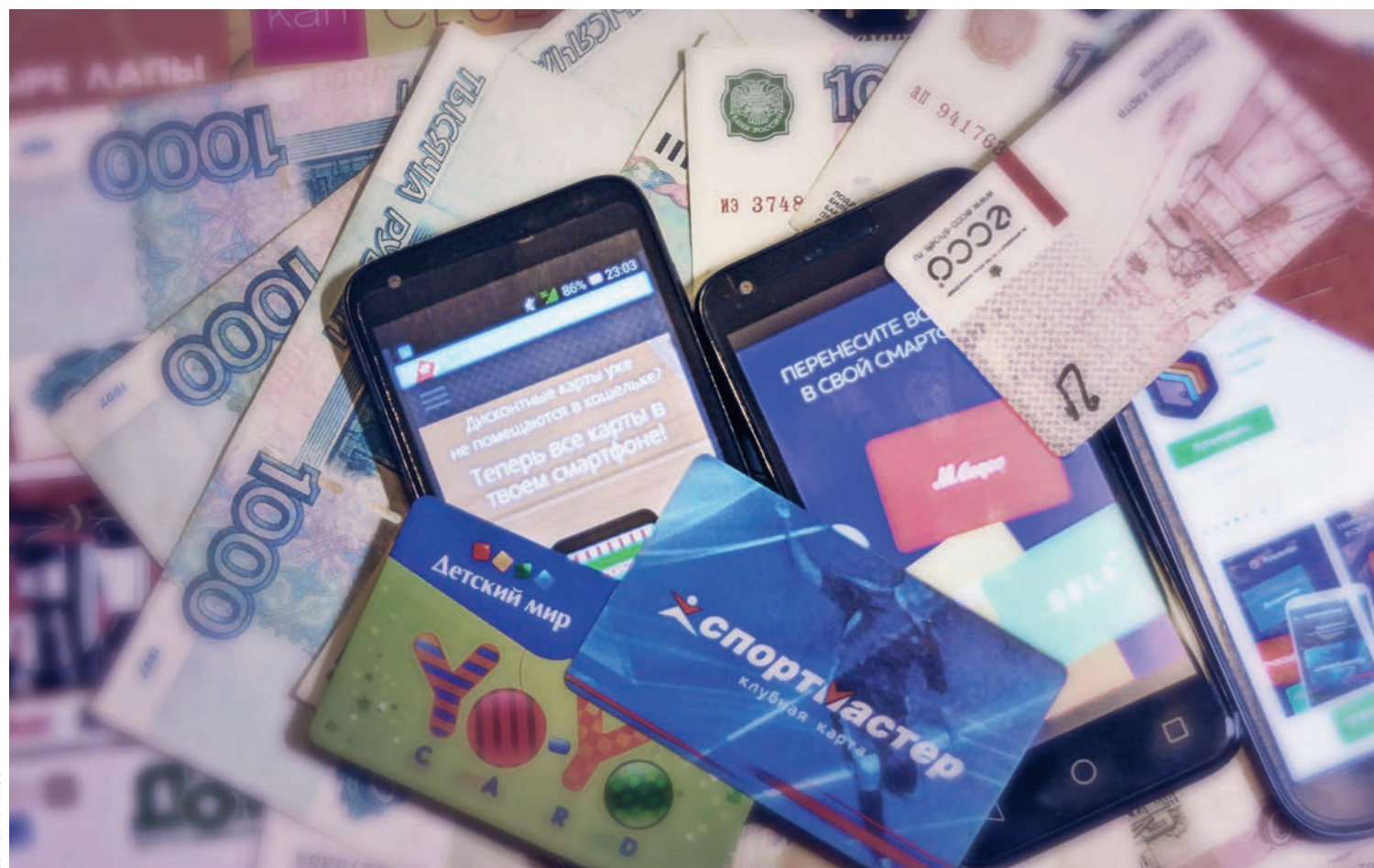
Источники: оценки «Денег», ЦБ.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС ММВБ	2,56	8,03	4,29	51,25
СБЕРБАНК	4,74	19,76	27,73	161,80
«РОСНЕФТЬ»	1,61	1,92	-11,55	40,35
«ГАЗПРОМ»	3,81	4,42	-10,54	-7,56
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	13,06	19,44	9,02	50,55
«РУСГИДРО»	9,98	9,44	14,95	30,93
«МАГНИТ»	-8,24	2,15	-6,55	-1,94
«РОСТЕЛЕКОМ»	-0,03	3,04	-15,06	-32,35
АЛРОСА	-0,20	-4,40	-10,92	114,94
«АЗРОФЛОТ»	-6,81	-11,17	56,95	337,64

Источник: Reuters.

БОНУСНЫЕ КАРТЫ ПОРА ВЫБРОСИТЬ

НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ ПРИЛОЖЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ
ХРАНИТЬ СКИДОЧНЫЕ КАРТЫ В ВИРТУАЛЬНЫХ КОШЕЛЬКАХ



СЕРГЕЙ КУЛИКОВ

В первом полугодии эксперты Nielsen зафиксировали резкий рост продаж товаров через промоакции. В кризис бонусы и скидки пользуются повышенным спросом. Теперь для их получения не обязательно оттягивать карманы дюжиной пластиковых карт — бонусы уходят в онлайн-приложения для смартфонов. «Деньги» протестировали десять подобных программ и поговорили с их разработчиками.



Подменить бумажник

Самый простой способ добиться максимальной скидки на товар — предъявить магазину дисконтную карту. По данным «РБК. Исследование рынков» за 2016 год, программы лояльности имеют 49% заведений общественного питания, 63% ритейлеров одежды и 65% обувных сетей. В среднем у москвича хранится дома около 25 дисконтных карт. «В половине случаев люди не пользуются картами просто потому, что не взяли их с собой», — сетует основатель CardsMobile (приложение «Кошелек»). Люди берут с собой всего три—пять карт, согласен генеральный директор CardParking Сергей Строков. По его оценке, упущенная выгода из-за не взятых с собой карт может достигать 90 тыс. руб. в год.

Кирилл Горыня идею «Кошелька» — мобильного приложения, в которое можно «положить» скидочные, банковские, транспортные карты, — подсмотрел в Японии в 2007 году. В 2010 году он совместно с партнерами открыл компанию, которая стала потом резидентом технопарка «Сколково». Сейчас «Кошелек» позволяет использовать как виртуальные карты, так и реальные. Пользователь через приложение может посмотреть состояние своего бонусного счета, историю покупок. Сейчас в «Кошелек» занесены карты лояльности 170 тыс. магазинов. Каждый день клиенты добавляют в «Кошелек» до 120 тыс. новых карт. У компании более 2,5 млн активных пользователей, которые оцифровали уже 17,5 млн карт.

«Основная тенденция рынка — отказ от неудобных и ненужных сейчас физических носителей. Через пять лет мы забудем о „скидочном“ пластике, а через семь—десять лет большинство банковских карт станут виртуальными. Сам процесс выпуска карты, после того как будет разрешена удаленная идентификация граждан, также перейдет в онлайн: скачал приложение и в два клика выпустил себе любую карту», — мечтает господин Горыня.

Это перспективный рынок, и на нем у «Кошелька» много серьезных конкурентов. Среди них — приложение CardParking, которое позволяет не только переносить в смартфон имею-

ВТБ Страхование — надежная защита вашего бизнеса

ВТБ Страхование входит в десятку крупнейших
отечественных страховых компаний



> 3 млн

физических и юридических
лиц являются нашими
клиентами



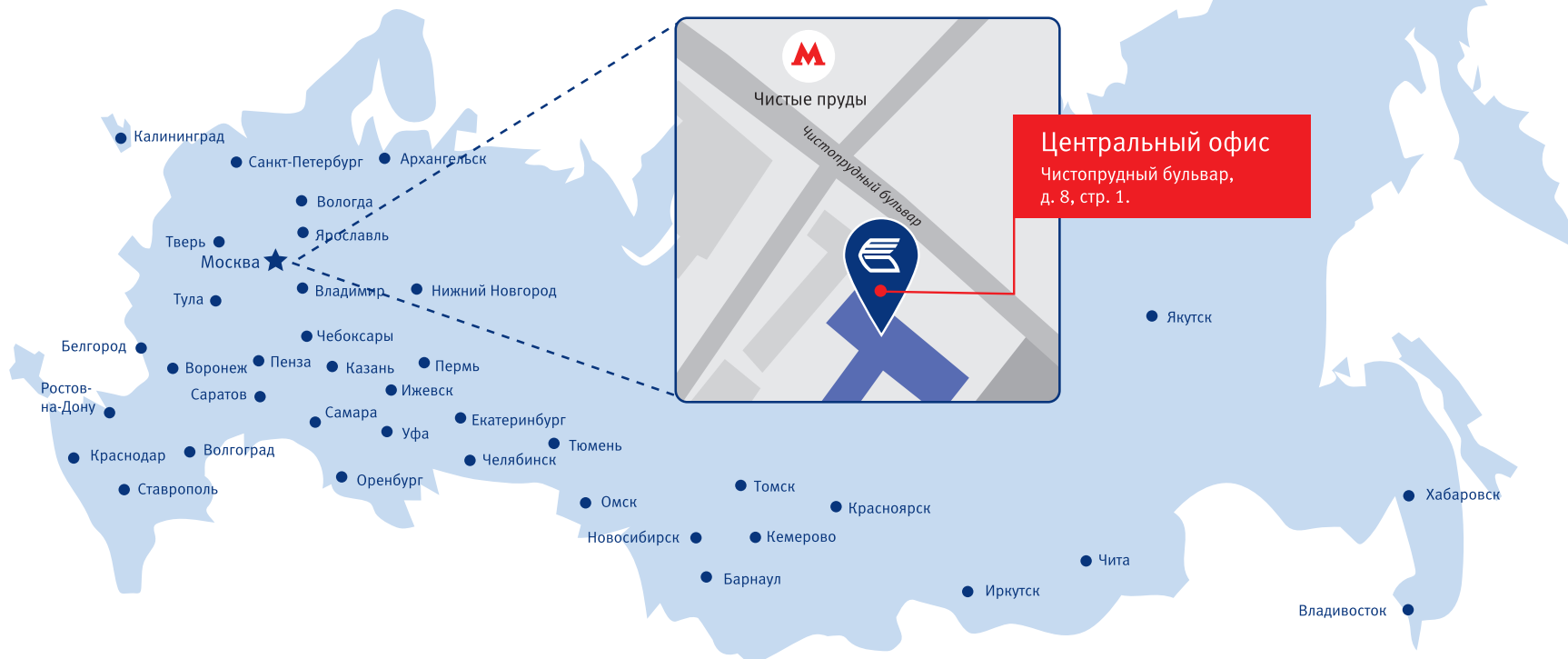
64

представительства в регионах



38

филиалов в городах РФ



**Надежные
финансовые
показатели**

ВТБ Страхование — один из самых
динамично развивающихся участников
российского страхового рынка

5 543
млн руб.

2010

> в 11 раз

увеличение
объема премий

64 065
млн руб.

2016

Успех и надежность компании
подтверждают максимальные рейтинги
среди страховщиков с российским
капиталом



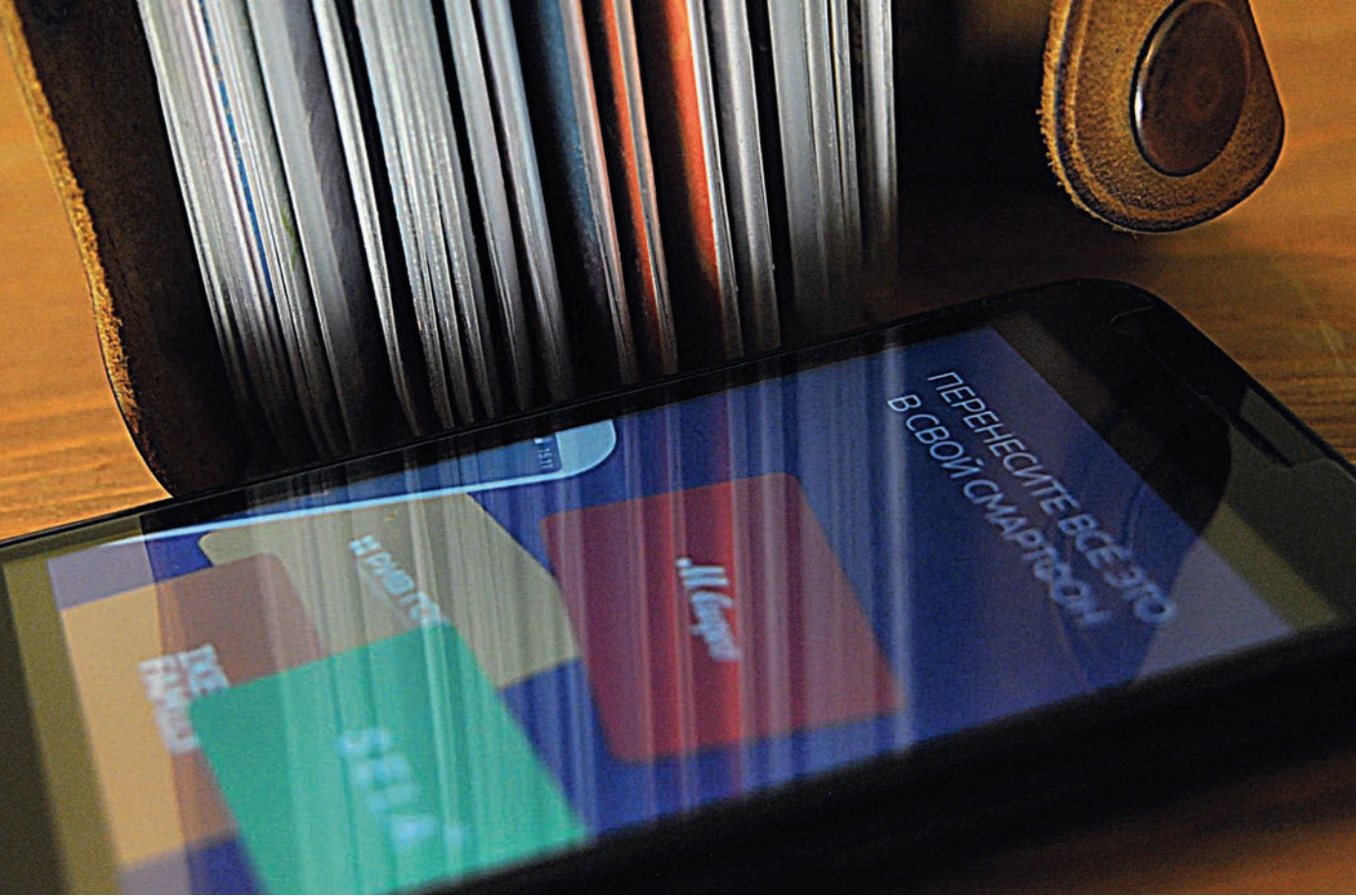
ВТБ СТРАХОВАНИЕ

8 800 100-44-40

(звонок по России бесплатный)

www.vtbins.ru

ООО СК «ВТБ Страхование»
Лицензия СЛ № 3398 / СИ № 3398 от 17.09.2015 г. Реклама.



щиеся у пользователей карты, но и выдавать новые. Для этого юзерам не нужно заходить в магазин, достаточно просто выбрать карту в приложении. Плюс к этому CardParking рассказывает пользователям об актуальных акциях и предложениях партнеров. Создатели софта надеются в скором времени выйти на рынок банковских карт и настроить привязку банковского пластика к приложению.

Бонусы в аренду

Компания ZRCARD сделала ставку на развитие социальных связей между пользователями своего приложения. Приложение позволяет не только хранить в телефоне свои скидочные карты, но и сдавать их в аренду и брать на время у других пользователей. Кроме этого, по картам, выпущенным в приложении, начисляется cash back на отдельный счет. Средства с него пользователи могут вывести на свои банковские карты. Компания была создана в 2016 году

Через пять лет мы забудем о „скидочном“ пластике, а через семь—десять лет большинство банковских карт станут виртуальными

и очень быстро набирает пользователей, рассказывает генеральный директор ZRCARD Ислам Ахмедшин. Сейчас у сервиса более 70 тыс. активных юзеров. Рынок виртуальных карт в России только формируется. В конце концов пластик исчезнет из кошельков, уверены разработчики приложений.

Жители мегаполиса уже лет пять могут жить без кошелька, банковских карт, кэша и карт лояльности, купив смарт-

фон с NFC и установив приложение типа «Кошелек», уверен директор центра FinTech & Blockchain фонда «Сколково» Павел Новиков.

На его взгляд, есть еще две области, где кэш может пригодиться,— чаевые и рынок. Но и в этих случаях можно перевести средства с карты на карту без комиссии (есть у многих банков) или воспользоваться услугами недорогих терминалов. Новое поколение уже не

помнит, как раньше пополняли баланс телефона с помощью скретч-карт, то же самое случится и с пластиком, уверен господин Новиков. Карты лояльности с магнитной полосой, которые сейчас выпускают некоторые магазины (их сложно оцифровать и внести в приложение), на его взгляд, тупиковое решение. «Их число тает, через десять лет мы уже не вспомним, что такое странное решение было в нашей жизни»,— предупрекает эксперт.

Он называет три причины, по которым мы все еще носим с собой обычный кошелек. Первая — это технологическая инерция. Сейчас не более трети телефонов оборудовано NFC, турникеты в транспорте и проходные также будут еще долго модернизироваться. Плюс аккумулятор смартфона является слабым элементом. Разрядившийся телефон может стать реальной проблемой для тех, кто решил отказаться от пластика.

Вторая — привычка, обычный консерватизм: без кошелька человек чувствует себя некомфортно и непривычно. «Думаю, что понадобится три-четыре года, чтобы приучить людей пользоваться виртуальными картами»,— считает господин Новиков.

