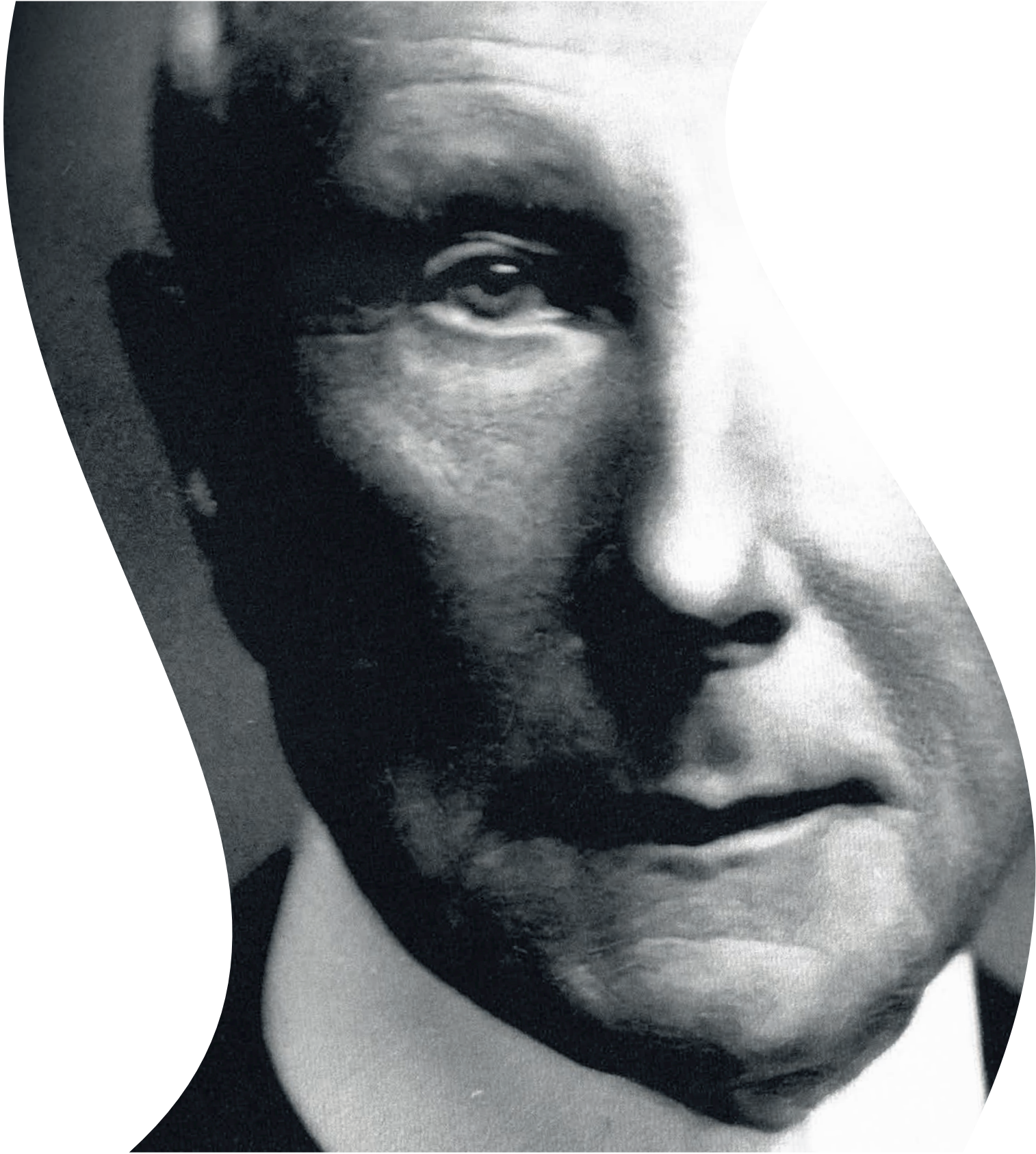




ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — **Коммерсантъ** — 13.03.2019



ЕГО ПЕРВЫЙ МИЛЛИАРД

20

**ОЦЕНИВАЕМ
ГОСДОЛГ**
ПОКА ДРУГИЕ
«СТРЕЛЯЮТ В НОГУ»

22

**ЗАРАБАТЫВАЕМ
НА ВАЛЮТЕ**
ИЗУЧАЯ СТРАТЕГИИ
НА РЫНКЕ

27

**СТРИЖЕМ
КУПОНЫ**
В РАЗГАР СЕЗОНА
ДИВИДЕНДОВ

40

**ЗАНИМАЕМСЯ
СПОРТОМ**
С ВЫГОДОЙ ДЛЯ КОШЕЛЬКА

45

**ПРОДАЕМ
СВОЮ КНИГУ**
ПО ОПЫТУ ТВОРЦОВ
БЕСТСЕЛЛЕРОВ

48

ГАЗУЕМ В ТРЕНДЕ
МЕНЯЕМ БЕНЗИН
НА БИОТОПЛИВО

59

**УЧИМСЯ У ПАПЫ
ХЕНДРИКСА**
НАЖИВАТЬ НАСЛЕДСТВО СЫНА



HENDERSON

25 ЛЕТ СТИЛЯ

**МУЖСКОЙ СТИЛЬ
КАК ФОРМА ИСКУССТВА**

HENDERSON.RU

REDA 1865

Двубортный клубный блейзер
HENDERSON выполнен из ткани
итальянской фабрики REDA.



Выражаем благодарность Мультимедиа Арт Музею, Москва за помощь в проведении съемки.

ДЕНЕЖНЫЙ ВОПРОС



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

Если хочешь понять человека, спроси его о деньгах! Ответ на этот вопрос — ключ к пониманию любой системы ценностей. За последние пару лет в приложении «Деньги» мы не случайно рассказывали об отношении к деньгам великих писателей, художников, философов, музыкантов и путешественников. Настало время поговорить о тех, кто всю свою жизнь занимается «деланием денег». В прошлом номере мы упоминали о революционере от финансов по имени Джон Богл. Сегодня в номере поговорим о человеке, которого справедливо зовут философом от финансов.

«Если ваша единственная цель состоит в том, чтобы стать богатым, вы никогда ее не достигнете» — эти слова принадлежат первому в истории долларовому миллиардеру. Тому самому, что прожил без малого сто лет. Тому, что считал успешных банкиров бедняками и не беднел, раздавая деньги всем, кого встречал на своем пути. Благотворительность для него была сродни суеверной привычке. Вера в деньги — сродни вере в Бога. «Я верю, что власть делать деньги является божьим даром», — говорил он. Думаю, именно с этого человека мы и начнем наш цикл рассказов о великих финансистах прошлого и настоящего.

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

ВЛАДИМИР ЖЕЛОНКИН —
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КОММЕРСАНТЪ»,
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ»

АНАТОЛИЙ ГУСЕВ — АВТОР ДИЗАЙН-МАКЕТА
СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ — 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: PHOTO BY LIBRARY
OF CONGRESS/CORBIS/VCG VIA GETTY

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 —
ПИ №ФС77-64419 ОТ 31.12.2015

ТИПОГРАФИЯ: PUNAMUSTA
АДРЕС: KOSTI AALTOSEN TIE, 9,
80141 JOENSUU, ФИНЛЯНДИЯ

ТИРАЖ: 75000.
ЦЕНА СВОБОДНАЯ

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

ЦЕНА СЛОВ

6 **ПРОСЬБА РАССЛАБИТЬСЯ**
С НАЧАЛА ГОДА ЦЕНЫ НА НЕФТЬ ВЫРОСЛИ ПОЧТИ НА ТРЕТЬ

ТРЕНД

8 **НЕРЕЗИДЕНТЫ ПРИКУПИЛИ ОФЗ**
ИХ ВЛОЖЕНИЯ В РУБЛЕВЫЕ СУВЕРЕННЫЕ ОБЛИГАЦИИ ВЫРОСЛИ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

10 **ЗАЩИТА ШОХИНА**
«ПРИНУДИТЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ» ОБЕРНУЛИСЬ СОГЛАШЕНИЯМИ О ЗАЩИТЕ ИНВЕСТИЦИЙ

14 **УКРАИНА: ЭКОНОМИКА В ДЕТАЛЯХ**
31 МАРТА НА УКРАИНЕ ПРОЙДУТ ПРЕЗИДЕНТСКИЕ ВЫБОРЫ

16 **САНКЦИИ ПЛЮС**
ПРЕДЛОЖЕНИЕ РАСШИРИТЬ СЕКТОРАЛЬНЫЕ САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ ВЫЗВАЛО ОТТОК ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ИЗ РОССИЙСКИХ ФОНДОВ АКЦИЙ

18 **НЕФТЬ В ПОИСКАХ БАЛАНСА**
ЧТО ПОВЛИЯЕТ НА ЦЕНЫ УГЛЕВОДОРОДОВ В ЭТОМ ГОДУ

20 **ВЫСТРЕЛ В НОГУ**
КАК В РОССИИ ОТРЕАГИРУЮТ НА НОВЫЕ САНКЦИИ

СВОИ ДЕНЬГИ

21 **«МЫ ХОТИМ, ЧТОБЫ НАШИ КЛИЕНТЫ ИСПОЛЬЗОВАЛИ МАКСИМАЛЬНОЕ ЧИСЛО ПРОДУКТОВ И СЕРВИСОВ ВТБ»**
О РЕЗУЛЬТАТАХ РАБОТЫ И ПЛАНАХ НА ПРЕДСТОЯЩИЙ ГОД РАССКАЗАЛ СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ВТБ АНДРЕЙ ОСИПОВ

22 **СТРАТЕГИИ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ**
ВСПОМИНАЕМ МАТЧАСТЬ, ОСВАИВАЕМ ИНСТРУМЕНТЫ, УЧИМСЯ ИГРАТЬ И ВЫИГРЫВАТЬ

27 **МЕЧТА АКЦИОНЕРА**
РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ВЫПЛАЧИВАЮТ РЕКОРДНЫЕ ДИВИДЕНДЫ

30 **ИННОВАЦИИ РОКФЕЛЛЕРА**
НА ЧЕМ СДЕЛАЛ СОСТОЯНИЕ ПЕРВЫЙ ДОЛЛАРОВЫЙ МИЛЛИАРДЕР

32 **«БИЗНЕС МЫСЛИТ КАТЕГОРИЯМИ: НУЖНО КУПИТЬ ТОВАР, КАК БЫСТРЕЕ И НАДЕЖНЕЕ ЭТО СДЕЛАТЬ?»**
О ТОМ, КАК АЛЬФА-БАНК РЕШАЕТ ЗАДАЧИ, В ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ» РАССКАЗАЛ ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ АЛЬФА-БАНКА ВЛАДИМИР ВОЕЙКОВ

34 **ДЕПОЗИТЫ РОСТА**
ФЕВРАЛЬ ОКАЗАЛСЯ ПРОВАЛЬНЫМ МЕСЯЦЕМ ДЛЯ ОСНОВНЫХ КЛАССОВ АКТИВОВ

36 **«ЛЮДИ ПЕРЕСТАЮТ ОЩУЩАТЬ, ЧТО ОНИ „РАССТАЮТСЯ“ С ДЕНЬГАМИ»**
КАК «ТИНЬКОФФ ИНВЕСТИЦИЯМ» УДАЛОСЬ РАЗГЛЯДЕТЬ ПОТЕНЦИАЛ В ПРОСТОМ РОССИЙСКОМ ОБЫВАТЕЛЕ, «ДЕНЬГАМ» РАССКАЗАЛ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ТИНЬКОФФ-БАНКА АЛЕКСАНДР ЕМЕШЕВ

38 **ИПОТЕКА ДЛЯ ДЕТЕЙ**
КАК ИНИЦИАТИВА ПРЕЗИДЕНТА ИЗМЕНИТ РЫНОК

40 **ФОНДЫ НЕСТАНДАРТНОЙ ОРИЕНТАЦИИ**
РИСКИ РЕДКИХ ПИФОВ ОЦЕНИЛИ «ДЕНЬГИ»

42 **ФИНАНСЫ ПО УКАЗКЕ**
ЗАЩИТЯТ ЛИ СЕРТИФИЦИРОВАННЫЕ СОВЕТНИКИ ОТ НЕДОБОРОСОВЕСТНЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ

45 **БУМАЖНЫЕ ЛАВРЫ**
КАК ПРОДАТЬ СВОЮ КНИГУ

48 **ЧЕМ ГАЗ ЛУЧШЕ БЕНЗИНА**
ТЕСТИРУЕМ АВТОМОБИЛИ С ГАЗОВЫМИ ДВИГАТЕЛЯМИ

51 **ГИБКИЙ ФОРМАТ**
КАКИЕ СМАРТФОНЫ УДИВИЛИ ВСЕМИРНЫЙ МОБИЛЬНЫЙ КОНГРЕСС В БАРСЕЛОНЕ

52 **НЕЖЕЛАТЕЛЬНЫЙ КЛИЕНТ**
ПОЧЕМУ ДИЛЕРЫ И ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПРОИГРЫВАЮТ АВТОЮРИСТАМ

54 **«БИЗНЕС ТРЕБУЕТ ТАКОГО ЖЕ ВНИМАНИЯ, КАК И РЕБЕНОК»**
ДЕСЯТЬ ЛЕТ НАЗАД АНАСТАСИЯ ТАТУЛОВА ОТКРЫЛА СВОЕ ПЕРВОЕ КАФЕ «АНДЕРСОН» В ОДНОМ ИЗ СПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ МОСКВЫ

56 **ПОПРАВКА НА КОНФЛИКТ**
ТУРФИРМЫ КОРРЕКТИРУЮТ ЦЕНЫ НА ЮГО-ВОСТОЧНОМ НАПРАВЛЕНИИ

58 **ОТДЫХ С НАЦЕНКОЙ**
КАК ПОДОРОЖАЛИ ТУРЫ НА МАЙСКИЕ ПРАЗДНИКИ

STORY

59 **ДЕНЬГИ ХЕНДРИКСА**
СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЮТ НА ВЕЛИКОМ ГИТАРИСТЕ

СТИЛЬ

63 **50 ОТТЕНКОВ СИНЕГО**
О ГЛАВНОМ ЦВЕТЕ СЕЗОНА В МУЖСКИХ ЧАСАХ



НА ГОРИЗОНТЕ - НОВЫЙ TERRE

TERRE
D'HERMÈS
EAU INTENSE
VÉTIVER

НОВИНКА
TERRE D'HERMÈS EAU INTENSE VÉTIVER

ПРОСЬБА РАССЛАБИТЬСЯ

С начала года цены на нефть выросли почти на треть и вернулись к уровню выше \$65 за баррель. В игру вновь включились такие нефтяные тяжеловесы, как США и Саудовская Аравия, где политики возобновили словесные интервенции. Несмотря на рост цен на нефть, они все еще остаются существенно ниже не только исторического максимума 2008 года, но и пикового значения прошлого — 2018 года. Не удивительно, что страны, экономики которых построены на экспорте сырья, заинтересованы в дальнейшем росте цен. В этой ситуации министр энергетики Саудовской Аравии Халид аль-Фалих не устает заявлять о планах королевства сократить добычу нефти, что традиционно вызывает бурный рост котировок. Рост цен на нефть ведет к росту стоимости бензина и разгону инфляции. На это весьма болезненно реагирует президент США Дональд Трамп, который уже не первый год пытается навязать участникам глобального рынка свои правила. Так было и на этот раз. Правда, теперь он не указывал, а вежливо попросил ОПЕК «расслабиться». Рынок «расслабился» и просел, но всего на 3%. Цены при этом остались у отметки \$65 за баррель •

ПРЕЗИДЕНТ США
ДОНАЛЬД ТРАМП

(В ИНТЕРВЬЮ
ТЕЛЕКАНАЛУ CBS)

«КОНЕЧНО, ЭТО (ВВЕДЕНИЕ АМЕРИКАНСКИХ ВОЙСК В ВЕНЕСУЭЛУ.— „ДЕНЬГИ“) ТО, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ВАРИАНТОВ».



МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ
САУДОВСКОЙ АРАВИИ
ХАЛИД АЛЬ-ФАЛИХ

(В ИНТЕРВЬЮ ГАЗЕТЕ FINANCIAL TIMES)

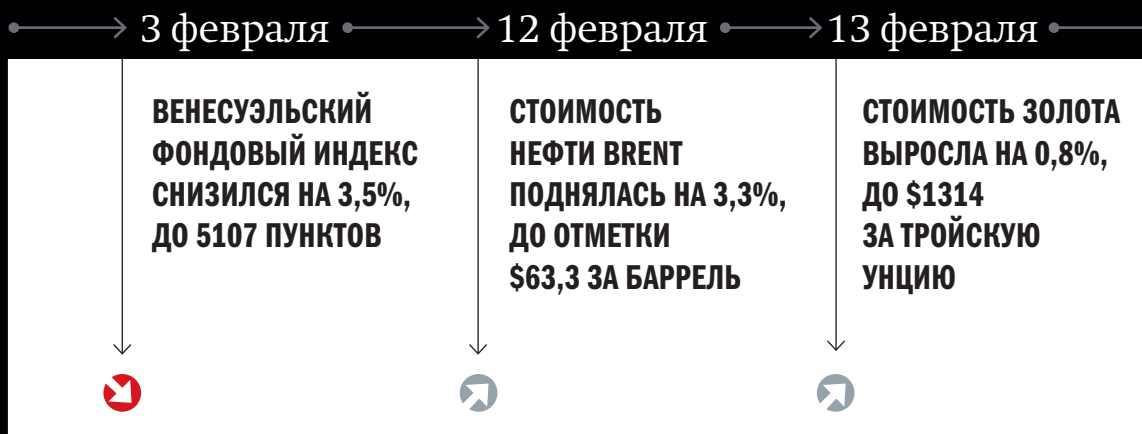
«В МАРТЕ КОРОЛЕВСТВО СОКРАТИТ ДОБЫЧУ ПОЧТИ ДО 9,8 МЛН БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ ПО СРАВНЕНИЮ С 11 МЛН БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ В НОЯБРЕ. ЭКСПОРТ ТАКЖЕ УПАДЕТ — ДО 6,9 МЛН БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ ПО СРАВНЕНИЮ С 8,2 МЛН БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ ТРИ МЕСЯЦА НАЗАД».



ПРЕЗИДЕНТ США
ДОНАЛЬД ТРАМП

(В СВОЕМ TWITTER)

«КИТАЙСКО-АМЕРИКАНСКИЕ ОТНОШЕНИЯ ВО ВСЕМ ЗАВИСЯТ ОТ ДВУХ ЛИДЕРОВ. В КОНЕЧНОМ ИТОГЕ СИ (ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КНР СИ ЦЗИНЬПИН.— „ДЕНЬГИ“) И ТРАМП ПРИДУТ К СОГЛАШЕНИЮ, А МОЖЕТ, И НЕТ».



КАК МЕНЯЛСЯ ОБЪЕМ ВЫПЛАТ ДИВИДЕНДОВ КРУПНЕЙШИХ ПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ (ТРЛН РУБ.)

Источник: оценка «Денег».



СЕЗОН ДИВИДЕНДОВ ОТКРЫТ

Объем дивидендных выплат крупнейших публичных российских компаний, чьи акции торгуются на Московской бирже, по итогам 2018 года превысит 2,5 трлн руб. Это рекордный результат за все годы существования российского фондового рынка. По сравнению с предыдущим годом компании и банки увеличат объем выплат на треть. Выплаты таких компаний, как «Роснефть», «Норильский никель», АЛРОСА, «Сургутнефтегаз», «Детский мир», вырастут в 2–2,5 раза.

СТОИМОСТЬ ПРОЖИВАНИЯ В ОТЕЛЯХ В ПЕРИОД МАЙСКИХ ПРАЗДНИКОВ

Источник: данные Ostrovok.ru.



МАЙСКИЕ ПОДОРОЖАЛИ

Средняя стоимость бронирования отелей за рубежом на период 1–12 мая за год выросла на 13%, до 35,8 тыс. руб. В эту сумму входят бронирования на шестидневный срок. По данным портала Ostrovok.ru, дороже всего на майские будет стоить проживание в Париже, где ночь в отеле в среднем обойдется в 9,8 тыс. руб. На втором месте — Милан, подорожавший за год сразу на 35%, до 9,3 тыс. руб. Столько же стоит ночь в Дубае.

ПОДРОБНЕЕ О РАЗМЕРЕ ВЫПЛАТ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «МЕЧТА АКЦИОНЕРА» НА СТРАНИЦЕ 27.

ПОДРОБНЕЕ О ЦЕНАХ ТУРПУТЕВОК В МАЕ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ОТДЫХ С НАЦЕНКОЙ» НА СТРАНИЦЕ 58.



ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КНР
СИ ЦЗИНЬПИН
(НА ВСТРЕЧЕ С ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ США)

«МЫ ГОТОВЫ РАБОТАТЬ НАД УСТРАНИ-
НИЕМ РАСХОЖДЕНИЙ И ТРЕНИЙ ПУТЕМ
СОТРУДНИЧЕСТВА РАДИ ТОГО, ЧТОБЫ
ОБЕ СТОРОНЫ ДОСТИГЛИ СОГЛАШЕНИЯ,
КОТОРОЕ БЫЛО БЫ ПРИЕМЛЕМО И ДЛЯ
КНР, И ДЛЯ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ».

ПРЕЗИДЕНТ США
ДОНАЛД ТРАМП
(В СВОЕМ TWITTER)

«ЦЕНЫ НА НЕФТЬ СТАНОВЯТСЯ СЛИШКОМ
ВЫСОКИМИ. ОПЕК, ПОЖАЛУЙСТА,
РАССЛАБЬТЕСЬ И НЕ УСЕРДСТВУЙТЕ.
МИР НЕ МОЖЕТ ВЫНЕСТИ ТАКОЙ РЕЗКИЙ
СКАЧОК ЦЕН – ХРУПОК».



ПРЕМЬЕР-МИНИСТР
ВЕЛИКОБРИТАНИИ
ТЕРЕЗА МЭЙ
(ВЫСТУПАЯ В ПАРЛАМЕНТЕ СТРАНЫ)

«ЕСЛИ ОНИ (ПАРЛАМЕНТАРИИ. –
„ДЕНЬГИ“) ВЫСКАЖУТСЯ
ПРОТИВ ЭТОГО (ОСУЩЕСТВИТЬ
„БРЕКСИТ“ БЕЗ СДЕЛКИ. –
„ДЕНЬГИ“), ПАЛАТА ОБЩИН
14 МАРТА СМОЖЕТ ПРОГОЛО-
СОВАТЬ ЗА КРАТКОЕ, ОГРАНИ-
ЧЕННОЕ ПРОДЛЕНИЕ СТАТЬИ
50 ЛИССАБОНСКОГО ДОГОВОРА
(ОПРЕДЕЛЯЮЩЕЙ, В ЧАСТНО-
СТИ, СРОКИ „БРЕКСИТА“. –
„ДЕНЬГИ“).

ГЛАВА ФРС США
**ДЖЕРОМ
ПАУЭЛЛ**
(НА СЛУШАНИЯХ
В БАНКОВСКОМ КОМИТЕТЕ СЕНАТА)

«ХОТЯ МЫ СЧИТАЕМ НЫНЕШ-
НИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
УСЛОВИЯ ЗДОРОВЫМИ,
А ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИ-
КИ БЛАГОПРИЯТНЫМИ,
ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО
МЕСЯЦЕВ МЫ СТОЛКНУЛИСЬ
С РЯДОМ ПРОТИВОРЕЧИВЫХ
ТЕНДЕНЦИЙ И СИГНАЛОВ.
МЫ БУДЕМ ВНИМАТЕЛЬНО
СЛЕДИТЬ ЗА ЭТИМИ ВОПРО-
САМИ ПО МЕРЕ ИХ РАЗВИТИЯ».

ВЛАДЕЛЕЦ АФК «СИСТЕМА»
ВЛАДИМИР ЕВТУШЕНКОВ
(В КУЛУАРАХ РОССИЙСКОГО
ИНВЕСТИЦИОННОГО ФОРУМА В СОЧИ)

«МОЖЕМ И НЕ ПРОДАВАТЬ
(АКЦИИ „ДЕТСКОГО МИРА“.–
„ДЕНЬГИ“), ОН ХОРОШО
РАЗВИВАЕТСЯ,
РАСТЕТ НА 20%».



ГЛАВА TESLA
ИЛОН МАСК
(В СВОЕМ TWITTER)

«В 2011 ГОДУ TESLA
ВЫПУСТИЛА НОЛЬ
АВТОМОБИЛЕЙ,
А В 2019-М ВЫПУСТИЛА
ОКОЛО 500 ТЫС.
АВТОМОБИЛЕЙ».



14 февраля 15 февраля 19 февраля 25 февраля 26 февраля 26 февраля

СТОИМОСТЬ
АКЦИЙ «ДЕТС-
КОГО МИРА»
ВЫРОСЛА
НА 0,6%,
ДО 88,9 РУБ.

ВЕДУЩИЕ
ЕВРОПЕЙСКИЕ
И АМЕРИКАН-
СКИЕ ИНДЕКСЫ
ВЫРОСЛИ
НА 0,4–1,7%

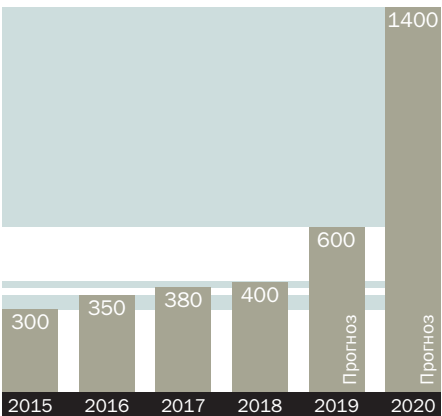
СТОИМОСТЬ
АКЦИЙ TESLA
В НАЧАЛЕ ТОРГОВ
НА БИРЖЕ NASDAQ
ВЫРОСЛА НА 1%

СТОИМОСТЬ СЕВЕ-
РОМОРСКОЙ НЕФТИ
BRENT УПАЛА
НА 3%, ДО \$64,76
ЗА БАРРЕЛЬ

КУРС ФУНТА
СТЕРЛИНГОВ
ВЫРОС НА 0,9%,
ДО \$1,3283

ИНДЕКС DXY
(КУРС ДОЛЛАРА
ОТНОСИТЕЛЬНО
ШЕСТИ ВАЛЮТ)
СНИЗИЛСЯ НА 0,4%,
ДО 96 ПУНКТОВ

ЧИСЛО АВТОМОБИЛЬНЫХ
ГАЗОПОЛНИТЕЛЬНЫХ
КОМПРЕССОРНЫХ СТАНЦИЙ В РОССИИ
Источники: компания Creon Energy, Минэнерго.

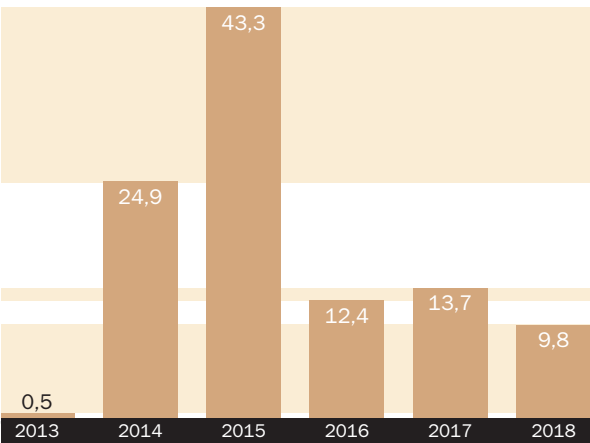


ГАЗ ПРОТИВ
БЕНЗИНА И ЭЛЕКТРИЧЕСТВА

К 2020 году в России будет 1,4 тыс.
автомобильных газонаполнительных
компрессорных станций. Пока же их
только 400. Эксперты считают, что у га-
зового транспорта — большое будущее.
Власти настаивают: автомобили на про-
пане и метане в России будут более вос-
требованы, чем электрокары, набираю-
щие популярность в Америке и Европе.

ПОДРОБНЕЕ О ВЫГОДЕ И РИСКАХ ГАЗОВОГО ТРАНСПОРТА ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ
«ЧЕМ ГАЗ ЛУЧШЕ БЕНЗИНА» НА СТРАНИЦЕ 48.

ДИНАМИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ИНФЛЯЦИИ
И БАНКОВСКОЙ КРЕДИТНОЙ СТАВКИ (%)
Источник: НБУ.



ВЫБОРЫ, ВЫБОРЫ...

После двух лет падения ВВП
и резкого снижения уровня жиз-
ни населения в 2014–2015 го-
дах экономика Украины возвра-
щается к росту. В 2018 году ВВП
страны, согласно прогнозам
Всемирного банка и Националь-
ного банка Украины, вырастет
на 3,2–3,3%. Пока же размер
экономики страны все еще мень-
ше, чем в 2013 году, и, по расче-
там Минэкономики, этот уровень
будет достигнут не ранее 2021
года. Эксперты Всемирного бан-
ка подсчитали, что до уровня
Польши Украина сможет дорасти
через полвека, а до уровня
Германии — через 100 лет.

ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ НАСЛЕДСТВЕ НОВОГО УКРАИНСКОГО ПРЕЗИДЕНТА ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ
«УКРАИНА: ЭКОНОМИКА В ДЕТАЛЯХ» НА СТРАНИЦЕ 14.