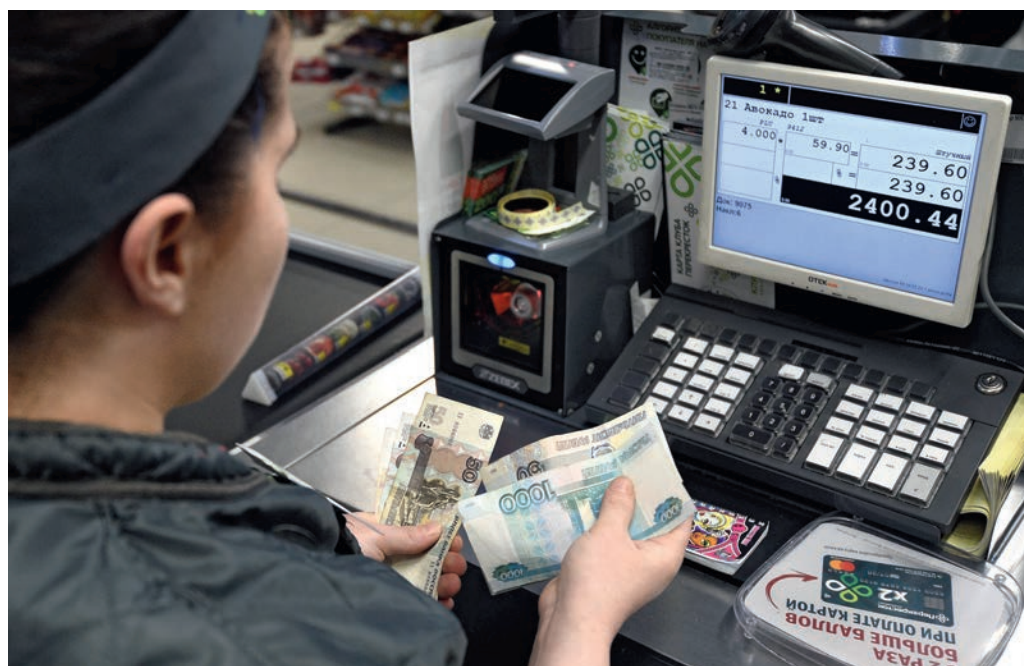
Третья, самая серьезная причина: серые зарплаты и финансовая неграмотность населения. Это довольно существенное препятствие, которое может осложнить переход на бесконтактные способы оплаты, по мнению эксперта. ●

ДЕСЯТЬ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ ЭКОНОМИИ ДЕНЕГ				
НАЗВАНИЕ	КОЛИЧЕСТВО СКАЧИВАНИЙ*	ОЦЕНКА ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ*	ПРЕИМУЩЕСТВА	НЕДОСТАТКИ
«КОШЕЛЕК»	БОЛЕЕ 1 МЛН	БОЛЕЕ 1 МЛН	БОЛЬШАЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ: МОЖНО ВЫПУСТИТЬ ВИРТУАЛЬНЫЕ КАРТЫ ИЗВЕСТНЫХ БРЕНДОВ, ПОСМОТРЕТЬ БАЛАНС ПО НЕКОТОРЫМ КАРТАМ, БЕСПЛАТНО ПОЛУЧИТЬ СКИДОЧНЫЕ КУПОНЫ. УДОБНО ВНОСИТЬ СВОИ КАРТЫ	ПОКА НЕЛЬЗЯ ВНЕСТИ ТРАНСПОРТНЫЕ КАРТЫ И ПРИВЯЗАТЬ БАНКОВСКИЕ КАРТЫ. РАЗРАБОТЧИКИ ОБЕЩАЮТ СДЕЛАТЬ ЭТО В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ
STOCARD	БОЛЕЕ 5 МЛН	4,6	УДОБНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ КАРТ РАЗЛИЧНОГО ТИПА. МОЖНО ВНЕСТИ КАРТУ, ПРОСКАНИРОВАВ ШТРИХ-КОД ИЛИ НАБРАВ НОМЕР ВРУЧНУЮ. ЕСТЬ ИНФОРМАЦИЯ О СКИДКАХ И АКЦИЯХ В МАГАЗИНАХ	НЕБОЛЬШАЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ: ОТСУТСТВУЕТ ИНТЕГРАЦИЯ С ПРОГРАММАМИ ЛОЯЛЬНОСТИ
ZRCARD	БОЛЕЕ 100 ТЫС.	4,1	БОЛЬШАЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ: МОЖНО ПОКУПАТЬ, ОФОРМЛЯТЬ И СДАВАТЬ В АРЕНДУ СВОИ КАРТЫ. НАЧИСЛЯЕТСЯ КЭШБЭК ЗА ПОКУПКИ ПО КАРТАМ, КОТОРЫЙ ПОТОМ МОЖНО КОНВЕРТИРОВАТЬ В ДЕНЬГИ И ВЫВЕСТИ НА СВОЮ БАНКОВСКУЮ КАРТУ	НЕ ВПОЛНЕ УДОБНЫЙ ИНТЕРФЕЙС. НЕЛЬЗЯ ПОСМОТРЕТЬ СОСТОЯНИЕ СВОЕГО БОНУСНОГО СЧЕТА ПО НЕКОТОРЫМ КАРТАМ
MOBILE-POCKET	БОЛЕЕ 1 МЛН	4,3	ПРИЯТНЫЙ ИНТЕРФЕЙС ДЛЯ ХРАНЕНИЯ КАРТ	ОГРАНИЧЕННАЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ: ФАКТИЧЕСКИ ПРИЛОЖЕНИЕ ВЫПОЛНЯЕТ ТОЛЬКО ФУНКЦИЮ ХРАНЕНИЯ
CARDPARKING	БОЛЕЕ 50 ТЫС.	4,2	УДОБНЫЙ ИНТЕРФЕЙС ДЛЯ ХРАНЕНИЯ КАРТ. МОЖНО ВЫПУСТИТЬ ВИРТУАЛЬНЫЕ КАРТЫ, ПРОВЕРЯТЬ БАЛАНС БОНУСНОГО СЧЕТА, ОТСЛЕЖИВАТЬ СВОИ ПОКУПКИ. СОБИРАЮТСЯ ВНЕДРИТЬ ПРИВЯЗКУ БАНКОВСКИХ КАРТ К ПРИЛОЖЕНИЮ	ОГРАНИЧЕННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО ВЫПУСКУ ВИРТУАЛЬНЫХ КАРТ. МОЖНО ДОБАВИТЬ ТОЛЬКО ТЕ КАРТЫ, КОТОРЫЕ ЕСТЬ В КАТАЛОГЕ КОМПАНИИ
PINBONUS	БОЛЕЕ 100 ТЫС.	4,7	ПРОСТОЕ И ПОНЯТНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ	ОГРАНИЧЕННАЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ: ФАКТИЧЕСКИ ЕСТЬ ТОЛЬКО ФУНКЦИЯ ХРАНЕНИЯ КАРТ
QIWI БОНУС	БОЛЕЕ 50 ТЫС.	4,6	УДОБНАЯ СИСТЕМА ДЛЯ ХРАНЕНИЯ КАРТ. МОЖНО ДАЖЕ ХРАНИТЬ КАРТЫ С МАГНИТНОЙ ПОЛОСКОЙ (ЧЕГО НЕТ У ДРУГИХ ПРИЛОЖЕНИЙ), НО ДЛЯ ЭТОГО НАДО КУПИТЬ СПЕЦИАЛЬНУЮ КАРТУ QIWI И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ УСТРОЙСТВО	У ПРИЛОЖЕНИЯ ФАКТИЧЕСКИ ЕСТЬ ТОЛЬКО ДВЕ ФУНКЦИИ — ХРАНЕНИЯ КАРТ И ИНФОРМИРОВАНИЯ О СКИДКАХ. НЕЛЬЗЯ ВЫПУСТИТЬ КАРТЫ, ПОСМОТРЕТЬ БАЛАНС ПО КАРТАМ
WMESTOCARD	БОЛЕЕ 10 ТЫС.	4	ОБЫЧНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ КАРТ	ОГРАНИЧЕННАЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ. НЕЛЬЗЯ ВНЕСТИ КАРТУ, У КОТОРОЙ НЕТ НОМЕРА ШТРИХ-КОДА. НЕБОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ВЫПУСКУ ВИРТУАЛЬНЫХ КАРТ
ANDROID PAY	БОЛЕЕ 50 МЛН	4,1	УДОБНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА	РАБОТА С ДИСКОНТНЫМИ КАРТАМИ — НЕ ГЛАВНАЯ ОПЦИЯ ПРИЛОЖЕНИЯ. ФАКТИЧЕСКИ ПРИЛОЖЕНИЕ ВЫСТУПАЕТ ПРОСТО КАК ХРАНИЛИЩЕ ФОТОГРАФИЙ ДИСКОНТНЫХ КАРТ
APPLE PAY	НЕ РАСКРЫВАЕТСЯ	НЕ РАСКРЫВАЕТСЯ	УДОБНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА	КАК И ANDROID PAY, СИСТЕМА ВЫПОЛНЯЕТ ПРЕЖДЕ ВСЕГО ФУНКЦИИ ПЛАТЕЖЕЙ. СКИДОЧНЫЕ КАРТЫ МОГУТ БЫТЬ ПРОСКАНИРОВАНЫ И ВНЕСЕНЫ В КОШЕЛЕК

* В Google Play.

ЛИЧНО В РУКИ

У каждого из нас в кармане есть пачка скидочных карточек самых разных магазинов. Мы получаем от них однотипные предложения, которые нам не очень интересны. Чтобы действительно предложить конкретному потребителю что-то нужное, ритейлеру необходимо хорошо знать своего клиента. В этом помогают системы анализа «больших данных».



Компания занялась поиском подходящего решения и выбрала продукты SAS. По словам Анастасии Григорьевой, решения этого вендора покрывают все потребности торговой сети: от формирования выборки определенных групп клиентов и построения моделей проведения кампаний до анализа результатов по каждой маркетинговой акции.

Специалисты маркетинговой службы с помощью SAS разрабатывают модели для управления оттоком клиентов, сегментируют покупателей, исходя из их клиентских предпочтений. С прошлого года компания стала делать участникам программ лояльности персонализированные предложения. Это значит, что покупатель получает именно ту скидку и на тот продукт, который для него наиболее актуален. Он экономит, вместе с тем растет его лояльность. Также система на основе триггеров может определить, что конкретный клиент склонен к оттоку — задумывается о том, чтобы сменить магазин для регулярного шопинга. В этом случае ПО автоматически делает ему уникальное предложение, нацеленное на то, чтобы его удержать. Сократилось время подготовки еженедельной отчетности — это теперь занимает несколько минут вместо двух дней работы специалиста, как раньше. Освободилось время маркетологов, которые могут теперь заняться более креативной работой.

Сеть окупил затраты на аналитические программные продукты меньше чем за год, хотя по плану рассчитывала сделать это за три года. Эффективность использования внедренных систем оценивается на основе расчета прироста розничного товарооборота (РТО). Суть в том, что сравнивается маржинальность и объем дополнительной выручки, которую приносят персонализированные, точно адресованные маркетинговые кампании по сравнению с теми, что проводятся на специальной контрольной группе клиентов без учета индивидуальных предпочтений. Цифры говорят сами за себя, и это понятно — покупатель, которому предложили то, что ему действительно нужно, да еще и со скидкой или бонусом, охотнее купит товар, чем тот, который просто получил стандартную рекламную рассылку.

Сейчас X5 Retail занимается внедрением еще одного инструмента, который дополнит комплект имеющегося аналитического ПО, — SAS Real-Time Decision Manager. Предложения станут более адресными и своевременными. ●

Анализ больших данных в торговле позволяет повысить эффективность программ лояльности в несколько раз и увеличить отдачу от специальных предложений и маркетинговых акций на десятки процентов. Все потому, что программное обеспечение умеет точно подбирать те товары и такие условия, которые подходят конкретному покупателю, и в тот момент времени, когда он хотел бы совершить покупку. Специальные предложения и акции раньше придумывали люди и создавали их буквально руками. Сейчас же аналитическая система может разделить потребителей на группы, согласно их образу жизни, обнаружить закономерности и взаимосвязи. Маркетологу останется только решить, что конкретно этим группам лучше всего предложить, и в этом ему тоже помогают аналитические инструменты.

Такие технологии использует крупнейший российский ритейлер, выручка которого в прошлом году превысила 1 трлн руб. — X5 Retail Group. «Поисковики и соцсети готовы предоставлять информацию о погоде, экономической ситуации, пробках и, конечно, о самих клиентах — об их образе жизни, еде, которую они заказывают, одежде, концертах, фильмах, кафе, куда они ходят. Обработывая и анализируя эти данные, мы получаем более целостное представление о клиентах, о влияющих на их поведение факторах», — говорит Анастасия Григорьева, руководитель направления CRM-аналитики торговой сети «Перекресток».

Программа лояльности для покупателей торговой сети «Перекресток» (входит в X5 Retail Group) существует в компании десять лет. В нее включен стандартный набор инструментов: начисление баллов, система скидок, понятные механики. В компании поняли, что индивидуальный подход к клиентам более эффективен, чем «веерные рассылки» одинаковых предложений.

В крупной торговой сети, такой как «Перекресток», невозможно организовать индивидуальную работу с покупателями без оптимизации и автоматизации клиентской аналитики. Еще три года назад в компании не было системы, которая автоматизирует процессы целевого маркетинга и позволяет создавать релевантные предложения для небольших сегментов или даже конкретных клиентов автоматически, без того, чтобы вовлекать маркетингового специалиста в долгие часы анализа и раздумий.



ИЗДЕРЖКИ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ



Инвестиционное страхование жизни закрепило свои лидирующие позиции среди всех сегментов финансового рынка. Защита капитала, налоговые льготы, а также потенциально высокая доходность делают этот инструмент привлекательным по сравнению с банковскими вкладами. Однако такие вложения могут не оправдать ожидания инвесторов, предупреждают в ЦБ России.

Страхование жизни продолжает удерживать лидирующие позиции не только в страховой отрасли, но и среди прочих финансовых инструментов. В октябре ЦБ представил отчет «Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков», согласно которому по итогам шести месяцев сборы по страхованию жизни выросли на 60%, до 141,2 млрд руб. Вся страховая отрасль собрала 646 млрд руб., что всего на 9,55% выше показателя прошлого года. В итоге страхование жизни впервые заняло первое место по сборам (с долей рынка 21,9%), сместив прошлогоднего лидера — ОСАГО.

Практически весь рост основан на продажах одного продукта — инвестиционного страхования жизни (ИСЖ). Взносы в этом сегменте выросли вдвое, до почти 90 млрд руб. «Начиная с 2015 года объем рынка страхования жизни в России растет в первую очередь за счет ИСЖ, представляющего собой комбинацию классического рискованного страхования и инвестиционного продукта, позволяющего выгодоприобретателю получить дополнительный негарантированный доход, зависящий от динамики выбранного клиентом базового актива», — говорится в отчете ЦБ.

Ни один другой сегмент финансового рынка в настоящее время не развивается такими темпами. По данным ЦБ, вклады населения в банках России за полугодие выросли на 2,9% — до 24,27 трлн руб. по состоянию на 1 июля. Высокие темпы роста демонстрировали паевые инвестиционные фонды, однако и они уступили ИСЖ. По оценкам «Денег», основанным на НЛУ, за полугодие инвесторы вложили в розничные паевые фонды 28 млрд руб.

Что собой представляет

Инвестиционное страхование жизни — инструмент, с помощью которого клиент может одновременно застраховать свою жизнь и получить инвестиционный доход. Программу можно открыть на три—пять и даже десять лет. По ее условиям в случае смерти застрахованного лица компания выплачивает его родственникам 100% страховой суммы по договору плюс инвестиционный доход. В случае если смерть наступила из-за несчастного случая, выплата может быть удвоена.

В случае дожития до условного возраста клиент сам получает страховой взнос и инвестиционный доход. Эти свойства роднят ИСЖ со структурированными продуктами, которые уже давно предлагают банки и инвестиционные компании, только завернут он в договор страхования жизни. Как и в случае со структурными нотами, страховой взнос клиента делится на две неравные части. Первая, основная часть (до 90% средств) инвестируется в инструменты с фиксированной доходностью (депозиты, низкорискованные облигации с высокими рейтингами). Полученный по этой части доход обеспечит возврат гарантированной суммы. Вторая часть размещается в высокодоходные, но одновременно и более рискованные финансовые инструменты, за счет которых и предполагается инвестиционный доход.

Инвестору предлагают стратегии с различным уровнем риска. Консерваторам эксперты рекомендуют воспользоваться инструментами, ориентированными на вложения в надежные активы, такие как облигации. Например, лидер сегмента ИСЖ «Сбербанк Страхование жизни» предлагает своим консервативным клиентам «Глобальный фонд облигаций», базовым активом в котором выступают четыре облигационных фонда крупнейших американских и британских инвестиционных домов. Для клиентов, готовых рискнуть, может подойти стратегия с большим риском — «Глобальный нефтяной сектор», ориентированная на вложения в акции 18 корпораций — лидеров нефтяного сектора. «Осторожным страхователям мы предлагаем стратегию „Глобальные облигации“, для клиентов, расположенных к риску, — „Медицина будущего“, — рассказывает гендиректор «ВТБ Страхование жизни» Максим Пушкарев. Если инвестор угадал движение цен базового актива, он получает дополни-



тельный доход. Но даже если предположение было ошибочным, ему возвращается инвестированная сумма.

При этом инвестор имеет возможность выбрать коэффициент участия в росте, указывающий на долю от прироста стоимости актива, которую он получит. Чем выше коэффициент, тем выше доходность и риск. Например, если был принят коэффициент участия в росте, равный 50%, то при росте стоимости базового актива на 20% прибыль составит 10%. В случае если был выбран повышающий коэффициент, например 200%, то итоговый доход был бы на уровне 40%.

Плюсы и минусы

Главным преимуществом ИСЖ является защита капитала, что роднит его с банковскими депозитами. По условиям договора инвесторам гарантируется возврат внесенной инвестиционной части. Еще один важный плюс — введенный с 1 января 2015 года социальный налоговый вычет: у клиентов появилась возможность получить дополнительно 13% от размера взносов по договорам добровольного страхования жизни, заключенным на срок не менее пяти лет. Правда, максимальный размер социальных расходов, с которых предоставляется вычет по НДФЛ, со-



ставляет 120 тыс. руб. в год, следовательно, размер налогового вычета — до 15,6 тыс. руб. в год.

Дополнительным плюсом является то, что средства, инвестированные в программу страхования, не подлежат конфискации, взысканию, а также не включаются в состав совместно нажитого имущества в случае развода.

Однако доходность ИСЖ не гарантируется и зависит от конъюнктуры финансового рынка — это и есть ключевой риск для такого продукта. Еще одним важным недостатком является его низкая ликвидность — полис нельзя досрочно расторгнуть без потерь, поэтому деньги замораживаются на три—десять лет. В случае досрочного расторжения клиент теряет не только инвестиционную часть, но и часть взноса. По словам Максима Пушкарёва, величина выкупной суммы зависит от срока, который остался до конца действия договора, и чем он меньше, тем большую часть взноса получит обратно инвестор.

Факторы роста

Основным драйвером роста страховых премий по ИСЖ в последние годы выступает снижение ставок по депозитам. По данным ЦБ, среднее арифметическое максимальных ставок десяти крупнейших банков по объему депози-

тов снизилось за последние два с половиной года более чем вдвое, до 7,2%. Это минимальное значение ставки за восьмилетнюю историю расчета этого показателя ЦБ. В итоге инвесторы, привыкшие к двузначной доходности, которая была в 2015–2016 годах, начали искать альтернативу депозитам. Ею и стали такие инвестиционные продукты, как ИСЖ и ПИФы. «За счет стопроцентной гарантии возврата страхового взноса ИСЖ приобретают и те клиенты, которые раньше отвергали инвестиционные продукты из-за риска потери сбережений. Поэтому ИСЖ для многих

клиентов — точка входа в инвестиционный рынок», — отмечает руководитель управления инвестиционных продуктов «Сбербанк Страхование жизни» Сергей Егоров.

Чаще ИСЖ предлагают банки. По оценкам ЦБ, на банковские каналы продаж приходится 90% всех сборов ИСЖ. «Продажа продуктов осуществляется нашей компанией преимущественно через банковский канал, который обеспечивает клиентов с понятной кредитной историей и высоким средним счетом», — отмечает Максим Пушкарёв.

ИСЖ — высокомаржинальные продукты для банка, и многие банки их продают агрессивнее, чем другие инвестиционные продукты. По оценкам участников рынка, размер комиссионных при продаже ПИФов составляет 2,5–3% от объема привлеченных средств, тогда как при продаже ИСЖ они могут достигать до 10–20% при среднем значении показателя на уровне 7–8%. По словам Сергея Егорова, размер комиссионного вознаграждения сильно зависит от валюты договора и срока. Например, для рублей он выше, чем для долларов, а для пятилетних полисов меньше, чем для десятилетних.

Опасения

Агрессивный рост рынка ИСЖ вызывает опасения у регулятора. В июне первый зампред ЦБ Сергей Швецов заявил, что анализ работы страховщиков жизни в сегменте реализации полисов ИСЖ выявил «завышенные ожидания потребителей с точки зрения получения доходности по таким продуктам». «Мы опасаемся, я лично точно опасюсь весны будущего года, когда, как я предполагаю, многие страхователи будут „приятно“ удивлены тем, что они в свое время вместо депозитов получили инвестиционное страхование жизни и им якобы гарантировали какой-то инвестиционный доход, и тем, что — я читал договоры — они этот доход не получат», — отметил позже директор департамента страхового рынка Банка России Игорь Жук.

Такие риски могут существенно повлиять на показатели отрасли, считают аналитики рейтингового агентства «Эксперт РА». «Если ожидания по уровню доходности не оправдаются, то это вызовет нежелание клиентов перезаключать договоры инвестиционного страхования жизни, что негативно отразится на объеме рынка вплоть до его сокращения», — отмечает директор по рейтингам страховых компаний «Эксперт РА» Ольга Скуратова. По оценкам «Сбербанк Страхование жизни» (лидер рынка страхования), средневзвешенная доходность по полисам ИСЖ по всем договорам составляет в настоящий момент 10,8%. В таких условиях приток клиентских средств в ИСЖ может продолжиться, но темпы роста снизятся. По базовому сценарию «Эксперт РА» в 2017 году темпы прироста взносов по инвестиционному страхованию жизни составят 75–80%, а объем рынка достигнет 230 млрд руб. В 2018 году рынок может вырасти всего на 40%, до 320 млрд руб. ●

Средства, инвестированные в программу страхования, не подлежат конфискации, взысканию, а также не включаются в состав совместно нажитого имущества в случае развода

НА НЕФТЯНОЙ ВОЛНЕ

Западные инвесторы стремительно возвращаются на российский рынок акций. Впрочем, рассчитывать на устойчивость тенденции не стоит, поскольку основной приток средств идет через спекулятивные фонды ETF, а потому может обернуться оттоком.



Международные инвесторы в минувший месяц агрессивно наращивали инвестиции на российском рынке, свидетельствуют данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR). Суммарный объем инвестиций, которые поступили на рынок акций за четыре недели, закончившиеся 11 октября, через фонды, ориентированные на Россию, составил максимальный объем с февраля текущего года — \$334 млн. Это более чем вчетверо превышает объем инвестиций, привлеченных в фонды данной категории месяцем ранее. За два месяца инвесторы вложили в российские акции более \$400 млн. Однако с учетом того, что в предшествующие шесть месяцев иностранцы предпочитали сокращать инвестиции в российский фондовый рынок, результат с начала года все еще отрицательный — отток в размере \$700 млн.

Приток иностранных денег положительно сказался на динамике российских фондовых индексов. В октябре индекс РТС вырос на 3%, до 1156 пунктов, обновив полугодовой максимум. Рублевый индекс ММВБ впервые с февраля поднялся до уровня 2100 пунктов, прибавив за четыре недели 2,6%. По данным агентства Bloomberg, за два месяца притока российские индексы выросли в долларовом выражении более чем на 12%. Сильнее выросли только аргентинский и бразильский индексы, поднявшиеся за отчетный период на 17% и 14% соответственно. «Даже с учетом последнего роста российский рынок по-прежнему самый недооцененный среди лидеров ЕМ, что продолжает привлекать иностранных инвесторов», — уверен портфельный управляющий группы «Тринфиико» Фарит Закиров.

Самой главной причиной высокого интереса иностранных инвесторов к российским активам остается динамика цен на мировом рынке нефти. В октябре стоимость североморской Brent впервые с лета 2015 года поднялась до уровня \$60 за баррель. Котировки российской нефти марки Urals достигали отметки \$57 за баррель. Уверенный рост цен на нефть

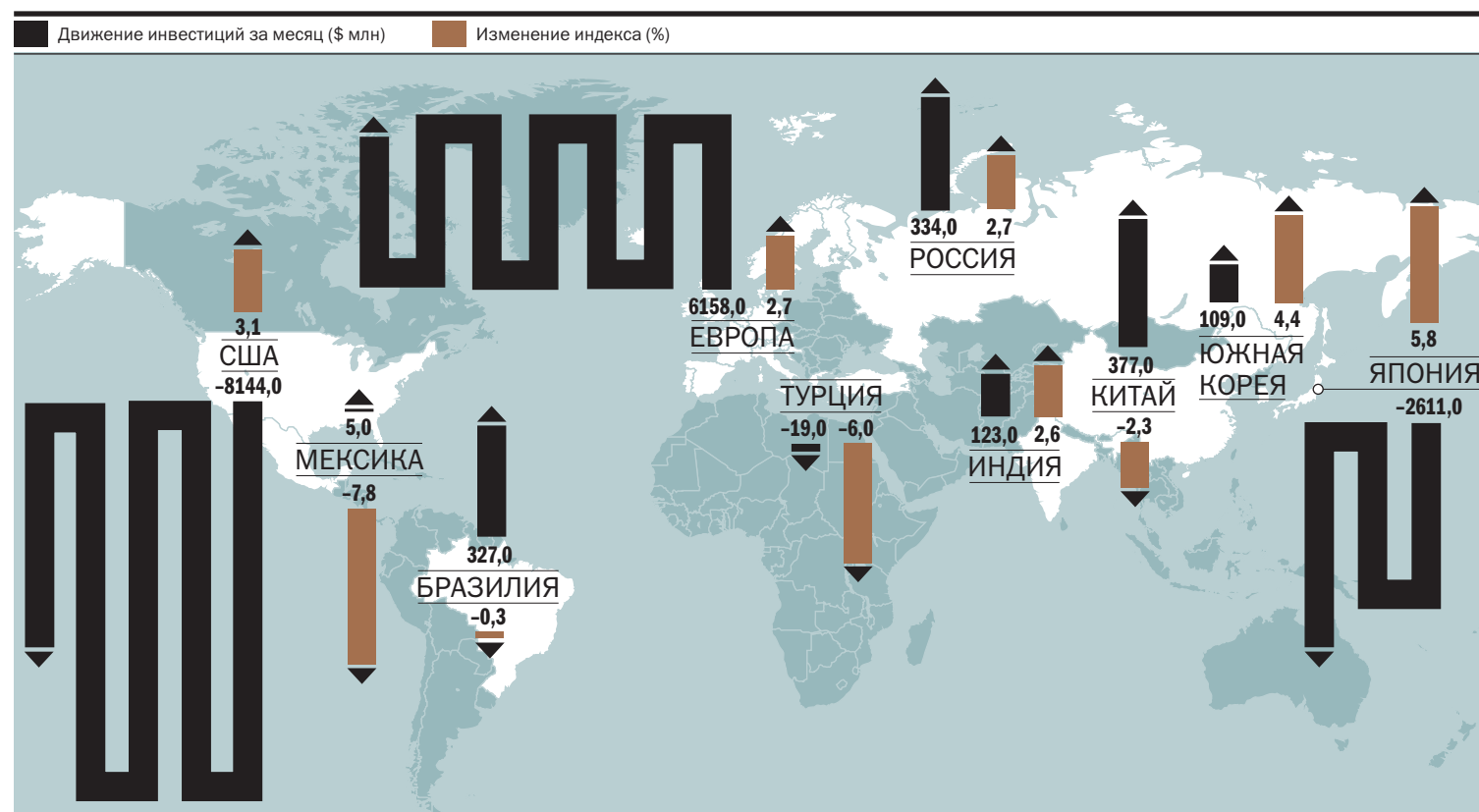
продолжается четвертый месяц подряд, и за это время различные сорта нефти подорожали на 30–34%, причем только за последние четыре недели рост составил 8–9%.

Скачок цен на нефть стал одной из причин, побудившей рейтинговое агентство Fitch повысить прогноз роста российского ВВП в 2017 году с 1,6% до 2%. «Мы ожидаем, что темпы роста в среднем превысят 2% в 2018–2019 годах на фоне снижения неопределенности, смягчения монетарной политики, стабильности курса рубля и благоприятной динамики цен на нефть», — говорится в аналитической записке агентства Fitch. По словам директора инвестиционного департамента UFG Wealth Management Алексея Потапова, стабильность макроэкономики в России и глобальный экономический рост подталкивают инвесторов как к новым вложениям в российские акции, так и к реинвестированию дивидендов, выплаченных российскими компаниями.

Участники рынка сомневаются в устойчивости притока инвестиций в Россию, поскольку он носит спекулятивный характер. «Инвесторами их можно назвать лишь с большой натяжкой: основные притоки еще с прошлого года идут через ETFs. Которые, в свою очередь, являются излюбленными инструментами хедж-фондов и прочих

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ

Источник: Bloomberg, BofA Merrill Lynch.





ДМИТРИЙ КОРГАЕВ

спекулянтов», — отмечает начальник управления аналитических исследований УК «Уралсиб» Александр Головцов. На его взгляд, приток в российские бумаги может быстро смениться оттоком.

Главный риск для рублевых активов управляющие видят в схлопывании пузыря на нефтяном рынке. «Рекордный взлет экспорта нефти из США может вернуть европейские марки к \$50 за баррель уже в октябре», — считает господин Головцов. Дополнительный риск он видит в дальнейшем ужесточении политики ФРС, а с конца октября, возможно, и ЕЦБ, что будет способствовать усилению осторожности по отношению ко всем развивающимся рынкам.

Резкое увеличение притока средств в российские активы произошло на фоне рекордного интереса инвесторов к развивающимся рынкам. В отчетный период фонды, инвестиционная политика которых ориентирована на emerging markets, привлекли более \$7,3 млрд, что на треть больше объема средств, вложенных месяцем ранее. Кроме того, это лучший результат с мая текущего года, когда в фонды данной категории поступило около \$10 млрд. При этом российские фонды продемонстрировали одну из лучших динамик среди фондов стран БРИК. Большой объем средств поступил только в фонды, ориентированные на

Китай, за месяц в них поступило \$377 млн, но с учетом размера рынка этот приток можно считать незначительным. Сопоставимый с российскими фондами объем средств привлекли фонды, ориентированные на Бразилию, — \$327 млн. «Бразильская экономика и рынок тоже сильно зависят от цен на сырье, хотя по большей части и металлургическое. Кроме того, местный Центробанк в последнее время снижал ключевую ставку быстрее всех на развивающихся рынках», — отмечает Александр Головцов.

В числе аутсайдеров среди рынков развивающихся стран оказались недавние рекордсмены — фонды, ориентированные на Индию. По оценкам «Денег», за последние четыре недели в фонды данной категории поступило всего \$123 млн, тогда как в предыдущие шесть месяцев инвесторы вкладывали в среднем \$500 млн в месяц.

Последние данные исследовательской компании Copley Fund Research подтверждают снижение интереса инвесторов к индийским активам. По ее оценкам, доля Индии в портфелях управляющих всего на 1,4% превышает индикативный уровень, еще в начале 2015 года этот показатель находился на уровне 4,4%. «Рынок акций в Индии имеет признаки перегрева — ожидаемое значение коэффициента P/E (соотношение капитализации и прибыли)

основного фондового индекса страны на данный момент составляет 20,5, что больше, чем у американского индекса S&P 500 (19,3), а дивидендная доходность — всего лишь 1,2% (против почти 2% у того же S&P 500). Инвесторы начинают осознавать это», — отмечает Алексей Потапов.

Охлаждению интереса инвесторов к Индии способствуют и разочаровывающие макроэкономические показатели. В начале октября Резервный банк Индии понизил прогноз экономического роста на текущий финансовый год. Согласно обновленному прогнозу, показатель валовой добавленной стоимости (ключевой индикатор ВВП) на финансовый год, завершающийся в марте 2018 года, составит 6,7% против старой оценки в 7,3%.

Снижается интерес иностранных инвесторов и к вложениям в рынки акций развитых стран. По данным EPFR, суммарный приток на фондовые рынки developed markets в минувшем месяце составил \$1,7 млрд, что более чем вчетверо меньше поступлений месяцем ранее (\$9 млрд). Худшую динамику продемонстрировали фонды, инвестиционная декларация которых ориентирована на США. По оценкам «Денег», за минувший месяц инвесторы вывели из американских фондов более \$8,1 млрд, что почти 16 раз больше оттока, зафиксированного в сентябре.

На низкую популярность активов развивающихся стран указывал последний опрос портфельных управляющих, проведенный аналитиками Bank of America Merrill Lynch (BofA). Согласно ему, количество управляющих, чьи вложения в акции американских компаний опустились ниже индикативного уровня, на 47% превзошло число тех, у которых их доля была выше. Это худший показатель за последние 12 лет. В начале года число оптимистов на американском рынке почти на 15% превышало число пессимистов.

По словам участников рынка, американские фонды теряют привлекательность на фоне исторических максимумов на рынке акций. В октябре промышленный индекс Dow Jones поднялся на 2,7% и достиг небывалой высоты 22,8 тыс. пунктов. «Несмотря на ожидания сильной коррекции, „медвежьего“ рынка пока нет, многие инвесторы просто предпочитают зафиксировать прибыль и переложиться в более доходные активы», — отмечает Алексей Потапов.

Вывод средств затронул и фаворита прошлого месяца — фонды, ориентированные на японский фондовый рынок. По данным EPFR, за минувший месяц фонды данной категории потеряли почти \$3 млрд. По словам Александра Головцова, отток из Японии вызван политической неопределенностью в связи с объявлением досрочных выборов, приближающимся переназначением главы Центробанка и событиями вокруг КНДР.

На общем фоне выделяются фонды, ориентированные на Европу, которые вновь стали привлекать инвесторов. По данным EPFR, за минувший месяц фонды данной категории привлекли \$5,3 млрд, что в десять раз больше оттока, зафиксированного в прошлом месяце. По данным опроса BofA, число управляющих, увеличивших долю европейских акций на 54%, превысило число тех, кто этого не сделал. Это всего на 4 п. п. пункта ниже исторического максимума, установленного в мае. «Ушла геополитическая неопределенность, связанная с „Брекситом“, выборами во Франции, Германии. Забыли про кризисы в Греции, на Кипре. С другой стороны, начала работать политика нулевых ставок ЕЦБ — все это запустило рост европейской экономики. Плюс низкие ставки в США стимулируют рост на всех рынках, в том числе и в Европе», — отмечает директор по инвестициям April Capital Дмитрий Скворцов. ●

«ДЕНЬГИ НЕ ДОЛЖНЫ МЕШАТЬ ЗАНИМАТЬСЯ СВОИМ ДЕЛОМ»



Юрий Абрамович, не припомните, как заработали свои первые деньги?