НЕРЕЗИДЕНТЫ ПРИКУПИЛИ ОФЗ

ИХ ВЛОЖЕНИЯ В РУБЛЕВЫЕ СУВЕРЕННЫЕ ОБЛИГАЦИИ ВЫРОСЛИ ВПЕРВЫЕ ЗА ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ



Международные инвесторы вновь начали активно покупать российские суверенные облигации. Об этом свидетельствуют данные ЦБ, а также итоги аукционов Минфина по размещению ОФЗ. Смягчение денежно-кредитной политики ФРС США, отсутствие новых антироссийских санкций повысили привлекательность вложений в российский госдолг. Не случайно Россия теперь имеет инвестиционный рейтинг от всех рейтинговых агентств «большой тройки».

После активной распродажи рублевых суверенных облигаций, которая наблюдалась во втором полугодии прошлого года, с начала 2019 года международные инвесторы начали наращивать инвестиции. Согласно данным Банка России, доля нерезидентов в облигациях федерального займа (ОФЗ) по состоянию на 1 февраля 2019 года составила 25%, увеличившись на 0,6 процентного пункта по сравнению с показателем на начало года. Вложения международных инвесторов в номинальном выражении увеличились на 54 млрд руб., до 1,844 трлн руб.

В последний раз международные инвесторы такими темпами наращивали инвестиции в ОФЗ в марте прошлого года. Тогда за месяц они увеличили свои позиции на 64 млрд руб., до 2,334 трлн руб., их доля достигла 34,2%. Однако после того, как в апреле 2018 года Минфин США ввел очередные секторальные санкции против ряда российских бизнесменов и их компаний, иностранные инвесторы начали сокращать вложения в ОФЗ. Подлила масла в огонь инициатива американских сенаторов, которые в августе предложили ввести ограничения на российский госдолг. Предложенные санкции оказались жесткими и вызвали обвал на российском финансовом рынке. Международные инвесторы, встревоженные рисками попадания под санкции суверенных заимствований, начали выходить с рынка ОФЗ. За девять месяцев они сократили вложения в суверенные облигации на 561 млрд руб., а их доля опустилась ниже 25% — минимального уровня с июня 2016 года.

С начала нового года спрос на рублевые суверенные облигации вновь вырос, чему способствовало улучшение рыночной конъюнктуры. В январе США и Китай возобновили переговоры по торговому спору, что положительно сказалось на аппетите к риску у глобальных инвесторов, повысив спрос на акции и облигации компаний развивающихся стран. Добавило привлекательности таким вложениям решение Федеральной резервной системы США завершить рост базовой ставки.

Для российского суверенного долга куда важнее стало отсутствие жестких заявлений со стороны западных политиков в отношении России. В начале года в США произошел шатдаун, из-за которого американским политикам пока не до

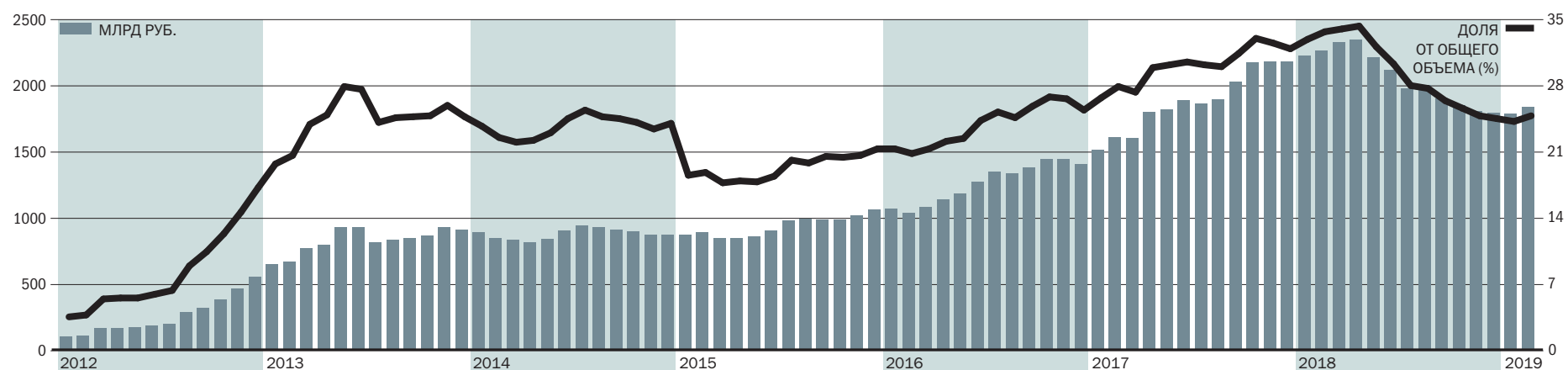
российских санкций. В январе Минфин США снял санкции с компаний Олега Дерипаски. Лишь в середине февраля американские и европейские политики заговорили о возможном расширении санкций, однако это не сильно повлияло на настроения инвесторов. «Более трех месяцев отсутствовали резкие колебания во внешней новостной повестке, что позволило иностранным инвесторам сфокусироваться на фундаментальных факторах инвестиционной привлекательности России, в том числе высоких реальных ставках, отличных бюджетных показателях и сравнительно стабильном обменном курсе», — отмечает заместитель гендиректора УК «Газпромбанк — Управление активами» Евгений Романов.

Добавило привлекательности вложениям в российские бумаги повышение суверенного рейтинга России со стороны агентства Moody's. В феврале американское агентство последним из «большой тройки» подняло рейтинг со спекулятивного уровня Ba1 до инвестиционного Baa3 со стабильным прогнозом. По мнению аналитиков агентства, даже если новые санкции против России будут приняты, экономика способна их выдержать. Международные инвесторы положительно отреагировали на решение Moody's и в особенности на сопровождающий его комментарий.

Восстановившийся спрос иностранных инвесторов положительно сказался на вторичном и первичном облигационном рынке. С начала года доходности 5-летних ОФЗ снизились на 17 базисных пунктов (б. п.) — до 8,22% годовых, 10-летних — на 25 б. п., до 8,45%, 10-летних долларовых еврооблигаций — на 38 б. п., до 4,67% годовых. В итоге Минфин смог

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

ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ НЕРЕЗИДЕНТОВ В ОБЪЕМЕ ВЫПУСКОВ ОФЗ





КАК ЗАРАБОТАТЬ НА СУВЕРЕННОМ ДОЛГЕ

ДМИТРИЙ ГРИЦКЕВИЧ,

Управляющий по анализу банковского и финансового рынков Промсвязьбанка

Последние пять лет российский рынок ОФЗ бурно развивается и предлагает инвесторам все новые инструменты и возможности на рынке государственных бумаг. Появились как специальные выпуски ОФЗ для населения, доступные для покупки без открытия брокерского счета, так и «защитные» госбумаги для долгосрочных инвесторов, доход по которым привязан к уровню инфляции или ставке однодневного межбанковского кредитования RUONIA. Даже не беря в расчет фьючерсы на корзины ОФЗ различной срочности, которые торгуются на Московской бирже, разноо-

бразность возможных стратегий на рынке российских госбумаг может удовлетворить практически любого инвестора, исходя из его финансовых возможностей и склонности к риску.

По классическому инструменту инвестирования свободных средств — банковскому депозиту — на текущий момент в крупнейших банках можно получить доходность 7,7–8,0% на срок 1–3 года. К явным достоинствам данного инструмента можно отнести крайнюю простоту открытия депозита и доступность для широких масс населения. Ситуация с облигациями сильно разнится в зависимости от типа выпуска.

Покупка специальных выпусков ОФЗ-Н для населения выглядит оправданной лишь при удержании бумаги до погашения в течение трех лет (с доходностью 8,04%); при досрочной продаже бумаги уровень дохода явно проигрывает даже классическим депозитам. Тем не менее в пользу ОФЗ-Н делают выбор в первую очередь инвесторы с объемом средств, превышающим 1,4 млн руб., то есть сверх суммы, попадающей под страхование вкладов АСВ (госбумаги несут суверенный риск, а не риск кредитной организации). Вместе с тем и в случае депозитов (без дополнительных

опций), и в случае ОФЗ-Н возникает проблема гибкости инструментов и отвлечения денежных средств на длительный срок.

Существенно большие возможности для инвестирования открываются перед физическими лицами при оформлении брокерских счетов — им становится доступна практически вся линейка инструментов, которой пользуются сами банки. Хотя, безусловно, от инвестора в данном случае требуются хотя бы минимальные знания по основам работы на бирже и понимание базовых принципов оценки рыночных рисков. Это накладывает определенные ограничения на популяризацию данных инструментов.

При сопоставимой доходности классических ОФЗ-ПД (с постоянным купонным доходом) и ставок по депозитам со сроком 1–3 года госбумаги позволяют при необходимости достаточно оперативно вывести средства с биржи, предварительно продав облигации на рынке. Кроме того, покупая долгосрочные ОФЗ со сроками погашения от 3–5 до 10–15 лет, можно получить дополнительный доход от роста цены облигаций при снижении ставок на рынке. Однако при росте ставок можно получить аналогичный убыток, поэтому для ми-

нимизации процентного риска срок обращения ОФЗ должен соответствовать предполагаемому сроку инвестирования (или не критично превышать его).

Также для консервативных инвесторов возможно рассмотреть выпуски ОФЗ-ИН (индексируемые в соответствии с инфляцией), а также ОФЗ-ПК (с переменным купоном, привязанным к ставке RUONIA, позволяющим получить защиту от повышения ставок на рынке (ключевой ставки ЦБ, в частности)). Однако данные инструменты не в полной мере могут защитить от падения котировок на рынке в периоды турбулентности (например, при возрастании рисков новых санкций) — они могут компенсировать только индекс инфляции и рост коротких ставок.

По нашим прогнозам, возобновления цикла снижения ключевой ставки можно ожидать в первом квартале 2020 года, а сам Центробанк даже более оптимистичен. Заместитель главы департамента ДКП Банка России Андрей Липин заявил в четверг, что, если развитие инфляции будет соответствовать прогнозам ЦБР, регулятор может перейти к смягчению ДКП уже в 2019 году, а в 2020 году — опустить ключевую ставку до 6–7%. В результате более привле-

кательными к покупке по сравнению с ОФЗ-ИН и ОФЗ-ПК станут классические ОФЗ с фиксированной ставкой.

Однако главное преимущество покупки ОФЗ на рынке для физических лиц заключается не в ставке купона, а в возможности получить налоговый вычет при оформлении индивидуального инвестиционного счета (ИИС). Пополняя ежегодно счет на сумму до 400 тыс. руб. в течение трех лет и получая вычет 13% на сумму пополнения, дополнительная доходность за три года составит порядка 6,5%. При одновременном инвестировании данных средств в выпуск трехлетних ОФЗ кумулятивная доходность портфеля может составить порядка 14,4% годовых. В числе недостатков такой стратегии — ограничение суммы налогового вычета, а также отсутствие возможности вывести средства со счета ранее трех лет с момента его открытия без потери дохода от вычета. Вместе с тем, несмотря на данные ограничения, стратегия покупки среднесрочных ОФЗ на ИИС с получением налогового вычета предлагает, на наш взгляд, наилучшее соотношение показателей «риск» — «доходность», подходящее даже для консервативных инвесторов.

По нашим прогнозам, возобновления цикла снижения ключевой ставки можно ожидать в первом квартале 2020 года, а сам Центробанк даже более оптимистичен»

не только снизить стоимость заимствований, но и резко увеличить их объем. По оценкам «Денег», министерство разместило в феврале ОФЗ почти на 168 млрд руб., что вдвое выше показателя января и на треть — февраля 2018 года. Этот показатель стал рекордным с октября 2017 года, тогда в бюджет было привлечено почти 250 млрд руб.

Приток иностранных инвестиций в рублевые облигации положительно сказался на валютном рынке. Курс доллара снизился с начала года на 7,5%, до 65,9 руб./\$. Этому укреплению не помешала скупка валюты Банком России, запущенная в середине января в интересах Минфина. Таким образом, рубль продемонстрировал с начала года лучшую динамику среди валют развивающихся стран. По данным агентства Bloomberg, большинство остальных валют emerging markets окрепли на 1–3,7%.

В ближайшие месяцы спрос иностранных инвесторов на ОФЗ сохранится, считают аналитики, но объемы вложений, вероятнее всего, снизятся. По словам Евгения Романова, дальнейшая динамика на рынке ОФЗ и локальных рынках развивающихся стран будет напрямую зависеть от позиции мировых ЦБ. «Для инвестиций в Россию немаловажным фактором будет динамика инфляции в феврале—марте, поскольку она будет определять траекторию ДКП ЦБ и, как следствие, сможет оказать влияние на доходности госбумаг», — считает господин Романов.

Важным фактором для российского финансового рынка останется тема санкций. В случае их введения снижение спроса на рублевые бумаги неизбежно. Если же обещания конгрессменов останутся нереализованными, как это было летом прошлого года, то следует ожидать дальнейшего притока иностранных инвестиций ●



Ваше спокойствие —
главная ценность
для нас.

Страховая Акционерная Компания
ЭНЕРГОГАРАНТ

www.energogarant.ru
+7 (495) 737-03-30

реклама



АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

ЗАЩИТА ШОХИНА

«ПРИНУДИТЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ» ОБЕРНУЛИСЬ СОГЛАШЕНИЯМИ О ЗАЩИТЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Новый закон «О защите и поощрении капиталовложений и развитии инвестиционной деятельности в РФ» уже летом 2019 года может заменить собой действующие законы об инвестициях в России. Проект Минфина предлагает всем крупным инвесторам зафиксировать условия реализации инвестпроектов на ближайшие годы — если Белый дом поменяет уровень налогов, тарифов или госрегулирование, обещается компенсация потерь из бюджета. Уступка, во многом случайно выбитая Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП), может иметь большое значение для будущего экономического роста, хотя сама по себе инвестиционный климат в России она вряд ли радикально изменит.



В российской практике госрегулирования такой типовой сценарий случается раз в несколько лет, и почти всегда — позитивно. Организаторы сразу нескольких больших регуляторных проектов, самих по себе часто спорных и угрожающих бизнесу, входят в процессе очень жесткой конкуренции в клинч, после чего обычно следует пауза — и на выходе появляется финальный результат, которого никто не ожидает, неидеальный, но с приемлемой идеологией. В марте 2019 года результатом реализации подобного сценария, видимо, будет одна из крупнейших законодательных инициатив последнего времени — новый закон «О защите и поощрении капиталовложений и развитии инвестиционной деятельности в РФ». Проект 28 февраля передан разработчиком, Министерством финансов, в правительство — впрочем, это лишь промежуточный финал довольно длительного, примерно полугодового сюжета.

О том, почему это, по крайней мере в теории, может быть важно для российского инвестиционного рынка, можно судить по конкурирующим проектам, которые стали в итоге его основанием. Все они так или иначе призваны решить одну и ту же проблему, которая впервые, видимо, стала отчетливо видна по цифрам притока инвестиций в 2015–2016 годах. Тогда стало ясно, что окончательный переход ЦБ к политике таргетирования инфляции и новая бюджетная политика (с 2017 года де-факто, с 2019-го — де-юре) при всем ее позитивном воздействии на экономику крайне слабо отражается в инвестициях в основной капитал.

Подробным перечислением причин, объясняющих отсутствие инвестиционного роста, можно было бы занять следующий десяток страниц, на которых нашлось бы место и «кампании деофшоризации», и санкциям с контрсанкциями, и Следственному комитету — но дело не в этом. Конечно, инвестиционный климат как в России, несмотря на весь прогресс страны в рейтинге Doing Business, в мире еще поискать (и он обнаружится сходным в основном с Латинской Америкой и неформированными странами Ближнего Востока). Но эффективные способы «огора-

живания территории инвестиций» с 1990-х в мире придуманы во множестве, от ОЭЗ в странах «азиатских тигров» и Персидском заливе до Малайзии и даже отдельных стран Африки. В России, впрочем, этот процесс всегда шел очень тяжело и самобытно — это и многолетняя и многотрудная история российских особых экономических зон (ОЭЗ), и развитие Дальнего Востока, лишь в последние годы вышедшее на идею территорий опережающего развития, в основном это — история неудач.

«Инвестиционного прорыва» власти РФ требуют от себя уже не одно десятилетие (иногда он, кстати, случается, но вполне случайно). К началу 2018 года регуляторные проекты, призванные улучшить инвестиционные возможности для конкретных групп инвесторов, как всегда, существовали — и конкурировали друг с другом. Крупнейших из них было три. Это новая модификация придуманных еще в 2012 году специнвестконтрактов (в основном

Глядя на текст соглашения, нельзя не представить себе всю трагичность ситуации с российскими инвестициями в изложении главы РСПП Александра Шохина

под нужды автопрома в РФ), СПИК 2.0, это попытки общей систематизации Минэкономики имевшихся в его распоряжении территориальных инструментов развития (ТОРы, СЭЗ нескольких типов, вплоть до новейших специальных административных районов — САР, созданных Минэкономики для решения проблем крупных промышленников, в частности Олега Дерипаски, пострадавших от санкций США), это дальневосточные форматы вице-премьера Юрия Трутнева, инновационные «долины» и «технопарки». Все это пересекалось друг с другом, что в российской административной практике всегда означает взаимное блокирование инициатив.

Наконец, знаменитая история со «списком Андрея Белоусова» — помощник президента, по его собственному признанию, имел в виду лишь проект поддержки инвестиций крупными компаниями под флагом внедрения

«наилучших доступных технологий», то есть экологического регулирования, но был понят как сторонник принудительного инвестирования российских компаний внутри РФ — очень быстро привела РСПП и Министерство финансов к созданию рабочей группы по новым частным инвестпроектам. Поначалу группа даже не очень понимала, чем она должна заниматься. На деле готовность к реализации идей «принудительного инвестирования» была сильно преувеличена, скорее история со «списком Белоусова» выявила реальную степень взаимного недоверия власти и крупного бизнеса — она оказалась очень высокой, несмотря на то что экосистема сосуществования власти

и РСПП в одной экономике всегда выглядела более чем устойчивой.

Но здесь к процессам подключился еще один, разрабатываемый в Минфине замминистра Андреем Ивановым практически параллельно всем остальным. Это — проект «соглашений о защите и поощрении капиталовложений» (СЗПК). Поначалу он воспринимался как проект, конкурирующий со СПИК 2.0, главным сторонником которого был альянс Минпромторга и «промышленного» вице-премьера Дмитрия Козака. Соответственно, СЗПК нужно было бы рассматривать как проект министра финансов, первого вице-премьера Антона Силуанова, хотя это, по данным «Денег», административной ре-

альности не вполне соответствует — поэтому летом 2018 года Дмитрию Козаку удалось, казалось бы, весьма эффективно заблокировать саму идею СЗПК. Против СЗПК активно выступал и министр экономики Максим Орешкин — Минэкономики довольно резонно говорило, что в представленном Минфином виде проект представляет собой неконкурсную поддержку инвесторов, что само по себе является питательной почвой как минимум для ограничения конкуренции (говорить о коррупции в этом свете особого смысла не имеет — в сильно огосударственной экономике похожим на коррупцию, отметим, выглядит почти любое предпринимательство). К началу 2019 года Минэкономики даже начало готовить свой проект, который выглядел одновременно как проект категоризации мер поддержки инвесторов и отчасти систематизировал существующие инструменты Минэкономики в такой поддержке.

ПАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.09.2015 г.

реклама

Лучший корпоративный банк — 2018

по версии GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW

Банк Авангард в кратчайшие сроки открывает счета в российских рублях и иностранной валюте юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, резидентам и нерезидентам РФ в 75 городах России.

Как открыть расчетный счет

1

Заполнить заявление online

2

Загрузить необходимые документы

3

Прийти в банк с оригиналами документов



За подключение и обслуживание интернет-банка плата не взимается



Лучший корпоративный банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью»
Лучший интернет-банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью»

БАНК АВАНГАРД

www.avangard.ru
8 (800) 555 99 93



АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

Со второй половины 2018 года, впрочем, несмотря на энтузиазм всех участников-конкурентов, все это находилось в мертвом клинче. Пока в феврале не стало известно, что в Белом доме созрела идея решить множество проблем разом. Так появился законопроект «О защите и поощрении капиталовложений и развитии инвестиционной деятельности в РФ». Исходя из текста по состоянию на 25 февраля 2019 года, он похож на «Инвестиционный кодекс РФ», в Минфине его именуют «инвестиционной платформой». Это одновременно рамочный законопроект о капитальных инвестициях в стране (он заменяет три профильных закона 1990-х о российских и иностранных инвестициях) и закон о СЗПК, становящийся универсальным инструментом для улучшения — а вернее, стабилизации — инвестиционного климата для конкретного инвестпроекта в РФ.

В значительной степени происходящее случайно. Если бы вокруг «списков Белоусова» не было создано рабочей группы РСПП и правительства, если бы СЗПК, СПИК 2.0 и проекты Минэкономики не конкурировали, если бы тема СЗПК удачно не вписалась в тему «нацпроектов» Белого дома, если бы инвестиционный спад из-за санкций был меньше — все осталось бы, видимо, на том же месте, что и ранее. Но обстоятельства сложились так, как сложились.

Идея СЗПК заключается в следующем. Всякий инвестор в РФ, рассчитывая риски для своего инвестиционного проекта, в качестве базового для России риска считает ухудшение ситуации на уровне решений властей — как бы парадоксально это ни выглядело (формально инвестклимат в РФ последнее десятилетие только улучшался), но главное опасение — это именно высокая вероятность принятия таких регуляторных решений, из-за которых ранее прибыльный инвестпроект будет убыточным. Эту вероятность СЗПК в виде контракта власти и владельца — организатора проекта призван убрать: смысл соглашения в фиксировании именно тех налоговых, та-

рифных и прочих условий, которые на момент подписания соглашения действуют в отношении проекта. СЗПК в общем случае действует 6 лет, если инвестор обязуется реинвестировать прибыль от проекта (его отчетность выделена) — 12 или 18 лет. Это — общий режим, но по законопроекту можно подписывать и индивидуальные соглашения о неухудшении инвестклимата для конкретного проекта — вплоть до неизменения тарифов госмонополий в оговоренные сроки, введения «контрсанкций», мешающих экспорту из проекта, и прочих неожиданностей. «Общий» режим фактически заявительный, всякий крупный инвестпроект как минимум до 2021 года, а на деле и позже может «зафиксировать» условия — недополученную разницу в прибыли (ее должен вычислять федеральный финансовый контроль по данным ФНС) государство обязуется вернуть инвестору.

Вдобавок новый проект предполагает множество самых интересных возможностей для разных видов частно-государственного партнерства — от вложений налоговых поступлений от проекта в необходимую инфраструктуру до обязательного третейского арбитража по международным правилам. Вообще, глядя на текст соглашения, нельзя не представить себе всю трагичность ситуации с российскими инвестициями в изложении главы РСПП Александра Шохина — участие РСПП в подготовке проекта известно, и, видимо, именно крупный бизнес смог убедить Белый дом и Минфин в том, что до 2024 года решить проблему с притоком внутренних инвестиций можно только так, максимально сдавшись требова-

ниям российского крупного бизнеса и гарантировав ему буквально что угодно — лишь бы он оставлял свои российские прибыли в России в промышленных вложениях.

Разумеется, это соглашение на доверии. Придумать способ оставить инвестора без прибыли по букве подписанного СЗПК довольно несложно — особенно если ты правительство, поскольку реальная сложность современных проектов в индустриальной сфере заведомо превышает возможности урегулирования всех споров по одному соглашению, а оговорки о том, что СЗПК не защищает от самых разнообразных решений государства в сфере госбезопасности, защиты нравственности граждан и еще много чего такого, подо что очень несложно подвести частный интерес, в «Инвестиционном кодексе» есть. Впрочем, они есть и в нынешнем законодательстве. И со всеми этими оговорками все это, видимо, выглядит лучше, чем нынешняя картина — по крайней мере для инвестпроектов стоимостью от 5 млрд руб. (с собственными вложениями от 1 млрд руб.), в части случаев — меньше. СЗПК закрыт для нефтегазодобычи, ритейла, алкогольного и табачного бизнеса, а также финансовой деятельности. СЗПК может быть фактической частью СПИК 2.0, контракта компании с ОЭЗ или ТОР, концессионного соглашения — это действительно «платформенное» решение, универсальное для крупных инвестиций.

Кроме того, достаточно сложно отменить отчетливую «проинвестиционную» идеологическую направленность законопроекта. Это, безусловно, по крайней мере на уровне текста Минфина, довольно большая уступка круп-

ному бизнесу в РФ. Сейчас бессмысленно гадать, запугал ли РСПП правительство невозможностью инвестировать в старом режиме, или же команда Александра Шохина продемонстрировала реальные объемы проблем на пути внутренних крупных инвестиций. Иноинвестиций закон касается в равной степени, но санкционные проблемы ставят перед Белым домом в первую очередь задачу дать что-то внутреннему инвестору, в основном — крупным собственникам, поскольку институты коллективных инвестиций в РФ остаются очень слабыми, а госбанки этой проблемы не решают.

Обойти новый «Инвестиционный кодекс» как тренд непросто — разумеется, если он заработает. Сомнения в этом есть: СЗПК не защитит ни от привлечения конкурентами или коррупционерами силовиков в корпоративные споры, ни от давления губернаторов и крупных госкомпаний, ни от дефицита квалифицированного сервиса или поставщиков. Соглашения эти выглядят сейчас работоспособными только для «дружественных» власти проектов, но не самостоятельных планов частных инвесторов, создать реальную новую деловую среду для крупных частных проектов СЗПК вряд ли в состоянии, по крайней мере быстро. Но шансы на принятие нового «Инвестиционного кодекса», кажется, есть, и в них верит действующее правительство — оно намерено действовать быстро, в Госдуму проект должен поступить уже в марте 2019 года.

Важно также, что на этой волне власти и РСПП имеют шансы продавать и дополнительные позитивные изменения в бизнес-климате — если СЗПК будет основой для соответствующей кампании коррекции отношений с крупным частным бизнесом. Да, этот бизнес в РФ не вполне частный, новый инвестрежим далек от инвестрежимов Малайзии и ОАЭ, и в целом правила игры в российской экономике, не имеет смысла заблуждаться, уже очень сильно непохожи на либерализованные рынки Восточной Европы и Юго-Восточной Азии. СЗПК вполне может провалиться как идея. Но может и не провалиться — и в этом случае эффект от нового «Инвестиционного кодекса» для экономики может быть очень значимым: активизация инвестиций сейчас, видимо, единственный способ выйти из периода очень низкого, близкого к стагнации экономического роста ●



Квартиры в небоскребах у Москва-реки

495 162 98 99

Реклама. * Капитал Тауэрс. Застройщик ООО «Мегаполис групп».
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте
capitaltowers.ru.



CAPITAL GROUP

УКРАИНА: ЭКОНОМИКА В ДЕТАЛЯХ



31 марта на Украине пройдут президентские выборы. Накануне события «Деньги» решили взглянуть на статистику, которая говорит о переменах в стране, в ее отношениях с Россией и Европой за последние пять лет сухим языком цифр.

После двух лет ускоренного падения ВВП и резкого снижения уровня жизни населения в 2014–2015 годах экономика Украины в 2016–2018 годах демонстрирует ускорение темпов роста. В 2018 году ВВП страны, согласно прогнозам Всемирного банка (ВБ) и Национального банка Украины (НБУ), вырастет на 3,3% (Минэкономики Украины оценило его рост в 3,2%).

Впрочем, сегодня размер экономики Украины все еще на 10% меньше, чем в 2013 году, а валовой национальный доход на душу населения, по данным ВБ, более чем на \$1 тыс. меньше показателя 2013 года в \$3,8 тыс. Согласно базовому сценарию прогноза Минэкономики, ВВП Украины достигнет уровня 2013 года не ранее 2021 года. «Если рост ВВП страны будет на том же уровне, то, чтобы догнать соседние европейские страны, например Польшу, Украине понадобится еще сто лет», — заявила в октябре 2018 года представитель ВБ на Украине, в Белоруссии и Молдавии Сату Кахконен.

После затяжного спада с 2012 года (если не считать незначительного отскока от дна в 2016 году) в 2018 году добывающее промышленное производство показало увеличение выпуска (в обработке наблюдалась его стабилизация), а снижение выпуска в сельском хозяйстве наблюдалось лишь в 2015 и 2017 годах (в 2017 году в силу плохого урожая). Одна из основных причин ускорения роста в обоих секторах — рост цен на основные экспортные сырьевые товары — металлы и зерно.

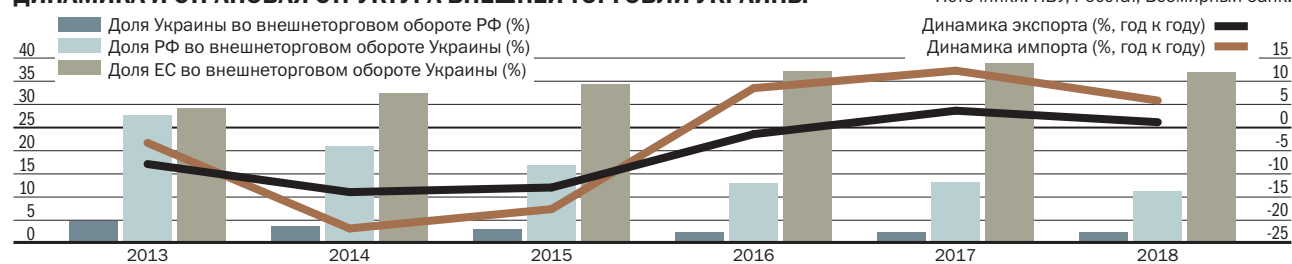
Торговый баланс

Импорт в страну традиционно продолжает расти быстрее экспорта в страновой и номенклатурной структуре внешней торговли. По данным НБУ, экспорт с Украины в Россию и импорт российских товаров Украиной сокращается с 2013 года. Единственным исключением из этой тенденции стал 2017 год, когда взаимный торговый оборот вырос в годовом выражении в силу увеличения сырьевых цен. Между тем если доля России во внешнеторговом обороте Украины продолжала снижаться и в 2018 году, то доля Украины во внешнеторговом обороте РФ после снижения в 2013–2015 годах стабилизировалась на уровне 2,2%.