— Точно не воровством, но... маленькой неправдой. Я был тогда школьником. Учился на скрипке и альте в музыкальной школе. В глазах родителей был во всех отношениях примерным мальчиком. За исключением одного небольшого «но» — я увлекался гитарой. Моя мама знала о моем увлечении, но, поскольку я был, в ее понимании, примерным мальчиком и в музыкальной школе шло все хорошо, она закрывала на него глаза. У нас с друзьями был свой ансамбль. Гитара была мне тогда по сердцу, а занятия в музыкальной школе моему увлечению помогали. То было время повального увлечения «Битлз». Город Львов, где я тогда жил, выражаясь современным языком, в 60-е был очень продвинут и тяготел к европейской культуре. Подчеркну, европейской, даже не американской, культуре. Кроме «Битлз», которых мы считали богами, восхищались восточноевропейскими музыкантами, в числе которых, помню, был такой Чеслав Немен, чьей манере никто даже не пытался подражать. У нас во Львове тоже было несколько довольно сильных рок-коллективов...

— Вокально-инструментальных ансамблей по советской терминологии?

— Скорее — инструментальных. Пели мы тогда мало. Что до меня, то я однажды сорвал голос и дальше петь почти не пытался. А вот играли мы с удовольствием. Был такой человек — Юрий Шарифов, он нам предоставлял инструменты, и мы устраивали репетиции и джем-сейшены. Обычно Львов был последним городом больших гастролей по Советскому Союзу, после концертов группы устраивали джем-сейшен с местными музыкантами, то есть с нами. В городе я был на хорошем счету, поскольку техника игры на скрипке развивала и мою технику игры на гитаре. Меня приглашали — мы соревновались. По очереди брали гитары и импровизировали. Помню, на одном из таких состязаний был покорен фантастическим выступлением одного белоруса. Спустя годы встретились за ужином с ним после концерта в Таллине, им оказался Владимир Мулявин... Но я увлекся, вы же, кажется, о деньгах спросили?!

— Да.

— Так вот, кроме таких творческих джем-сейшенов мы вполне регулярно играли на танцах, нас приглашали на дни рождения, в рестораны. Эту часть жизни я от мамы скрывал. Это было то, против чего мама моя внутренне протестовала. Выходило, что я обманывал ее: возвращаясь в час ночи, говорил, что был на дне рождения у подружки моей подружки, потом — у брата подружки или еще у кого-то.

— И сколько же вы зарабатывали на таких выступлениях?

— Если выходило по десять рублей за концерт на человека — было очень хорошо. Так бывало редко. Чаще — рублей по пять. Но случались и совсем удачные дни, когда играли в ресторанах и нам заказывали песни. Иногда — раз по восемь, а то и все десять одну и ту же. У нас в репертуаре было несколько украинских песен. Самая знаменитая — «Червона рута», ну и популярные советские вещи. Я слов не знал, зато у брата был целый рукописный журнал со всеми песнями, которые только могли прийти в голову заказчикам. Однажды у нас был курьезный случай. Очень подвыпивший клиент подошел, протянул 25 рублей — немалые по тем временам деньги за заказ — и попросил исполнить «Балтийское море». Брат мой перевернул весь свой талмуд: ну нет такой песни! А деньги мы уже взяли, человек уже отошел от сцены. Тогда мы пошли на хитрость. Взяли простейшую тональность — ля минор. Я стал импровизировать на гитаре по классическому квадрату на трех аккордах, а брат на ходу придумывал слова: «Балтийское море. Волны шумят», и все в том же духе. Получилось очень складно — с красивой кульминацией и финалом. Заказчику очень понравилось. Мы потом очень долго эту историю вспоминали и смеялись.

— Что на эти деньги можно было купить?

— Ну представьте себе для сравнения, что мороженое «Эскимо» стоило тогда 11 копеек. Я любил пирожки с мясом — по четыре копейки, а по десять копеек — уже совсем не сермяжные...

— Это то время, когда на полтора рубля можно было пообедать в ресторане?

— Да.

— То есть это действительно были немалые деньги. На что же вы их тратили?

— По мелочи. На еду, на подарки к праздникам. До 18 лет ничего серьезного я не покупал. А уже когда в 1971 году переехал в Москву и мне нужно было покупать инструмент, на котором, кстати, играю до сих пор (альт миланского мастера Паоло Тесторе (1758). — «Деньги»), мне понадобилось полторы тысячи рублей.

— По тем временам, наверное, цена автомобиля?

— Я вам точнее скажу. На тот год это было чуть меньше половины цены «Запорожца», который стоил тогда три с половиной тысячи. Но, этих полутора тысяч у меня не было. Было пятьсот, что удалось скопить с тех концертов в ресторанах. Пятьсот рублей подарил дедушка, а пятьсот мой папа одалживал у родственников и потом с большим трудом больше года отдавал.

— То есть о ваших заработках тогда родители уже знали?

— Под конец учебы в школе был один случай, когда у мамы не оказалось рубля, чтобы дать мне на обед в школу. Когда я увидел, как она носится, ищет деньги по карманам и собирается пойти одалживать у соседей, у меня не выдержали нервы и я ей обо всем рассказал.

— Как она среагировала?

— Удивительно просто. Первое, что сказала: давай только папе не будем говорить. Потом предложила распорядиться этими деньгами разумно. Она знала, что мои сверстники, собираясь поступать, занимались с платными репетиторами, — это требовало больших средств. И мы решили, что на заработанные игрой на гитаре деньги тоже возьмем частных репетиторов. В результате на вступительном экзамене в Московскую консерваторию со сложнейшей музыкальной задачей, на которую отводился час, я справился за минуту. Оставшееся время тайно отсылал варианты задачи другим поступающим. Меня за это могли вмиг снять с экзамена, но это-



Юрий Башмет — выдающийся российский альтист, дирижер, педагог, общественный деятель. Народный артист СССР. Лауреат Государственных премий СССР и России.

Родился 24 января 1953 года в Ростове-на-Дону. В 1958 году семья переехала во Львов. В 1971 году окончил Львовскую среднюю специальную музыкальную школу, в 1976-м — Московскую консерваторию. С 1978 года — солист Московской филармонии. В 1986 году создал камерный ансамбль «Солисты Москвы». С 2002 года — художественный руководитель и главный дирижер Государственного симфонического оркестра «Новая Россия». Президент Международного конкурса альтистов в Англии, член жюри конкурсов альтистов в Мюнхене и Париже. Учредитель музыкального фестиваля в Туре (Франция) и президент музыкального фестиваля на острове Эльба. С 1994 года — основатель и президент Международного благотворительного фонда, присуждающего ежегодные премии им. Д. Шостаковича. С 1998 года — художественный руководитель фестиваля «Декабрьские вечера Святослава Рихтера». С 2002 года — член Совета при президенте Российской Федерации по культуре и искусству. Член Общественного совета при Министерстве обороны Российской Федерации.

го не сделали. Я же не знал тогда, что завкафедрой альта Вадим Васильевич Борисовский сказал всем коллегам, что я — лучший и что он меня берет в свой класс сразу после первого экзамена, который был по специальности.

— Родители вам материально помогали во время учебы?

— Консерваторская стипендия тогда была где-то 27 рублей с копейками. Это в том случае, если не было троек. Учился я хорошо, но мне еще дедушка присылал по 50 рублей и родители — по 50 рублей. На такие деньги в те годы жили дети секретарей обкомов, райкомов и прочая золотая молодежь. Для понимания, доехать на такси пять километров от консерваторского общежития на Малой Грузинской до консерватории на улице Герцена обходилось в 23 копейки. Огромная порция плова в ресторане «Узбекистан» стоила 87 копеек. Можно было купить две порции и устроить пир на четверых в общежитии.

— Но это не те деньги, которые позволили бы обзавестись собственным автомобилем?

— После аспирантуры, в 1976 году, я победил на конкурсе в Мюнхене. Премия в 5 тыс. марок, наверное, в сравнении с премиями нынешних конкурсов

смотрится смешно, но на те деньги я мог купить «Фольксваген-жук». Однако в тот год производство этой машины было переведено в Мексику — она стояла в Мюнхене на витрине, но в продаже ее не было. На те деньги я накопил аппаратуры, подарки своим родным и близким, но вернулся без авто.

— А государство разве премии не забирало?

— Нет, премии не трогали. Мало того, нам суточные выдавали. Был такой закон, по которому премии на международных конкурсах даже налогами не облагались.

Потом уже львиную долю гонораров от зарубежных гастролей забирал «Госконцерт». За гастрольный концерт мы получали гонорар в зависимости от фиксированной ставки и потом уже надбавок за звание, за мастерство, за гастрольную деятельность и так далее. У наших великих уровня Рихтера и Гилельса делали стопроцентную надбавку. И это вырастало у них в \$500, максимум \$1 тыс. за концерт. То есть, когда там платили \$5 тыс., они с него получали лишь часть. Я, по правде сказать, несколько лет получал подобные надбавки.

Первые серьезные западные гастроли у меня были с Московским камерным оркестром в Германии. Было 17 концертов. За эти концерты я получал гонорар по 2 тыс. марок за каждый, что для молодого музыканта считалось очень и очень хорошо. Но фактически мне доставалось по 154 марки. Но все равно в результате я получил тогда, по моим представлениям, громадную сумму, которая обеспечила все мои мечты на тот момент. Я купил видеокамеру, пластинки и еще какие-то мелочи. Мечтал приобрести новый автомобиль. У меня был к тому времени от папы «Запорожец», но мне хотелось «Жигули». Поэтому когда нам в следующий раз уже с другом-пианистом предложили гастрольный тур по Германии, я рассчитал точно, какую сумму я привезу, какую оставлю «Госконцерту», где именно обменяю деньги и в какой именно «Березке» смогу купить эту машину.

Чтобы сэкономить на еде, мы решили взять с собой продукты на весь тур, уместив их в огромный чемодан. В первый же день в Мюнхене женщина, организовавшая концерты, угостила нас прекрасным ужином — со шницелем, пивом, как сейчас помню. Мы были в восторге и не воспользовались продуктами. На следующее утро завтрак оказался тоже бесплатным. Мы удивились, но посчитали, что снова экономим на



ЮРИЙ МАРТЫНОВ

Считаю, что у меня есть все, что я заслужил. Остальное — мне просто не нужно

еде и это хорошо. Организатор гастролей по дороге стал расспрашивать, в каком ресторане мы бы хотели пообедать, а затем и поужинать. Это нас смутило, но вскоре в разговоре выяснилось, что менеджер кроме оплаты концертов нас кормит весь тур. Надо сказать, что тот менеджер понимал, с кем имеет дело, он работал с лучшими русскими музыкантами — у него был Рихтер, квартет имени Бородина, Татьяна Николаева, Баршаевский оркестр, Третьяков, Кремер и я вот молодой появился.

— Что же вы сделали с чемоданом еды?

— В час или два ночи мы сложили нашу еду в пакеты. Стараясь не шуметь, пробрались к выходу в гостинице. Темными мюнхенскими переулками вынесли все продукты и с грустью опустили их в мусорный бак.

— А «Жигули»-то купить удалось?

— На родине все было непросто. Нужно было собрать большую кучу справок, чтобы иметь возможность купить машину в принципе. Продавец «Березки», которому сдавал уже справки и все разрешения, недоумевал, как такой молодой музыкант может получить столько денег. А потом я узнал, что, пока оформлялись все эти справки, курс марки резко взлетел и те деньги, что откладывал на покупку «Жигулей» подорожали настолько, что у меня появилась возможность купить целую «Волгу». Но на «Волгу» нужно было еще особое разрешение — на нее имели право люди в статусе директора завода, не ниже. Пришлось доказывать свое право на приобретение авто. В конце концов мой друг, который занимался оформлением всех этих бумаг, не вы-

держал и гаркнул на продавца: «Пока ты гонял мяч во дворе, он по восемь часов занимался на скрипке, чтобы защищать честь страны...» Покупатели вокруг нас шумно поддержали. Продавец сдался. Так я стал счастливым обладателем «Волги».

— В СССР о деньгах не принято было говорить в обществе. Это тема была табуирована едва ли не больше, чем секс.

— Может быть, но, как и о сексе, мы о них говорили — на кухнях и шепотом... Сейчас принято считать, что Советский Союз — плохой. Но нельзя же очернять все. То, что касалось образования, и музыкального образования в частности, всегда было на высочайшем уровне. Любая мама понимала, что, выбирая творческую специальность для своего ребенка, лучше всего — музыка. Если ты хотел заниматься поэзией или стать писателем, можно было столкнуться с цензурой. То же касалось художников, которые искали свои пути самовыражения, — авангард был вне закона, его могли объявить антисоветчиной. А вот исполнителей и композиторов цензура практически никак не касалась.

В каждой семье, и в нашей — не исключение, знали, что к деньгам нужно относиться с уважением, причем с большим уважением. Но когда тыходишь на сцену, ты действительно обо всем этом забываешь — тебе важно, что ты делаешь в данный момент и для кого ты делаешь.

— Тем не менее вы ведь наверняка во что-то вкладываете деньги?

— Вкладываю? Да. В детей и внуков. В их благополучие, здоровье, образование. Да и себе, наверное, могу что-то позволить. Конечно, если быть очень расчетливым, незачем летать в бизнес-классе. Но тогда мне нужно будет думать, куда положить в салоне футляр с инструментом и т. д.

Деньги для меня — это здоровье, комфорт и удовольствие. Я не должен задумываться о том, сколько стоит кофе утром, сколько стоят струны для инструмента, сколько стоят хорошие концертные туфли. Если мне понравится вещь, которую я бы хотел, наверное, не уйду, сказав, что это слишком дорого. Но у меня нет несбыточных желаний и амбиций. Мне никогда не хотелось иметь личный вертолет или самолет. У меня нет недвижимости за рубежом. Считаю, что у меня есть все, что я заслужил. Остальное — мне просто не нужно. На мой взгляд, деньги не должны мешать заниматься своим делом. ●

ВЛОЖЕНИЯ В ДЕТЕЙ

ОКУПАТСЯ ЛИ РОДИТЕЛЬСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ

Для большинства российских семей появление детей — серьезная экономическая нагрузка. На ребенка, в зависимости от его возраста, может уходить от 20% до 50% семейного бюджета. При этом если посмотреть на противоположные денежные трансферты — от выросших детей родителям, то они выглядят гораздо скромнее. «Деньги» попытались подсчитать, стоит ли в такой ситуации родителям рассчитывать на «стакан воды» от своих отпрысков и насколько этот стакан будет полон или пуст.



Дети как финансовый инструмент

«Вы в тебя всю душу вложили!» — рано или поздно почти любому домохозяйству и в России, и за ее пределами приходит в голову хотя бы на глаз прикинуть не только нематериальные инвестиции в собственных детей, но и сугубо материальные инвестиции. У этого немного стыдного, но вполне легального занятия есть многотысячелетняя традиция и реальные обоснования в действующем законодательстве России. Еще в XX веке рождение детей было практически для любой семьи залогом ее будущего существования. В отсутствие пенсий и других систем поддержки пожилых, накоплений (даже если они и были, государство и войны стали надежнейшим способом их уничтожения) собственные дети становились для них единственным источником средств к существованию в старости. Общество существовало так, видимо, еще в догосударственный период, и традиции наказания детей, отказывающихся «возвращать долг» своим родителям, зафиксированы еще в античности — что предполагает, что сама концепция «долга», возврата детьми родителям затрат на их существование в статусе детей, общепризнана. Впрочем, практичное государство всегда интересовало вопрос «родительского долга» лишь по той причине, что не у всякого пожилого человека есть дети, — одинокие люди старшего возраста, утрачивающие трудоспособность, до начала XX века были предоставлены или сами себе, или благотворительности, в том числе государственной: в силу этого точными подсчетами «родительских инвестиций» никто не занимался. Но Семейный кодекс РФ знает понятие «алиментов» на содержание престарелых родителей: дети обязаны возвращать бедным родителям часть своего заработка, в случае отказа — в принудительном порядке.

Правда, о точности возврата сумм Семейный кодекс не беспокоится: как придется. Вообще, расчетами «межпоколенческих трансфертов» в обществе экономисты начали заниматься лишь с 70-х годов XX века, и эти расчеты полны условностей и неточностей. Во всяком случае, современная экономическая наука не знает ответа на вопрос, окупаются ли вложения родителей в детей — неважно, добровольные или в силу закона.

Между тем в современном обществе, по мере развития финансовых инструментов и социальных институтов, экономический стимул к рождению детей практически исчез. Более того, из-за изменений в структуре семьи и взаимоотношений между поколениями к середине XX века в наиболее богатых странах, а во второй половине XX века и в развивающихся (патриархальные общества третьего мира пока удерживают и старые традиции, и рождаемость до порогов второго демографического перехода) дети стали просто-напросто «невыгодным» предметом для инвестиций в собственную старость — их в среднем домохозяйстве просто слишком мало, чтобы надеяться на их доходы через 40–50 лет. Фокус семейных расходов явно все больше сдвигается в сторону самих детей — иначе говоря, если на рождение и взросление детей у семьи уходят существенные средства, то обратно, от детей к родителям, в семейном бюджете поступает гораздо меньшая доля.

Но как оценить этот процесс в цифрах? Основная проблема экономических расчетов сумм «инвестиций родителей в детей» в том, что, строго говоря, сколько-нибудь точные расчеты возможны только для конкурентных монетизированных рыночных отношений. Если и возможно подсчитать количество денег, потраченных на пеленки, Sony Playstation4, школьные кружки, новые кроссовки и манную кашу на завтрак ребенку, то родительский труд не монетизируем — распространенные косвенные подсчеты, в которых стоимость материнской заботы о ребенке заменяется на эквивалентные часы работы няни, полноценного представления о сумме «родительских инвестиций» не дают. К тому же — будем циничны: а как же упущенная выгода? Дело не только в справедливых указаниях современного феминизма на

то, что ради детей женщины отказываются от профессиональной самореализации (чем, отметим, однозначно обедняют все общество и снижают общее благосостояние), но и в том, что знает всякий отец: и мужчинам приходится выбрасывать в корзину выгоднейшие предложения ради того, чтобы провести с детьми воскресенье в парке. Значит, это счастье так дорого стоит, раз оно предпочитается выгоднейшим контрактам? Мы действительно вкладываем в будущее детей невидимые миллионы, которые могли бы получить сейчас? Но может быть, наши дети, в которых мы инвестируем наши упущенные возможности, в будущем смогут за счет этих инвестиций получить свои десятки миллионов — и поделиться с нами? Или все это — инвестиции в воздух?

Не претендуя на точные ответы, попробуем показать, какие сложности на самом деле стоят перед расчетами «родительских инвестиций» и их возвратности.

Почем нынче дети

Эксклюзивные данные о распределении семейного бюджета россиян, из которых можно оценить по крайней мере объем «денежных» инвестиций в детей, «Деньгам» предоставил исследовательский проект Research.Mail.Ru. Компания провела онлайн-опрос в середине лета 2017 года, в нем приняли участие 1,67 тыс. человек. В опросе участвовали респонденты, проживающие в городах России с численностью населения свыше 100 тыс. человек в возрасте от 18 лет. Согласно данным, в среднем по России совокупный ежемесячный семейный бюджет составляет 42 тыс. руб.

Подавляющее большинство респондентов в ходе исследования заявили, что тратят большую часть своих денег на неотъемлемые жизненные нужды — продукты питания, квартплату и/или аренду квартиры, расходы на транспорт. В среднем на это уходит от 41% до 60% семейного бюджета. На продукты питания в среднем тратят около 10 тыс. руб. Большинство (70%) опрошенных не отказывают себе в спорте, хобби, развлечениях и путешествиях, относя эти категории также к ежемесячным расходам.

У чуть менее половины респондентов (48%) в категории расходов есть затраты на выплаты кредитов, ипотеки или долгов. Больше всего долговых обязательств у респондентов от 26 до 40 лет (52% людей такого возраста), а вот для молодых людей до 25 лет такие рас-

Среднему российскому домохозяйству рождение и выращивание ребенка до совершеннолетия обходится в 1,994 млн руб., или около \$35 тыс.

ходы менее характерны (кредитные выплаты на балансе у 40% ответивших в данной возрастной группе). Вне зависимости от возраста каждый пятый кредитозаемщик отдает на такие выплаты от 21% до 40% своего ежемесячного заработка, но у большинства (73%) эта категория расходов не превышает 20%, что в денежном эквиваленте составляет около 5 тыс. руб. в месяц. Семьи с детьми чаще бездетных обременены кредитами: 54% и 38% соответственно. 38% опрошенных включили в статьи своих расходов траты на детей — в среднем на них уходит 18% семейного бюджета (9 тыс. руб.). В структуре расходов на детей первые строчки традиционно занимают продукты питания и покупка одежды — 72% и 66% соответственно. Еще треть (36%) семейного бюджета идет на их образование.

Затраты на детей больше всего у семей с дошкольниками (50% опрошенных с детьми в возрасте 0–6 лет) — здесь учитываются как стартовые расходы на детскую мебель, коляски, так и на одежду, из которой ребенок быстро вырастает, и памперсы. На втором месте семьи с детьми подросткового возраста (52% респондентов с детьми в возрасте 15–17 лет), так как это связано с началом подготовки к университету и посещением различных учебных курсов, в ходе чего резко возрастают траты на репетиторов.

Именно в этом возрасте число статей расходов на детей существенно увеличивается — это связано с появлением новых статей затрат, таких как репетиторы, подготовка к выпускным и вступительным экзаменам, кружки, хобби и увлечения. Впрочем, затраты на дополнительное образование детей, как отметили 20% респондентов, начинают расти уже по достижении ими семи лет — с этого возраста родители начинают активно водить своих чад на кружки, курсы и т. д.

Стоит отметить, что 90% родителей, которые имеют детей старше 18 лет, уже не проживающих с ними, материально помогают своим чадам в размере до 10% своего семейного бюджета. В исследовании при этом специально не рассматривается вопрос, который стал актуален только сейчас, — вложения старшего поколения во внуков и внучек: с середины 2000-х при все большем распространении платного высшего образования социологи отмечают в расходах старшего поколения небольшую, но существенную статью — инвестиции дедушек и бабушек в России в оплату такого обра-

зования внуков. Опрос, впрочем, не показывает, что эти суммы значительны, кроме того, он рассматривает лишь внутрисемейные финансы — «большая семья», в которой одновременно в одном домохозяйстве живут три, а не обычные два поколения людей, для России уже более или менее экзотика. Это, кстати, дополнительно усложняет любые расчеты «межпоколенческих трансфертов»: в XX веке вкладывали в большинство нынешних людей старшего возраста два поколения, тогда как финансирование внуками дедов и внучками бабок — и относительная редкость, и просто неисследованная территория.

Как отмечают авторы нашего исследования, такая динамика семейного бюджета в целом характерна для тех семей, где совокупный доход составляет от 21 тыс. до 79 тыс. руб. В семьях же с большими средствами (от 80 тыс. руб.) намного больше других доходных групп вкладываются в путешествия (так ответили 44% опрошенных) и хобби ребенка (42%). Наоборот, семьи с небольшим доходом (до 20 тыс. руб.) больше, чем другие, тратят на лекарства и образование детей, и соответственно, меньше всех на остальные детские потребности.

Таким образом, очень грубый подсчет денежных расходов на содержание детей дает следующие оценки: 9 тыс. руб. в месяц на одного ребенка в семье в месяц примерно эквивалентны денежным расходам в 108 тыс. руб. в год. Если не брать во внимание инфляцию и остаточную стоимость инвентаря для выращивания детей (выгодно продать всю эту грудку детских игрушек, одежек и книжек все равно не удастся), то среднему российскому домохозяйству рождение и выращивание ребенка от рождения до совершеннолетия обходится в 1,994 млн руб., или около \$35 тыс. (конечно, сильно выручает рассрочка).

Остается выяснить, возвращается ли эта сумма, если — да, то — каким образом.

Чего стоят родители

Помощь родителям находится на последнем месте ежемесячных расходов российских домохозяйств, показали

опросы. Лишь треть (32%) респондентов констатировали, что тратят часть семейного бюджета на поддержку своих взрослых родственников. Исследование показало, что большая часть опрошенных (69%) расходует на поддержку родителей до 10% своего бюджета. В денежном эквиваленте данные расходы на старшее поколение не превышают 5 тыс. руб.

Уровень трат существенно различается в зависимости от региона проживания. Так, почти 90% жителей регионов тратят на родителей максимум 20% от своих доходов, тогда как москвичи (из тех, кто вообще возвращает родителям «родительские инвестиции») отдают на эти цели до 40% своего заработка.

Есть зависимость суммы «возврата трансфертов» и от дохода. Казалось бы, при улучшении материального благополучия семьи доля расходов должна уменьшаться. Но исследование говорит об обратном: чем выше совокупный доход, тем лучшую жизнь семья старается обеспечить своим родителям. Так, например, каждая четвертая семья с совокупным ежемесячным доходом от 120 тыс. руб. тратит на родителей 11–20% бюджета, тогда как среди семей с меньшим доходом столько готов тратить только каждый шестой опрошенный (15%).

Семья в сухом остатке

Формальный ответ о «возвратности» родительских денежных вложений вполне существует, и звучит он, видимо, так. Для большей части населения вложения в детей, которые, как мы уже оценивали, в их «материальной» части составляют порядка 2 млн руб. за 18 лет (плюс на порядок меньшая сумма вложений в студентов), сопровождаются возвратом примерно двумя третями домохозяйств сумм в 4–5 тыс. руб. в месяц на пенсионера. Если предположить средним возрастом нетрудоспособности в России 62 года (это близко к показателю, среднему для мужчин и женщин, после которого доля неработающих пенсионеров резко растет), а среднюю продолжительность жизни в РФ в 72 года, то речь идет о возврате боль-

шинству стариков сумм их «родительского трансферта» примерно в 500–600 тыс. руб. То есть формально в денежном выражении детьми возвращается около 25% затраченных в молодости родителями сумм. И лишь семьи с доходами выше 120 тыс. руб. в месяц, готовые тратить на пожилых родителей 20% своего дохода, гарантированно возвращают родителям все, что в них в детстве вложено, — правда, без процентов.

Но это очень лукавый подсчет. Во-первых, 2 млн руб. в чадо российские домохозяйства вкладывают именно сейчас, а не 20–40 лет назад — и в 1997 году, и тем более в 1977 году возможно-сти инвестировать в ребенка денежный эквивалент \$35 тыс. практически ни у одного советского домохозяйства не было, даже если пересчитывать суммы по знаменитому «брежневскому» курсу 0,63 руб./\$, — 40–50 тыс. руб. «советских родительских инвестиций» означали бы вложение каждой советской семьей в каждого советского ребенка около 200 руб. в месяц, что сопоставимо с 70% реальных располагаемых доходов советской семьи. В СССР детей, конечно, любили, но не до такой же степени! Во-вторых, здесь становятся очень значимыми «нематериальные» затраты роди-





ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

рассчитывают меньше всего — в качестве источника дохода ее указали только 3% опрошенных.

С одной стороны, результаты опроса свидетельствуют об изменении стиля жизни современных людей. Благодаря развитию медицины выросла не только общая продолжительность жизни, но и показатель ее «здорового» периода. Поэтому сейчас люди могут работать существенно дольше, а негативное отношение работодателей к пожилым работникам будет постепенно исчезать. В Стратегии развития здравоохранения Минздрава до 2025 года обозначены две крупные демографические цели правительства — рост продолжительности жизни до 76 лет и здоровой жизни до 66 лет: последнее особенно важно, так как предполагается, что период жизни, в котором старшему поколению требуется «возврат родительских денег», начинается тогда, когда из-за болезней оно становится нетрудоспособным. Сокращение этого периода на шесть-семь лет уменьшит потенциальный «возврат родительского долга» с нынешней четверти и меньше до 10–15%.

Кроме того, продолжают развиваться общественные институты поддержки пожилых — негосударственные пенсии, программы страхования жизни, долгосрочные банковские вклады. Так что большинству будущего поколения пенсионеров финансовая помощь от своих детей в теории может и не понадобиться — при удачной демографической ситуации с начала 2000-х в развитых экономиках межпоколенческие трансферты обычно предполагают финансирование младших поколений старшими, а не наоборот. Кроме того, пенсионные системы, основанные на инвестировании в фондовые активы, были эффективны в XX веке и проблемны в XXI — не исключено, что пенсионеры 2020-х годов будут богаче своих детей в 2040 году.

Новое поколение пенсионеров выбирает

Пожилые постепенно сравниваются с другими категориями населения не только с точки зрения финансового положения. На смену идеологии «старость — не радость» приходит новая, предполагающая активное потребление товаров и услуг людьми старше 50 лет. Сейчас общественное мнение по умолчанию предполагает сокращенную корзину потребления пенсионера, основанную преимущественно на том, что «модели потребления» в тра-

диционном обществе меняются естественным путем. В 60 лет, учит нас традиция, человеку нужен не мотоцикл, не образовательные курсы и не увлекательные путешествия на Гоа, а теплый халат, кефир и лавочка у дома. Это будет подешевле — прожиточный минимум пенсионера в РФ рассчитывается именно исходя из этих предположений.

Нет никаких сомнений в том, что рост продолжительности жизни уже сейчас заранее поменял предпочтения будущих пенсионеров, — кефир, конечно, будет востребован, но это — первое поколение, имеющее современное представление о том, как выглядит хороший обед в ресторане. Потребительские привычки людей предпенсионного возраста во втором десятилетии показывают, что быть «стариками» в традиционном представлении они вовсе не намерены: у них в планах зафиксировать свой уровень и характер потребления на уровне 70–80% потребления в их возрасте около 50–55 лет и далее не слишком часто изменять этому образу жизни.

Хватит ли у них денег на такое потребление до семидесятилетия и позже? Кому-то хватит своих. Кто-то будет осваивать появляющиеся новые институты для пожилых людей — например, коммуны старшего возраста, так дешевле. Кто-то рассчитывает на то, что будущее семьи непредсказуемо, — кто знает, как в 2030 году будет выглядеть семья и какое место в ней займет старшее поколение? А кому-то действительно будут помогать оставаться вечно нестарыми их дети, сейчас об этом и не думающие. Общественные институты устроены достаточно тонко для того, чтобы возможное увеличение процента «возврата родительских инвестиций» прошло без серьезного социального напряжения — вы даже не заметите, сколько вы будете тратить на образовательные программы для бабушки, как она не замечала, сколько уходит на ваши школьные кружки.

Поэтому, возможно, будущим детям все же придется платить за своих родителей. Но эти деньги, если их придется тратить, скорее пойдут не на лекарства (во всяком случае, не на корвалол) и не на продукты (если и на них — то на деликатесы). Сколько бы вам ни было лет, приготовьтесь изучать рынок дизайнерской одежды, винила и операций пластической хирургии. Это знание пригодится — вы же должны знать, что на самом деле нужно вашей маме? За вами должок. ●

телей на детей в СССР: они в отсутствие денег, видимо, были существенно выше, чем сейчас, и поэтому игнорироваться не могут. Наконец, никто не знает, какие суммы нынешние подростки будут готовы возвращать нынешним родителям в условных 2040–2050 годах — это зависит в первую очередь от того, что будет представлять собой экономика через 20–30 лет.

Ведь очевидно, что, вкладывая в собственных детей, мы вовсе не рассчитываем на прямой возврат ими денег нам, потратившимся на чад. А то, что неочевидно, — инвестируя в детей, мы вкладываем в общество, в котором мы будем старшими согражданами этих детей. И в этом обществе мы в старшем возрасте будем пользоваться результатами этих инвестиций вне зависимости от того, что будут думать об этом нынешние дети.

Мотоцикл для бабушки

Вложения предыдущих поколений в своих детей, увы, пока не обеспечивают им слишком комфортной жизни в старости. Данные опроса подтверждают и сведения об общем уровне жизни российских пенсионеров. По данным исследования Высшей школы экономики и РАН «Российские пенсионеры в усло-

виях кризиса», они являются одной из групп населения с повышенным риском бедности. Более чем половине из них (54%) не хватает денег на еду и одежду, а 12% — даже на продовольствие. Основным способом поправить свое материальное положение для пожилых россиян остается работа. По данным исследования, сейчас после ухода на пенсию работают 25% женщин и 19% мужчин. Те 500–600 тыс. руб. возврата двумя третями домохозяйств «долга родителям за воспитание» мало изменяют общую картину бедности пенсионеров.

Что в этом смысле ждет в будущем нынешних людей в среднем возрасте? Видимо, учитывая свои финансовые отношения с родителями, большинство россиян и не надеется на помощь от собственных детей в старости. Так, исследование рекрутингового портала Superjob в 2016 году показало, что 28% опрошенных рассчитывают на то, что для поддержания своего уровня потребления продолжат работать и по достижении пенсионного возраста. На государственную пенсию и личные накопления как основной источник дохода надеются почти в 1,5 раза меньше (по 19%), на средства, вложенные в НПФ, — только 4%. На помощь детей

РЕБЕНОК КАК ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ



МАРИНА МЕЛИЯ

Профессор психологии, автор книг «Наши бедные богатые дети», «Бизнес — это психология», «Просто о сложном. Как мы живем, работаем, любим» и др.

Все чаще приходится слышать такую фразу: «Ребенок — мой главный инвестиционный проект». Когда речь заходит о детях, слово «инвестиции» поначалу кажется неуместным, ведь родительская любовь априори должна быть бескорыстной, в то время как инвестиции предполагают получение определенных дивидендов. Но оно очень точно отражает позицию многих современных родителей: конечно, мы мечтаем видеть своих детей здоровыми, успешными и счастливыми, но этого мало — мы рассчитываем получить кое-что и для себя.

Нам нужно, чтобы дети нас любили, а в будущем — поддерживали, помогали, в том числе и материально («сыновий долг» никто не отменял). А еще мы хотим чувствовать себя идеальными родителями идеальных детей: «Наш мальчик должен быть лучшим, его победы — наши победы, мы будем им гордиться, а все вокруг станут говорить, какие мы молодцы, сколько мы для него сделали». Поэтому мы не скупимся, не жадничаем — все для ребенка, все ради его будущего!

Мы любим поговорить о том, сколько вкладываем в детей. Но попробуем проанализировать, а как мы вкладываем и как наша «финансовая политика» отражается на детях.

Выполняем любые желания

Сегодня детские комнаты завалены игрушками, в которые никто не играет, книжками, которые никогда не будут прочитаны, одеждой, которую не успевают надеть. Мы предугадываем желания ребенка, с удовольствием покупаем все, на что упал его взгляд. Просит игрушку — да хоть десять, последнюю модель джинсов — сегодня же, слетать на Сейшелы — не проблема. И даже те родители, у которых нет таких денег, стараются изо всех сил, отказывают себе во всем, но покупают ребенку iPhone.