Наиболее критические изменения в структуре украинского экспорта в РФ коснулись продовольствия, доля которого снизилась с 14% в 2013 году до 3% в 2017 году. Доля машин и оборудования в экспорте за указанный период снизилась лишь на 5,4% (до 31,4%) за счет автомобилей и железнодорожного транспорта, тогда как доля станков и оборудования выросла на 3,2% — до 19,7%. В товарном же импорте из РФ лидерство по-прежнему занимали минеральные продукты (47,3% в 2017 году), доля которых за пять лет снизилась на 16%. Впрочем, если доля газа в импорте снизилась с 48% в 2013 году до 3% в 2017 году, то доля угля увеличилась с 5,8% до 21,6%, а нефти с 8,2% до 17,6% соответственно. На этом фоне часть продовольствия во ввозе товаров из России фактически обнулилась (с 3,5% в 2013 году до 0,5% в 2017 году), а химической продукции (в первую очередь за счет удобрений) — выросла более чем вдвое (до 24%), а доля машин и оборудования (за счет импорта железнодорожных локомотивов и топливных элементов для ядерных реакторов) выросла на 2,2% — до 13,9%.

ТЕКСТ **Глеб Иванов**

ДИНАМИКА И СТРАНОВАЯ СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ



**«В НАШИХ ОТНОШЕНИЯХ
ЭКОНОМИКА —
НЕ НА ПЕРВОМ МЕСТЕ»**

АНДРЕЙ КОЛЕСНИКОВ,

руководитель программы «Российская внутренняя политика и политические институты» Московского центра Карнеги

В оптимистическом варианте — если победит Зеленский — стоит ждать карнализации отношений между Украиной и Россией. «Клоунада» может приобрести некий позитивный оттенок, и, с большой долей вероятности, можно будет говорить о нахождении общих точек соприкосновения. В случае победы Тимошенко думаю, что на базе коррупционности тоже вполне можно говорить о том, что может быть найден общий язык для переговоров между странами. А если побеждает Порошенко, то наши отношения ожидает дальнейшая в лучшем случае стагнация. Безвыходная и безысходная.

Впрочем, от Тимошенко серьезных изменений ждать не стоит, потому что отношения двух сторон, основанные на попытках взаимного обмана, взаимного торга, в долгосрочном плане, на мой взгляд, малоэффективны. Мы дошли до того самого дна, и хуже уровень сложно представить. В наших отношениях, безусловно, больше политики, даже геополитики, а экономика находится совсем не на первом месте.

В то же время если в 2013 году на страны ЕС во внешнеторговом обороте Украины приходилось 29,7%, то в 2018 году — до 37,1%. Между тем изменения в структуре торговли товарами, произошедшие с 2013 по 2017 год, не выглядят впечатляющими — в импорте Украины из ЕС заметное выросла доля газа (с 3% до 10%) и незначительно — машин и оборудования, а в экспорте в ЕС — лишь доля продовольствия, а точнее подсолнечного масла. При этом доля полуфабрикатов из стали в общем товарном экспорте в ЕС снизилась вдвое — до 7%. Одной из основных проблем, которые ограничивают ускорение торговых отношений и расширение торговой номенклатуры, является затянувшаяся процедура признания Евросоюзом украинских товаров.

Инвестиции

На фоне традиционного дефицита торгового баланса Украины с точки зрения использования ВВП основным источником роста экономики в последние три года является восстановление внутреннего инвестиционного и частного спроса. Восстановительный рост, который с 2017 года начался в строительстве, транспорте, финансовых услугах



«ЛУЧШИЙ ВАРИАНТ ДЛЯ РОССИИ — ПОБЕДА ЗЕЛЕНСКОГО»

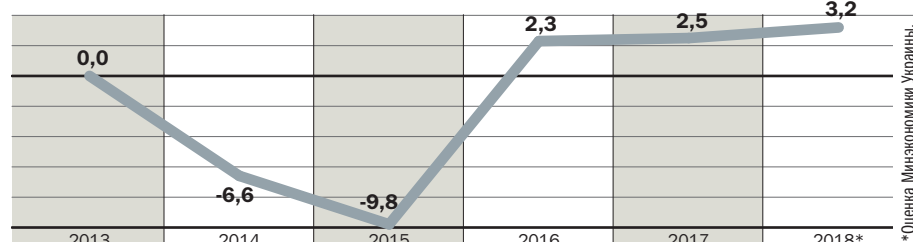
МИХАИЛ ПОГРЕБИНСКИЙ,
директор Киевского центра политических
исследований и конфликтологии

Российско-украинские отношения моделируются отношениями между Россией и Западом, и температура российско-западная сильнее влияет на будущее российско-украинских отношений, чем то, кто победит на президентских выборах в Украине. Если останется на второй срок Порошенко, а это, несмотря на последние скандалы в армии, вполне возможно. Хотя очень многие считают, что честно эти выборы он выиграть не может. В этом случае есть вероятность, что Москва просто не признает эти выборы. Если победит Тимошенко, это мне кажется чуть более вероятным, чем победа Порошенко, но ненамного, то это совсем не значит, что российско-украинские отношения улучшатся. Это миф, что с Тимошенко проще договариваться, — с Порошенко тоже были разговоры и переговоры перед теми президентскими, а в результате — что?! Возможно, победа Порошенко для Москвы даже выгоднее, чем победа Тимошенко, потому что от Порошенко ясно, что ждать, а от Тимошенко — нет. Лучший вариант для России, мне кажется, это победа Зеленского, потому что тогда история начнется с чистого листа. За ним нет жестких русофобских высказываний и заявлений. С ним Москва может попытаться наладить новый тип сотрудничества. Но с ним пока многое непонятно, мне кажется, что он сам еще не очень представляет, что и как будет делать. Ему нужна поддержка Запада, например Германии. И он мог бы начать с газовой трубы, что газ будет продолжать идти по ней и Украина будет получать с нее деньги за транзит.

и информационных технологиях, сопровождался заметным приростом капитальных инвестиций. Если в 2013–2015 годах их среднегодовые темпы снижения составляли более 8%, то в 2016–2018 годах рост составил более 18%. «Если посмотреть на структуру ВВП, то растет внутреннее потребление. Также увеличивается валовое накопление основного капитала третий год подряд темпами более 20% в год. Про это мало говорят, но это именно то, что является условием для будущего роста экономики», — отмечает глава киевского Института экономических исследований и политических консультаций Вероника Молчан. Прямые иностранные инвестиции, впрочем, остаются слабым местом, продолжая сокращаться, составив в 2017 году лишь 2% ВВП.

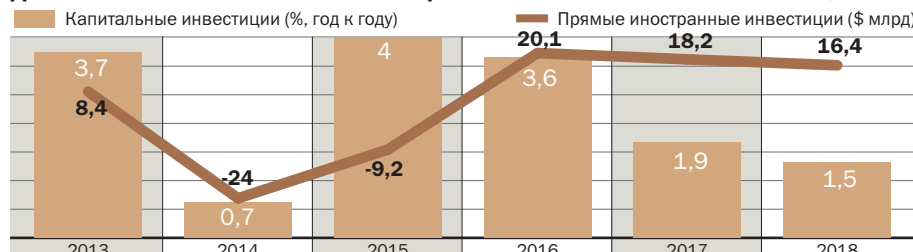
ДИНАМИКА РЕАЛЬНОГО ВВП (% ГОД К ГОДУ)

Источник: Укрстат.



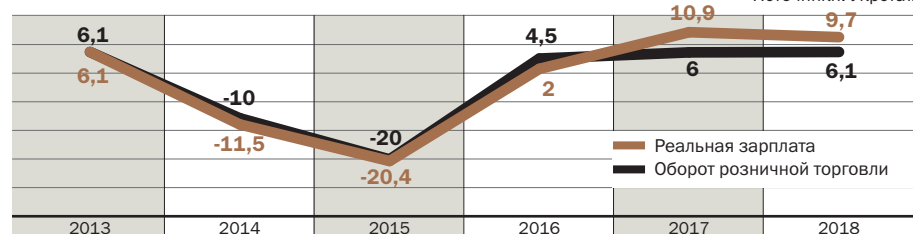
ДИНАМИКА УКРАИНСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ

Источники: Укрстат, НБУ.



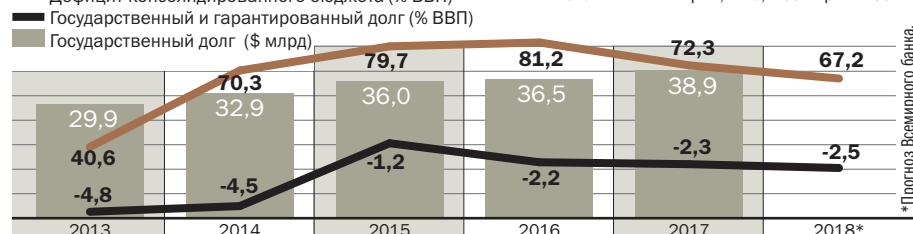
ДИНАМИКА РЕАЛЬНОЙ ЗАРПЛАТЫ И ПОТРЕБЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ (% ГОД К ГОДУ)

Источники: Укрстат.



ДИНАМИКА ВНЕШНЕГО ДОЛГА И САЛЬДО БЮДЖЕТА УКРАИНЫ

Источники: Минфин, НБУ, Всемирный банк.



ДИНАМИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ИНФЛЯЦИИ И БАНКОВСКОЙ КРЕДИТНОЙ СТАВКИ

Источник: НБУ.



Основным же источником восстановления частного спроса стало повышение властями объема минимальной оплаты труда, растущее кредитование граждан на фоне замедления инфляции и увеличение денежных перечислений из-за границы. В 2017 году в структуре доходов граждан на зарплаты приходилось 47%, а на пенсии и субсидии — 34%.

Долги и доходы населения

Хотя в 2018 году отношение внешнего и гарантированного правительством долга к ВВП страны снизится до 67,2%, в 2019 году стране предстоят значительные выплаты (более \$10 млрд, по оценкам ВБ) как на его покрытие, так и на покрытие дефицита бюджета. Чтобы удержать дефицит бюджета в рамках целевых 2,5% ВВП, правительству

необходимо закончить с проведением пенсионной реформы, реформы здравоохранения, образования, госуправления, субсидий ЖКХ, избегая мероприятий, которые могут снизить доходы бюджета, отмечают экономисты ВБ. В феврале 2019 года вице-президент ВБ Сирил Мюллер привел результаты исследования, согласно которым в 2017 году совокупная чистая стоимость активов трех самых богатых физических лиц превышала 6% ВВП Украины. «Это почти вдвое больше, чем в России, и в три раза больше, чем в Польше, в США это 1,4% ВВП. Отношение доли дохода самых богатых людей в ВВП почти не менялось с 2007 года. Очень сложно проводить реформы, когда есть такие мощные группы влияния», — отметил он ●



«НОВЫЙ ПРЕЗИДЕНТ БУДЕТ ВЫНУЖДЕН НАЙТИ НОВУЮ — НЕСЫРЬЕВУЮ — МОДЕЛЬ РОСТА ДЛЯ СТРАНЫ»

ОЛЕГ УСТЕНКО,
исполнительный директор
Международного фонда Блейзера
(Украина)

На сегодняшний день главное, в чем нуждается страна, — это ускорение экономического роста. Два-три процента увеличения ВВП в год, которые мы видим сейчас, обеспечивают лишь отставание от основных экономических систем, и сейчас экономика по объемам меньше, чем в 2013 году и даже чем в 1991 году. Три процента недостаточно даже, чтобы догнать развивающиеся рынки, которые растут темпами более 4% в год. С 1997 по 2018 год экономика Украины выросла лишь на 20%, тогда как соседняя экономика Польши удвоилась. На фоне низкого роста разрыв в уровнях жизни украинцев и восточных европейцев только увеличился.

За последние несколько лет Украину покинуло 3–8 млн человек, что тоже является результатом проблем в экономике. Если так продолжится и дальше, то экономика Украины, которая очень зависит от трудовых ресурсов, будет замедляться или вовсе деградировать. Еще одна проблема — резкий рост доли сырьевых отраслей. Сейчас доля сельского хозяйства в экономике — более 40%, и это исторический максимум. Новый президент будет вынужден найти новую — несырьевую — модель роста для страны, так как старая сырьевая модель крайне неустойчива и падение на 10% цен на основное сырье замедляет темпы роста на три процентных пункта. Нужна новая парадигма, которая остановит миграцию и не допустит коллапса бюджета и пенсионной системы.

Я далек от мысли, что в ближайшее время экономике поможет монетарное или фискальное стимулирование. Это задачи на перспективу после 2020 года. То, что сейчас спасет ситуацию, — это попытка улучшить деловой и инвестиционный климат, обеспечить защиту прав собственности, реформировать суды и снизить коррупцию. При этом окно возможностей после выборов для проведения соответствующих реформ у нового президента (кто бы им ни стал) будет очень узкое — от нескольких месяцев до года. Украине необходим скорый приток прямых иностранных инвестиций. Вместо \$1,5 млрд, которые мы видим сейчас. Хотя бы \$4,5 млрд, которые были в 2013 году. Любой президент будет вынужден решать вопрос экономического роста. Его отсутствие становится серьезным вызовом для национальной безопасности.

САНКЦИИ ПЛЮС

ИНВЕСТИЦИИ МИНУС



Предложение американских сенаторов расширить секторальные санкции против России вызвало отток иностранных инвестиций из российских фондов акций. Уход инвесторов был компенсирован глобальными портфельными управляющими, которые по-прежнему наращивают вложения на рынках развивающихся стран, пусть и меньшими темпами, чем раньше.

Выход международных инвесторов с российского рынка акций в минувшем месяце ускорился. По оценкам «Денег», основанным на аналитических отчетах Bank of America Merrill Lynch (учитывают данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR)), в феврале клиенты фондов, инвестиционная декларация которых ориентирована на российский рынок акций, забрали \$158 млн. Это в 15 раз больше объема, выведенного из фондов данной категории месяцем ранее (около \$11 млн). Однако отток был с лихвой компенсирован притоком средств через глобальные фонды, которые инвестировали в минувшем месяце \$268 млн. Судя по всему, средства вкладывали не прицельно в российский рынок акций, а заодно с вложениями в другие развивающиеся рынки.

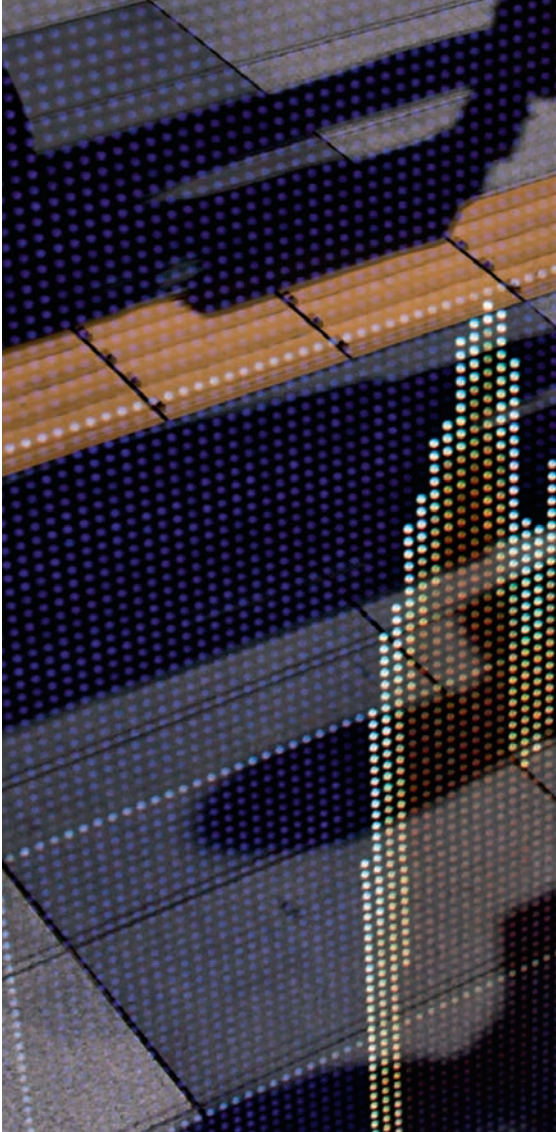
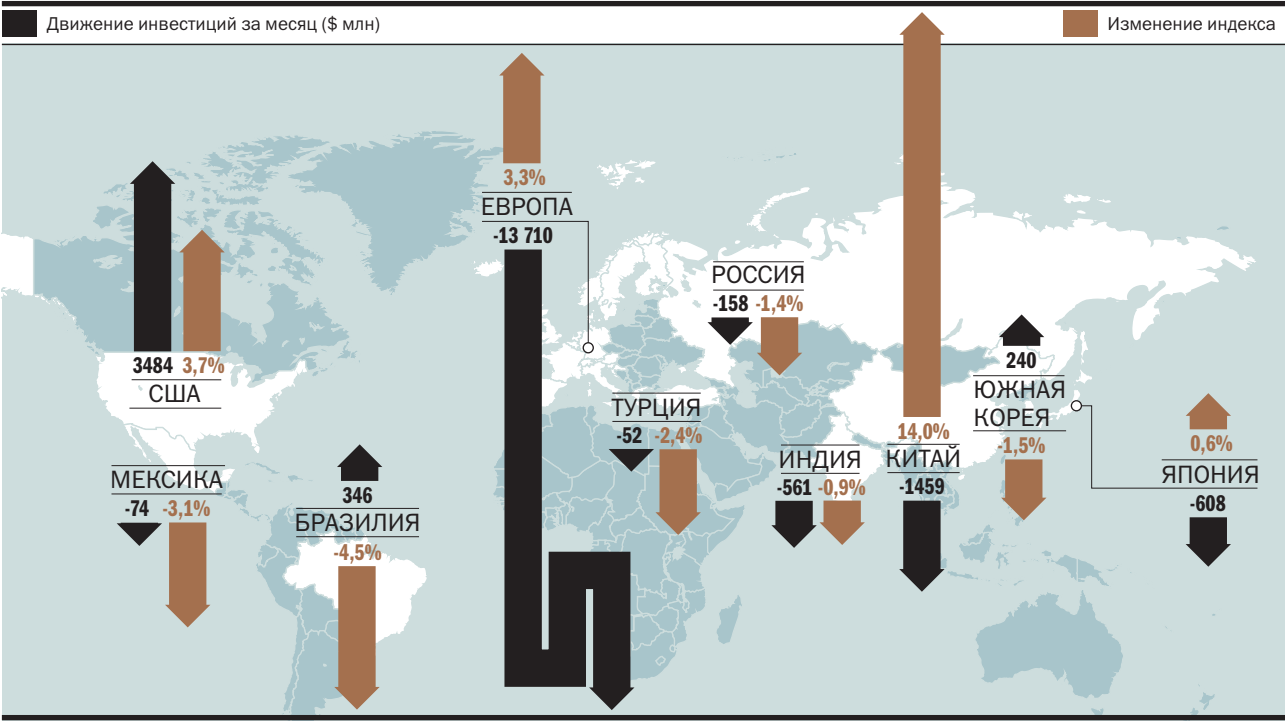
Санкции победили нефть

Усиление бегства иностранных инвесторов с российского фондового рынка произошло на фоне ужесточения риторики со стороны западных политиков. Началось все с того, что Financial Times со ссылкой на дипломатические источники сообщила о готовящихся антироссийских санкциях в ответ на инцидент с задержанием украинских моряков в Керченском проливе. Однако под ограничения попадут только несколько человек, так что новость вызвала резкое, но краткосрочное падение стоимости на российском рынке.

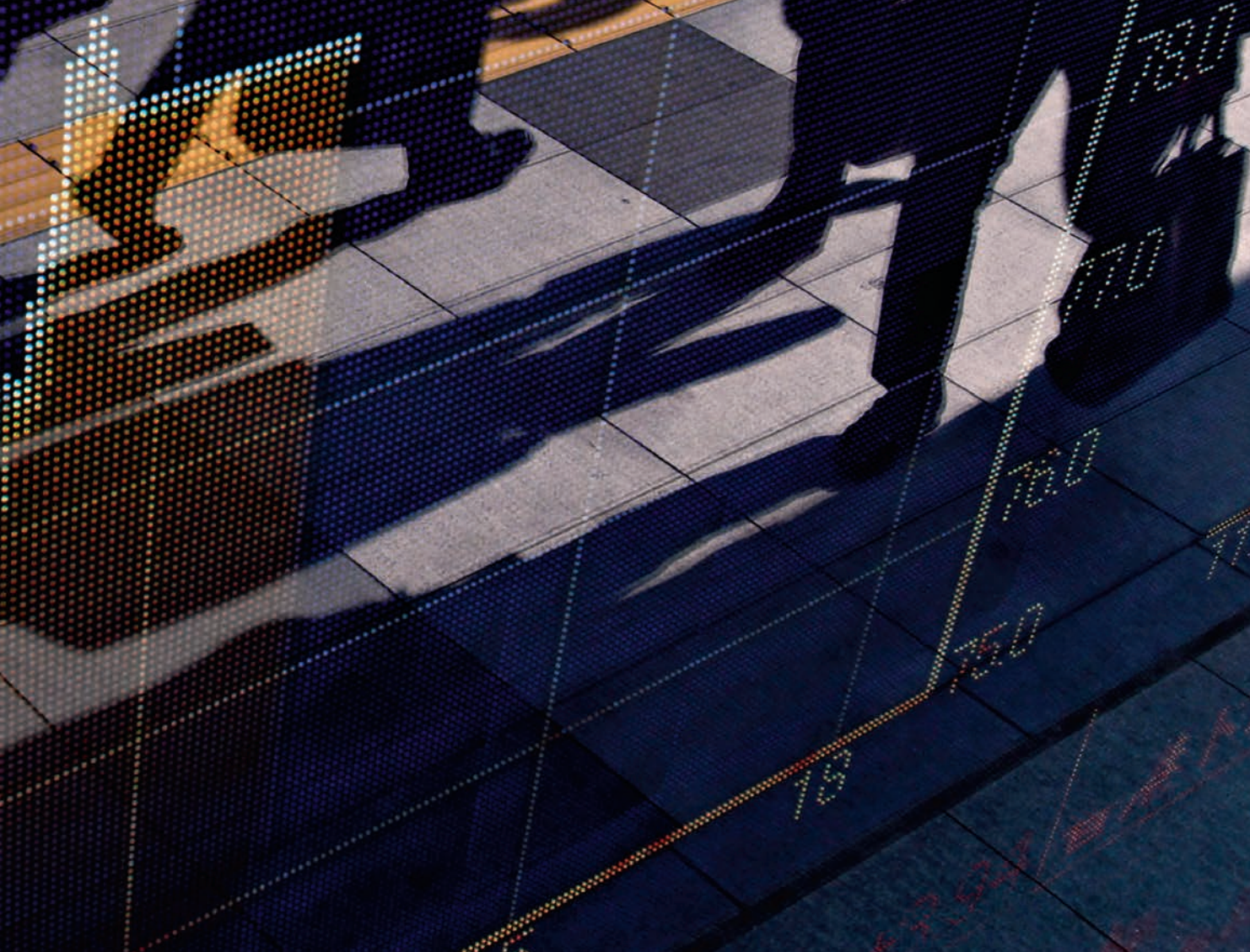
Большее беспокойство у инвесторов вызвали новости о том, что американские сенаторы внесли в Конгресс законопроект, предполагающий введение санкций

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

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



в отношении банковского и энергетического секторов России, а также против российского госдолга (ужесточенный вариант законопроекта, предложенного в августе прошлого года). «В конце прошлого года, когда обсуждение вероятности наложения новых санкций было активным, комментарии официальных представителей Конгресса сводились к тому, что в данном виде санкции приняты вряд ли будут, так как Россия сильно интегрирована в мировую финансовую систему и жесткие ограничения могут навредить не только ей, но и странам-партнерам. Однако точных гарантий, конечно, нет, поэтому риски сохраняются, заметно снижая интерес иностранных инвесторов к отечественным активам, особенно к компаниям финансового сектора», — отмечает старший аналитик УК «Райффайзен Капитал» София Кирсанова. Добавило нервозности международным инвесторам задержание в России основателя одного из старейших и крупнейших фондов прямых инвестиций на российском рынке Baring Vostok Майкла Калви. По словам аналитика «Алор Брокер» Алексея Антонова, этот арест ведет к очередному витку ухудшения делового климата в стране. «На Западе эти действия будут интерпретированы как вмешательство государства и его силовых структур в конфликт между двумя крупнейшими собственниками банка „Восточный“, — отмечает господин Антонов. Аналитики не исключают, что западные политики могут воспользоваться арестом финансиста для введения новых санкций.



REUTERS

Отток иностранных инвестиций мог быть и больше, если бы не рост цен на нефть. По данным агентства Reuters, в феврале стоимость ближайшего контракта на поставку североморской нефти Brent достигала отметки \$67,8 за баррель, максимального значения с 16 ноября. В конце месяца цены закрепились возле уровня \$66 за баррель, что почти на 7% выше значений закрытия января. Стоимость российской нефти Urals выросла на спот-рынке менее значительно, всего на 2,3%, до \$64,4 за баррель. С начала года различные сорта европейской нефти выросли в цене на 22–27%. «Бычьей» игре на нефтяном рынке способствуют перебои с поставками из Венесуэлы и рекордно низкий уровень добычи странами ОПЕК, отмечает портфельный управляющий группы «Тринфико» Фарит Закиров.

Не ждите перемен

В весенние месяцы риски расширения секторальных санкций останутся ключевыми для российского рынка акций, отмечают аналитики. «Интерес глобальных инвесторов к российским активам во многом будет зависеть от санкционной риторики и геополитики — пока можно констатировать восстановление интереса к облигациям (судя по потокам средств в ОФЗ), но не к акциям», — отмечает управляющий инвестиционными портфелями Friedrich Wilhelm Raiffeisen Владимир Веденев.

В случае если в весенние месяцы не произойдет расширения санкций, приток в рублевые акции может возобновиться. Этому будет способствовать их фундаментальная недооцененность

в сравнении с акциями других развивающихся стран. По данным Bank of America Merrill Lynch, российские компании торгуются исходя из коэффициента P/E (отношение капитализации компании к чистой прибыли за 2019 год) на уровне 7,8 при среднем значении по развивающимся рынкам 13,5. «У рублевых активов самая высокая среди ЕМ дивидендная доходность, но санкционные страхи очень высоки, отношение к рынку в значительной степени спекулятивное. Для устойчивого роста нужно расширение базы инвесторов (в первую очередь иностранных, которые несопоставимы по масштабам с локальными), а в условиях постоянной угрозы новых санкций это представить сложно», — считает старший портфельный управляющий УК «Капиталь» Сергей Карыхалин.

Китайский рынок ушел в тень

В феврале международные инвесторы стали осторожнее относиться ко всем рынкам развивающихся стран. По оценкам «Денег», за месяц фонды, инвестиционная политика которых ориентирована на emerging markets, привлекли немногим более \$4 млрд, что втрое меньше объема средств, поступившего месяцем ранее. При этом российские фонды продемонстрировали не самую худшую динамику среди стран БРИК. Большой объем инвесторы вывели из Китая — почти \$1,5 млрд, еще свыше \$560 млн было выведено из Индии.

Осторожность инвесторов была связана с затянувшимися переговорами между США и Китаем. С начала года

представители обеих стран ведут активные торговые переговоры, но до сих пор не пришли к консенсусу относительно внешнего вида нового соглашения. К тому же в прошлом году китайские фонды были лидерами по привлечению средств международных инвесторов. Не удивительно, что в этом году, на фоне признаков замедления экономики, часть управляющих начали сокращать вложения в китайские акции.

Лучшую динамику среди фондов развивающихся стран демонстрируют бразильские фонды. За минувший месяц международные инвесторы вложили в них почти \$350 млн, а с начала года — почти \$700 млрд. По словам аналитиков, спрос на бразильские фонды растет в расчете на то, что правительство президента Жаира Болсонару, будет проводить реформы. В частности, в стране ожидается проведение пенсионной и налоговой реформ. «Хотел бы заверить, что к окончанию моего президентского срока наша экономика будет в числе 50 лучших стран в плане простоты ведения бизнеса. Мы станем набирать обороты в плане инвестиций за счет проведения политики, в которой не будет места идеологии. Будем перенимать передовой опыт», — заверил в январе президент Болсонару.

Американский противоток

Иностранные инвесторы выводят инвестиции не только из России, Индии и Китая, но и из большей части развитых стран. По данным EPFR, суммарный отток с фондовых рынков developed markets в минувшем месяце со-

ставлял почти \$20 млрд, что в два с половиной раза меньше объема средств, выведенного в январе (\$49 млрд).

Основной отток средств пришелся на европейские фонды (\$13,7 млрд). Инвесторы сокращают вложения в европейские активы на фоне снижающихся темпов роста экономики региона. В феврале Еврокомиссия ощутимо снизила прогноз роста ВВП на текущий год — до 1,3% с 1,9%, которые ожидались осенью. Была понижена и оценка инфляции на 2019 год в регионе единой европейской валюты — до 1,4% с 1,8%. При этом прогноз по росту ВВП Германии снижен до 1,1% (предыдущая оценка — 1,8%). По словам инвестиционного стратега «БКС Премьер» Александра Бахтина, «Брексит» и рост популистских настроений в регионе в сочетании с невысокими темпами роста экономики региона снижают привлекательность вложений в европейские активы.