Мы готовы исполнить любые желания наших детей в надежде увидеть их счастливые глаза. А они в ответ демонстрируют безразличие, безволие, инфантилизм или откровен-

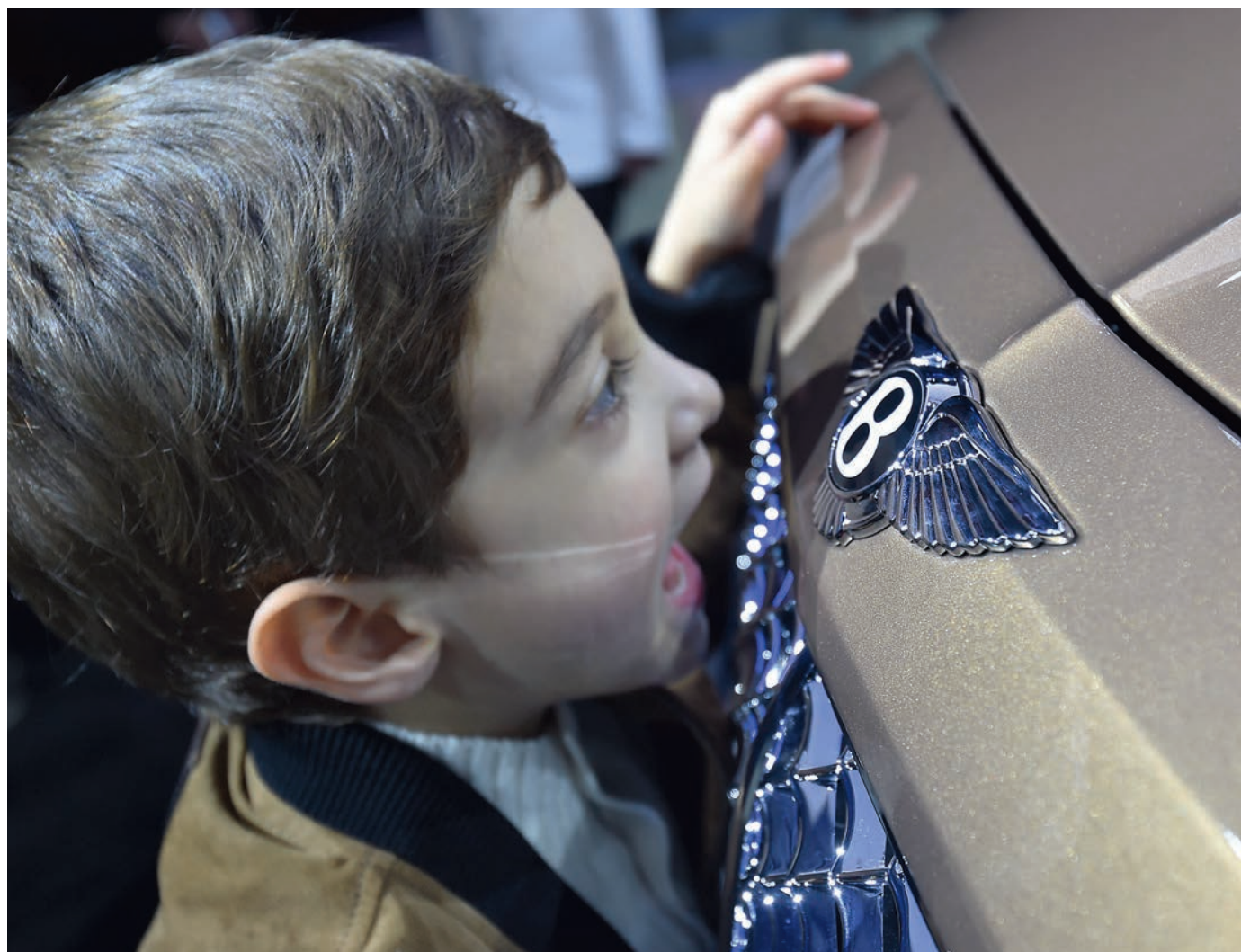
ную меркантильность, ни к чему не стремятся и мало чего достигают. Ведь когда ребенок получает желаемое «по первому свисту», он не чувствует взаимосвязи между собственными усилиями и результатом, он не способен представить себе далекие цели, отодвинутые на неделю, месяц, год. Он не учится ждать, терпеть, мечтать, не знает, что такое фрустрация. Иногда дети, напротив, хотят «всего и побольше», но, по сути, это обратная сторона той же медали.

Навязываем то, о чем сами мечтали в детстве

Сегодняшние родители росли в то время, когда покупка новой куклы или велосипеда была событием. В семье порой элементарно не хватало денег на жизнь, поэтому у нас всегда оставались неосуществимые до поры до времени желания. А теперь мы пытаемся наверстать упущенное, реализовать свои несбывшиеся мечты — и для этого «используем» наших детей.

Кто-то записывает только что родившегося сына в известный хоккейный клуб, кто-то бронирует места в дорогих балетных классах. Один мой знакомый в детстве хотел стать химиком. Теперь он постоянно покупает наборы юного химика своему ребенку, хотя тому это совершенно неинтересно. Другой состоятельный папа даже построил на участке специальный домик под детскую железную дорогу — мальчишкой он о такой мог только мечтать. Сыну уже 15 лет, но он по-прежнему вынужден присутствовать при папиных «играх». И все эти родительские забавы требуют немалых средств! Поначалу дети противятся такому навязыванию, потом покорно соглашаются. Отступать все равно некуда: на его «не хочу» или «не могу» у нас всегда есть железный аргумент: «В тебя уже столько вложено!»

ФОТО Ирина Бужор, Кристина Кормилицына





КРИСТИНА КОРМИЛИЦЫНА

По сути, это отрицание, игнорирование того факта, что наш ребенок — другой, с иными потребностями, с собственными желаниями и интересами. Как результат — психологическая изоляция, нарушение эмоционального контакта между ребенком и родителями.

Подгоняем под «золотой стандарт»

Сегодня воспитание все больше напоминает «выращивание выставочных экземпляров». Уже с младенчества начинается негласное соревнование — чей ребенок умнее, более развит, кто каких нянь нанимает, на какие курорты возит. Мы пытаемся подогнать ребенка под «золотой стандарт» — единый стиль, принятый в нашем окружении. Это касается и образования, и выбора хобби, и проведения свободного времени.

Количество занятий зашкаливает: здесь и всевозможные «развивашки», и иностранные языки, и спортивные секции, лучше элитные и дорогие (конный спорт, теннис, фигурное катание). «Все должно быть на уровне», а значит — опять нужны вложения: оплата занятий, форма, фирменный инвентарь, клубные карты.

Ребенка, полусонного, возят с одного занятия на другое, в сверхдорогую школу, которая находится на другом

конце города. У него нет ни минуты свободного времени, поэтому он не в состоянии прочувствовать, чего он на самом деле хочет, он ко всему нейтрален, не успевает по-настоящему ни к кому привязаться, не умеет дружить. Привычка подчиняться и жить по расписанию подавляет в нем зачатки лидерства, от постоянного давления развиваются неврозы и тревожность.

Что делать?

Деньги, как любое «сильнодействующее средство», могут служить и во благо, и во вред. Поэтому по отношению к детям мы должны сформировать четкую финансовую стратегию.

Знать меру

Нельзя давать детям все и сразу. Надо, чтобы они учились ждать, терпеть, выживать. Над навыками волевого поведения необходимо работать, сами по себе они не появятся. Терпение как мышца: чем активнее ее тренируют, тем крепче она становится. Дети, при-

выкшие терпеть, способные переносить оптимальную фрустрацию, впоследствии более устойчивы к стрессу, сосредоточенны и рассудительны, не пасуют перед трудностями. z

Исходить из интересов ребенка

Ребенку трудно понять самому, к чему у него способности. Наша задача — не навязывать ему свои представления, не заставлять проживать жизнь вместо нас («У меня не вышло, так пусть хоть сын...»), а помочь выявить и реализовать его собственные таланты и наклонности. Это в тысячу раз полезней, чем платить большие деньги за занятия, которые ребенку неинтересны. Стоит задать себе стандартный «шпионский» вопрос: «На кого ты работаешь?» — и честно на него ответить. И тогда станет ясно, ради чего и ради кого мы вкладываемся в то или иное «предприятие» — ради своих амбиций или в интересах ребенка.

Не попрекать деньгами

Если мы вкладываем в ребенка, выполняем какие-то его просьбы — это

наше решение. Мы, родители, определяем, что ему на пользу, а что во вред. Да, он должен знать, что сколько стоит, и обсуждать наравне с другими членами семьи какие-то финансовые проблемы. Но никаких упреков быть не должно. Нельзя без конца подсчитывать деньги, потраченные на детей, и не стоит думать, что в качестве дивидендов мы получим любящего, послушного, благодарного ребенка, который будет кланяться нам в пояс: «Спасибо, мама с папой, что вы потратили на меня столько денег».

Время, забота, любовь

Мы часто обижаемся на холодность и расчетливость наших взрослых детей, но ведь они отдают нам свой сыновий долг в той же валюте, в какой получали любовь от нас, — вещами, деньгами, услугами нанятых людей.

Чтобы нам не пришлось испытывать горечь, обиду и разочарование, надо учиться инвестировать в детей не рублями и валютой, а любовью, теплом и вниманием — инвестировать в отношения.

Когда дело касается ребенка, формула «деньги решают все» не работает. Поэтому мой любимый совет, который я даю своим клиентам, звучит так: «Тратьте на ребенка денег по крайней мере в два раза меньше, а времени в два раза больше». ●

ДОРОГИЕ МОИ СТАРИКИ

6

Старые автомобили названы самым выгодным вложением в предметы коллекционирования. Способны ли олдтаймеры (так принято называть авто старше 30 лет) вас озолотить, выяснили «Деньги».

Британский банк Coutts, работающий с весьма состоятельными клиентами, в сентябре опубликовал доклад, оценив доходность инвестиций в так называемые предметы страсти. Среди них числятся объекты, традиционно входящие в круг интересов коллекционеров: монеты и произведения искусства, ювелирные изделия и марки, часы и вино, ковры и классические автомобили. Страсть к олдтаймерам перебила все остальные. Если верить докладу, с 2005 года авто-классика выросла в цене на 332%, в то время как у ближайшего «преследователя» — монет — аналогичный показатель увеличился на 224%.

Британскому банку вторит международное агентство элитной недвижимости Knight Frank, проводящее собственную оценку вложений в предметы старины и страсти. Средняя цена олдтаймеров за десятилетие, по их данным, выросла на 362%, что сулит немалую выгоду тем, кто сумел распознать тренд на автомобильную ностальгию. Покупаем раритет, ждем десять лет и продаем его в три раза дороже. Не слишком ли легкие деньги?

Ситуация, естественно, гораздо сложнее. Не все автомобили дорожают одинаково. Ракетное ускорение рынку олдтаймеров придали отдельные позиции, удорожание которых спровоцировали инвестиционные фонды, разглядевшие в автоклассике привлекательный актив.

Двигатель рынка

Самым дорогим автомобилем, когда-либо проданным на аукционе, стал Ferrari 250 GTO. Итальянский спорткар, выпущенный в 1962 году, ушел с молотка в 2014 году за \$38 млн, задрав планку на очень высокий уровень и резко подтолкнув цену и на остальные творения «конюшни» из Маранелло. При этом до максимальной оценки он не дотянул — компания Hagerty, занимающаяся страхованием раритетных автомобилей, на тот период котировала его на уровне от \$58 млн до \$69 млн в зависимости от состояния. Но внакладе прошлый владелец вряд ли остался, еще в 2007 году Hagerty оценивала этот автомобиль от \$10 млн до \$12,5 млн. Интересно, что 250 GTO, которых всего было выпущено 39 штук, редко попадает на открытый рынок. На октябрь 2017 года в продаже был лишь один экземпляр с номером шасси 3387GT, дилер предлагал его за \$56 млн (данные российской версии журнала Classic & Sports Car, 2017, №22).

Однако дальнейшего резкого взлета цен на классические Ferrari ждать вряд ли стоит — показатели приостановили свое вертикальное восхождение и даже немного просели. Тот же отчет Coutts говорит, что, несмотря на рост котировок классических автомобилей в течение 12 лет, в последний год была отмечена отрицательная динамика — за короткий период они подешевели на 10%. Согласно исследованию Knight Frank, олдтаймеры рост не остановили, но темп радикально снизился — до всего лишь 2% за последний год, в то время как коллекционное вино подорожало, например, сразу на 25%.

Глеб Рачко, владелец фирмы по продаже и реставрации ретроавтомобилей OldtimerCars, говорит, что это стало результатом перегретости рынка. По его словам, нужно понимать, что картину формируют по большей части аукционы мирового масштаба. Наибольшее число продаж ежегодно приходится на конец лета, на неделю автомобильной классики в Монтерее (Калифорния, США), — это RM Sotheby's, Bonhams, Gooding & Company. В эти дни продаются олдтаймеры на несколько сотен миллионов долларов! Крупные инвестиционные фонды раскачивают рынок — играют на повышение, скупая редкие экземпляры. Однако нынешняя ситуация, по мнению господина Рачко, напоминает пузырь, который может скоро лопнуть. Эксперт советует четко оценивать риски: вкладываться на пике не стоит.

Большой куш

Если топовые позиции уже вряд ли смогут удвоить или даже утроить свою цену за десяток лет, есть целый список автомобилей, которые пока не регистрируют резких взлетов, но при этом уверенно дорожают каждый год и имеют инвестиционный потенциал. Глеб Рачко говорит: «Покупать нужно то, что нравится. Инвестиции в машину — это долгая история, и смотреть 15 лет в гараже на автомобиль, который не очень радует глаз, как-то странно. При этом, конечно, нужно отслеживать динамику роста цены и правильно подходить к выбору. Так, есть марки и модели, которые дорожают всегда, однако на динамику сильно влияет год выпуска, поколение модели, ее тираж».



ДМИТРИЙ КОРОТАЕВ

Выбор этот основывается на оценке многих параметров. На стоимости ретроавтомобиля сказывается даже то, насколько выгодно смотрится сочетание цвета кузова с отделкой интерьера. Конечно же, самое главное — это уникальность модели. Если автомобиль выпущен тиражом несколько десятков или сотен экземпляров — это всегда «голубая фишка». Важнейшим критерием является сохранность. Самые ценные экземпляры — автомобили в абсолютно аутентичном состоянии, до последней лампочки. Таких олдтаймеров единицы, поскольку прошло уже немало времени с момента выпуска, но они все же встречаются — иногда их находят в гаражах, сараях, забытых много десятилетий назад. Обычно их тут же выставляют на аукцион, даже не отмыв от пыли. Стоят такие «амбарные находки» баснословных денег, иногда в два раза дороже полностью отреставрированных аналогов той же модели.

Вторая категория — отреставрированные до состояния оригинала экземпляры. Зачастую восстановление проходит в специальных подразделениях автопроизводителя, который выдает соответствующий сертификат. Если на такой машине не планируют ездить, то уместно делать 100-процентное заводское обслуживание вплоть до винтажной АКБ. А вот для редких прогулок олдтаймеры немного модифицируют ради удобства. На плохо отреставрированных вариантах можно прогореть — с течением лет они не будут прибавлять в цене, поскольку не представляют никакого интереса для коллекционеров.



Однако даже при условии хорошего состояния нужно чувствовать конъюнктуру. Не стоит вкладываться в лишние изюминки автомобили — седаны, например, мало кого интересуют, поэтому дорожают медленно. Массовые американские машины также котируются невысоко. А вот европейские кабриолеты, спорткары и модификации ограниченного тиража могут быть инвестиционно привлекательны. Но и тут вложения могут обернуться потерями. Например, довольно распространенный Chevrolet Corvette C1 с мотором V8 предлагается за относительно небольшие деньги, однако, скорее всего, со временем дорожать будет слабо, а такая же модель, но с редким шестицилиндровым рядным мотором Blue Flame имеет все шансы здорово вырасти в цене, заметно опередив среднерыночные тенденции.

Глеб Рачко рассказывает, что приобрел Maserati 4200 Spyder ограниченной серии, которая предусматривала всего 90 экземпляров. Машина обошлась ему в Москве в \$30 тыс., но сейчас такая в Европе уже стоит \$100 тыс. «Могу предположить, что через десять лет цена вырастет примерно до \$300 тыс., потому что, во-первых, янгтаймеры (автомобили 80–90-х годов) сейчас активно дорожают», — говорит эксперт.

Примеры удачных инвестиций

Россиянин, имя которого мы не можем назвать, купил в Бельгии Ferrari Testarossa 1985 года выпуска за \$37 тыс., прошло два года, и аналоги стали стоить

\$100–150 тыс. Владелец предвкушал дальнейший рост, но дилеры выбросили на рынок слишком много предложений, и цены стабилизировались.

Другой российский коллекционер купил Ferrari за \$350 тыс., а через четыре года радовался аукционным результатам на аналоги, которые преодолели миллион. «Все мои клиенты активно отслеживают рынок олдтаймеров, зачастую радостно присылая мне цены на машины, подобные их», — делится Глеб Рачко. — Буквально пару дней назад клиент увидел в продаже Porsche 911S 1969 года выпуска за \$200 тыс., хотя его автомобиль пять лет назад обошелся ему в \$100 тыс.»

Впрочем, нельзя забывать и о расходах на таможенную очистку, содержание, обслуживание олдтаймеров. Каждый отдельный автомобиль следует изучать, взвешивать рентабельность покупки. Смотреть нужно и на историю автомобиля, и на бэкграунд конкретного экземпляра. Звездный владелец, участие в фильмах и событиях — все это может солидно взвинтить цену. Другое дело, что это процесс непредсказуемый, на легендарность рыночные правила не рас-

пространяются. «Все зависит от того, сколько поклонников условной Мэрилин Монро участвует в аукционе», — говорит Глеб Рачко. Он вспоминает случай, когда купе Porsche 911S, цена которому от силы \$100 тыс., продали на американском аукционе почти за \$1,4 млн. Машина принадлежала Стиву Маккуину и снималась в заходных кадрах к культовому фильму «Ле-Ман». Однако спрогнозировать, что на конкретных торгах будет присутствовать фанат американского актера, невозможно.

Практика подтверждает слова российского эксперта. Через несколько лет, в 2015 году, еще один Porsche 911, принадлежавший Маккуину, не смог найти нового владельца на аукционе Christie's, хотя предварительная оценка была заметно более демократичной — эксперты аукциона предрекали, что за этот Porsche покупатели дадут около \$250 тыс.