Впервые за полгода международные инвесторы стали сокращать инвестиции на японском рынке акций. По оценкам «Денег», за минувший месяц фонды Японии потеряли символические \$600 млн.

Часть средств, выведенных из европейских и японских фондов, инвесторы вкладывали в фонды США. По оценкам «Денег», за минувший месяц в американские фонды поступило почти \$3,5 млрд.

Восстановление интереса международных инвесторов к американским активам связано с сильными макроэкономическими данными, а также высокими показателями компаний. 1 марта Министерство торговли опубликовало данные по ВВП США за четвертый квартал, которые превзошли ожидания аналитиков. По данным министерства, американская экономика выросла в конце прошлого года на 2,6% в годовом выражении, тогда как экономики, опрошенные Bloomberg, ждали роста всего на 2,2%. К тому же индексы деловой активности также находятся выше отметок в 50 пунктов, что говорит о позитивных ожиданиях бизнеса. «Очень сильный рост экономики в США и рост денежных потоков, генерируемых компаниями, на фоне снижения налогов и долгого периода низких ставок. Все это привлекает внимание инвесторов к акциям американских компаний», — отмечает портфельный управляющий «Сбербанк Управление активами» Максим Кондратьев ●

НЕФТЬ В ПОИСКАХ БАЛАНСА

ЧТО ПОВЛИЯЕТ НА ЦЕНЫ УГЛЕВОДОРОДОВ В ЭТОМ ГОДУ



После резких перепадов в прошлом году цена на нефть успела стабилизироваться, но факторов, влияющих на ее стоимость, становится все больше — от ситуации в Венесуэле, где действие американских санкций привело к дополнительному снижению поставок, до исхода торговых переговоров между США и Китаем.

В этом году предложение нефти вновь может превысить спрос на энергоресурс, такой вывод следует из прогнозов Международного энергетического агентства (МЭА). Там ожидают, что в странах, не являющихся членами ОПЕК, в 2019 году добыча вырастет на 1,8 млн баррелей в сутки (б/с), до 64,4 млн б/с, тогда как потребление увеличится лишь на 1,4 млн б/с — на столько же, как и в прошлом году (прирост предложения в 2018-м, однако, составил 2,7 млн б/с). Суммарный спрос по итогам 2019 года может достичь 100,6 млн б/с, что с учетом стабильного объема поставок конденсата (МЭА учитывает эти поставки — в среднем 5,6 млн б/с — в общей доле ОПЕК) означает, что для балансирования спроса и предложения страны картеля должны будут последовательно ограничивать собственную добычу.

Однако, помимо фундаментальных факторов, цены на энергоресурс все в большей степени зависят от внешней конъюнктуры — хода переговоров между США и Китаем по торговым спорам, состояния глобальной экономики и ситуации в отдельных странах-поставщиках, в первую очередь Венесуэле. Пока цены на сырье находятся на максимуме с ноября прошлого года, но остаются крайне волатильными — к примеру, когда президент США Дональд Трамп в конце февраля заявил, что цены на углеводороды являются слишком высокими, и рекомендовал ОПЕК поработать над их снижением, нефть подешевела сразу на 3,5% (до \$64,60 за баррель).

Большинство аналитиков, впрочем, не ждут снижения цены обратно к минимуму конца декабря — около \$51 за баррель, так же как и возвращения к четырехлетнему пику, случившемуся в конце сентября, — тогда нефть стоила \$86 за баррель. «Балансировка рынка, то есть выравнивание неустойчивого глобального спроса и санкционной политики США в отношении Ирана и Венесуэлы, с одной стороны, и сланцевого бума — с другой, становится заботой Саудовской Аравии и ее союзников. При этом следует помнить, что спрос и предложение никогда не соответствуют друг другу на рынке нефти», — отмечает глава исследований сырьевых рынков банка Julius Baer Норберт Рюкер.

Бессрочные ограничения

В декабре прошлого года ОПЕК и ряд не входящих в организацию стран (ОПЕК+) приняли решение о сокращении добычи нефти на 1,2 млн б/с от уровня октября — на полгода, начиная с января 2019-го. Из них 800 тыс. б/с придутся на страны ОПЕК (Венесуэла, Ливия и Иран освобождены от исполнения сделки), 400 тыс. б/с — на страны вне этой организации (в том числе 228 тыс. б/с — на РФ).

Это соглашение уже выполняется, но отнюдь не полностью. Так, в январе общая добыча нефти в мире уже упала на 1,4 млн б/с, при этом ОПЕК сократила поставки за месяц на 930 тыс. б/с, то есть до минимума за почти четыре года в 30,83 млн б/с. И если Саудовская Аравия перевыполнила условия венского соглашения на 22%,

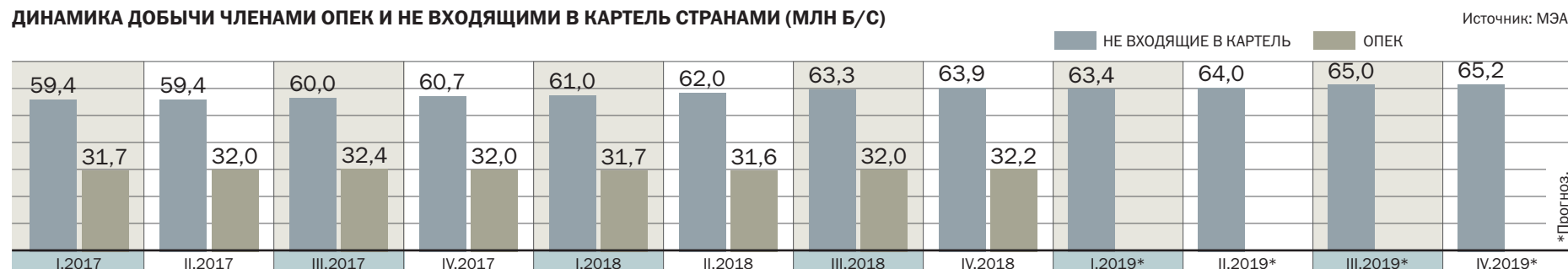
все участники картеля выполнили его суммарно на 86%, то остальные участники сделки — лишь на 25%. Добыча в России за месяц сократилась на 70 тыс. б/с, уровень выполнения соглашения ОПЕК+ составил 18%. Казахстан же нарастил добычу на 80 тыс. б/с. Все же страны ОПЕК+ в январе добывали 44,66 млн б/с, следует из данных МЭА, тогда как базовый уровень добычи, от которого они должны сократить 1,2 млн б/с, составляет 45 млн б/с. Таким образом, реальное сокращение добычи по всем участникам решения составило только 409 тыс. б/с, что соответствует 34% от плана.

Участники сделки теперь не исключают, что договоренности будут продлены на бессрочной основе — проект хартии о таком сотрудничестве сейчас готовится в рамках ОПЕК+. Предполагается, что переговоры о ее подписании могут пройти на апрельских встречах всех стран ОПЕК+ в Вене. Впрочем, эффект подобного меморандума на рынок пока неясен — вряд ли он будет включать юридические ограничения, но в таком случае результат будет зависеть исключительно от добровольного исполнения сделки участниками соглашения.

Ряд экспертов при этом указывают на снижение роли ОПЕК в определении мировых цен — в 2018 году именно США стали крупнейшим в мире производителем нефти (на втором месте — Россия, на третьем — Саудовская Аравия). Однако Саудовская Аравия по-

ТЕКСТ **Татьяна Едовина**
ФОТО **ОАО «Газпром нефть»**

ДИНАМИКА ДОБЫЧИ ЧЛЕНАМИ ОПЕК И НЕ ВХОДЯЩИМИ В КАРТЕЛЬ СТРАНАМИ (МЛН Б/С)





ОАО «ГАЗПРОМ НЕФТЬ»

прежнему остается крупнейшим экспортером и также обладает самыми большими возможностями для быстрого наращивания поставок, что оказывает большее влияние на мировые цены, чем непосредственный объем добычи. Теоретически поставки сланцевой нефти легче сокращать или увеличивать, но росту экспорта из США пока препятствует нехватка трубопроводов.

Фактор «эмбарго»

Не менее важным фактором поддержки цен на нефть стали санкции, введенные в отношении Ирана и Венесуэлы. В прошлом ноябре Вашингтон возобновил эмбарго на экспорт иранской нефти до мая, но восемь стран, включая Китай, Индию, Южную Корею, стали исключениями. Ограничения уже действовали — если в октябре в стране добывалось 3,34 млн б/с, то в январе — лишь 2,72 млн б/с.

В Венесуэле же падение добычи началось и без каких-либо внешних ограничений — с 2016 года поставки сократились на 37%. «Коллапс венесуэльской экономики почти не имеет прецедентов в текущей истории», — отмечают в International Institute of Finance. Суммарный спад с 2013 года сопоставим разве что с эффектом от распада СССР, указывают в институте. Учитывая глубину рецессии, даже в случае смены политического курса вряд ли стоит рассчитывать на быстрое восстановление докризисных показателей, и если побороть гиперинфляцию будет не так уж сложно, то восстановить экономический рост — гораздо проблематичнее, для этого потребуются в первую очередь глубокая реформа в нефтяном секторе, полагают в институте. К внутренним проблемам в феврале добавились и санкции США против госнеф-

текомпаний Венесуэлы PDVSA. В частности, были заблокированы ее активы и интересы в своей юрисдикции на \$7 млрд. По данным Белого дома, еще \$11 млрд составят потери в поставках нефти. Эмбарго снижает объемы экспорта, так как США — один из основных покупателей венесуэльской нефти, и в то же время Венесуэла зависит от поставок американских нефтепродуктов для разжижения своей крайне тяжелой нефти. В таких условиях спад добычи в этом году может заметно превысить 10%, прогнозируют в ИФ.

Туманные перспективы

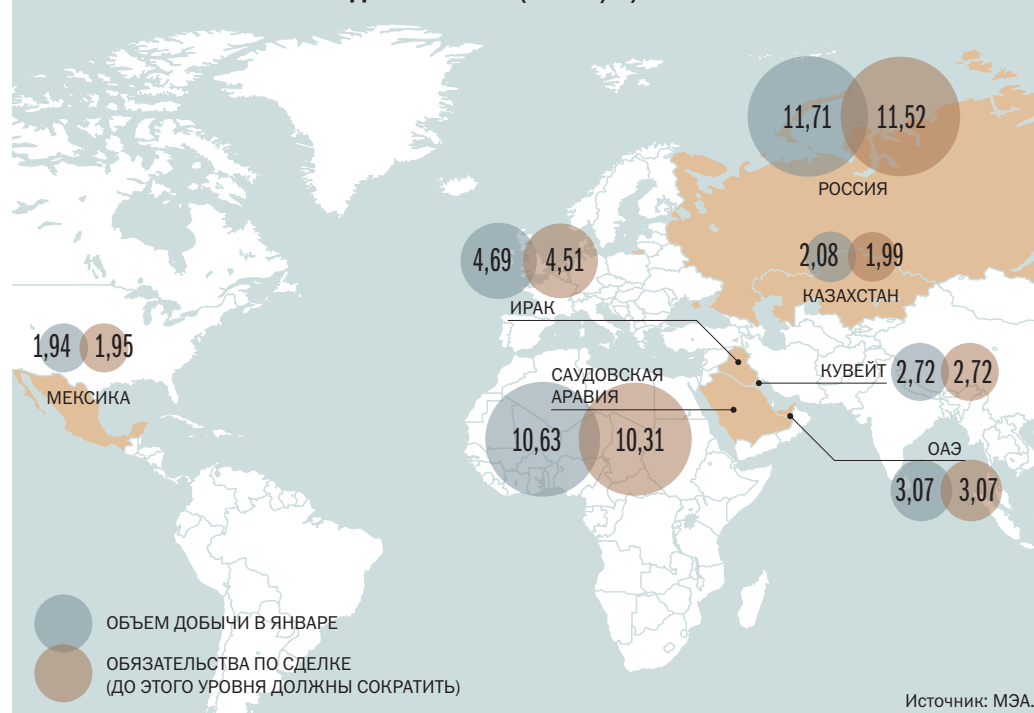
Неопределенность относительно глобального спроса и по-прежнему не слишком стабильная обстановка на финансовых рынках создают проблемы для нефтяного сектора, полагают в Sberbank CIB. По оценке Capital Economics, ожидаемое замедление как американской, так и китайской экономики и вовсе приведет к постепенному снижению цен на энергоресурсы. В центре прогнозируют снижение средней цены с \$58 за баррель в первом квартале этого года до \$50 за баррель в четвертом.

Новые позитивные сообщения о торговых переговорах между Соединенными Штатами и Китаем, а также смягчение позиции ФРС США (это были ключевые причины роста цен на

нефть в этом году) сейчас уже не столь ощутимо способствуют росту спроса на риск, как ранее. Это позволяет предположить, что оба фактора уже учтены в текущих котировках, считают в банке. Пока ухудшение ситуации в мировой экономике было главным негативным фактором для нефтяного рынка, значительной же поддержки для цен на нефть можно ожидать ближе к апрелю с учетом сезонной динамики спроса в условиях ограничений добычи ОПЕК+, полагает Михаил Шейбе из Sberbank CIB.

В то же время для снижения цен на углеводородное сырье Дональд Трамп может пролонгировать исключения из режима антииранских санкций, смягчить ограничения для нефтяной отрасли Венесуэлы или вывести на открытый рынок объемы из весьма значительных стратегических нефтяных запасов США. «Ситуация в Венесуэле и Иране остается главным непредсказуемым фактором, который может привести как к росту, так и к падению котировок. Коридор цен на нефть продолжает, с одной стороны, зависеть от топливной инфляции, которая сдерживает рост спроса в развивающихся странах при котировках выше \$70 США за баррель. С другой стороны, при ценах ниже \$50 за баррель прекращаются инвестиции в сланцевую добычу, что приводит к сокращению предложения», — заключают в Julius Baer ●

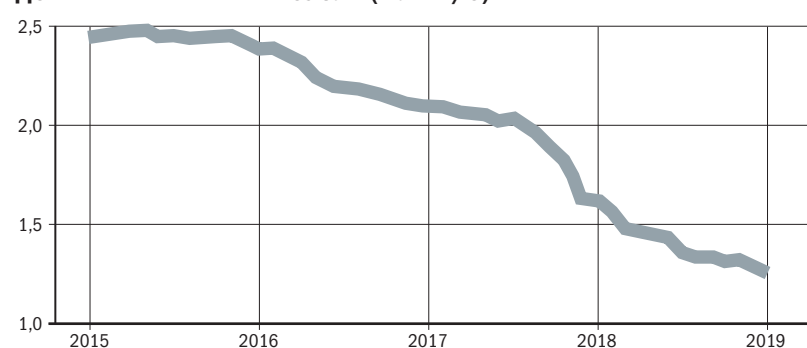
ОБЪЕМ ОБЕЩАННОЙ И ФАКТИЧЕСКОЙ ДОБЫЧИ НЕКОТОРЫХ УЧАСТНИКОВ СДЕЛКИ ОПЕК+ (МЛН Б/С)



ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИНДЕКСОВ И ЦЕНЫ НА НЕФТЬ



ДОБЫЧА НЕФТИ В ВЕНЕСУЭЛЕ (МЛН Б/С)



ВЫСТРЕЛ В НОГУ

КАК В РОССИИ ОТРЕАГИРУЮТ НА НОВЫЕ САНКЦИИ



В феврале сенаторы США Линдси Грэм и Роберт Менендес предложили новую и более жесткую версию законопроекта о санкциях против России, который не был принят в прошлом году. Запрет на вложения в российский госдолг со стороны американских инвесторов глава российского Минфина Антон Силуанов назвал «выстрелом в ногу».

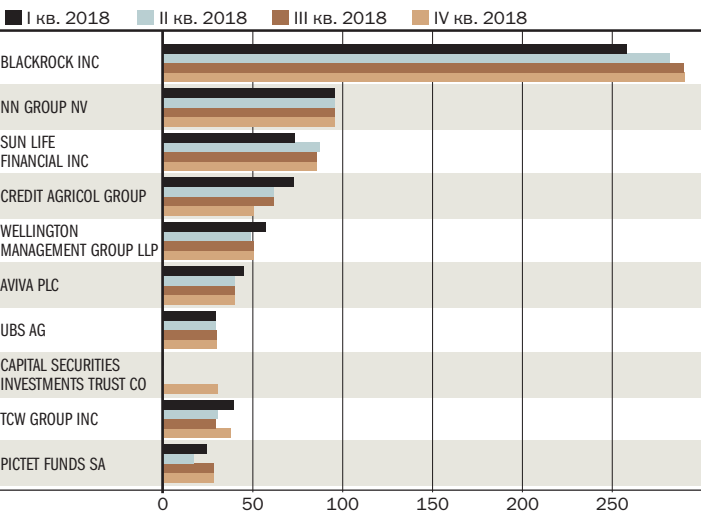
американский документ предполагает запрет инвестиций в новый российский госдолг и проекты по добыче нефти в РФ, введение санкций на зарубежные проекты российских госкомпаний и на проекты СПГ за пределами России. Среди отдельных моментов нового законопроекта важно уточнение о том, что в плане ограничения для инвестирования в госдолг РФ речь идет только о новых выпусках с дюрацией более 14 дней.

«Это в первую очередь ударит по иностранцам», — уверен российский министр финансов. И события августа—сентября прошлого года это прекрасно продемонстрировали. Если для многих инвесторов, прежде всего российских, которые оставили гособлигации в своих портфелях, убытки от падения их котировок оказались «бумажными», то сбросившим эти бумаги нерезидентам это принесло убытки реальные. Безусловно, введение санкций против нового госдолга в моменте снизит котировки и находящихся в обращении ценных бумаг. Однако у этих облигаций вырастет доходность, но они уже будут недоступны американским инвесторам.

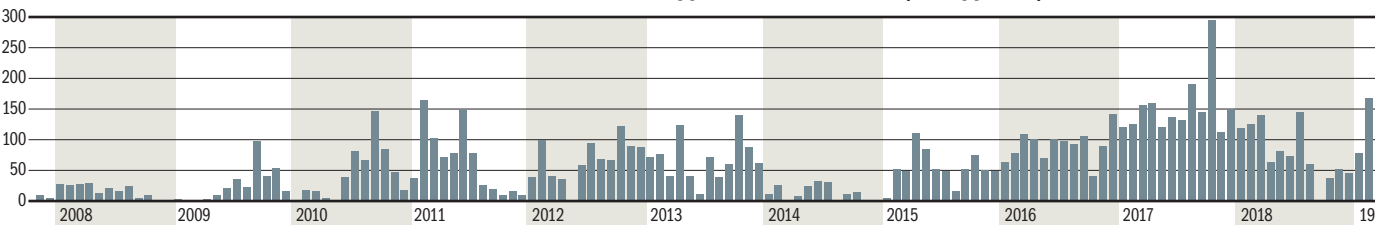
Угрозы вынужденной массовой распродажи уже размещенных госбумаг нет, уверен начальник отдела экспертов по фондовому рынку «БКС Брокер» Василий Карпунин. Однако пути инвесторов неисповедимы, и в случае принятия закона они могут массово отказаться от российского госдолга. Ярким примером был прошлый год, когда на фоне первых предложений ввести санкции против российских бумаг инвесторы сократили вложения в ОФЗ более чем на 500 млрд руб. По оценкам аналитиков, если доля участия нерезидентов в рублевом суверенном долге упадет до нуля, то к концу текущего года ставка вырастет вплоть до 12%. Это приведет к падению курса рубля еще на 10–15%.

ТЕКСТ **Василий Синяев**

КАК МЕНЯЛИСЬ ВЛОЖЕНИЯ ФОНДОВ В САМЫЙ ЛИКВИДНЫЙ ВЫПУСК ЕВРООБЛИГАЦИЙ 2047 ГОДА (\$ МЛН) Источник: Bloomberg.



КАК МЕНЯЛАСЬ АКТИВНОСТЬ МИНФИНА НА РОССИЙСКОМ ДОЛГОВОМ РЫНКЕ (МЛРД РУБ.) Источники: Минфин, Cbonds.



КРУПНЕЙШИЕ ДЕРЖАТЕЛИ ЕВРООБЛИГАЦИЙ РОССИИ

	%	\$ МЛН	
BLACKROCK INC	2,34	1557,30	США
FMR LLC	0,86	576,70	США
SUN LIFE FINANCIAL INC	0,44	294,00	КАНАДА
TCW GROUP INC	0,31	209,00	США
INTESA SANPAOLO SPA	0,31	205,00	ИТАЛИЯ
TEACHERS INSURANCE & ANNUITY ASSOCIATION OF AMERICA	0,26	175,50	США
WELLINGTON MANAGEMENT GROUP LLP	0,25	166,20	США
NN GROUP NV	0,24	163,30	НИДЕРЛАНДЫ
JP MORGAN CHASE & CO	0,22	143,80	США
LEGAL & GENERAL GROUP PLC	0,21	137,20	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ
MIZUHO FINANCIAL GROUP INC	0,20	130,60	ЯПОНИЯ
GOLDMAN SACHS GROUP INC	0,19	126,10	США
RONIN EUROPE LTD	0,19	125,55	КИПР

Источники: Bloomberg, «Деньги».

КРУПНЕЙШИЕ ДЕРЖАТЕЛИ ОФЗ РОССИИ

	%	\$ МЛН	
BLACKROCK INC	1,02	1116,12	США
STONE HARBOR INVESTMENT PARTHERS LP	0,54	589,73	США
LEGG MASON INC	0,46	497,40	США
GAM HOLDING AG	0,43	473,90	ШВЕЙЦАРИЯ
ALLIANZ SE	0,39	427,67	ГЕРМАНИЯ
PICTET FUNDS SA	0,38	414,60	ШВЕЙЦАРИЯ
ASHMORE GROUP PLC	0,35	385,40	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ
INVESTEC PLC	0,32	349,60	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ
ALLIANCEBERNSTEIN LP	0,31	337,00	США
WESTERN ASSET MANAGEMENT CO LLC	0,29	317,90	США
VANGUARD GROUP INC	0,28	302,60	США
VAN ECK ASSOCIATES CORP	0,27	298,30	США
HSBC HOLDINGS PLC	0,26	287,90	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ
INTESA SANPAOLO SPA	0,23	252,00	ИТАЛИЯ
NIKKO ASSET MANAGEMENT CO LTD	0,23	249,00	ЯПОНИЯ

Источники: Bloomberg, «Деньги».

инвестировать в ОФЗ. У банков тоже есть потенциал для наращивания своих вложений в этот инструмент», — отметила госпожа Данилова. К тому же для покупки могут быть привлечены и системно значимые банки, которые обладают наибольшими возможностями среди финансовых организаций. Согласно нормативам краткосрочной ликвидности ЦБ, такие банки должны иметь на балансе ликвидные высококачественные активы, к которым относятся ОФЗ, облигации Банка России, депозиты и другие инструменты. По словам Елизаветы Даниловой, банки по-прежнему используют для соблюдения норматива такой инструмент, как безотзывные кредитные линии Банка России. «Мы уже говорили в обзоре финансовой стабильности о своих планах в ближайшие три года сократить эту зависимость, снижать лимиты по линиям, поэтому банки должны будут для соблюдения норматива какие-то другие способы выбирать, более рыночные», — отметила госпожа Данилова ●

«МЫ ХОТИМ, ЧТОБЫ НАШИ КЛИЕНТЫ ИСПОЛЬЗОВАЛИ МАКСИМАЛЬНОЕ ЧИСЛО ПРОДУКТОВ И СЕРВИСОВ ВТБ»



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ «ВТБ»

Андрей Осипов, старший вице-президент, руководитель департамента розничных продуктов банка ВТБ

Родился 24 июня 1979 года

Образование

В 2000 году окончил экономический факультет Московского государственного университета.

Трудовая деятельность

В 2000 году начал карьеру в ипотечном бизнесе банка «Дельтакредит» (входит в группу Societe Generale).

С 2003 года работает в группе ВТБ. В 2003–2006 годах участвовал в становлении ипотечного бизнеса ВТБ, руководя отделом организации кредитования физлиц в филиалах и дополнительных офисах. В 2006 году перешел в ВТБ 24 на должность начальника управления организации продаж ипотечных кредитов.

В 2009 году переведен на позицию начальника управления по работе с проблемными активами. В этой должности реализовал проект по реорганизации службы взыскания проблемной задолженности. С 2012 по 2017 год возглавлял департамент ипотечного кредитования ВТБ 24 в статусе старшего вице-президента.

С 2018 года и по настоящее время занимает должность руководителя департамента розничных продуктов банка ВТБ.

В конце 2018 года ВТБ запустил новое подразделение розничного бизнеса — «продуктовую фабрику», которая объединила в себе все предложения для розничных клиентов банка. О результатах работы и планах на предстоящий год рассказал ее руководитель, старший вице-президент ВТБ Андрей Осипов.

— Расскажите про недавно анонсированный проект «Фабрика розничных продуктов», зачем понадобилось ее создание?

— С развитием современных технологий и сменой поколений банковских клиентов их потребности стали быстро меняться, и мы должны оперативно реагировать на любые изменения в их настроении, иначе можно потерять часть бизнеса. Сейчас на первый план выходит time to market — время, за которое банк может вывести на рынок новый или адаптированный под потребности клиента продукт. «Фабрика» призвана создать гораздо более гибкую модель производства продуктов, которая позволяет уйти от стандартного цикла разработки внутри банка. Мы формируем продуктовые команды, которые будут объединять сразу все компетенции, необходимые для разработки и внедрения предложений с учетом омниканальных клиентских путей. Таким образом, эти команды будут полностью отвечать за конечный результат. За счет этого мы существенно сократим время вывода новых продуктов на рынок.

— Можно ли уже подводить первые итоги работы «фабрики»? Чего ждете от нынешнего года?

— Мы запустили «продуктовую фабрику» в конце прошлого года, она поможет нам в достижении амбициозных бизнес-планов на стратегическом горизонте. Но еще до ее запуска в 2018 году мы добились рекордных показателей практически во всех сегментах бизнеса после объединения двух розничных направлений группы ВТБ.

Так, в сегменте привлеченных средств мы росли в три раза быстрее рынка. За год портфель депозитов ВТБ увеличился до 3,8 трлн руб., а в текущем году мы хотим показать еще порядка 18% прироста и вновь значимо обогнать рынок.

Наша доля в новых продажах в конце 2018 года впервые достигла 27% как в ипотеке, так и в кредитах наличными. Эти продукты формируют основной портфель и доходы банка, поэтому рост объемов и доли рынка крайне важны. В автокредитовании мы делим лидерство с основным конкурентом, и это очень мотивирует команду.

В этом году мы продолжим расти, увеличивая объемы кредитования и опережая рынок. Например, по ипотеке хотим выдать почти 1 трлн руб., аналогичных объемов ожидаем и по выдаче кредитов наличными.

— У вас действительно амбициозные планы по росту продаж ипотечного кредитования. Но в нынешнем году рынок жилья ждет изменения, связанные с введением системы эскроу-счетов. Как вы оцениваете их?

— Изменение механизма приобретения физическими лицами квартир в строящихся домах в рамках 214-ФЗ является большим вызовом как для строительного рынка, так и для банковской системы. По сути, создается огромный рынок финансирования жилищного строительства за счет средств, размещаемых физическими лицами на специальных банковских счетах — эскроу. Со своей стороны мы внедрились этот продукт и полностью готовы к работе с эскроу-счетами — с ноября прошлого года мы

уже привлекли более 1 млрд руб.

средств клиентов — физических лиц.

— Возвращаясь к продаже продуктов, будет ли развитие сегмента кредитных карт таким же позитивным?

— Да, рынок кредитных карт — это еще один сегмент, где мы намерены усилить свои позиции. В сентябре прошлого года ВТБ представил уникальный продукт, без преувеличения самый выгодный для клиента. Мы даем длинный грейс-период в 101 день, возможность снять кредитные средства наличными без комиссии, и все это усиливается одной из самых выгодных для активных пользователей карт программ лояльности: накопление бонусов, миль, выплата кэшбэка, скидки по кредитам, дополнительные проценты по сбережениям. Кстати, наша мильная опция — одна из самых выгодных для клиента: мы возвращаем до 6% от объема транзакций, и наши мили, в отличие от миль самой известной на рынке программы, являются полным аналогом прямого денежного эквивалента — на них можно купить билет на любой рейс любой авиакомпании без ограничений. С момента модернизации продукта спрос на него вырос втрое, и если в 2018 году мы выдали 800 тыс. кредитных карт, то в 2019-м планируем эмитировать более 1,5 млн.

— В итоге рост продаж продуктов банка приведет к увеличению его клиентской базы?

— Безусловно, и это одна из ключевых наших стратегических целей. Параллельно перед нами стоит задача по увеличению доли, которую банк занимает в ежедневных операциях клиента. Мы хотим, чтобы наши клиенты использовали максимальное число продуктов и сервисов ВТБ ●

ТЕКСТ Ксения Дементьева

ФОТО предоставлено пресс-службой «ВТБ»

СТРАТЕГИИ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ

ВСПОМИНАЕМ МАТЧАСТЬ, ОСВАИВАЕМ ИНСТРУМЕНТЫ, УЧИМСЯ ИГРАТЬ И ВЫИГРЫВАТЬ

В феврале Банк России вновь предложил закрыть доступ на валютный рынок (форекс) для неквалифицированных инвесторов, поскольку большинство клиентов форекс-дилеров не до конца понимают все риски игры на этом рынке. Пока российский национальный доход накапливается в экспортных отраслях в иностранных валютах, а импортозамещение потребительских товаров не реализовано (автаркия в современном мире в принципе невозможна) и при этом велика доля импорта в структуре российской торговли, с валютным рынком так или иначе имеют дело большинство юридических и физических лиц в нашей стране. А значит, и у компаний, и у граждан как у потребителей могут быть свои стратегии работы с иностранными валютами.