СПИСОК САМЫХ ДОРОГИХ АВТОМОБИЛЕЙ НА АУКЦИОНЕ				
ГОД	АВТОМОБИЛЬ	ЦЕНА (\$)	АУКЦИОННЫЙ ДОМ	ДАТА
1	1962 FERRARI 250 GTO BERLINETTA	38 115 000	BONHAMS	2014
2	1957 FERRARI 335 SPORT BY SCAGLIETTI	35 711 359	ARTCURIAL	2016
3	1954 MERCEDES-BENZ W196R FORMULA 1 RACING SINGLE-SEATER	29 650 095	BONHAMS	2013
4	1956 FERRARI 290 MM BY SCAGLIETTI	28 005 000	RM SOTHEBY'S	2015
5	1967 FERRARI 275 GTB/4*S N.A.R.T. SPIDER BY SCAGLIETTI	27 500 000	RM	2013
6	1964 FERRARI 275 GTB/C SPECIALE BY SCAGLIETTI	26 400 000	RM	2014
7	1956 ASTON MARTIN DBR1	22 550 000	RM SOTHEBY'S	2017
8	1955 JAGUAR D-TYPE	21 780 000	RM SOTHEBY'S	2016
9	1939 ALFA ROMEO 8C 2900B LUNGO SPIDER BYTOURING	19 800 000	RM SOTHEBY'S	2016
10	1961 FERRARI 250 GT SWB CALIFORNIA SPIDER	18 649 760	ARTCURIAL	2015

«Москвичи» рискованны. Хорошие экземпляры стоят дорого, реставрация может потребовать значительных вложений и занимать продолжительное время, при этом на выходе получается автомобиль, которым интересуются единицы. Ждать спроса из-за рубежа не стоит, а на российских сайтах полно дешевых вариантов.

У серьезных коллекционеров, как правило, вся советская классика в идеальном состоянии уже есть. Богатейшие люди России скупают за миллионы долларов и редчайшие правительственные «ЗИСы», «ЗИЛы», прототипы, уникальные машины. Однако все эти цены никак не соотносятся с реальным рынком, основную роль здесь играет сговор посредников, в свое время перегревших рынок. Выгодно реализовать подобные олдтаймеры на внешнем рынке практически невозможно.

Впрочем, и к вложениям в иностранную автоклассику у россиян много вопросов. Российский рынок почти не предоставляет выбора олдтаймеров, поэтому приобретать их придется за рубежом. Отдельные сложности могут возникнуть с их таможенной легализацией, которая сама по себе способна солидно увеличить стоимость. Ведь никаких льгот автомобилям старше 30 лет, кроме разрешения на ввоз без соответствия нормам токсичности и без обязательного модуля «ЭРА-ГЛОНАСС», не положено, для них действуют стандартные таможенные ставки. Со страховкой ситуация тоже никак не регламентирована, отдельные компании готовы выдавать полисы каско, но порядок возмещения ущерба вряд ли учитывает особенности олдтаймеров в полной мере. Например, если повреждена одна хромированная деталь, для идеального восстановления необходимо перехромировать и все остальные элементы, иначе они будут отличаться между собой, а это тянет за собой сотни тысяч рублей расходов.

Поэтому единицы в России видят олдтаймер не просто любимой игрушкой, а инвестпроектом. Долго, дорого, рискованно, очень много вопросов, ответить на которые могут считанные специалисты. Можно заработать 300%, но легко уйти в минус, а можно и вовсе остаться ни с чем, если таможенные органы посчитают, что автомобиль не соответствует предъявляемым к классике требованиям аутентичности, и поставят его на вечную стоянку. Однушка у метро в таких условиях продолжает оставаться гораздо более привлекательным вложением средств. ●

БРАЧНЫЙ ПЕРЕЛЕТ

В РОССИИ РАСТЕТ СПРОС НА СВАДЕБНЫЕ ТУРЫ



Свадебные фотографии на берегу океана или регистрация брака в средневековом замке: россияне все чаще отказываются от традиционных многодневных домашних застолий в пользу запоминающегося свадебного путешествия. «Деньги» выяснили, сколько будет стоить регистрация брака за рубежом, можно ли на ней сэконо-

мить и какие направления для подобной поездки чаще всего выбирают россияне. **Р**езкий рост выездного туристического потока, ставший одним из ключевых трендов этого года, заметен и на узкопрофильных направлениях. Российские молодожены стали значительно чаще отправляться в специально составленные свадебные туры. Представитель OnlineTur.ru Игорь Блинов говорит, что в этом году их продажи выросли на 45%. Это превышает средний показатель роста числа выезжающих за границу россиян. К слову, по данным Росстата, в первом полугодии из России за рубеж было совершено 17,1 млн туристических поездок, на 30% больше, чем годом ранее.

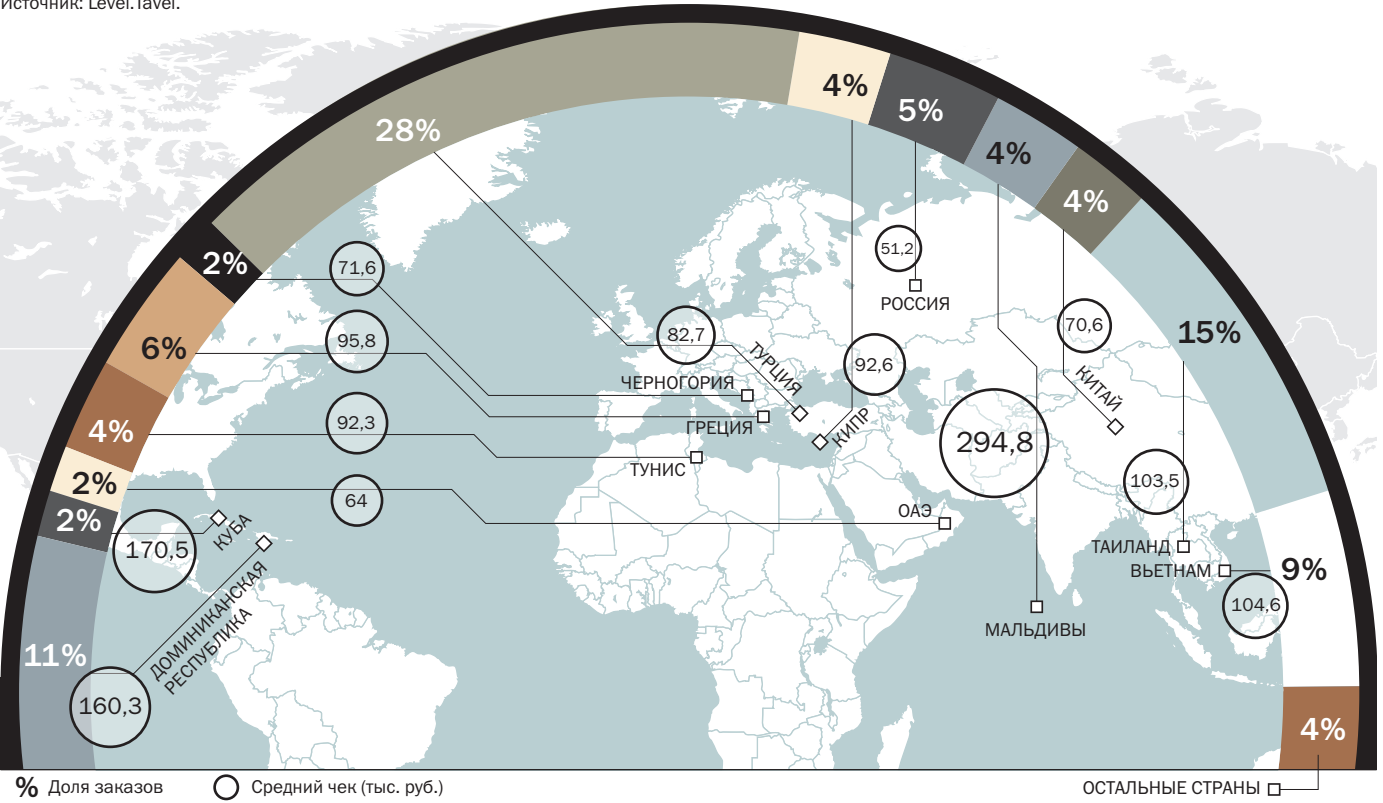
Рост интереса именно к свадебным турам заметили и другие участники рынка. Гендиректор Level.Travel Дмитрий Малютин отмечает, что в этом году их продажи выросли втрое по сравнению с прошлым. «Кроме того, увеличилось количество направлений, куда отправились влюбленные. Если в прошлом году было семь основных стран для романтических поездок, то в этом году их почти вдвое больше», — констатирует он.

По данным BSI Group, за последние два года продажи свадебных туров выросли на 16% на фоне укрепления национальной валюты и ее относительно низкой волатильности. Но Игорь Блинов уверен — дело не только в росте благосостояния. «Меняется отношение к самому бракосочетанию! Мы общаемся с клиентами, многие из них рассказывают, что предпочитают профинансировать запоминающееся путешествие, отказавшись от традиционного пышного застолья», — рассказывает он.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **AFP**

ПОПУЛЯРНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ СВАДЕБНЫХ ПУТЕШЕСТВИЙ РОССИЯН В 2017 ГОДУ

Источник: Level.Travel.





AFP

грамму. В BSI Group среди наиболее популярных для проведения свадеб европейских направлений выделяют Францию, Италию и Чехию. В Tez Tour добавляют к этому списку Грецию, где есть возможность организовать венчание.

На краю света

И все-таки более популярный вариант — свадьба на курорте. В числе самых популярных свадебных направлений Игорь Блинов называет Бали, Мальдивы, Доминиканскую Республику, Сейшелы и Маврикий. Практически аналогичный «топ» у Travelata.ru: Доминиканская Республика, Мальдивы, Сейшелы, Маврикий, Шри-Ланка, Мексика. Дмитрий Малюгин отмечает, что в этом году перечень наиболее востребованных свадебных направлений претерпел изменения. Если в 2016 году, согласно расчетам Level Travel, лидирующее положение занимала Доминиканская Республика, на которую приходилось 29% продаж, то в этом ее доля сократилась до 11%, а наиболее востребованной страной

для свадебной поездки оказалась Турция, обеспечившая 28% продаж.

В BSI Group рассказывают, что за организацию свадебной церемонии в экзотической стране придется заплатить \$900–950. Но гендиректор Travelata.ru Алексей Зарецкий указывает, что цены очень разнятся в зависимости от выбранного направления. Например, на Шри-Ланке, по его словам, за \$1,7 тыс. можно устроить свадьбу с путешествием на украшенном цветами слоне и с роскошным ужином на вилле с видом на океан. На Мальдивах жениха и невесту расписывают в беседке. В их честь музыканты трубят в морские раковины. Жених и невеста должны посадить кокосовое дерево. «Точно такую же церемонию могут заказать и уже женатые пары, тогда она будет называться „церемонией обновления отношений“ и стоить дешевле», — добавляет господин Зарецкий. На Маврикии, по его словам, все очень строго: документы готовят за несколько недель до церемонии и нужно соблюдать строгий дресс-код — костюмы и платья. Офици-

альный брак будет стоить около £1 тыс. «В Мексике серьезная бюрократия: брак можно зарегистрировать за \$2,5 тыс., но нужно принести различные медицинские справки, а свадьба на воздушном шаре в Доминиканской Республике с последующим заверением документов в местном МИДе обойдется уже в \$4 тыс.», — рассказывает господин Зарецкий.

Без оформления

Гораздо более бюджетный вариант — организация формальной свадебной церемонии после проведения официальной процедуры в российском ЗАГСе. Представитель Tez Tour Лариса Аханова рассказывает, что туроператоры называют такую церемонию «инстаграм-свадьбой». О том, что клиенты, проводящие за рубежом лишь показательную церемонию, составляют большинство, говорит и Игорь Блинов. Алексей Зарецкий указывает на значительное число подобных предложений. «Многие специально летят в экзотические страны с российским свидетельством о браке, а там уже обмениваются кольцами в необычной обстановке», — объясняет он. По данным господина Зарецкого, символическая церемония по древнему обряду индейцев майя в Мексике будет стоить примерно \$1,3 тыс. Та же свадьба на воздушном шаре в Доминиканской Республике без выдачи официальных документов, по словам господина Зарецкого, обойдется в \$1 тыс.

Но пакетный свадебный тур без учета стоимости регистрации в любом случае

будет стоить дороже обычного. Игорь Блинов рассказывает, что, как правило, разница в стоимости составляет 40–50%. «Стоимость вырастает за счет дополнительного набора услуг, в который обычно входят особый номер, создание антуража, красивая фотосессия на пляже, торжественный трансфер из аэропорта, шампанское и праздничный стол», — рассказывает он. По расчетам Travelata.ru, самое дорогое массовое направление для молодоженов — Маврикий. Средний чек на покупку специального тура на остров в этом году составляет 244 тыс. руб. Самый бюджетный вариант — Шри-Ланка, 103 тыс. руб. Свадебная поездка в Доминиканскую Республику, согласно среднему чеку, стоит 134,9 тыс. руб., на Сейшелы — 216,6 тыс. руб., Филиппины — 116,8 тыс. руб., в Мексику — 112,8 тыс. руб.

Не выезжая из страны

Специальные предложения для молодоженов есть и на рынке внутреннего туризма. Правда, их программа значительно отличается от зарубежных аналогов. Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин называет самым востребованным направлением для организованного отдыха во время медового месяца Санкт-Петербург. «И у этого есть своя логика: если молодожены залягут на пляже в Сочи, это будет обычный летний отпуск, а подъехать на белом лимузине к дворцу в Петергофе — запоминающееся событие», — рассуждает он. Точно так же речь может идти и о других популярных экскурсионных направлениях.

Господин Ромашкин рассказывает, что, как и в случае с поездками за рубежом, свадебные туры отличаются от традиционных «домашних» свадеб дополнительным антуражем. «От этого зависит и конечная цена тура: если стандартный недельный тур на двоих в Санкт-Петербург стоит \$600, то свадебная поездка может обойтись в \$5–6 тыс.», — добавляет он.

Но активно осваивать рынок свадебных туров начинают и загородные отели в средней полосе России. Так, по словам Сергея Ромашкина, расположенный во Владимирской области комплекс «Доброград» предлагает гостям организацию выездной церемонии бракосочетания. «Пока это, пожалуй, единственный пример, когда регистрация проходит непосредственно в отеле, во всех остальных случаях мы говорим лишь о свадебном путешествии по ее итогам», — говорит он. ●

САМЫЕ ДОРОГИЕ ТУРЫ НА ДВОИХ ПО ОТДАЛЕННЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ, ПОПУЛЯРНЫМ У МОЛОДОЖЕНОВ, РЕАЛИЗОВАННЫЕ В ТЕЧЕНИЕ ГОДА:

ДОМИНИКАНСКАЯ РЕСПУБЛИКА, ПУНТА-КАНА, 5*, ВСЕ ВКЛЮЧЕНО, 11 НОЧЕЙ	409 008 РУБ.
МАЛЬДИВЫ, АТОЛЛ СЕВЕРНЫЙ МАЛЕ, 4*, ВСЕ ВКЛЮЧЕНО, 11 НОЧЕЙ, 369 845 РУБ.	369 845 РУБ.
СЕЙШЕЛЫ, О. МАЭ, 4*, ЗАВТРАК-УЖИН, 11 НОЧЕЙ, 356 918 РУБ.	356 918 РУБ.
МАВРИКИЙ, 4*, ВСЕ ВКЛЮЧЕНО, 11 НОЧЕЙ, 306 776 РУБ.	306 776 РУБ.
ШРИ-ЛАНКА, ХИККАДУВА, 4*, ТРЕХРАЗОВОЕ ПИТАНИЕ, 10 НОЧЕЙ, 186 710 РУБ.	186 710 РУБ.
МЕКСИКА, П-ОВ ЮКАТАН, 5*, ВСЕ ВКЛЮЧЕНО, 11 НОЧЕЙ, 162 374 РУБ.	162 374 РУБ.
ФИЛИППИНЫ, О. СЕБУ, 5*, ЗАВТРАК, 9 НОЧЕЙ, 196 680 РУБ.	196 680 РУБ.

Источник: Tavelata.ru.

РИСКИ СВОБОДЫ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ

На чемпионат мира по футболу в России, как ожидается, приедет около миллиона иностранных туристов. К их приезду Ростуризм подписал меморандум о сотрудничестве с платформой Airbnb, которая позволяет частным владельцам сдавать свое жилье путешественникам. Представители гостиничного бизнеса боятся, что такое сотрудничество подорвет их позиции на рынке. Чего нужно опасаться клиентам Airbnb, выяснили «Деньги».



Платформа Airbnb была основана в 2008 году. С тех пор выросла из стартапа в глобальную компанию. Ее услугами воспользовались 150 млн гостей. В базе сервиса — 3 млн вариантов жилья в 191 стране мира. Компания давно ушла от первоначальной концепции AirBed & Breakfast, то есть «Надувной матрас и завтрак».

Сервис устроен просто: снять жилье в любой точке мира можно через приложение на смартфоне. Хозяевам квартир проект гарантирует финансовую защиту — до \$1 млн и берет за услуги 3% от суммы оплаты. Для гостей комиссионные — 5–15% от суммы.

Фактически платформа похожа на «торренты», которые связывают тех, у кого есть фильм, с теми, кто хотел бы его скачать. В юридическом смысле сходство тоже прослеживается: система рекомендует, но не следит за тем, платит ли арендодатель налоги, и поэтому Airbnb раздражает многие городские администрации. В Нью-Йорке, например, с ним воюют: в прошлом году там запретили аренду длительностью менее 30 дней без специального разрешения. Похожий закон действует и в Сан-Франциско.

Как в теории

Со стороны туриста система достаточно проста: после регистрации надо заполнить анкету, загрузить фотографию, сканы документов и дожидаться подтверждения личности. После этого остается найти вариант, забронировать его и отправиться навстречу новому опыту. С момента бронирования деньги находятся на счету у компании, хозяин квартиры получает их только спустя сутки после заселения. Если гостю что-то не понравится, он может связаться с поддержкой и уехать, получив обратно всю сумму. Такова теория, и в основном она работает.