Душенька, милочка, красавица, — засипел Коровьев, переваливаясь через прилавок и подмигивая продавщице, — не при валюте мы сегодня... ну что ты поделаешь! Но, клянусь вам, в следующий же раз, и уж никак не позже понедельника, отдадим все чистоганом. Мы здесь недалеко, на Садовой, где пожар.

М. А. Булгаков. «Мастер и Маргарита», из гл. 28



Форекс

Мировой валютный рынок (Forex) с ежедневным оборотом в \$5–6 трлн является чемпионом по объемам торгов среди остальных сегментов глобального финансового рынка. Настоящая стихия, существующая по своим законам и правилам, с центром и периферией, со своими подводными камнями и со своей мифологией. Российский рубль, давно перешагнувший границы локального рынка, является у трейдеров довольно популярной «сырьевой» валютой и торгуется к доллару круглосуточно.

Для банков, корпораций, фондов и частных лиц существуют два основных способа торговать валютами: заключать сделки непосредственно на спотовом рынке с расчетами сроком «сегодня» (T+0), T+1 и T+2; а также работать с производными финансовыми инструментами, такими как фьючерсы, форварды, опционы и свопы.

Когда говорят о форексе, обычно имеют в виду спотовый рынок валют, который всегда был крупнейшим, потому что он обслуживает международную торговлю и трансграничные расчеты, а также потому, что там торгуются реальные валюты или «базовые активы», на которых основаны производные инструменты. В отличие от спотового рынка форвардный, фьючерсный и опционный рынки торгуют не реальными валютами, а контрактами, либо стандартизированными для биржевой торговли, либо определяемыми сторонами индивидуально для каждой сделки.

Волатильность котировок пар основных валют зачастую ниже, чем, например, акций на фондовом рынке, но, учитывая объемы торгов, прибыли и убытки игроков исчисляются огромными суммами. Еще более значительны колебания котировок валют развивающихся стран к основным мировым валютам, и для кого-то это привычные условия экспортно-импортных операций, а для кого-то возможность спекулятивной игры.

Показания и противопоказания

Если смотреть поверхностно на ежедневные движения котировок валют, то может показаться, что игра на форексе — это игра с нулевой суммой, где если кто-то выиграл, то, значит, кто-то столько же проиграл. На самом деле это не так, поскольку валюты не существуют вне финансового рынка, и к ним в игру добавляются и процентные ставки, депозиты и разного рода ценные бумаги, а также сырье, промышленные и потребительские товары.

Стратегий работы на валютном рынке множество, но важно помнить, что профессиональными видами деятельности должны заниматься профессионалы.

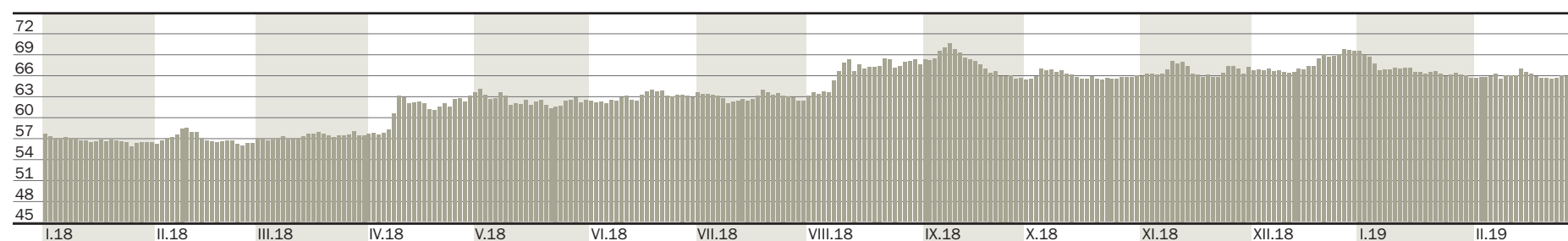
Для профессиональных участников валютного рынка обязательно наличие специализированной платформы для торговли и доступ к общему пулу рыночной ликвидности. Необходимы также оперативный доступ к новостям, к актуальной аналитике и полные данные по торгам на всех рынках. Это позволяет принимать обоснованные торговые решения. Кроме того, должен быть автоматизированный процесс обработки информации по сделкам, наличие процедур подтвержде-

ТЕКСТ **Александр Лосев,**
гендиректор
«Спутник —
Управление
капиталом»

ФОТО **Reuters**

КАК МЕНЯЛСЯ КУРС ДОЛЛАРА В РОССИИ В 2018–2019 ГОДАХ (РУБ./\$)

Источник: Bloomberg.





REUTERS

дения сделок и расчетов по ним, а также системы контроля лимитов и отчетности по совершенным сделкам.

Если чего-либо из перечисленного выше в наличии нет, профессиональным участником рынка вы не являетесь, но это вовсе не означает, что путь на валютный рынок для вас закрыт.

Компании (экспортеры и импортеры) не должны торговать валютами как спекулянты, у них есть стратегические и тактические цели собственного бизнеса и есть задачи управления рисками. При благоприятных условиях можно сыграть в кэрри-трейд или управлять рисками и стоимостью активов и пассивов.

Если есть валютная выручка, можно использовать тему более дешевого фондирования с валютными свопами и процентный арбитраж (кэрри-трейд). Правда, практика последних лет показывает, что российским компаниям проще переложить валютные риски на покупателей, клиентов и контрагентов, чем управлять рисками самостоятельно, но те, кто смогут правильно выстраивать стратегии, получают конкурентные преимущества.

Спекулятивные сделки, как правило, стоят дороже обычных конверсий, так как либо требуют дополнительного обеспечения, либо там более высокие комиссии по сделкам и ставки по маржинальному кредитованию. Важно помнить, что спекулятивные стратегии для непрофессиональных участников чреваты, потому что против них будут играть профессионалы со значительным капиталом, с возможностями высокочастотной торговли и с максимальным доступом к информации и ликвидности.

Физические лица также могут включать валюты в структуру своих сбережений, но им важно иметь в виду, что

сбережение — это не просто сохранение капитала (личного и семейного) в течение длительного времени, это еще и накопление капитала, а также получение дохода, превышающего инфляцию. К сожалению, предлагаемые в интернете стратегии форекс зачастую представляют собой быстрый способ деньги потерять.

Потенциально выигрышными в основном являются стратегии, где валютные операции взаимосвязаны денежным рынком — процентными ставками, депозитами, облигациями. Это позволяет компенсировать возможные потери курсовых разниц доходами от процентных платежей, а при благоприятной ситуации получить прибыль и на валютных парах, и на разнице процентных ставок.

Сила доллара

Позитивное для глобальных рынков в целом начало 2019 года не повод для безмятежности, поскольку это всего лишь восстановительный рост после серьезного обвала рынков в декабре 2018-го, когда весь мир захлестнула волна распродаж и невероятного пессимизма, а фондовые площадки США закрылись падением, которого не наблюдалось в Америке с 1930 года. Большинство валют развивающихся стран не устояли перед долларом, а 93% всех финансовых активов в мире завершили 2018 год в минусе. Статистика рынка показывает, что такой обвал почти никогда не повторяется два года под-

ряд, поэтому 2019 год обещает быть менее нервным для инвесторов в акциях, но зато более волатильным для валютных рынков, потому что в мире усиливаются движения капитала, местами продолжается декаплинг, игроки стремятся компенсировать потери прошлого года и перераспределяют инвестиции как на высокодоходных развивающихся рынках, так и на основных площадках в США и в Европе.

Оптимизм глобальным рынкам вернул глава ФРС США Джером Пауэлл, заявивший в начале января 2019 года, что ФРС может подождать с повышением процентных ставок и проявит большую гибкость при принятии дальнейших решений, и подтвердивший это в ходе выступления после заседания комитета по открытым рынкам. Пауэлл заявил, что политика будет «выжидательной» и дискреционной, то есть опирающейся на текущие обстоятельства. В пресс-релизе ФРС уже традиционные слова о «дальнейших постепенных повышениях ставки» были заменены на «дальнейшие изменения, которые будут оправданы». Поскольку в центре мировых финансов находится доллар, то все рынки, в том числе и валютные, очень чувствительны к стоимости долларовой фондирования, долларовой ликвидности и к потокам капитала из США.

Несмотря на то что в январе ФРС США пошла на поводу у Уолл-стрит, риски для мировой экономики никуда не исчезли. Более того, десятилетний пе-

риод монетарного стимулирования и низких процентных ставок искажил восприятие рисков у мировой финансовой системы. Экономические данные носят разочаровывающий характер. Мировая экономика замедляется, о чем предупреждают прогнозы Всемирного банка, МВФ и ОЭСР, а вершина нынешнего экономического цикла, по многим оценкам, была пройдена в 2018 году. Впереди рост неопределенности, ужесточение финансовых условий рефинансирования долгов, совокупный объем которых по итогам 2018 года достиг 320% мирового ВВП, и новые риски для международной торговли из-за роста протекционизма и возможного возобновления торговых войн.

В такие периоды на рынке самыми уязвимыми становятся валюты развивающихся стран. Под давлением могут оказаться и рубль, и турецкая лира, и бразильский реал, и южноафриканский ранд, и мексиканское песо, и множество подобных высокодоходных и сырьевых валют. Их волатильность возрастает в сравнении с ликвидными и надежными валютами развитых стран. Если у национальных центробанков не окажется достаточно количества резервов и инструментов поддержки, многие валюты станут беззащитными в случае реализации кризисных сценариев. А катализатором проблем может стать как падение цен на сырьевые товары, в том числе металлы и нефть, так и замедление экономик США и Китая, а также переход Евросоюза в состояние рецессии.

В случае России к общеэкономическим факторам добавляется геополитика. Не только сами возможные санкции, но даже их обсуждение в Конгрессе США способно вызвать распродажи российских активов иностранными инвесторами и спекулянтами, что окажет давление на доллар/рубль и приведет к росту волатильности.

Продолжение политики протекционизма и давление на торговых партнеров со стороны Соединенных Штатов способно в этом году вызвать волну конкурентных девальваций валют государств, экспортирующих свою продукцию в США. Президент Трамп неоднократно заявлял, что девальвация юаня к доллару для компенсации американских пошлин недопустима. Но, как известно, a la guerre comme a la guerre.

Экономические проблемы Евросоюза потребуют в 2019 году нового раунда стимулирующих мер со стороны ЕЦБ, что вместе с неопределенно-

Самый распространенный миф на российском валютном рынке состоит в том, что котировки доллар/рубль коррелируют с ценами на нефть

ми процедуры «Брексита» сделает курс евро/доллар и фунт/доллар менее предсказуемым, а значит, и затронет торговых партнеров ЕС.

Из всего перечисленного следует сделать вывод, что актуальные стратегии работы на валютном рынке должны включать в себя и возможности хеджирования рисков.

Факторы, влияющие на валютный курс

Торгуя даже на спокойном рынке, игроки обязаны учитывать основные факторы, влияющие на динамику валютного курса. В случае роста рисков, как, например, в конце прошлого года и в текущем году, у участников рынка должна формироваться максимально объективная картина ситуации.

Зачастую и игроки, и аналитики с экспертами пребывают в плену целого ряда мифов, самые распространенные из которых связаны с какой-то «корреляцией», наблюдавшейся в прошлом. Рассуждать о корреляции (то есть о четкой статистической взаимосвязи двух или более случайных величин) имеет смысл только в том случае, если эта зависимость линейная.

Если же зависимость нелинейная (полиномиальная, экспоненциальная, периодическая и пр.), то совершенно бесполезно рассуждать о корреляции и уж тем более опираться на данные прошлых периодов. Из-за этого происходит много ошибочных решений и, как следствие, потеря. Современные финансовые рынки настолько сложны и взаимосвязаны, что линейных зависимостей там нет и быть не может, а следовательно, и корреляций: только переменная взаимозависимость.

Самый распространенный миф на российском валютном рынке состоит в том, что котировки доллар/рубль коррелируют с ценами на нефть. Те, например, кто продолжал так думать в 2016 году и покупал доллары по курсу выше 70 руб., потому что баррель нефти стоил дешево, до сих пор сидят

в убытках, если не догадались вовремя продать доллары и успеть положить рубли на депозит или купить облигации. Дело в том, что с 2016 года и до середины 2018-го главным фактором влияния на пару доллар/рубль стала разница в процентных ставках по рублям и долларам, которая вначале была столь велика, что привлекла в Россию миллиарды долларов иностранных спекулянтов и запустила мощную волну кэрри-трейда.

Одно время у корпораций была очень популярна стратегия выпуска рублевых бондов, а затем своп в валюту. Высокие рублевые ставки таким образом можно было превратить в низкие долларовые и сэкономить на процентных платежах. Это тоже оказалось мифом. Внезапное ослабление рубля в 2014 году и последующая трансформация рынка привели компании к колоссальным убыткам, а «Транснефть» и Сбербанк — в зал арбитражного суда. В середине прошлого года стоимость долга в долларах и стоимость долга в рублях плюс своп сравнивались.

Чтобы учесть влияние разнообразных факторов на валютные пары, участникам рынка рекомендуется строить классификатор, в котором будут перечисляться факторы и оцениваться их влияние на котировки валют по шкале от минимума до максимума. Причем необходимо оценивать это влияние как на текущий момент, так и на статистически значимый предыдущий период и смотреть, как изменилось влияние. Это создаст более или менее объективную картину и позволит лучше оценивать перспективы.

Классификатор может включать разницу номинальных ставок в валютах валютной пары, динамику инфляции, реальные ставки, состояние платежного и торгового баланса, колебания стоимости экспортируемых и импортируемых товаров, потоки капитала, ликвидность рынка, динамику прямых и портфельных инвестиций, тенденции долгового, сырьевого и фондового рынков,



действия регуляторов, правительства и Минфина, геополитику и мировые тренды и пр. Все это так или иначе окажет влияние на валютный курс.

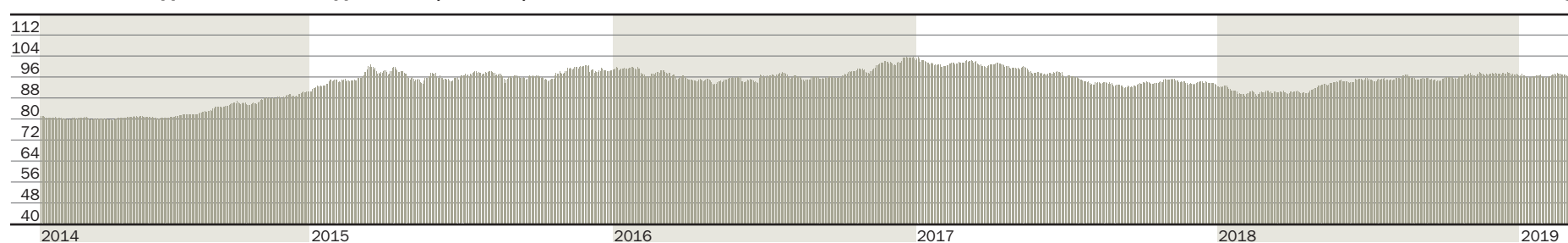
Абсолютно все — от анализа рынков и деятельности компаний до макроэкономики и геополитики — необходимо изучать и проверять самостоятельно. И делать выводы. Нельзя просто полагаться на чье-либо (пусть даже авторитетное) мнение: оно может быть ошибочным, устаревшим, недосказанным или вырванным из контекста. Также очень опасно поддаваться эмоциям и субъективным предпочтениям.

Популярные стратегии

Наибольшую популярность у участников глобального валютного рынка получила стратегия кэрри-трейд (carry trade), объемы которой оцениваются в мире в колоссальную сумму — \$10 трлн.

Кэрри-трейд — это стратегия получения прибыли на валютном рынке за счет арбитража процентных ставок в разных валютах. Задача игроков — получить прибыль от разницы процентных ставок двух стран до тех пор, пока обменный курс между валютами не изменится. Ожидаемая прибыль составляет текущую разницу в процентных ставках, а укрепление высокодоходной валюты к низкодоходной даст дополнительную положительную курсовую разницу. Низкодоходными валютами для игры в кэрри-трейд традиционно являются японская иена, евро и до недавнего времени доллар США. Высокодоходные валюты — это рубль, бразильский реал, южноафриканский ранд, а ликвидные валюты кэрри-трейда — австралийский, канадский и новозеландский доллары. Самые популярные сделки кэрри включают покупку валютных пар, та-

КАК МЕНЯЛСЯ ДОЛЛАРОВЫЙ ИНДЕКС DXY (ПУНКТЫ)



Источник: Bloomberg.



ких как AUD/JPY и NZD/JPY, так как они имеют высокие процентные спреды при низком риске.

Наибольший риск в игре кэрри-трейд составляет неопределенность валютных курсов. Если валюта активов упадет в цене относительно валюты заимствований, игрок рискует потерять деньги. Кроме того, эти сделки, как правило, выполняются с большим кредитным плечом, поэтому небольшое движение валютных курсов может привести к огромным потерям, если позиция не будет хеджирована надлежащим образом.

Лучшее время, чтобы начать играть в кэрри-трейд,— это момент, когда центральные банки повышают процентные ставки. Стратегия также хорошо работает во время низкой волатильности, так как трейдеры готовы взять на себя больше риска. До тех пор пока стоимость валюты резко не упадет, игроки смогут получать прибыль от разницы ставок. Но период снижения процентных ставок сокращает выгоду от операций кэрри-трейд. Любой сдвиг в денежно-кредитной политике центробанков также означает сдвиг в стоимости валюты. Когда курсы падают, спрос на слабую валюту также имеет тенденцию к сокращению и продажа валюты становится затруднительна.

Кэрри-грид (Carry grid) — это стратегия валютной торговли, которая ста-

вит задачу получить прибыль от сетки валютных позиций кэрри-трейд.

Кэрри-грид предполагает покупку валют с относительно высокими процентными ставками и одновременную продажу валют с низкими процентными ставками. Стратегия отражает классическую идею «покупать дешево и продавать дорого».

Цель использования сетки кэрри в качестве торговой стратегии заключается в том, чтобы удерживать какое-то время разницу в процентах между различными валютами. Эта разница между ставками может быть довольно значительной в зависимости от того, используется ли кредитное плечо. Множественность позиций кэрри-трейд, которые являются частью сетки кэрри, может помочь уменьшить потери из-за непредвиденных событий.

Это невероятно популярная стратегия на мировом валютном рынке. Для ее реализации обычно составляют правила совершения сделок, включая информацию о входах, выходах и управлении капиталом. Основной риск стратегии кэрри-грид заключа-

ется в том, что крупный разворот в торговле кэрри может привести к значительным потерям, которые могут быть усугублены несколькими торговыми позициями в торговой сетке. Здесь игрокам могут оказать помощь математические модели теории игр и очень качественный анализ рынков.

Хеджирование рисков

У компаний и банков основные потребности в хеджировании валютных рисков возникают в случаях, когда валюта обязательств не совпадает с валютой активов, а также когда имеется актив или пассив, по которому происходит выплата по плавающей процентной ставке. Компании-импортеры имеют постоянную потребность в иностранной валюте. Например, непредвиденное (и особенно резкое) ослабление рубля может оказаться критичным для компаний, имеющих долгосрочные импортные контракты. Аналогичным образом банки, ориентированные на работу на внутреннем рынке, но в пассивах у которых имеются валютные займы

Предлагаемые в интернете стратегии форекс зачастую представляют собой быстрый способ деньги потерять

РЕЗУЛЬТАТ ОПЕРАЦИЙ КЭРРИ-ТРЕЙД В ВАЛЮТАХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ И РАЗВИТЫХ СТРАН ЗА 2018 ГОД	
ЛУЧШИЙ РЕЗУЛЬТАТ	%
РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	7,22
ЧИЛИЙСКОЕ ПЕСО	6,55
КОЛУМБИЙСКИЙ ПЕСО	6,24
ЕГИПЕТСКИЙ ФУНТ	4,83
БРИТАНСКИЙ ФУНТ	4,46
БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	4,26
ХУДШИЙ РЕЗУЛЬТАТ	
ШВЕДСКАЯ КРОНА	-3,81
РУМЫНСКИЙ ЛЕЙ	-2,11
ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	-1,64
ЯПОНСКАЯ ИЕНА	-1,5
ИСЛАНДСКАЯ КРОНА	-1,43
ИНДИЙСКИЙ РУПИЯ	-0,75
Источник: Bloomberg.	

РЕЗУЛЬТАТ ОПЕРАЦИЙ КЭРРИ-ТРЕЙД В ВАЛЮТАХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ И РАЗВИТЫХ СТРАН ЗА 2018 ГОД	
ЛУЧШИЙ РЕЗУЛЬТАТ	%
МЕКСИКАНСКИЙ ПЕСО	7,32
БАХРЕЙНСКИЙ ДИНАР	3,1
КАТАРСКИЙ РИАЛ	2,46
ДОЛЛАР США	2,36
ДИРХАМ ОАЭ	2,34
ЯПОНСКАЯ ИЕНА	2,28
ХУДШИЙ РЕЗУЛЬТАТ	
АРГЕНТИНСКИЙ ПЕСО	-29,89
ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	-13,91
РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	-11,74
БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	-10,75
ЧИЛИЙСКОЕ ПЕСО	-10,49
ВЕНГЕРСКИЙ ФОРИНТ	-8,35
Источник: Bloomberg.	

25 КОММЕРСАНТЪ ДЕНЬГИ №7 (13.03.2019)

или выпущенные евробонды, могут использовать инструменты валютного или валютно-процентного хеджирования.

Экспортеры могут позволить относительно безбоязненно выбирать валюту своих заимствований (если не принимать в расчет влияние санкций). Тем не менее они заинтересованы в максимально дешевом привлечении финансирования в той валюте, которая соответствует структуре их выручки. С этой целью компании часто прибегают к использованию производных инструментов, искусственно конвертируя обязательства в одной валюте в обязательства в другой валюте.

В качестве таких производных инструментов наиболее часто используются сделки типа «валютный форвард» или «валютно-процентный своп». В результате такой стратегии компании до недавнего времени могли получить экономию в 150–200 процентных пунктов. Такие сделки получили название операций wrong-way, так как в их основе лежит перевод пассивов компаний из национальной валюты в иностранную.

Самыми популярными инструментами для страхования от рисков являются валютный опцион, когда у покупателя опциона возникает право купить (колл) или продать (пут) валюту по заранее оговоренному курсу (страйк) в момент времени в будущем, валютный форвард — обязательство по покупке/продаже валюты по фиксированному курсу на определенную дату, а также опционы и форварды с барьерами Knock In и Knock Out.

Так, например, опцион колл с барьером Knock Out дает снижение стоимости хеджирования по сравнению с обычным опционом колл при том же уровне защиты (страйк). Можно выбрать более благоприятный уровень защиты при той же стоимости. Но опцион прекращает свое действие при достижении барьера Knock Out, и это главный его риск. Опцион колл с барьером Knock In, напротив, только начинает действие при достижении барьера и также дает возможность выбрать более благоприятный уровень защиты при той же стоимости, но только в том случае, если покупатель опциона учел все остальные риски.

Трансформация валютного обязательства в рублевое или, наоборот, рублевого в валютное осуществляется с помощью кросс-валютного свопа — соглашения, по которому одна сторона



REUTERS

обязуется выплатить проценты и основную сумму в одной валюте в течение определенного срока, а в обмен на это обязательство получает от другой стороны проценты и платежи основной суммы в иной валюте в течение того же срока. Таким образом, компания или банк синтетически трансформирует свой долг в другую валюту. Это позволяет сбалансировать структуру активов и пассивов, искусственно создав обязательство в иной валюте.

Существуют также и более сложные гибридные продукты, которые, как правило, включают несколько производных финансовых инструментов, что позволяет, с одной стороны, застраховать определенный риск компании (валютный или процентный), а с другой стороны, позволяют улучшить условия хеджа (например, снизить ставку или улучшить валютный курс по сравнению с обычным, «ванильным» деривативом). Такие инструменты не являются 100-процентным хеджированием, так как улучшение условий хеджа достигается за счет принятия компанией определенного риска (например, риска превышения валютным курсом определенного барьерного уровня на протяжении действия сделки).

Высший пилотаж

В век развития цифровых технологий и алгоритмической торговли и слож-

ных стратегий возрастает роль интеллекта (естественного и искусственного) и математического моделирования. Кто-то сравнивает поиск «волшебной» формулы, приносящей доход, со средневековой алхимией, но многие игроки пытаются найти свои «квант-стратегии». А фонды, основанные на математических подходах трейдинга, уже имеют под управлением свыше \$1,5 трлн активов.

Модели исследуют влияние конкретных факторов на стоимость активов, и после выявления зависимостей выстраиваются определенные торговые стратегии. Алгоритмические методы используют краткосрочные колебания котировок активов, соотнося их к динамике широкого рынка в целом. Правда, любые подобные модели не лишены недостатков, главный из которых заключается в том, что на основании прошлых данных не всегда можно предсказать будущее. Рынок, особенно валютный, бывает иногда иррациональным и трансцендентным, а главное, почти никогда не подчиняется закону нормального распределения вероятностей. В любой момент может произойти что-то непредсказуемое, и нужно быть готовым корректировать модель. И порой выигрыш от использования модели может оказаться счастливой случайностью.

Тем не менее разумный подход к математическому аппарату теории

игр с неполной информацией (англ. incomplete information game), а рынок как раз и характеризует неполнота информации о тенденциях, действиях соперников и влиянии внешних факторов, позволяет получить целый набор решений. Не все из них могут оказаться оптимальными, поэтому используется принцип рафинирования (англ. refinement), задающий более строгие требования, которые призваны сократить число решений, реализация которых на практике менее вероятна.

Для более качественного прогнозирования и для оптимального выстраивания торговых и инвестиционных стратегий на рынках, где велико значение взаимозависимых факторов влияния, можно рекомендовать воспользоваться принципом оптимальности Беллмана. Он гласит, что оптимальная стратегия имеет свойство, что какими бы ни были начальное состояние и начальное решение, последующие решения должны составлять оптимальный курс действий по отношению к состоянию, полученному в результате первого решения, а процесс принятия решений является рекурсивной ожидаемой выгодой.

Сейчас набирают популярность модели оценки стратегий и рисков, построенные на уравнении Беллмана, которое используется в принципе оптимальности принятия решений

и в алгоритмах динамического программирования. Это дифференциальное уравнение в частных производных для функции Беллмана с начальными условиями, заданными для последнего момента времени. Сама функция Беллмана выражает минимальное значение критерия оптимизации, которое может быть достигнуто, при условии эволюции системы из текущего состояния в некоторое конечное состояние. Частные производные, в которых находится решение этого дифференциального уравнения, как раз и являются факторами влияния, то есть аргументами функции для построения стратегии.

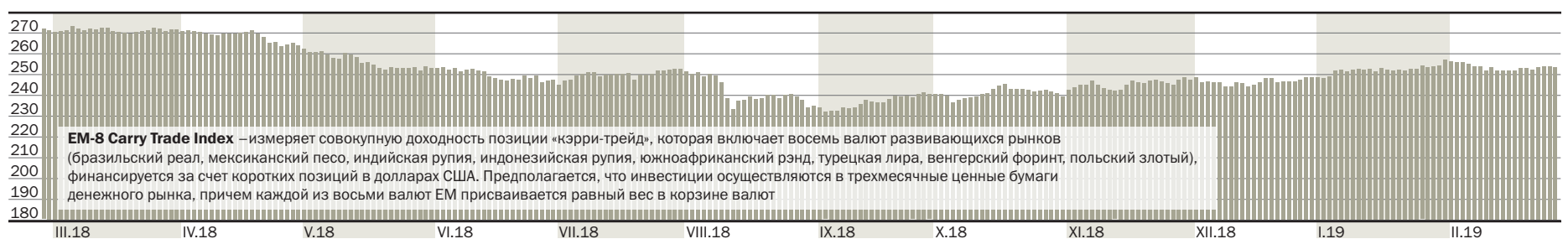
Написанное выше может для кого-то показаться сложным, но поверьте, в мире финансов математика не настолько сложна, как кажется, особенно в наш компьютерный век. Для тех, кто работает в непростом мире валютных рынков, очень важен стохастический и математический анализ, а также полное понимание, как рассчитан тот или иной параметр, насколько изменится влияние факторов в будущем, куда уйдет котировка при изменении рыночных условий, как это повлияет на дальнейшую динамику валютного курса или на финансовый результат.

Выработайте собственные методы и стили торговли. Методология — самая сложная часть трейдинга, ее разработка требует много времени и опыта, но именно собственное ноу-хау и уникальная методология трейдинга может дать неоспоримое преимущество и возможность постоянно добиваться хороших результатов.

Важно знать, что на рынке очень многое взаимосвязано и находится в состоянии непрерывного развития и движения. Идеи, теории и догмы теряют актуальность. Не жалейте об упущенных шансах и не вспоминайте неудачные трейды — всегда ищите новые возможности и новые цели. Удачи! ●

КАК МЕНЯЛСЯ ИНДЕКС EM-8 CARRY TRADE В 2018–2019 ГОДАХ (ПУНКТЫ)

Источник: Bloomberg.



МЕЧТА АКЦИОНЕРА

РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ВЫПЛАЧИВАЮТ РЕКОРДНЫЕ ДИВИДЕНДЫ

Крупнейшие российские компании по итогам 2018 года направят на дивиденды свыше 2,5 трлн руб.— рекордный объем за всю историю фондового рынка. При этом в условиях действия различных факторов, оказавших давление на котировки акций, стоимость компаний не поспевает за ростом выплат, в результате дивидендная доходность российских ценных бумаг остается самой высокой в мире. Впрочем, российский рынок не может похвастаться широким выбором ценных бумаг, а сохранение высокой доходности не гарантируется компаниями.



Обновление рекорда

Объем дивидендных выплат крупнейших публичных российских компаний, чьи акции торгуются на Московской бирже, по итогам 2018 года превысит 2,5 трлн руб. Это рекордный результат за все годы существования российского фондового рынка. Как отмечает главный аналитик Промсвязьбанка Михаил Поддубский, в целом 2018 год оказался для российских акций сравнительно позитивным: «за счет продолжающейся большую часть года позитивной динамики цен на сырьевые товары и ослабления рубля прибыли экспортеров, составляющих большую часть индекса Московской биржи, продемонстрировали заметный рост, соответственно, инвесторы рассчитывают на увеличение дивидендных выплат».

По сравнению с предыдущим годом компании и банки увеличат объем выплат на треть во многом благодаря экспортно ориентированным предприятиям.

ТЕКСТ Михаил Седов
ФОТО Reuters, РИА Новости

ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ МИРОВЫХ ИНДЕКСОВ НА 1 МАРТА 2019 ГОДА (%)

MOEX (РОССИЯ)	5,73
FTSE 100 (ВЕЛИКОБРИТАНИЯ)	4,84
CAC 40 (ФРАНЦИЯ)	3,92
BOVESPA (БРАЗИЛИЯ)	3,59
HANG SENG (ГОНКОНГ)	3,48
DAX 30 (ГЕРМАНИЯ)	3,09
SHANGHAI COMPOSITE (КИТАЙ)	2,24
DOW JONES (США)	2,22
NIKKEI 225 (ЯПОНИЯ)	2,06
KOSPI (КОРЕЯ)	2,03
MERVAL (АРГЕНТИНА)	1,81
SENSEX (ИНДИЯ)	1,43
NASDAQ COMPOSITE (США)	1,1

Источник: Bloomberg.

Так, доля в общих дивидендных выплатах нефтегазовых компаний выросла с 41% по итогам 2017 года до более чем 48% по итогам 2018 года. Доля компаний горнодобывающего и металлургического секторов выросла с 23% до 28%. Дивидендные выплаты ряда компаний, таких как «Роснефть», «Норильский никель», АЛРОСА, «Сургутнефтегаз», «Детский мир», как ожидается, вырастут в 2–2,5 раза. Совет директоров «Северстали», ММК и НЛМК уже определились с дивидендами за четвертый квартал 2018 года, увеличив совокупные выплаты по сравнению с 2017 годом в 1,5–2 раза. По словам старшего аналитика «Райффайзен Капитала» Софии Кирсановой, наиболее значимыми изменениями в дивидендной политике рос-



сийских компаний в 2018 году стали изменение политики и повышение уровня выплат компании АЛРОСА, готовность повышать коэффициент дивидендных выплат Сбербанком и «Газпром нефтью». Как отмечает портфельный управляющий «Сбербанк Управление активами» Максим Кондратьев, «компании стали более зрелыми и доля средств, инвестируемых в основные средства, от выручки в среднем снижается, что позволяет выплачивать в виде дивидендов существенную долю денежного потока».

Не последнюю роль в росте дивидендных выплат играют и желания мажоритарных акционеров, в том числе и государства. Почти все компании с госучастием приняли решение выплачивать не менее 50% от чистой прибыли по МСФО, а «Роснефть» и ФСК ЕЭС перешли на выплаты дивидендов дважды в год. При этом если в 2017 году на дивиденды в пользу государства, в том числе через акционеров-госкомпаний, приходилось лишь около 17% выплат крупнейших компаний, то по итогам 2018 года эта доля достигла 25%. При этом если объем выплат по итогам 2017 года не превышал 300 млрд руб., то по итогам 2018 года ожидается свыше 600 млрд руб.

В первую очередь, по словам портфельного управляющего «Альфа-Капитала» Эдуарда Харина, основными драйверами роста выплат дивидендов «можно назвать корпоративный сектор, где в металлургии и нефтегазо-



РИА НОВОСТИ

вом секторе они уже превысили 50% чистой прибыли и продолжают медленно расти». По его словам, госкомпаний еще далеки от частных «в доли прибыли, направляемой на дивиденды, однако год за годом количество компаний, приближающихся к этому значению, постоянно растет». Сейчас, по его оценке, объем выплат у них ближе к 30% от чистой прибыли. Как отмечает старший аналитик ИК «Атон» Михаил Ганелин, «Газпром» пока отстает по величине коэффициента, но тоже повышает выплаты. Кроме того, участники рынка ждут рекомендации по дивидендам Сбербанка. По мнению господина Ганелина, уже в этом или следующем году «его дивиденды могут достигнуть 50% от чистой прибыли».

Впереди планеты

Помимо роста дивидендных выплат по российским акциям росла и их дивидендная доходность. Как отмечает София Кирсанова, «поскольку динамика котировок российских бумаг в прошлом году оказалась под давлением внешних и внутренних факторов, стоимость акций компаний не росла пропорционально повышению уровня дивидендных выплат, что должно было выразиться в росте дивидендной доходности». В настоящее время дивидендная доходность в целом по рынку составляет 6,5–7%, год назад она была ниже — 6–6,5%.

В результате в настоящее время российский рынок сохраняет одну из самых высоких дивидендных доходностей в мире. Как указывает госпожа

Кирсанова, этот показатель по российскому рынку не только превышает рынки развитых стран (США — около 2%, ЕС — около 3,7%, Япония — около 2%), но и является одним из самых высоких среди развивающихся рынков. Так, индекс MSCI EM дает доходность около 3%, причем фондовые рынки Турции — около 4,5%, Бразилии — около 3,5%, Мексики — около 2,7%, Китая — около 2,2%.

При этом наиболее привлекательно выглядят ценные бумаги частных компаний горнодобывающего и металлургического сегментов («Северстали», ММК, НЛМК, «Норильского никеля», АЛРОСА). Дивидендная доходность по их акциям уже третий год подряд составляет 8–15%. При этом компании нередко выплачивают дивиденды

ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ, ВЫПЛАЧИВАЮЩИХ ДИВИДЕНДЫ НЕСКОЛЬКО РАЗ В ГОД									
ЭМИТЕНТ	ВИД АКЦИЙ	РАСЧЕТНЫЕ ДИВИДЕНДЫ ЗА 2018 ГОД (РУБ.)*	ДИВИДЕНДЫ ЗА 2017 ГОД (РУБ.)	ДОЛЯ В ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ 2017 ГОДА (%)	ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ (%)		СКОЛЬКО НАПРАВЛЯЮТ НА ДИВИДЕНДЫ	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (МЛРД РУБ.)	
					ДИАПАЗОН	СРЕДНЯЯ		2018	2017
«СЕВЕРСТАЛЬ»**	ОБ	160,73	110,05	63,2	15,6	15,6	>= 50% СВОБОДНОГО ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА В ГРАНИЦАХ 30% ЧП И 30% СВОБОДНОГО ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА ПО МСФО	128,7	146
НЛМК**	ОБ	22,9	14,04	99,2	14,5	14,5		140,5	84,8
ММК**	ОБ	5,902	2,786	44,9	13,4	13,4	>= 30% СВОБОДНОГО ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА	82,9	69,3
«ТАТНЕФТЬ»	ПР	66,7–68,45	67,72	70,2	12,2–12,5	12,3	ДО 50% ОТ ЧП ПО МСФО ИЛИ РСБУ	Н. Д.	123,9
ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	ОБ	1400–1622,78	832,18	106,4	9,9–11,5	10,7	>= 30% EBITDA	192,5	123,8
МТС	ОБ	26	33,8	114,5	10,3	10,3	>= 20 РУБ. НА ОДНУ АКЦИЮ	Н. Д.	59
АЛРОСА	ОБ	8,65–10,6	5,24	225,1	9,1–11,2	10,1	>= 50% ОТ ЧП ПО МСФО	29,3	17,1
ФСК	ОБ	0,0148–0,0172	0,0159	47,9	8,9–10,4	9,6	>= 50% ОТ ЧП ПО МСФО	56,2	42,4
«МОСКОВСКАЯ БИРЖА»	ОБ	6,61–10	7,96	89,9	7,2–10,9	9,1	>= 55% ОТ ЧП ПО МСФО	Н. Д.	20,3
«ТАТНЕФТЬ»	ОБ	66,7– 68,45	67,72	4,8	8,6–8,8	8,7	ДО 50% ОТ ЧП ПО МСФО ИЛИ РСБУ	Н. Д.	123,9
«ЮНИПРО»	ОБ	0,221–0,222	0,2394	44,9	8,2	8,2	—	Н. Д.	33,6
«РОСНЕФТЬ»	ОБ	25,7–29,16	10,48	37,4	6,5–7,3	6,9	>= 50% ОТ ЧП ПО МСФО	649	297
«ПОЛЮС»	ОБ	290–309,84	147,12	46,0	5,4–5,8	5,6	>= 30% EBITDA	29,3	72,2
«МАГНИТ»	ОБ	170,56–195	135,5	69,7	4,4–5,0	4,7	—	33,8	35,5
ЛУКОЙЛ	ОБ	235–240	215	43,6	4,3–4,4	4,3	>= 25% ОТ ЧП ПО МСФО	621,1	419
«АКРОН»	ОБ	130	532	110,0	2,8	2,8	>= 30% ЧП МСФО	Н. Д.	19,6
НОВАТЭК	ОБ	24,6–26,89	14,95	27,3	2,3–2,5	2,4	>= 30% ЧП МСФО	182,9	166,5

Компании ранжированы по средней величине оценочной дивидендной доходности за 2018 год. об — обыкновенные, пр — привилегированные. Дивидендная доходность рассчитана по отношению к цене последней сделки на Московской бирже 1 марта 2018 года. Прочерк — показатель отсутствует или корректный расчет невозможен. н. д. — нет данных. *По оценке инвестиционных компаний «КИТ Финанс Брокер», «Доходь», БКС. **Компании объявили окончательные дивиденды за 2016 год.

Российский рынок предлагает инвесторам отличную возможность сформировать портфель акций, по которым выплачиваются высокие дивиденды

по три-четыре раза в год. По словам Софии Кирсановой, несмотря на то что компании повысили уровень выплат до более 100% от чистого денежного потока и показали сильные финансовые результаты за 2018 год, их акции почти не показали роста — «сначала из-за рисков повышения налоговой нагрузки („список Белоусова“), потом из-за эскалации торговых войн США с Китаем». В финансовом секторе (Сбербанк, Московская биржа) санкционные риски существенно ограничили рост акций в прошлом году, в то время как их финансовые результаты оказались в рамках ожиданий и выше.

В целом у участников рынка почти нет расхождений, какие акции наиболее интересны с точки зрения дивидендной доходности. В первую очередь это ценные бумаги металлургических компаний, дивидендная доходность которых по итогам 2018 года составляет 11–16% («Северстали», ММК, НЛМК, «Норильского никеля»). Вместе с тем Михаил Поддубский указывает, что представители данного сектора являются классическими циклическими компаниями и «в случае изменения конъюнктуры на сырьевом рынке финансовые показатели моментально исказятся».

К числу компаний с дивидендной доходностью 6–10% следует отнести нефтегазовые компании, банки, компании энергетики, а также «Детский мир» и «Ростелеком». Инвестиционный стратег «БКС Премьер» Александр Бахтин выделяет привилегированные

акции Сбербанка и акции «Газпрома». «Несмотря на то что здесь не самые высокие дивиденды, по мультипликаторам эти бумаги сохраняют интересные ценовые уровни для покупки», — поясняет он.

Михаил Ганелин обращает внимание, что самую большую дивидендную доходность может заплатить «Сургутнефтегаз» по привилегированным акциям — около 18%. «Однако это разовое событие и, по сути, уже учтено в цене акции», — отмечает эксперт. Иными словами, это означает, что после отсечки дивидендов стоимость этих ценных бумаг может снизиться на соизмеримую величину. Сравнимая доходность по этим бумагам была в 2015 году, тогда как в 2016-м она рухнула до 1,6%, а по итогам 2017 года составила менее 5%. Михаил Поддубский выделяет привилегированные акции «Башнефти». При этом он отмечает, что в этой компании сохраняется неопределенность относительно доли прибыли, которая пойдет на выплаты дивидендов, «однако при отсутствии негативных сюрпризов инвесторов также будет ждать двузначная доходность». Максим Кондратьев предлагает обратить внимание на акции «Глобалтранса» и «Юнипро». В частности, по его словам, для ценных бумаг «Глобалтранса» рынок оценивает дивидендную доходность по данной бумаге около 14% (консенсус-прогноз,

Bloomberg), при этом компания торгуется с существенным дисконтом к оценкам справедливой стоимости компании. По торговым коэффициентам PE (отношение цены к прибыли компании) и EV/EBITDA (отношение стоимости компании к ее прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации и износа) компания торгуется ниже среднеисторических уровней. «При этом компания обладает устойчивой долгосрочной базой контрактов, а на рынок железнодорожных перевозок, на котором работает компания, в текущий момент не прогнозируется существенного снижения объемов перевозок», — подчеркивает эксперт.

Портфелестроение

Таким образом, российский рынок предлагает инвесторам отличную возможность сформировать портфель акций, по которым выплачиваются высокие дивиденды. Как отмечает Эдуард Харин, это становится особенно актуально «в период низкого экономического роста не только в России, но и в мире, когда инвесторы меняют свой взгляд и переносят акцент с growth компаний в value».

Если инвестор ориентирован на получение дивидендов с равномерным распределением внутри года, то наиболее подходящий для этого вариант — помимо акций металлургических ком-

паний («Северстали», НЛМК, ММК) — следует взять и ценные бумаги производителей удобрений («Фосагро»). Все эти эмитенты уже не первый год платят дивиденды ежеквартально. Однако, как указывает София Кирсанова, акции этих компаний довольно волатильны, поэтому, «чтобы снизить риски и повысить диверсификацию портфеля, желательно добавить компании и других секторов». Для этого подойдут эмитенты, которые выплачивают дивиденды дважды в год, — нефтегазовые компании (обыкновенные акции «Газпром нефти» и привилегированные акции «Татнефти»), телекоммуникационные компании (МТС), а также Московская биржа, которая традиционно тратит на дивиденды более 70% от прибыли. Биржа в 2018 году решила ограничиться лишь одной выплатой дивидендов, однако сохраняет намерение выплачивать их дважды в год. Дополнительно, по мнению госпожи Кирсановой, к ним можно добавить ценные бумаги, по которым дивиденды выплачиваются преимущественно один раз в год, — привилегированные акции Сбербанка, обыкновенные акции ФСК ЕЭС и «РусГидро».

По словам Максима Кондратьева, при выборе ценных бумаг следует учитывать и ликвидность, и уровень оценки эмитентов. «Стоит избегать акций компаний, которые переоценены, потому что потенциальное снижение стоимости может нивелировать высокий дивидендный поток», — отмечает эксперт ●

ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ НАИБОЛЕЕ ЛИКВИДНЫХ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА

ЭМИТЕНТ	ВИД АКЦИЙ	РАСЧЕТНЫЕ ДИВИДЕНДЫ ЗА 2018 ГОД (РУБ.)*	ДИВИДЕНДЫ ЗА 2017 ГОД (РУБ.)**	ДОЛЯ В ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ 2017 ГОДА (%)	ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ (%)		СКОЛЬКО НАПРАВЯТ НА ДИВИДЕНДЫ	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (МЛРД РУБ.)	
					ДИАПАЗОН	СРЕДНЯЯ		2018	2017
«СУРГУТНЕФТЕГАЗ»	ПР	6,91–7,4	1,38	15,5	17,2–18,4	17,9	10% ЧП ПО РСБУ, РАЗДЕЛЕННОЙ НА 25% ОТ УК	806,9***	149,7
«БАШНЕФТЬ»	ПР	249,1–288,97	158,95	32	13,4–15,5	14,7	>= 25% ЧП ПО МСФО	97,1	141,9
«БАШНЕФТЬ»	ОБ	249,1–288,97	158,95	3,1	12,7–14,7	13,8	>= 25% ЧП ПО МСФО	97,1	141,9
«ЭНЭЛ РОССИЯ»	ОБ	0,126–0,1577	0,1449	60,3	12,3–15,3	13,8	>= 65% ОТ ЧП ПО МСФО;	7,3***	8,5
ГРУППА ЛСР	ОБ	78	78	50,6	12,1	12,1	>= 20% ЧП МСФО	Н. Д.	15,9
«ЛЕНЭНЕРГО»	ПР	10,72–11,14	13,4682	30,3	10,9–11,3	11,1	>= 10% ОТ ПРИБЫЛИ ПО РСБУ	Н. Д.	4,1
«ДЕТСКИЙ МИР»	ОБ	9,2–9,4	3,88	59,2	10,3–10,6	10,5	—	5,7	4,8
«РОСТЕЛЕКОМ»	ПР	5–6,01	5,0458	92,5	8,3–10,0	9,1	>= 75% СВОБОДНОГО ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА	Н. Д.	14,1
«АЭРОФЛОТ»	ОБ	7,85–9,41	12,8053	61,7	8,1–9,7	8,9	>= 25% ЧП МСФО	5,7	23,1
СБЕРБАНК	ПР	14,81–15	12	34,6	8,2–8,3	8,3	ДО 50% ОТ ЧП ПО МСФО	831,7	748,7
«РУСГИДРО»	ОБ	0,0352–0,0473	0,0263	31,1	7,0–9,5	7,9	>= 5% ОТ ЧП ПО МСФО	36,7	36,1
«РОСТЕЛЕКОМ»	ОБ	5–6,01	5,0458	7,5	6,9–8,2	7,6	>= 75% СВОБОДНОГО ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА	Н. Д.	14,1
«МОСЭНЕРГО»	ОБ	0,1515–0,156	0,166	27,2	7,2–7,4	7,3	5–30% ОТ ЧП ПО МСФО	Н. Д.	24,3
«ГАЗПРОМ НЕФТЬ»	ОБ	21,9–26,03	5	26,4	6,6–7,9	7,2	>= 15% ОТ ЧП ПО МСФО ИЛИ 25% ОТ ЧП ПО РСБУ	401	269,7
СБЕРБАНК	ОБ	14,81–15	12	1,6	7,2–7,3	7,2	ДО 50% ОТ ЧП ПО МСФО	831,7	748,7
ОГК-2	ОБ	0,026–0,0263	0,0163	26,9	7,2	7,2	—	11,1	6,7
ГРУППА ЧЕРКИЗОВО	ОБ	101,63	134,89	105	6,8	6,8	>= 50% ОТ ЧП ПО МСФО	12	5,6
ВТБ	ОБ	0,0018–0,0030116	0,0035	37,3	5,0–8,4	6,7	>= 25% ЧП ПО МСФО	178,8	120,1
«ГАЗПРОМ»	ОБ	10,4–10,43	8,04	24,7	6,6–6,7	6,6	>= 10% ОТ ЧП ПО РСБУ	Н. Д.	771,3
БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	ОБ	3,2–3,32	1,62	10,8	6,4–6,6	6,5	>= 20% ЧП МСФО	Н. Д.	7,5

Представлены эмитенты, выплачивающие дивиденды один раз в год. Компании ранжированы по средней величине оценочной дивидендной доходности за 2018 год. об — обыкновенные, пр — привилегированные. Дивидендная доходность рассчитана по отношению к цене последней сделки на Московской бирже 1 марта 2019 года. Прочерк — показатель отсутствует или корректный расчет невозможен. н. д. — нет данных. *По оценке инвестиционных компаний «КИТ Финанс Брокер», «ДоходЪ», БКС. **Значение дивидендов округлено до четвертого знака после запятой. ***Консенсус-прогноз.

ИННОВАЦИИ РОКФЕЛЛЕРА

НА ЧЕМ СДЕЛАЛ СОСТОЯНИЕ ПЕРВЫЙ ДОЛЛАРОВЫЙ МИЛЛИАРДЕР

ТЕКСТ **Сергей Минаев**
ФОТО **AP, NY Daily News**
Archive via
Getty Images

Джон Дэвисон Рокфеллер вошел в историю не только как самый богатый человек на Земле. Он — философ от финансов, склонный к глубоким размышлениям и безоглядной благотворительности. В год его 180-летия «Деньги» решили припомнить, как именно заработал состояние легендарный финансист.



AP

Рекордсмен на все времена

Джон Рокфеллер по сей день считается самым богатым человеком. Он ушел из жизни в 1937 году, когда ему было 97. В пересчете на современные деньги к тому времени его богатство составило 1,5% американского ВВП, достигая \$660 млрд.

В начале XX века Рокфеллер своим богатством очень гордился. Всегда подчеркивал, что он богаче самых знаменитых банкиров (в то время американские финансисты-промышленники вообще переигрывали американских банкиров). Когда в 1913 году скончался Джон Пирпонт Морган, оставив наследникам \$80 млн, Рокфеллер язвительно заметил: «А я и не знал, что Морган никогда не был богатым». Именно Рокфеллер как представитель Уолл-стрит в сотрудничестве с американскими банками сделал все, чтобы Нью-Йорк стал после Первой мировой войны мировым финансовым центром, потеснив Лондон.

К концу жизни он настолько увлекся благотворительностью, что из собственного фонда в пересчете на современные деньги потратил на нее \$14 млрд. Привычка Рокфеллера к благотворительности приобретала экстравагантные формы. Куда бы он ни приезжал, каждому встречному взрослому давал монету в 10 центов, а каждому ребенку — в 5 центов. До курьезов доходило. Так, однажды Рокфеллер выдал 10 центов шинному магнату Харви Файрстоуну.

Отец Рокфеллера был странствующим торговцем, специализирующимся на продаже лекарств на основе трав, и даже заслужил кличку Доктор Рокфеллер. Может быть, поэтому сам Джон Рокфеллер никогда не курил и не пил.

Нефтедоллары XIX века

К 1881 году керосин стал восприниматься в Америке буквально как источник света для всего мира. Сырье для этого мирового света добывалось в нескольких штатах — от Нью-Йорка до Пенсильвании. Но львиная доля добычи нефти приходилась всего на два графства — Катараугус в штате Нью-Йорк и Маккин в Пенсильвании. И очень немногие из 40 млн американцев, которые ежедневно потребляли керосин, знали, что его производство и цены как внутри страны, так и за рубежом годами контролируются только одной корпорацией — Standard Oil Company.

История корпорации началась в начале Гражданской войны в Кливленде с коммерческого партнерства двух людей — Джона Рокфеллера и Сэмюэля Эндрюса. До этого Рокфеллер был бухгалтером, позднее заработал несколько тысяч долларов, держа склад муки. Эндрюс был поденщиком на нефтеперерабатывающих заводах. Он был настолько беден, что его жене пришлось подрабатывать шитьем, чтобы сводить концы с концами. Именно господин Эндрюс придумал метод, как получать больше керосина из барреля нефти. Он же построил собственный мини-завод на 10 баррелей в день, который принес ему \$500 за шесть месяцев.

Новаторство Эндрюса и сбережения Рокфеллера стали основой для создания Standard Oil Company. С самого начала ее деятельности Рокфеллер проявил себя как талантливый финансист. Формально Standard имела капитал в \$3,5 млн, но в реальности — значительно больше, каждый год принося акционерам миллионы долларов прибыли. Компания имела нефтеперерабатывающие заводы в Кливленде, Балтиморе и Нью-Йорке, перерабатывая девять десятых американской нефти.

К слову, к началу 1880-х годов никто точно не знал, каково действительно было состояние Рокфеллера. Зато всем было известно, что бедный иммигрант из Англии, рабочий-поденщик продал в 1874 году Рокфеллеру свою долю акций в компании за миллионы долларов и тут же построил в Кливленде дворец настолько роскошный, что всерьез рассчитывал принять в нем королеву Викторию.

Первые монополисты

В 1882 году Рокфеллер осуществил финансовую инновацию, создав первый корпоративный трест в США — Stan-

О ТРЕСТАХ

Перед появлением трестов в конце 1880-х годов промышленные компании обычно объединялись путем добровольных договоренностей о квотах на производство, фиксации цен и разделе рынков. Такие договоренности, точнее соглашения, имели явно монополистический характер — они нарушали требования обычного права, запрещающие искусственные ограничения свободы торговли. Тресты, первый из которых создал Рокфеллер, никаких законов не нарушали — из нескольких конкурирующих компаний создавалась одна. Популярность трестов после Гражданской войны в США была связана с бурной индустриализацией, а также тем, что строительство железных дорог сделало рынки национальными — резко возрос спрос. Мелкие фирмы, производящие одни и те же потребительские товары вроде мяса, сахара или соли, предпочитали объединяться в крупные. То есть объединение происходило по горизонтальному принципу. Первый период, так сказать, трестовского движения в США закончился экономическим спадом 1893 года. Потом начался второй период, когда под единым руководством объединялись фирмы, которые обеспечивали все стадии производственного процесса — от получения сырья до изготовления готовой продукции. Таким образом, объединение происходило уже по вертикальному принципу. К 1904 году 300 компаний контролировали активы в \$7 млрд и 40% производственных мощностей в 80% наиболее важных отраслях США. Огромные размеры позволяли им влиять на цены и производственную политику, хотя, строго говоря, монопольной власти они не имели. Тем не менее привлекали пристальное внимание общественности и властей.

dard Oil Trust, — убедив акционеров 40 компаний, связанных со Standard Oil, отдать свой бизнес в управление тресту, взамен получив его сертификаты. Таким образом, владельцы компаний превращались в акционеров одной огромной корпорации.

В 1911 году у Джона Рокфеллера был повод сожалеть о том, что в свое время стал пионером трестовского движения. Тогда он привлек внимание государства к размерам своей компании. Потому именно по отношению к нему Верховный суд впервые применил антитрестовское законодательство.

Верховный суд США установил, что Standard Oil Company of New Jersey, ее дочерние компании — Standard Oil Company of California, Standard Oil Company of Indiana, Standard Oil Company of Iowa, Standard Oil Company of Kansas, Standard Oil Company of Kentucky, Standard Oil Company of Nebraska, Standard Oil Company of New York, Standard Oil Company of Ohio — и 62 другие компании, а также 7 частных лиц являются монополистами на рынке, препятствуют конкуренции

Куда бы он ни приезжал, каждому встречному взрослому давал монету в 10 центов, а каждому ребенку — в 5 центов

и должны быть разбиты на более мелкие компании, конкурирующие между собой. Кроме того, суд решил, что в 1870–1882 годах три лица — Джон Рокфеллер, Уильям Рокфеллер и Генри Флаглер, связанные со Standard Oil Company of Ohio, составили целый заговор: путем скупки акций других нефтяных компаний ограничивать производство нефти и диктовать цены на рынке.

Новые времена

Агрессивная политика Рокфеллера в расширении масштабов бизнеса была вполне объяснима — месторождения, расположенные на малых глубинах, уже истощились, а для бурения на больших глубинах требовалось объединение капиталов, технологий и особенно менеджмента. Успех компании стимулировал поиск нефти в разных частях США, а также в Румынии, на Ближнем Востоке, в Латинской Америке и в царской России.

Ключевым событием для Рокфеллера стала гигантская забастовка нефтяников в 1901 году около Бомонта в Техасе.

Когда же она наконец закончилась, все вздохнули с облегчением, и в следующем году появилось сразу 1500 новых нефтяных компаний — среди них будущие гиганты Texas Oil и Gulf Oil. Стало ясно, что Standard Oil свое почти монопольное положение не удержит.

Впрочем, временное подобие монополии Standard Oil здорово помогло потребителям. Стоимость галлона нефти, переработанной на фабрике с мощностями 500 баррелей в день, составляла 6 центов, а на фабрике с мощностями 1500 баррелей в день — всего 3 цента. На первом этапе экспансии компании Рокфеллера розничная цена керосина упала на 70% — а это для каждой американской семьи имело первостепенное значение.

Standard Oil так заботилась, чтобы покупатели были уверены, что в каждой бочке содержится ровно 42 галлона нефти, что поставляли ее в синих бочках, и до сих пор сокращение для барреля звучит как bbl, где b означает как раз «синий» (так сказать, в память о Рокфеллере) ●



ПРАВИЛА РОКФЕЛЛЕРА

Джон Рокфеллер известен большим количеством эффектных цитат. Вот лишь некоторые из них.

Я верю, что власть делать деньги является божьим даром.

Если ваша единственная цель состоит в том, чтобы стать богатым, вы никогда ее не достигнете.

У меня было ощущение, будто я был успешен и везде получал прибыль, потому что Господь знает, что я готов и отдавать.

Умение обращаться с людьми — это товар, который можно купить так же, как мы покупаем сахар или кофе.

И я заплачу за такое умение больше, чем за что-либо другое на свете.

Я не думаю, что есть какое-либо другое качество столь существенное для успеха, как настойчивость.

Шутить и занимать деньги нужно внезапно.

Кто весь день работает, тому некогда зарабатывать деньги.

Дружба, основанная на бизнесе, лучше, чем бизнес, основанный на дружбе.

Я предпочел получать доход от 1% усилий ста человек, чем от 100% собственных усилий.