На практике немного сложнее. Даже если в объявлении указано, что в нужные даты квартира свободна, — это еще ничего не значит. Опытные путешественники советуют прежде чем нажимать кнопку «забронировать», связаться с хозяином и получить у него подтверждение. Могут быть проблемы и посерьезнее.

Что на практике

Несоответствие обещаниям — одна из самых распространенных жалоб путешественников при помощи Airbnb. Хозяин, как правило, подробно описывает, что именно получит гость: постельное белье, фен, возможность пользоваться кухней и общей гостиной, общая будет ванная комната или персональная — самые разные мелочи могут иметь значение. В описании жилья обязательно есть фотографии. И все же бывали истории с подменами, когда оказывалось, что это снимки соседнего дома.

Часто путешественники рассказывают о неверно указанных ценах: после бронирования (то есть уже после списывания денег со счета) хозяин неожиданно заявляет, что планировал сдавать квартиру на эти даты дороже. Хостам не запрещено поднимать цены уже во время проживания гостя.

Странные штрафы

Российские путешественники чаще сталкиваются с другой формой непредвиденных расходов — неожиданными штрафами. Москвич Валентин Васин с шестью друзьями в марте нынешнего года снимал квартиру в Нью-Йорке. За неделю они заплатили 140 тыс. рублей. Вернувшись, обнаружили, что хозяин требует доплатить \$500 за якобы испорченное постельное белье. «Осознав, что с этим запросом ему ничего не светит, снизил до \$275, потом до \$225. Я снова отказался», — рассказывает господин Васин. По его словам, админы Airbnb выставили неустойку в \$133. Хозяин квартиры утверждал, что постояльцы постирали одеяло с хлоркой,

и оно потеряло цвет. Администраторы, не разобравшись, поверили, написали, что в случае неуплаты аккаунт будет удален, а долг передадут агентствам. «Деньги небольшие, — продолжает Васин. — Но это вопрос принципа. С нас взяли 140 тыс. рублей, 10 тыс. из них заработало Airbnb. 5 тыс. включалось за уборку дома. За нее, кстати, хозяин требовал дополнительные деньги». Только сняв все деньги с карты, Васин избежал уплаты штрафа. Он заявил «Деньгам», что пользоваться площадкой больше не будет.

Елена и Максим Лисун менее удачно съездили в Майами: «Мы снимали квартиру на первой линии на месяц за \$3 тыс. Что было в квартире, когда мы въезжали, — отдельная история. Три дня наводили порядок, убирали плесень, сушили квартиру и травили тараканов. При въезде хозяина не видели, ключи были в сейфе у консьержа. По личным обстоятельствам пришлось выехать раньше, списались с хозяином, убрали всю квартиру, скинули ему фото. Он сказал, что все нормально. Дней через десять пришла претензия на \$5 100 (порча или пропажа вещей). Хозяин квартиры просил замену мебели и ремонт, так как в квартире появилась плесень якобы потому, что, когда мы съехали, кондиционер был выключен. А надо было включить. Хозяин сказал, что надо было догадаться, что во Флориде кондиционеры не отключают». Был долгий спор, пришлось привлекать поддержку, решение было в пользу россиян.



Странный хозяин

То, что жилье сдают непосредственно местные жители, — и преимущество Airbnb, и потенциальная проблема. Компания требует от обеих сторон предоставить документы для верификации личности, но гарантий это не дает.

Артур Матвеев — пользователь Airbnb с опытом съема жилья в Сайгоне, Тель-Авиве, Риме и Тбилиси — стол-

кнулся с крайне странным поведением хозяина парижанина по имени Эван: «Мы прожили там два дня, дальше поступили как обычно: помыли посуду, вынесли мусор и улетели. Однако в аэропорту пересадки Эван прислал нам сообщение в крайне грубой форме, утверждая, что квартира осталась очень грязной». После попытки уточнить, что случилось и почему молодой человек

позволяет себе такие выражения, хост ответил еще грубее. Артур решил дальше общаться только с поддержкой, однако там предложили лишь через систему запросить у хозяина компенсацию и оставить ему негативный отзыв. И подали купон на \$25 за неудобства. «\$25, — удивился господин Матвеев. — Airbnb берет с каждой моей поездки процент, так почему я, человек, который платит

этому portalу деньги, не могу требовать защиты своих прав и интересов».

Особенности поддержки

На работу поддержки жалуются нередко. Инна Каминская бронировала дом в Апулии за 70 тыс. рублей. Потом отменила бронь. Деньги обещали вернуть в течение трех рабочих дней, и они вернулись, но ненадолго. «Каково было



КАК ВЫБРАТЬ СТРАХОВЩИКА ДЛЯ ПУТЕШЕСТВИЙ

ИРИНА СКОРОБОГАТОВА,
руководитель направления
по страхованию
путешественников
СК «Альянс»

Конечно, на отдыхе хочется думать только о хорошем. Но давайте будем объективны: иной климат, непривычная еда, опасные аттракционы, экзотические животные и огромное количество новых контактов не всегда идут на пользу

здоровью. И если в чужой стране вам понадобится медицинская помощь, важно быть уверенным, что помощь вам непременно окажут, причем быстро и качественно, что вам не придется срочно искать деньги на решение непредвиденных проблем. Это — зона ответственности страховщиков. Для выбора страховой компании нужно придерживаться простых правил.

Первый совет. Во избежание мошенничества следует обращаться в проверенные временем страховые компании с высоким рейтингом надежности. Также важно знать, с какой ассистанской (от фр. assistance — помощь) компанией работает выбранный страховщик, ведь именно ассистанская компания будет организовывать оказание медицинских и других услуг за рубежом. В разных странах разная специфика медицинского обслуживания, и именно ассистанская компания знает все нюансы работы медицинской помощи, ха-

рактерные для каждой из стран. Это позволяет быстро и качественно организовать помощь в любой стране. Кстати, Allianz — единственный страховщик, который предоставляет медицинский сервис с помощью собственной международной сервисной службы (Assistance) — Allianz Global Assistance (предыдущее название «Мондиаль Ассистанс»). Наша ассистанская компания Allianz Global Assistance имеет круглосуточные диспетчерские центры и русскоговорящих координаторов, насчитывает более 400 тыс. провайдеров по всему миру, в том числе и на территории России. Опыт Allianz Global Assistance в помощи людям более 60 лет. Надежная обширная сеть провайдеров услуг имеет решающее значение, так как своевременная и эффективная помощь возможна лишь при тесном и отлаженном взаимодействии операторов ассистанской службы и многочисленных подрядчиков (провайдеров медуслуг, медучреждений за рубежом).

Второй совет. Следует внимательно изучить, что именно покрывается страховкой, что в нее включено помимо расходов на получение экстренной медицинской и медико-транспортной помощи в связи с острым заболеванием или травмой. Входит ли в нее экстренная стоматологическая помощь (острая зубная боль), транспортировка в больницу, медицинская эвакуация к постоянному месту жительства, возвращение детей в страну постоянного проживания в случае экстренной госпитализации родителя во время отдыха, посещение родственником застрахованного лица в случае его госпитализации, а также досрочное возвращение из поездки в чрезвычайных ситуациях. Также важно проверить наличие франшизы в своем полисе. Франшиза (фр. franchise — льгота) в страховании — предусмотренное условиями страхования освобождение страховщика от возмещения оговоренной части убытков страхователя. С одной стороны, франши-

за позволяет сэкономить, снизить стоимость страховки, но при страховом случае вы должны быть готовы возместить самостоятельно часть расходов в размере франшизы, указанном в полисе. Нужно помнить, что это страхование именно для путешественников и страховкой покрываются расходы на оказание неотложной/экстренной медицинской и/или медико-транспортной помощи, возникшие во время путешествия. Страховка обычно не покрывает расходов, связанных с беременностью и родами, не предусматривает покрытие всех возможных расходов на лечение, санаторно-курортное лечение и т. д. Предполагается, что основное лечение застрахованный будет проводить дома, страхование путешественника для этого должно предусматривать покрытие расходов застрахованного на эвакуацию к постоянному месту жительства, при необходимости под надлежащим медицинским наблюдением (сопровождением).

ТОП-10 СТРАН, КУДА РОССИЯНЕ ПУТЕШЕСТВУЮТ С AIRBNB

Источник: Airbnb.



мое удивление, когда с моей карты снова списали сумму за бронь», — возмущается госпожа Каминская. В итоге ей пришлось ждать почти три недели разрешения ситуации. Разрешилось все благополучно.

Но в правилах действительно все написано: путешественник соглашается, что Airbnb не сдает ему жилье, не страхует его, не представляет его интересы и не контролирует ни одну из сторон. Это путешествие для тех, кто готов сам организовывать свою жизнь.

Что думает отельный бизнес

Несмотря на все эти потенциальные проблемы, люди весьма охотно пользуются сервисом. Ведь даже у крупнейшей в мире гостиничной сети Marriott International — «всего» 6 тыс. отелей на 1,2 млн гостей по всему миру, что вдвое меньше базы Airbnb.

По мнению гендиректора компании «VIP-сервис» Дмитрия Горина, нельзя

сказать, что Airbnb создает проблемы отельному бизнесу, — платформа занимает собственную нишу: «Соотношение организованных и индивидуальных поездок сохраняет неизменный баланс: если говорить о международном туризме, то это 70% к 30%. Сэкономить таким образом, конечно, можно, но компании, которые занимались классическим отельным туризмом, сейчас обязательно предлагают и возможность кратковременной аренды». Чего действительно не хватает Airbnb и подобным ему продуктам, считает господин Горин, — возможностей консалтинга. «Сейчас турагентства и туропера-

торы обязательно консультируют своих клиентов, особенно в люксовом сегменте. Люди хотят сравнить. При выборе путешествия люди хотят посмотреть, насколько их представления соответствуют действительности», — заключает Дмитрий Горин.

Представитель сервиса по поиску билетов Aviasales.Ru Янис Дзенис уверен в обратном: «Отличие от того, что было раньше в индустрии путешествий, — радикальное. Прежде всего вы больше не привязаны к своему туристическому агенту, который за вас решает, что вы будете делать и когда». По его мнению, туристические агентства предла-

С мая 2016 по апрель 2017 года число пользователей Airbnb из России, которые снимали жилье, составило 958 тыс. человек. При этом у россиян популярен внутренний туризм: из общего количества отечественных пользователей 12% пришлось на Санкт-Петербург, 5% — Москву, а всего на Россию — 28%. Другими популярными направлениями были Тбилиси (3%), Прага (2%) и Барселона (2%).

гают довольно узкий взгляд на мир, ориентируясь на массовый спрос.

Впрочем, помимо жилья платформа Airbnb дает возможность получить уникальный опыт в путешествиях, например, посетить мастер-класс по кендо или поручить репликой старинной парусной лодки. Прошлой зимой компания приобрела финтех-стартап Tilt, позволяющий пользователям напрямую делать денежные переводы друг другу. А в сентябре вложила \$13 млн в приложение Resy, позволяющее заказывать столики в ресторанах. По словам сооснователя Airbnb Дабда Бело (Dubbed Belo), их компания не о туризме, а об образе жизни. Для тех, кто не готов экспериментировать, все еще есть традиционные туры. ●

Colliers
INTERNATIONAL

Коммерсантъ

FOUR SEASONS
HOTEL MOSCOW23 НОЯБРЯ
2017

Москва, ул. Охотный Ряд, 2

Участники рынка складской недвижимости подведут итоги года и обсудят наиболее актуальные вопросы:

- Вакансия 12% -10%-7%. Вернется ли эра спекулятивных складов?
- Запрос 30+ тыс. кв. м, что может предложить рынок?
- Что проще сегодня: адаптировать готовое здание или построить новый BTS?
- Склад класса А 2007 года vs 2018 года — цена, качество, технологии.

ПО ВОПРОСАМ РЕГИСТРАЦИИ:

Анастасия Шоршина | ru.sklad@colliers.com | +7 (495) 720-77-11



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



ПАРТНЕРЫ

PNKgroup

COALCO

comitas
КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ
ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ТЕРМИНАЛОВSTELLA
STROYПОДРОБНОСТИ:
kommersant.ru/hard_industrial_2017

«ЛЕГЕНДА» РИЖСКОГО ВЗМОРЬЯ

Притом что сегодня в России создано немало жилых проектов премиум-класса, многие россияне с удовольствием приобретают недвижимость в Юрмале. В частности, премиальный квартал LEGEND привлекает тем, что латвийский город Юрмала остается тихим островком комфортного балтийского климата, чем славился еще во времена царской России. Об этом рассказал **Станислав Лисиченко**, член Правления Legend Residencies.



Почему недвижимость в Латвии, в частности апартаменты квартала LEGEND в Юрмале, становится такой популярной среди жителей России? Чем это объясняется?

— Во-первых, Юрмала — это исторически популярный курорт для жителей России. Во-вторых, это близко, порядка десяти рейсов в день, это очень высокая степень доступности.

В-третьих, территория Юрмалы близка русским людям и по климату, и по культурной среде — здесь все говорят по-русски. Получается — привычная среда с мягким климатом, что само по себе прекрасно. Все знают эти реликтовые сосны, песок. Рижский залив, в котором живет та самая потрясающая водоросль, которая делает местный воздух целебным. Кстати, интересный факт: в советское время именно сюда направлялись на реабилитацию подводники после долгих походов. А еще в царское время в Юрмале появились первые в России грязелечебницы.

И конечно же, Юрмала у многих людей ассоциируется с местом, которое в советский период было кусочком Запада, с совсем другой бытовой культурой, отличной от советской. Отдых здесь всегда считался богемным, элитным.

Сегодня Юрмала сохраняет свое лицо, поскольку город защищен строгими регламентами застройки — здесь никогда не появятся бетонные коробки, и этот город останется в том же виде, каким его знали еще 100 лет назад.

— Каков портрет покупателя недвижимости в квартале LEGEND?

— В основном это состоявшиеся, семейные люди. Средний возраст нашего покупателя — 40 лет. Эти люди ценят спорт, здоровый образ жизни, спокойный, семейный отдых, без зноя и громких праздников. Такие люди уже имеют основное жилье, дачу, а недвижимость в Юрмале может быть для них третьей или даже четвертой резиденцией.

Кроме того, например, из Москвы сюда очень удобно добираться: полет из Москвы до аэропорта Риги занимает всего час пятнадцать. Еще пятнадцать минут из рижского аэропорта в Юрмалу — и вы просто в другом мире, с вековыми соснами, морем, красивейшей архитектурой. Поэтому неудивительно, что Юрмала привлекает предпринимателей, артистов, известных музыкантов.

— В России сегодня, в Москве в частности, есть немало проектов сегмента премиум. В чем квартал LEGEND уникален в своей категории?

— Наш проект действительно относится к премиальному сегменту, вот его критерии — у нас есть собственная инфраструктура отдыха — рестораны, пляж, спа, бассейн, спортивные залы, консьерж-сервисы, инфраструктура безопасности. Еще одна важная черта премиального жилья — соотношение общественных помещений (входных групп, холлов, лестниц) и площади квартир. То есть площади общественных помещений у нас гораздо больше, чем, например, в обычных квартирных домах. Это создает совсем другой уровень комфорта и атмосферу. Разумеется, применение таких материалов, как редкие сорта дерева, мрамора в отделке домов, также подтверждает принадлежность нашего проекта к сегменту премиум.

Я бы не сказал, что сегодня много подобных проектов создается даже в Москве. Есть, конечно, прекрасные дома на той же «золотой миле» в центральных районах российской столицы. Но принципиальное отличие нашего проекта, его уникальность заключаются в том, что проект LEGEND — курортная загородная резиденция. Кроме того, если посмотреть на цены, то при примерно равном качестве продукта наша недвижимость в разы дешевле недвижимости в столичных проектах.



ПРЕДОСТАВЛЕНО LEGEND RESIDENCIES

При этом мы создали не просто отдельный жилой дом, мы создали именно квартал, состоящий из трех малоквартирных зданий и частной виллы. Это четыре абсолютно разных по стилю строения, но объединенных общей инфраструктурой.

— Чем было продиктовано название вашего проекта? Имеет ли оно связь с историей? В чем именно?

— Каждый дом посвящен исторической личности. Например, флагманский дом квартала, находящийся ближе всех к морю, называется Villa Churchill — это архитектурное посвящение политике, писателю, лауреату Нобелевской премии Уинстону Черчиллю. Есть также частная вилла, принадлежащая одной семье, — Villa Hemingway (Хемингуэй), два дома по 15–20 квартир — Villa Hepburn (Хепберн), Villa Dietrich (Дитрих). Эти личности — легенды XX века. Поэтому наш проект и называется LEGEND. Эту идею придумал и реализовал Алексей Загребельный, управляющий партнер и крупнейший латвийский девелопер.

— Доступна ли ипотека для покупателей жилья квартала LEGEND? Готовы ли банки финансировать покупку жилья в LEGEND?

— Самая популярная схема, которой сегодня может воспользоваться наш покупатель, — ипотека. У нас есть очень хорошие возможности помочь нашим клиентам получить банковский кредит на покупку недвижимости в квартале LEGEND с небольшим первоначальным взносом. Дело в том, что банки, с которыми мы сотрудничаем, верят в нас, они знают, что у нас — ликвидный объект, поэтому готовы брать на себя некоторый риск и финансировать наших покупателей. В основном сегодня первоначальный взнос составляет 30% от стоимости жилья в нашем квартале, остальные 70% стоимости финансируют латвийские и европейские банки по ставке до 4% годовых. ●



CLASSIQUE 7147
ИСТОРИЯ ПРОДОЛЖАЕТСЯ...

NAPOLÉON

BREGUET

НАПОЛЕОН БОНАПАРТ (1769-1821)
ВЫДАЮЩИЙСЯ КЛИЕНТ ДОМА BREGUET – WWW.BREGUET.COM

Breguet
Depuis 1775