Я полагаю, что моя обязанность — делать деньги, еще больше денег и использовать сделанные деньги во благо своих ближних, как мне велит моя совесть.



NY DAILY NEWS ARCHIVE VIA GETTY IMAGES

«БИЗНЕС МЫСЛИТ КАТЕГОРИЯМИ: НУЖНО КУПИТЬ ТОВАР, КАК БЫСТРЕЕ И НАДЕЖНЕЕ ЭТО СДЕЛАТЬ?»



Обслуживание компаний среднего бизнеса — это не только набор необходимых финансовых инструментов. Сегодня у клиентов гораздо больше запросов — консультации по соблюдению законодательства, технологичные решения для подготовки документов и отчетов в надзорные органы и даже помощь в поиске надежных контрагентов. О том, как Альфа-банк решает все эти задачи и какие новые сервисы для клиентов среднего бизнеса планирует внедрить в этом году, в интервью «Деньгам» рассказал член правления Альфа-банка Владимир Воейков.

то относится к среднему бизнесу в понимании Альфа-банка и насколько для вас важен этот сегмент клиентов?

— У нас к этому сегменту относятся довольно крупные компании и группы с выручкой от 350 млн до 10 млрд рублей в год. Они составляют основу экономики страны. Для нас это важное направление бизнеса и наша задача расти быстрее рынка. Один из фокусов в этом сегменте - продукты для ведения внешнеэкономической деятельности (конверсионные операции, международные расчеты, валютный контроль, нефинансовые сервисы).

Обслуживание компаний, работающих в сфере ВЭД, - это маржинальный бизнес, который формирует Альфа-банку существенную часть операционного дохода. За прошлый год клиентская база клиентов с ВЭД увеличилась почти вдвое. Доход от обслуживания этих клиентов за год вырос на 64%, благодаря тому, что увеличился объем операций клиентов ВЭД. Однако с каждым годом конкуренция на этом рынке растет.

— За счет чего конкурируете с госбанками?

— За счет скорости и сервиса для клиентов. В отличие от многих банков мы предоставляем клиентам комплексное обслуживание, решение всех их проблем. Мы не только предлагаем стандартные банковские продукты, но и помогаем клиентам соблюдать требования законодательства, искать добросовестных, надежных партнеров, минимизировать их расходы благодаря сервисам высокого уровня.

После введения санкций рынку пришлось адаптироваться к новым условиям. Основные запросы у клиентов — поиск новых зарубежных партнеров, выстраивание маршрутов логистики, сроки и дисциплина контрагентов. Мы уделяем внимание всем аспектам деятельности клиентов, поэтому последние несколько лет у Альфа-банка наблюдается значительный приток клиентов по направлению ВЭД.

— Рост клиентской базы — это результат санкций и миграции клиентов из госбанков?

— «Альфа» ассоциируется у клиентов с надежным банком для международных операций. Конечно, клиенты это ценят. Еще одной важной составляющей является технологичность. Мы успешно конкурируем не только с государственными, но и коммерческими банками, прежде всего за счет качественного комплексного сервиса по ВЭД. Мы не увлекаемся демпингом, чтобы получить клиента любой ценой.

— Какие самые распространенные проблемы клиентов экспортеров и импортеров, которые банк помогает решать?

— Клиенты, ведущие ВЭД, сталкиваются с целым рядом проблем. Первое — прозрачность и скорость расчетов с внешними контрагентами, прохождение платежей по межбанковской системе. Второе — усиление таможенного администрирования, которое происходит вследствие политики государства по борьбе с теневой экономикой и отмыванием незаконных доходов, а также выводом капитала. Другая проблема — штрафы. Валютное законодательство и регулирование участников ВЭД меняется. В 2016 году Федеральная таможенная служба и Федеральная налоговая служба получили статус органов валютного контроля (раньше — были агентами валютного контроля) и теперь имеют право применять санкции за на-

рушения норм валютного законодательства. Размер штрафов доходит до 100% от суммы операции. Именно поэтому сейчас, пожалуй, острее встал запрос клиентов на консалтинг по валютному законодательству. Внешнеторговые операции регулируются более жестко, поскольку это область валютного контроля. У участников ВЭД более сложный документооборот и двойной контроль — ФНС и ФТС. Компания—участник ВЭД сейчас должна четко следить, чтобы товар был правильно учтен, все подтверждающие документы по сделкам предоставлены вовремя, график уплаты налогов соблюден, корректно вести учет валютных операций.

Мы своим клиентам предлагаем сервис «Умный документооборот». Это система предупреждения нарушений по валютному контролю, которая реализована в интернет-банке. Клиент получает девять видов различных рассылок-предупреждений: об изменении статуса документа, о наступлении срока предоставления документов, об истечении срока действия договоров, о поступлении новых деклараций и прочее. Это очень востребованный сервис, потому что помогает клиентам не допускать нарушений и минимизировать риски возникновения штрафов. Если вопрос клиента выходит за пределы банковского обслуживания, то мы подключаем наших партнеров, имеющих соответствующую компетенцию.

По более сложным и нетиповым ситуациям у нас работает консалтинговый центр по ВЭД, где любая компания — не обязательно клиент Альфа-банка — может бесплатно получить консультацию по своей проблеме.



ПРЕСС-СЛУЖБА АЛЬФА-БАНКА

чем 20 площадок помимо Московской биржи. Это удобно: клиент может еще до открытия торгов купить валюту по рыночному курсу.

Помимо классической конвертации банк дает возможность компаниям зафиксировать курс, имея средства в размере только 10% от суммы сделки, либо без средств, установив лимит на конверсионные операции. Компания получает возможность рассчитаться по зафиксированному курсу в течение двух рабочих дней. В рамках лимита банк готов сразу перечислить средства, предоставив отсрочку для компании на срок до двух рабочих дней без дополнительных процентов за пользование услугой.

— За последние пару лет довольно сильно ужесточилось законодательство в части борьбы с отмыванием незаконных доходов, вывода капитала. Как это влияет на работу банков, которые, по сути, контролируют исполнение законодательства, чистоту операций, являются проводниками воли регулятора?

— Тема комплаенс — сложная для банков и некомфортная для клиентов, наши комплаенс-процедуры меняются вместе с требованиями регулятора. Однако мы всегда стараемся не только следить, как клиенты выполняют требования законодательства, но и объяснять им новые правила. Прежде чем применять комплаенс-меры к конкретному клиенту, мы внимательно изучаем его бизнес, понимая специфику работы различных профилей и отраслей клиентов. Банк на регулярной основе проводит мероприятия для клиентов, разъясняя основы законодательства и выделяя основные моменты, которые необходимо учитывать компаниям в своей деятельности. В конце 2018 года мы запустили новый онлайн-сервис — калькулятор, который позволяет оценить риск нарушения клиентами требований законодательства по 115-ФЗ.

— Какие сервисы, помимо конверсионных сервисов, востребованы в бизнесе ВЭД?

— Вы знаете, бизнес ведь не мыслит категориями «мне нужен такой-то банковский продукт». Бизнес мыслит: «Мне нужно купить товар, как я могу надежно и быстро это сделать?»

И тут всегда сохраняется риск столкнуться с недобросовестным контрагентом. Допустим, такая ситуация: руководитель компании-импортера побывал на выставке, увидел товар, который будет пользоваться спросом на

российском рынке. Ему надо поехать к производителю, заключить контракт, обеспечить поставку в Россию. Он едет, знакомится, его везут на производство, показывают все, он просчитывает экономику, ему все нравится, заключают договор. Договор в 99% случаев по предоплате, что логично, ведь партнеры видят друг друга впервые. Российская компания переводит платеж, а товар не приходит.

Бывали случаи, когда недобросовестные контрагенты привозили представителей российской компании вообще на чужое производство, устраивая целый спектакль.

Но мало того, что ты потерял предоплату. С точки зрения валютного законодательства этот платеж нерезиденту без поставки товара может трактоваться как вывод капитала, за который предусмотрена ответственность. Штраф — до 100% предоплаты. А при повторном нарушении и крупной сумме (это по закону 5 млн рублей) вплоть до уголовной ответственности.

— И что делать в такой ситуации?

— Должностному лицу компании придется предпринять усилия, чтобы ретриировать средства и доказать, что его действия не имели злого умысла и он сам жертва недобросовестного поведения контрагента. То есть надо предпринять действия (и зафиксировать их документально!) с целью возврата перечисленной суммы. Это может быть обращение в торговую палату или в торговое представительство РФ в стране контрагента, обращение в суд, претензия контрагенту и прочее. Это довольно большие временные затраты, не говоря уж о потерянной сумме. Проще не допускать таких ситуаций в принципе. Чтобы не рисковать, можно изначально выбирать безопасные способы расчетов, которые защитят от недобросовестных партнеров. Это — аккредитивы для импортеров, банковские гарантии — для экспортеров.

— Вы сказали, что банк может помочь клиенту в поиске надежных партнеров. Каким образом?

— У нас есть партнерский сервис для поиска надежных контрагентов на глобальном рынке. Это международная закрытая B2B-площадка Opportunity Network, Альфа-банк является ее эксклюзивным партнером в России.

Это онлайн-платформа, которая объединяет несколько десятков тысяч владельцев и топ-менеджеров компаний со всего мира и позволяет находить проверенных партнеров для торговли, привлечения инвесторов, операций с недвижимостью и прочее ●

Если вопрос выходит за пределы компетенции банка, касается области вне банковского обслуживания, банк предоставляет возможность прямого общения с партнерами, имеющими соответствующую экспертизу. Наши партнеры проконсультируют, например, по вопросам таможенного оформления, логистики, а также окажут практическое сопровождение, помогая минимизировать риски и затраты компании.

— А какие вопросы решают партнеры?

— Очень широкий круг вопросов. От транспортно-логистических услуг до юридического сопровождения, если, например, у компании возник спор с таможенной службой. Также крайне востребованы налоговый консалтинг и аудит.

— Вы упомянули прозрачность расчетов. Многие российские компании импортеры и экспортеры жалуются, что у них замедлилось прохождение международных расчетов, платежи через иностранные банки-корреспонденты идут медленнее.

— Все клиенты ВЭД хотят иметь возможность проверить статус платежа и ускорить прохождение расчетов, в том числе международных. Мы для своих клиентов нашли решение — в конце 2017 года Альфа-банк первым из российских банков подключился к системе SWIFT GPI, это система отслеживания межбанковских платежей. Что это дает банку и клиентам? Мы в онлайн-виде трекинг платежа — то есть как через межбан-

ковскую систему идет платеж от нашего клиента к его контрагенту, в каком банке находится сейчас платеж. Это прозрачность и скорость. Благодаря этому мы можем выстраивать оптимальные маршруты расчетов — мы видим, какие банки быстрее обрабатывают платежи. Для клиентов это важно. В ближайшее время мы собираемся расширить возможности этого сервиса, предоставив клиентам возможность самим отслеживать статус своих платежей через SWIFT GPI — полный путь платежа, включая информацию банков-корреспондентов: как быстро банк обработал платеж, какую удержал комиссию и проч.

— Главная головная боль всех компаний, работающих на внешнем рынке, — это волатильность валютных курсов. Есть ли у вас какие-то эксклюзивные сервисы в этой части?

— Наше преимущество — скорость сделок и рыночный курс конвертации. Клиент может в интернет-банке следить за динамикой валюты и заключать сделки в режиме онлайн — информация обновляется ежесекундно. Расчеты проходят в режиме реального времени. Зачисление валюты происходит сразу на расчетный счет в банке, что дает клиентам возможность моментально реагировать на изменения на валютном рынке, не расходуя время на заведение и вывод средств с брокерского счета. Клиент может заключать сделки по рыночному курсу и во внебиржевое время — с 6:00 до 23:55 мск, поскольку банк агрегирует ликвидность более

ДЕПОЗИТЫ РОСТА

ЛИДЕР РЕЙТИНГА ИЗ ВЧЕРАШНИХ АУТСАЙДЕРОВ



Февраль оказался провальным месяцем для основных классов активов. По оценкам «Денег», большая часть инвестиций стали убыточными. Небольшой, но стабильный доход принесли только рублевые депозиты, а также долларовые депозиты и вложения в золото, которые выиграли от ослабления рубля. Убыточной стала большая часть вложений в акции и ПИФы, которые были в последние месяцы лидерами роста.

Депозит

первые за два года наблюдений «Денег» самыми доходными инвестициями по итогам месяца стали рублевые депозиты. Связано это не столько с проводимой ЦБ денежно-кредитной политикой, сколько с падением стоимости остальных вложений. После того как во втором полугодии регулятор дважды повышал ключевую ставку на 0,25 процентного пункта и довел ее в декабре до уровня 7,75%, в новом году не менял ее. В ответ банки начали пересматривать ставки по краткосрочным вкладам в сторону понижения. Если в конце прошлого года средняя максимальная ставка у топ-20 банков по рублевым вкладам сроком на месяц составляла 6,7% годовых, то в январе она снизилась до 6,57% годовых. За месяц депозит на 100 тыс. руб. обеспечил бы его держателю доход в размере 548 руб.

Символический доход в размере 80 руб. принес инвесторам депозит в долларах. Положительный результат связан со ставкой по таким вкладам, которая находится на уровне 1,8%, а также укреплением курса американской валюты на российском рынке. За минувший месяц курс доллара на Московской бирже вырос на 60 коп., до отметки 65,95 руб./\$, но большая часть этого роста была нивелирована спредами между обменными курсами у банка, которые отличаются от рыночного в среднем на 25 коп. в сторону увеличения при покупке и снижения при продаже валюты. Из-за более широких спредов при обмене европейской валюты вклады, номинированные в ней, оказались в феврале убыточными. Открыв такой вклад на 100 тыс. руб., клиент банка мог потерять почти 540 руб. Сам по себе курс евро вырос в феврале на 15 коп., до отметки 75 руб./€.

Аналитики не советуют избавляться от вложений в валютных депозитах, поскольку на фоне возросших геополитических рисков рубль может ослабить позиции. «Санкционная риторика США будет определять краткосрочную волатильность российской валюты, однако невысокая активность нерезидентов на локальном рынке и предложенные варианты санкций пока не предполагают существенного ослабления рубля», — отмечает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев.

Золото

Символическую прибыль принесла бы инвесторам покупка золота. По оценке «Денег», вложив в драгоценный металл 100 тыс. руб., инвестор мог заработать немногим больше 200 руб. Этому результату способствовала не столько динамика стоимости металла, сколько валютная переоценка. По данным Reuters, в фев-



рале стоимость золота на мировом рынке снизилась на 0,6%, до \$1312 за тройскую унцию. Однако за счет более значительного снижения курса доллара на внутреннем рынке (+0,8%) рублевые инвестиции в драгоценный металл принесли символический доход.

Основным фактором снижения цен на золото стало снижение неопределенности относительно торговой войны между США и Китаем. В январе стороны возобновили переговоры по торговому спору, и на протяжении полутора месяцев официальные лица неоднократно заявляли о том, что стороны близки к достижению компромисса. По данным WSJ, Пекин готов снизить пошлины на американскую продукцию в сфере сельского хозяйства, химической и автомобильной промышленности, а Вашингтон рассматривает отмену большинства ограничений, наложенных на китайские товары в 2018 году. По данным источников издания, окончательный документ будет подписан на встрече лидеров двух стран 27 марта. Тем самым опасения инвесторов относительно

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Евгений Павленко**

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,55	1,65	7,15	30,35
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	0,08	-1,77	18,01	-12,50
ВКЛАД В ЕВРО	-0,54	3,16	9,25	-5,46
КУРС ДОЛЛАРА	0,76	-1,57	16,99	-12,37
КУРС ЕВРО	0,21	-0,96	9,08	-8,36

Источники: оценки «Денег», ЦБ.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	0,20	7,42	-0,33	6,14
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОНЕТЫ	-20,87	-25,23	-22,92	-17,39
СЛИТКИ	-30,81	-30,38	-25,11	-19,22
ФОНДЫ ФОНДОВ	0,06	6,21	-0,61	6,50
КУРС ДОЛЛАРА	0,76	7,99	-0,43	6,13

Источники: Bloomberg, Reuters, Сбербанк.



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

негативного влияние торговой войны на мировую экономику снизились.

В таких условиях инвесторы не стали реагировать ни на политические проблемы в США, ни на провал в переговорах между американским президентом Дональдом Трампом и лидером Северной Кореи Ким Чен Ыном. «Это в очередной раз подтверждает нашу позицию, что геополитика не оказывает влияния на рынки, только если она не отражается на экономике и финансовых рынках», — отмечает аналитик рынка сырьевых товаров Julius Baer Карстен Менке.

В ближайшее время снижение стоимости металла может продолжиться, но в долгосрочной перспективе привлекательность таких инвестиций сохранится, считают аналитики. «Негативное давление со стороны цикла повышения ставок в США будет сохраняться в ближайшие месяцы, а доллар сохранит свои позиции на фоне слабости других валют. Без учета этих факторов золото находится в долгосрочной фазе роста, и повышение котировок начнется после снижения курса доллара в текущем году. Мы сохраняем позитивный

взгляд на металлы в долгосрочной перспективе», — отмечает Карстен Менке.

Акции

Аутсайдерами минувшего месяца стали январские лидеры рейтинга «Денег» — акции. За минувший месяц инвестиции в индекс Московской биржи обесценили бы вложения розничным инвесторам на 1,4 тыс. руб. При этом начало месяца не предвещало столь слабого результата. 6 февраля индекс Московской биржи впервые в своей истории поднялся выше уровня 2550 пунктов, прибавив с начала месяца 1,2%. Однако в дальнейшем ситуация ухудшилась. За последующие три недели индекс снизился на 2,4%, до уровня 2485 пунктов. Это на 1,4% ниже значения закрытия января. Тем самым индекс продемонстрировал не самую лучшую динамику среди фондовых индексов развивающихся и развитых стран. По оценкам Bloomberg, российские индексы снизились в долларовом выражении на 2,3%. Сильнее упали турецкие и бразильские индексы, потерявшие 2,5–6,6%.

Сильнее всего обесценились акции «Аэрофлота», «Магнита», Сбербанка:

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ (%)				
	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС ММВБ	-1,42	7,66	8,58	33,71
СБЕРБАНК	-4,64	10,24	-23,88	94,22
«РОСНЕФТЬ»	-1,42	7,66	8,58	33,71
«ГАЗПРОМ»	-2,35	6,33	14,74	10,03
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	3,81	18,02	25,48	53,58
«РУСГИДРО»	-3,12	-5,53	-36,22	-25,42
«МАГНИТ»	-9,03	8,31	-25,27	-64,72
«РОСТЕЛЕКОМ»	0,90	2,47	7,74	-20,77
АЛРОСА	-3,51	-4,41	10,32	32,60
«АЭРОФЛОТ»	-10,03	-12,44	-36,12	57,60

Источник: Reuters.

от таких инвестиций инвестор мог потерять 4,6–10 тыс. руб. на каждую сотню тысяч инвестиций. По словам аналитиков, негативное влияние на стоимость акций госбанка оказали новости о том, что сенаторы внесли в Конгресс закон о новых санкциях, которые предлагается ввести и не только в отношении энергетического сектора России, но и банковского.

Исключением из общей картины стали акции ГМК «Норильский никель», стоимость которых выросла за месяц на 3,8%. Этому способствовала публикация хороших финансовых результатов за 2018 год. Рентабельность по EBITDA выросла до 53%, а долговая нагрузка сократилась до 1,1. «Учитывая дивидендную политику компании, по итогам 2018 года на дивиденды может быть направлено около \$1,9 млрд, что обеспечит текущую дивидендную доходность 5%», — отмечают аналитики «Уралсиба». Дополнительной привлекательности вложениям в акции компании добавляет рост цен на цветные металлы, в первую очередь палладий, крупнейшим мировым производителем которого она

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ПАЕВЫЕ ФОНДЫ (%)				
КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	-0,5–+0,7	1,5–3	1,3–9,8	23–45,6
ЕВРООБЛИГАЦИИ	-0,5–+1,4	1,5–6	11,4–26	-8,5–+5
СМЕШАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	-2–+3,4	0,6–4	1,9–24	5–67,5
ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ	-1,5–2,4	4–7,4	12,3–15	47–53,3
МЕТАЛЛУРГИЯ	0,2–0,5	4,4–5,6	14,1–14,3	68–72,5
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА	-2,8–3,4	1,2–3,6	-3,5–16,5	-15–+28,8
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ	1,4–3,5	2–13,1	4,5–13	20–44,8
НЕФТЕГАЗОВЫЙ СЕКТОР	-1,5–2,5	1,8–2	24–27,2	63,3–69
ЭНЕРГЕТИКИ	-1–2,9	2,3–2,7	-6,6–15	60,4–165
ФОНДЫ ФОНДОВ	-1,8–+6	-3–+13,5	2,6–32	-22–+28

Источники: Investfunds.

является. С начала года стоимость этого драгоценного металла выросла почти на четверть, до \$1550 за тройскую унцию.

ПИФы

Убыточными в феврале были и большая часть открытых паевых инвестиционных фондов. Худшую динамику продемонстрировали отраслевые фонды акций, ориентированные на компании потребительского, нефтегазового и энергетического секторов. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, по итогам месяца вложения в такие фонды принесли бы частным инвесторам потери от 1,5 тыс. руб. до 3,4 тыс. руб.

Негативный результат принесли и другие категории фондов акций: индексные фонды, смешанных инвестиций. От таких инвестиций частник может потерять от 200 руб. до 4 тыс. руб. на 100 тыс. вложений. Тем не менее инвесторы продолжают наращивать вложения в фонды данных категорий. По данным Investfunds, в феврале частники вложили в ПИФы акций и смешанных инвестиций около 400 млн руб. По словам управляющих, при выборе категорий фондов инвесторы ориентируются на историческую доходность, в первую очередь за прошлый год, а она была очень высокой у многих категорий фондов.

Впрочем, не все открытые паевые инвестиционные фонды были убыточными. Стоимость паев фондов телекоммуникаций выросла в феврале на 1,4–3,5%, а значит, инвестор мог заработать за месяц 1,4–3,5 тыс. руб. Прибыльными были некоторые фонды рублевых и валютных облигаций, но были среди них и убыточные, поэтому частные инвесторы не спешат возвращаться в данные категории фондов. По оценкам «Денег», в феврале инвесторы вывели из облигационных фондов почти 2,9 млрд руб., что почти на 500 млн больше оттока, зафиксированного месяцем ранее ●

«ЛЮДИ ПЕРЕСТАЮТ ОЩУЩАТЬ, ЧТО ОНИ „РАССТАЮТСЯ“ С ДЕНЬГАМИ»

Появившийся на волне цифровой революции в финансах сервис «Тинькофф Инвестиции», позволяющий клиенту покупать биржевые инструменты прямо со своего смартфона и оплачивать покупку с банковской карты, создал не только новый тип взаимоотношений с частным инвестором, но и самого этого нового инвестора. Как «Тинькофф Инвестициям» удалось разглядеть потенциал в простом российском обывателе и добиться от него взаимности, „Деньгам“ рассказал вице-президент Тинькофф-банка Александр Емешев.



Ваше сотрудничество с БКС длилось почти два года. Оно устраивало обе стороны. Почему все-таки было принято решение продолжать проект самостоятельно?

— Запуск был очень мощным. В первый же день к обеду мы собрали около 2 тыс. заявок от потенциальных клиентов. Был бешеный спрос. А дальше начались рабочие будни. Мы настраивали процессы, устраняли шероховатости. Налаживали, налаживали, налаживали... И в какой-то момент поняли, что все. Дальше мы развиваться не сможем. Чтобы в месяц приходило не 5 тыс., а 50 тыс. новых клиентов, необходимо очень быстро решать многочисленные продуктовые задачи. К сожалению, мы не могли вместе с партнерами двигаться с той же скоростью, с какой двигались сами. И пришли к выводу, что, вложившись в создание брокера с нуля, мы можем сделать бизнес в десять, в сто раз больше.

— А что это за задачи, ради быстрого решения которых вы были готовы прекратить вполне удачное партнерство?

— Ну, например, мы хотели, чтобы деньги можно было переводить мгновенно с карты на брокерский счет и обратно. Сделать процесс максимально коротким не получалось: были ограничения по суммам и количеству транзакций в день, деньги не ходили вечером, в праздники. Это раздражало. Убрать все ограничения мы смогли, только когда сервис стал полностью нашим. Теперь ввод и вывод средств со счета на счет на самом деле стал 24/7, 365 дней в году и в любом объеме. Когда деньги всегда доступны, клиент мыслит по-другому. Переводя сумму на брокерский счет, человек как бы на время отчуждает ее от себя. Для нашего же клиента это не так. Он покупает бумаги прямо с карты, продав их, может средства мгновенно забрать. Это дает новую степень свободы. Люди перестают ощущать, что они «расстаются» с деньгами, не боятся частых транзакций, увеличивают число взносов на счет, число сделок с бумагами. То же — с сервисом «Налоги онлайн». Мы сами разработали механизм, который позволяет рассчитывать налог на прибыль сразу же после ее получения. Не нужно ждать расчета до вечера, не нужно дробить суммы при выведении. Те клиенты, которые уже успели поработать с другими брокерами, считают, что это просто космос.

Вот эти все, казалось бы, не очень значительные на первый взгляд вещи позволили нам очень сильно вырасти в объемах. За все время работы совместного с БКС проекта у нас было открыто порядка 100 тыс. клиентских счетов. А за восемь месяцев «самостоятельного плавания» в 2018 году мы открыли еще 285 тыс. счетов. Сейчас каждый третий брокерский счет на рынке открывается у нас. Вообще, мы сделали для себя вывод: любое взаимодействие с внешними партнерами чаще всего заканчивается пониманием того, что самостоятельно мы то же самое можем сделать проще, удобнее и технологичнее.

— Когда вы анонсировали перезапуск сервиса, вы обещали, что не будете закрывать счета клиентам, которые были когда-то открыты в БКС. Не передумали?

— Есть несколько тысяч клиентов, которые держат активы и там, и у нас. Перевод активов из депозитария в депозитарий сопряжен с многоуровневыми комиссионными сборами. Мы все время ищем решение, как можно было бы перетащить их активы к нам с минимальными для них затратами. Пока, к сожалению, не нашли. Поэтому сейчас такой клиент видит в своем приложении оба счета, все свои активы, он в любой момент может их со старого счета продать.

— У вашего сервиса с самого начала было ярко выраженное позиционирование: ваш клиент — новичок, никогда раньше не инвестировавший в ценные бумаги. Для него — понятный интерфейс, никаких сложных графиков, никаких рискованных операций и услуг. Вы не рассматриваете возможность привлечения другой категории клиентов, более продвинутых?

— Это правда: для продвинутых трейдеров у нас пока не очень крутой сервис, но мы изначально ставку делали на другую категорию клиентов. Другой вопрос — пробовать что-то или не пробовать. Мы смотрим всюду и решения принимаем исходя из очень простого посыла: если в индустрии в каком-то ее сегменте что-то плохо, если у людей есть какая-то боль и с помощью наших конкурентных преимуществ мы можем сделать лучше, то мы туда идем. Наши конкурентные преимущества — это технологии: у нас 70% сотрудников штаб-квартиры — это IT-специалисты. То же самое касается и маркетинга, подхода к обслуживанию клиентов. Если у них есть потребность получать какие-то специфические услуги, мы их им дадим. Например, они говорят: дайте нам «свечи». Мы говорим: пожалуйста, вот вам «свечи».

— И маржинальное кредитование дадите?

— Дадим. Именно этой, второй категории клиентов. Начинаящим это не нужно и даже вредно.

Есть у нас и третий сегмент, куда мы, по сути, только начинаем активно привлекать клиентов. Это «Премиум», существующий пока в формате

Сервис «Тинькофф Инвестиции» был запущен 1 октября 2016 года в партнерстве с компанией «БКС Брокер». Веб-платформа позволяла буквально в два клика приобретать до 100 российских и порядка 400 иностранных ценных бумаг. В 2017 году услуги «Тинькофф Инвестиций» стали доступны и через мобильное приложение. 15 мая 2018 года сервис официально стал самостоятельным — он был перезапущен на собственной брокерской лицензии. На конец прошедшего года «Тинькофф Инвестиции» оказались лидером по открытию брокерских счетов физлицам и по приросту активных клиентов, на сегодняшний день им пользуется почти 400 тыс. человек.



ДМИТРИЙ ДУХАНИН

полузакрытого клуба для состоятельных людей. В этом сервисе мы даем в десять раз больше бумаг, торгующихся на всех мировых биржах и вне бирж. Там есть буквально все. У каждого премиум-клиента есть собственный менеджер, поддержка в виде команды аналитиков и рискеров. И все это клиент получает прямо в своем мобильном телефоне.

— Сколько сейчас у вас клиентов обслуживаются по тарифу «Премиум»?

— Пока немного: порядка 500 человек. В ближайшее время мы сделаем открытый доступ к этому тарифу. Ожидаем, что средний чек в этом сегменте будет порядка \$100–200 тыс. Это не клиенты традиционного private banking — такие суммы банкам не интересны. По сути, сейчас достаточно состоятельные клиенты остаются вообще без обслуживания. А мы не вынуждаем клиента платить за кофе, коньяк и вежливого менеджера в дорогом костюме. Мы пытаемся тот сервис, которые есть в private banking, уместить в клиентский бюджет. Если человек хочет провести чек-ап портфеля, получить ревью от аналитиков по какой-то конкретной бумаге, поччитать консенсус-прогноз по компании, посмотреть графики — он это получит. Причем быстро и прямо на свой смартфон. Кстати, все обзоры у нас делаются на русском языке. Тексты всегда адаптированы для понимания неискушенного человека. Над этим трудится целая команда редакторов.

«Наш пример оказался заразительным. Практически все крупнейшие брокеры, работающие с розницей, стали предлагать точно такие же тарифы»

— То есть задействуются значительные человеческие ресурсы? Это окупается?

— У нас значительная часть процессов автоматизирована. Например, сейчас мы пишем движок, который позволит нам в разы увеличить аналитическое покрытие по ценным бумагам. Мы хотим перейти на максимально автоматизированный способ анализа данных. Да, значительно вырастут затраты на покупку данных, но мы считаем, что за этим будущее. Невозможно только людскими ресурсами делать аналитику 20 тыс. бумаг, а именно к такому количеству мы стремимся.

— Есть клиентский запрос на все эти 20 тыс. бумаг?

— Есть. В мире огромное количество интересных активов, которые в России никому не известны, и поэтому никто не предложит их купить. Мы готовы быть исключением.

— У вас очень прагматичный подход ко всему.

Многие брокеры снижают до минимума комиссии, некоторые вообще их отменяют. У вас же тарифы стабильно высокие. Не одиноко на рынке с такой политикой? Она оправдывает себя?

— Абсолютно. Я объясню почему. Наш тариф для масс-инвесторов — 0,3% от цены сделки плюс 99 руб. за обслуживание счета. Нам все говорили, что это очень дорого, что на такие комиссии люди не пойдут. Но все, кто так говорил, просто не понимали, что такой тариф рассчитан не на ту категорию инвесторов, к которой привыкли «старые» брокеры. Да, если ты торгуешь много, постоянно, внутри дня — это невыгодно. Но мы фактически создали новый рынок, который ранее не существовал. Мы привлекли в инвестиции тех людей, которые еще вчера хранили сбережения если не под матрасом, то на депозите в банке. Они никогда не пробовали инвестировать и не имели ни малейшего понятия о том, как это делает-

ся. Мы им дали сервис, при помощи которого одним нажатием кнопки они могут приобрести «кусочек» Apple или Сбербанка. Этот тип инвесторов покупает нечасто, держит долго, спекуляциями не занимается. И вот этим людям как раз совершенно все равно, 0,003% комиссия или 0,3%. У них долгосрочный подход. Наши тарифы именно на такой подход и рассчитаны. Причем в сумму комиссии, в эти самые 0,3%, входит все: и оплата услуг депозитария, и СМС-рассылки и т. д. Практически везде эти услуги в тариф не включают, они оплачиваются отдельно.

Собираемся ли мы снижать тарифы? Нет. Одиноко ли нам на рынке? Нет. Потому что на самом деле наш пример оказался заразительным. Практически все крупнейшие брокеры, работающие с розницей, стали предлагать точно такие же тарифы.

Что касается второй категории — более или менее профессиональных трейдеров, то здесь мы будем меняться, настраивать свою тарифную политику.

— Откуда у вас такое нестандартное мышление? Вы все делаете не так, как другие.

— От подхода к клиенту. Мы не альтруисты, мы бизнес-ориентированы. Но здесь простая логика: если клиент доволен, то он, скорее всего, останется с нами. При этом цели у нас с ним одинаковые: если он будет зарабатывать дольше, то и мы будем зарабатывать дольше. Все очень просто. Мы за «долгосрок» ●



РОМАН ЯРОВИЦЫН

ИПОТЕКА ДЛЯ ДЕТЕЙ

КАК ИНИЦИАТИВА ПРЕЗИДЕНТА ИЗМЕНИТ РЫНОК

Льготная ипотека для семей с детьми была запущена в 2018 году, но пока большого успеха не имела: ею воспользовались чуть более 4 тыс. семей. Поэтому в недавнем послании Федеральному собранию президент Владимир Путин объявил о том, что условия программы будут серьезно изменены и льготная ставка в 6% годовых будет действовать без ограничений — на весь срок кредита. По данным «Денег», программой смогут воспользоваться 600 тыс. семей.



Инициатива по улучшению условий ипотеки для семей, родивших второго и последующих детей после 1 января 2019 года, вероятно, сможет значительно повысить спрос на эту программу со стороны населения, уверены эксперты. По их оценкам, уже в этом году объем выдач по этой программе может вырасти в несколько раз — до 20–30 тыс. кредитов. По данным Минфина, в 2018 году банками было выдано 4,4 тыс. кредитов на сумму 10,68 млрд руб., что составляет всего 0,3% от всего объема выданной ипотеки за этот период. «Однако в последние месяцы мы видим, что выдачи идут намного активнее, увеличиваясь более чем на 20% каждый месяц», — говорит начальник управления ипотечных продаж банка «Уралсиб» Ольга Коваленко. — Уже в январе 2019 года выдано 1,6 тыс. кредитов на 3,9 млрд руб.».

Для Минфина, планирующего бюджет, измененная конфигурация программы несет значительные риски, опасаются эксперты. «Субсидирование ставки по „детской“ ипотеке — это долгосрочное обязательство для Минфина, и именно поэтому оно очень рискованное», — считает президент фонда „Институт экономики города“ Надежда Косарева. — Сейчас средняя ставка по ипотеке — около 10% годовых. То есть субсидировать нужно четыре процентных пункта. Но где гарантия, что ставка не взлетит до 15% годовых? В 2015 году ставки по ипотеке были даже выше, и тогда расход на субсидирование будет намного больше. Сейчас это спрогнозировать невозможно, а все закладывается на благоприятное развитие событий — снижение инфляции и падение процентных ставок». По мнению госпожи Косаревой, гораздо рациональнее выдавать единовременную субсидию, а не растягивать компенсации на весь срок кредита. Она уточняет, что в формате выдачи единовременной субсидии программа существует во многих странах.

Цена поддержки

Владимир Путин привел расчеты господдержки на три ближайших года: в 2019 году это потребует 7,6 млрд руб., в 2020 году — 21,7 млрд руб., в 2021 году —

30,6 млрд руб. «Безусловно, надо эти деньги найти, — подчеркнул президент. — Мы знаем, где их взять». Гораздо быстрее выдачи начнут расти после 2021 года, уверена руководитель отдела развития и сопровождения обеспеченных кредитных продуктов Райффайзенбанка Оксана Матюшенко. «Именно тогда закончится декрет одного из родителей, и увеличение дохода семьи позволит взять ипотеку на желаемую сумму», — поясняет она.

Аналитики фонда «Институт экономики города» провели специальные расчеты для «Денег», показавшие, во сколько обойдется эта программа на всем сроке кредита. Если исходить из текущей ставки 10% годовых, субсидировать нужно 4 п. п., это около 800 тыс. на каждый кредит, таким образом, общие затраты на субсидирование 600 тыс. кредитов могут составить 480 млрд руб. Однако если ставки пойдут вверх, если повысится стоимость недвижимости, то затраты могут быть намного больше, заключают эксперты фонда.

По их мнению, данные расходы необходимо закладывать на 15 лет — это соответствует среднему сроку ипотечного кредита, хотя довольно распространено досрочное погашение, сокращающее срок до семи-десяти лет. «Но в этом случае вряд ли заемщики будут гасить кредит досрочно, — считает управляющий директор по методологии рейтингового агентства НКР Станислав Волков. — Так как в случае льготных условий обслуживания стимулы к досрочному погашению гораздо слабее».

Без новостроек

Инициатива устраняет только одно из двух «слабых» звеньев «детской» ипотеки, единодушны участники рынка, — риск существенного увеличения долговой нагрузки после окончания льготного периода. Но остается еще одна проблема. Согласно условиям программы, ипотечный кредит можно получить только для покупки квартиры на первичном рынке. «В большинстве регионов покупка квартиры в новостройке с последующим ремонтом — один из самых дорогих вариантов обретения жилья, — подчеркивает Оксана Матюшенко. — Для многодетной семьи на первом месте, как правило, расширение жилплощади, а цена трехкомнатной квартиры в новостройке существенно выше, чем на вторичном рынке». С этим согласны и в банке «Возрождение». «Наш анализ потока обращений показывает, что дополнительно увеличить эффективность программы можно, распространив ее на вторичный рынок жилья, то есть на недвижимость, которая приобретается не только у застройщика», — говорит

ВО ЧТО ОБОЙДЕТСЯ БЮДЖЕТУ ДЕТСКАЯ ИПОТЕКА		
ТИПОВОЙ КРЕДИТ:	ЕД. ИЗМ.	ИТОГО
СУММА ТИПОВОГО КРЕДИТА	РУБ.	2400000
СРОК ТИПОВОГО КРЕДИТА	МЕСЯЦЫ	200
ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ТИПОВОГО КРЕДИТА	%	9
УПЛАЧЕНО ПРОЦЕНТОВ:		
ПО СТАВКЕ КРЕДИТА 9% ГОДОВЫХ	РУБ.	2241463
ДОЛЖНО БЫТЬ УПЛАЧЕНО ПО СТАВКЕ 6%	РУБ.	1402265
СУММА КОМПЕНСАЦИИ НА 1 КРЕДИТ ЗА СРОК КРЕДИТА	РУБ.	839199
ЗАЯВЛЕННЫЙ ОБЪЕМ ПРОГРАММЫ	ШТ.	600000
ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОТРЕБНОСТЬ В РЕЗЕРВИРОВАНИИ СУБСИДИЙ ЗА ВЕСЬ СРОК	МЛРД РУБ.	503,519
ПОТРЕБНОСТЬ, ЕСЛИ СТАВКИ БУДУТ СНИЖАТЬСЯ	МЛРД РУБ.	431,718

Источник: расчеты «Денег».

«В случае льготных условий обслуживания стимулы к досрочному погашению гораздо слабее»

зампред правления банка «Возрождение» Наталья Шабунина. «Поэтому, даже несмотря на льготные условия кредитования, многие семьи с детьми делают выбор все-таки в пользу вторичного жилья и оформляют кредит на стандартных условиях», — резюмирует руководитель розничных продаж Абсолют-банка Антон Павлов.

У ипотеки на вторичку есть еще одно важное преимущество. «Сейчас на рынке наметился явный тренд на смещение спроса в сегмент вторичного жилья, и он будет продолжаться в том числе и по причине роста цен на недвижимость и сокращения разницы между ставками на жилье на первичном и вторичном рынке», — говорит Антон Павлов. По итогам февраля 2019 года средняя стоимость первичной недвижимости в российских городах-миллионниках выросла на 6%, до 65,5 тыс. руб. год к году. «Мы ожидаем, что в этом году стоимость квадратного метра в новостройках может вырасти на 5–7%, в то время как цены на готовое жилье, скорее всего, будут расти не так сильно», — прогнозирует господин Павлов.

Однако разрешение покупать недвижимость на вторичном рынке маловероятно, учитывая, что госпрограммы по поддержке ипотеки одновременно преследуют цель стимулировать строительство. По статистике ЦБ, доля первичного жилья в общем объеме ипотеки — порядка 25%, таким образом, возможности пользования программы фактически сокращены в четыре раза.

Не исключено, что низкий спрос на льготные кредиты пока связан и с тем, что о программе знают далеко не все. «Условия программы стали достаточно привлекательны, она имеет значительный потенциал, но важны усилия по ее популяризации», — говорит Станислав Волков. — Уверен, что значительная часть семей, где родился второй ребенок, услышала о существовании программы „детской“ ипотеки из послания президента либо не знает о ней до сих пор».

Особые условия

Сегодня основная льготная программа для семей с детьми — это кредит семьям, у которых с 1 января 2018 года до 31 декабря 2022 года родился второй или третий ребенок, по ставке 6% годовых в течение трех лет при рождении второго и пяти лет — при рождении третьего. После завершения льготного периода ставка устанавливается на уровне ключевой, увеличенной на 2 п. п. Кредитные средства могут быть направлены на покупку квартиры в новостройке, а также на рефинансирование действующего ипотечного кредита семьи.

В рамках этой программы заключены соглашения с 46 банками, однако, как следует из данных Минфина, 15 из них не выдали в 2018 году ни одного кредита. Основной объем выдач в 2018 году пришелся на три банка — Сбербанк (1 тыс. кредитов на сумму 2,375 млрд руб.), ВТБ (783 кредита на сумму 1,99 млрд руб.) и банк ДОМ.РФ (409 кредитов на сумму 1,1 млрд руб.).

В Сбербанке действует акция для семей, в которых на момент подачи заявки на кредит одному из супругов не более 35 лет. Им предоставляется дисконт в размере 0,5 п. п от стандартной ставки. В Абсолют-банке рассказали о еще одном льготном ипотечном продукте — «Молодая семья», в рамках которого можно получить безвозмездную субсидию. Однако он действует не во всех регионах, подчеркнули в банке. Кроме того, в программах учитывается возраст супругов (до 35 лет), сфера занятости, размер жилой площади и пр. При этом наличие детей не всегда является обязательным условием программы.

Также у многих банков действуют программы, предусматривающие льготные условия при использовании материнского капитала. Однако льгота в этом случае — не низкая ставка, а низкий первоначальный взнос — как правило, 10%. Сегодня у крупнейших игроков рынка порядка 10% ипотечных сделок проходит с использованием материнского капитала ●



СЛАВОН ГОЛИКОВ

ФОНДЫ НЕСТАНДАРТНОЙ ОРИЕНТАЦИИ

РИСКИ РЕДКИХ ПИФОВ ОЦЕНИЛИ «ДЕНЬГИ»



Российскому рынку коллективных инвестиций без малого четверть века. За это время его управляющие сформировали универсальную линейку розничных ПИФов, отвечающую запросам клиентов. Тем не менее до сих пор можно на рынке найти уникальные продукты, которые отыгрывают экзотические инвестиционные идеи. При покупке таких фондов надо учитывать дополнительные риски, советуют эксперты.

Еще в начале 90-х на волне приватизации появились первые чековые инвестиционные фонды (ЧИФ), которые должны были помочь населению при инвестировании полученных ими ваучеров. Однако многие ЧИФы оказались финансовыми пирамидами, в которых граждане потеряли свои инвестиции. И только в 1995 году начала формироваться нормативная база, которая заложила основу российского рынка коллективных инвестиций. Первые три лицензии на доверительное управление имуществом паевых инвестиционных фондов были выданы в апреле 1996 года, а первый открытый паевой фонд был зарегистрирован в октябре того же года. На сегодняшний день индустрия насчитывает более 250 открытых паевых фондов с суммарными активами 320 млрд руб.

За два десятилетия розничные паевые инвестиционные фонды существенно эволюционировали. Самые первые фонды были ориентированы на один класс активов — акции либо облигации российских эмитентов. Впоследствии к ним добавились фонды смешанных инвестиций, а затем и отраслевые, ориентированные на отдельные сектора экономики. В 2008 году управляющие получили возможность приобретать в портфели акции зарубежных компаний, облигации и паи, а также депозитарные расписки. Только в 2010 году управляющая компания Банка Москвы изменила инвестиционную декларацию фонда «Звездный бульвар — звезды фондового рынка», переориентировав его на ценные бумаги компаний стран БРИК. В настоящее время российских инвесторов уже не удивишь инвестициями в фондовые рынки США, Европы, Азии, Латинской Америки, Китая либо в отдельные сектора мировой экономики — телекоммуникационный, машиностроительный, а также зарубежную недвижимость. Подобные фонды есть в линейке каждой крупной управляющей компании.

В последние годы новые продукты на рынке стали появляться все реже и реже, но до сих пор можно найти фонды с уникальными стратегиями. С некоторыми из них мы постараемся познакомить своих читателей.

Драгоценные металлы

Испокон веков золото считалось одним из основных средств сбережения, поэтому в линейке каждой управляющей компании есть фонды, ориентированные на этот актив. Первые фонды данного типа появились в 2011 году и были интервальными, поскольку в то время металл можно было приобретать на средства пайщиков только в виде металлических счетов и только в рамках данной категории фондов. Особенно

стью фондов драгметаллов тех лет было то, что управляющие включали в них не только золото, но и другие драгоценные металлы — серебро, платину, палладий.

Однако со временем почти все управляющие преобразовали интервальные фонды драгоценных металлов в открытые. Связано это было с появлением у управляющих возможности приобретать в портфель открытых ПИФов акции иностранных биржевых фондов — ETF. Это повысило ликвидность продукта, поскольку по интервальному фонду операции можно было осуществлять только лишь раз в квартал. «Для них очень важным фактором является ликвидность — возможность совершить операции в тот день, когда это необходимо именно им, а не когда это разрешат сделать интервалы. Мы увидели, что из-за этого фонд начинает проигрывать в конкуренции за клиента другим фондам, и поэтому переформатировали его», — отмечает начальник управления продаж и маркетинга управляющей компании «Райффайзен Капитал» Константин Кирпичев.

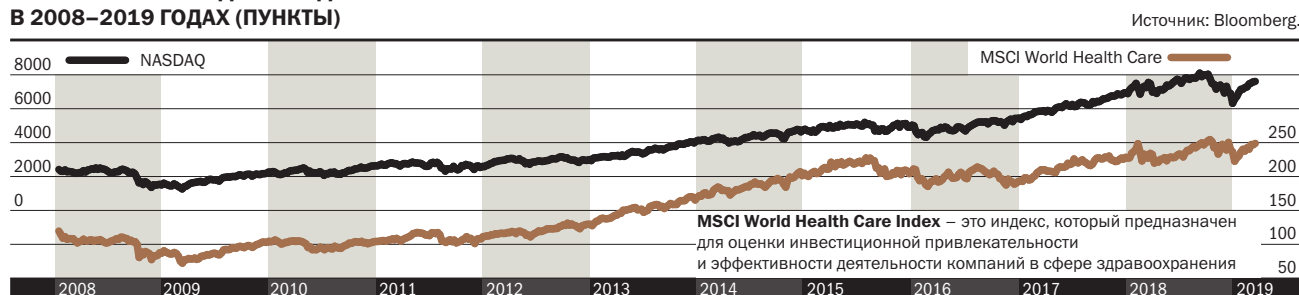
На сегодняшний день приобрести интервальный фонд драгоценных металлов, который ориентирован сразу на четыре металла, можно только у управляющей компании «ВТБ Капитал Управление активами». По данным Investfunds, более 50% активов фонда инвестированы в золото, свыше 18% приходится на палладий, по 15% — на серебро и платину. Однако скоро и этот фонд будет преобразован в открытый, а значит, встанет в ряд других фондов фондов. «В этом году мы планируем изменение типа фонда с интервального на открытый. Инвестиционная стратегия фонда сохранится — инвестиции не только в золото, а в диверсифицированный портфель драгоценных металлов пу-

ЕВГЕНИЙ ПЕРЕВЕРЗЕВ



ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Евгений Перверзев**

КАК МЕНЯЛИСЬ ИНДЕКСЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ В 2008–2019 ГОДАХ (ПУНКТЫ)





тем формирования портфеля из ETF», — рассказал о планах главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции» Владимир Потапов.

Спорт

Побороться за золото можно не только на фондовом рынке, но и в индустрии спорта. Правда, это доступно только профессиональным спортсменам, тогда как фанатам остается либо болеть за любимых атлетов, либо инвестировать в компании, отвечающие за популяризацию спорта и активного образа жизни. Подобных публичных компаний, торгуемых на российском фондовом рынке, почти нет, поэтому самостоятельно купить их можно только на иностранных площадках либо воспользоваться готовым продуктом, который предлагает УК «Капиталь» ОПИФ «Капиталь Мировая индустрия спорта», который предлагает УК «Капиталь».

В соответствии с инвестиционной декларацией этого фонда в портфель включены компании, имеющие то или иное отношение к спорту и активному образу жизни. Это производители и продавцы спортивной одежды и обуви, спортивных товаров. Например, такие компании, как Nike или Adidas. «Есть акции компании — владельца американских горнолыжных курортов, компании — владельца сети фитнес-клубов. Акции футбольного клуба. В настоящий момент в фонде бумаги 17 компаний», — отмечает старший портфельный управляющий УК «Капиталь» Сергей Карыхалин.

В структуре данного фонда всего один футбольный клуб — ведущий немецкий клуб «Боруссия» (Дортмунд). Это связано с тем, что таких публич-

ных клубов, которые торгуются на бирже, очень мало, а значит, и собрать полноценный диверсифицированный портфель не получится. К тому же инвестиции в футбольный бизнес очень рискованны и сложны, а финансовые результаты команд отличаются непредсказуемостью. «Помимо понятных доходов от продажи товаров с символикой клуба и прав на телетрансляции есть еще трансферные доходы, которые могут приносить как прибыль, так и убыток. Мы остановили свой выбор на клубе, который проводит взвешенную политику и стремится создавать стоимость для акционеров», — отмечает господин Карыхалин. В прошлом году инвестор мог заработать на индустрии спорта почти 25%, с начала года стоимость пая выросла еще на 4%.

Биотехнологии

«Нужно поддерживать крепость тела, чтобы сохранить крепость духа», — говорил французский писатель Виктор Мари Гюго. Для этого недостаточно одних занятий спортом, важно правильное питание, а также своевременная и современная медицинская помощь. Активное развитие системы здравоохранения поможет не только оздоровить тело, но и наполнить кошельки, считают управляющие. По словам директора инвестиционного департамента «Ингосстрах-Инвестиции» Натальи Степановой, расходы на здравоохранение, наряду с расходами на образование, признаются одними из ключевых драйверов роста мировой экономики, поскольку обеспечивают рост качества человеческого капитала. «Как результат — рост

расходов на здравоохранение со стороны государственного и частного сектора становится устойчивым мировым трендом, который будет сохраняться в ближайшие годы», — подчеркивает госпожа Степанова.

Почувствовать в росте рынка здравоохранения можно, купив фонды биотехнологий, которые предлагают российские управляющие компании. Фонды данной категории есть у двух компаний: «Сбербанк Управление активами» — «Сбербанк — Биотехнологии», а также «Ингосстрах-Инвестиции» — «Ингосстрах — Мировая Фармацевтика и Биотехнологии». В обоих случаях в структуре фонда основную долю занимают биржевые ETF — iShares Nasdaq Biotechnology и Luxor MSCI World Health Care соответственно. Корзины этих фондов включают в себя как крупнейшие фармацевтические компании и диагностические центры, так и биотехнологические компании, которые специализируются на исследованиях и выпуске на рынок новых медицинских препаратов.

Локомотивом роста рынка биотехнологий выступают не только прорывные технологии, но и активный процесс слияния и поглощения. По словам руководителя отдела управления акциями «Сбербанк Управление активами» Евгения Линчика, более \$300 млрд было потрачено в прошлом году на сделки M&A. «Такие сделки обычно проводятся с существенной премией к рынку, и при объективно оцененной стоимости продуктов в плюсе остаются обе стороны. Мы ожидаем, что тенденция сделок M&A в 2019 году продолжится, что положительно скажется на соответствующем секторе фондового рын-

ка», — отмечает Евгений Линчик. В прошлом году эти фонды обеспечили инвесторам доходность на уровне 5–18%, с начала года 1–8%.

Доходное и рискованное

В ближайшем будущем участники рынка не исключают появления новых интересных фондов. По словам Константина Кирпичева, многое будет зависеть от спроса со стороны клиентов, который зачастую и рождает предложение со стороны управляющих компаний. «Безусловно, важным фактором являются и изменения в законодательстве. Они позволяют реализовать что-то новое, на что может быть клиентский спрос, либо, наоборот, не позволяют этого сделать», — отмечает господин Кирпичев.

Покупая экзотические фонды, инвестор должен помнить, что данные фонды, как и любые отраслевые, несут в себе большие риски, так как при неблагоприятной рыночной конъюнктуре они могут падать более значительно, чем фонды широкого рынка. Для последней категории фондов снижение стоимости акций компаний одного сектора не страшно, поскольку может компенсироваться ростом компаний из другой отрасли, в узкопрофильном фонде такое невозможно. Наглядным примером может служить ситуация с фондами энергетики, которые были лидерами роста в 2016 году, прибавив в цене 100–140%. Однако в 2018 году они стали аутсайдерами, потеряв за год более 10%. «Риски экзотических (по отраслям, странам, другим особым выборкам) фондов и их пакетированных аналогов вытекают из их преимуществ — это высокая концентрация активов, а значит, и тех самых рисков», — отмечает директор по стратегическому развитию управляющей компании «Альфа-Капитал» Вадим Логинов.

При инвестировании в экзотические и отраслевые фонды необходимо тщательно подойти к вопросу их выбора. Инвестор должен понимать особенности отрасли и ее регулирования, изучить динамику операционных показателей компаний. Наконец, проанализировать историю доходности фонда и ее колебаний — отдельно и в сравнении с рыночным индексом. К тому же не стоит вкладывать в один фонд все имеющиеся деньги. «Обычно рекомендуют держать в экзотике не более 10% портфеля», — отмечает господин Логинов ●

ФИНАНСЫ ПО УКАЗКЕ

ЗАЩИТЯТ ЛИ СЕРТИФИЦИРОВАННЫЕ СОВЕТНИКИ
ОТ НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ



Инвестиционные советники, финансовые консультанты появились в России с момента создания современного фондового рынка в начале девяностых. Однако в отличие от западных стран долгое время их деятельность никем не регулировалась. В настоящее время из-за падения ставок по банковским депозитам многие бывшие вкладчики ищут новые варианты для инвестирования. Для того чтобы защитить таких инвесторов от недобросовестных консультантов, в России вводятся инвестиционные советники, чью деятельность будет регулировать Центральный банк.

Вступившие в силу 21 декабря 2018 года поправки к законам «О рынке ценных бумаг» и «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка», или закон 397-ФЗ, ввели на законодательном уровне новое для граждан понятие — инвестиционное консультирование. Этим новым видом профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг будут заниматься сертифицированные инвестиционные советники. Советником может быть компания или индивидуальный предприниматель, дающие рекомендации частным инвесторам. Для этого они должны получить соответствующую лицензию в ЦБ, а также придерживаться требований нового законодательства, давая советы знающим инвесторам или новичкам — что тем покупать и как действовать на финансовом рынке.

До сих пор деятельность консультантов, дававших подобные рекомендации, в нашей стране никак не регламентировалась, в то время как на западных рынках регулирование финансовых советников давно устоявшаяся практика. Возможно, поэтому российские законодатели решили не изобретать велосипед и, по сути, скопировали европейское законодательство. «Закон 397-ФЗ фактически является аналогом европейского законодательства MiFID и MiFID II (The Markets in Financial Instruments Directive) — директивы Евросоюза „О рынках финансовых инструментов“, — говорит руководитель департамента методологии «БКС Премьер» Айша Кубезова.

Как поясняет руководитель блока «Розничный бизнес» Альфа-банка Майкл Тач, в рамках закона 397-ФЗ стоит задача сформировать законодательное регулирование по инвестиционному консультированию, отталкиваясь от западных практик. «Цель этого регулирования — защитить неквалифицированных инвесторов от рекомендаций по операциям с ценными бумагами, не соответствующих инвестиционному профилю инвестора», — добавляет Майкл Тач.

На данный момент в «Едином реестре инвестиционных советников» ЦБ РФ присутствует 31 компания. В списке — крупнейшие брокеры, госбанки, банки, управляющие, «дочки» иностранных банков и собственно иностранцы. Очевидно, со временем список будет расширяться, по крайней мере законодательство предусматривает возможность стать инвестиционным консультантом не только юридическим лицам, но и индивидуальным предпринимателям. Однако март на дворе, а в реестр ЦБ РФ не попал ни один ИП.

Мировая практика

Что собой представляют финансовые советники за рубежом? По словам Майкла Тача, как правило, это сертифицированные специалисты банков или инвестиционных компаний, которые имеют право оказывать услуги по консультированию клиентов строго в соответствии с инвестиционным профилем и инвестиционной декларацией клиента. Однако в некоторых странах, в частности в США, деятельность по инвестконсультированию регулируется и осуществляется не только сотрудниками финансовых компаний, но и сертифицированными независимыми

REUTERS

советниками, не являющимися сотрудниками компаний (аналог нашего ИП).

По словам независимого финансового советника Сергея Спирина, в разных странах регулирование деятельности советников имеет свои особенности. «Например, в Великобритании советникам запрещено получать агентское вознаграждение от финансовых институтов, оплату советник получает только от клиента. Именно в Англии действует модель, наиболее направленная на защиту интересов клиентов», — считает господин Спирин.

В Италии, напротив, действует принцип «мономандата», когда советник жестко привязан к конкретной финансовой организации и представляет линейку продуктов только этой организации и ее партнеров. «А в США распространены обе модели. Советники могут представлять услуги финансовых организаций, получая агентское вознаграждение за продажи их продуктов. Но есть и множество независимых советников, кото-

«В Великобритании советникам запрещено получать агентское вознаграждение от финансовых институтов, оплату советник получает только от клиента»

рые получают вознаграждение от клиента и только от клиента», — отмечает Сергей Спирин.

Российский опыт

В России законодательство в отношении инвестиционных советников носит «смешанный» характер — они могут быть и сотрудниками инвестиционных компаний, и сертифицированными независимыми финансовыми консультантами. «И большинство стран, особенно европейских, придерживаются схожего подхода. Мы не видим большой разницы между тем, что предполагается в России, и механизмами, работающими во многих других странах. Отличие состоит в том, что, например, в Европе этот процесс занял годы (например, MIFID I & MIFID II), и адаптация законодательства должна была быть про-

ведена очень быстро», — считают в компании Julius Baer.

Поскольку суть работы инвестиционного консультанта заключается в том, чтобы подобрать инвестиционные инструменты под конкретные сроки и цели клиента, очевидно, что, если советник работает на компанию, здесь может быть конфликт интересов. Для снижения рисков недобросовестных действий со стороны советника и принято новое законодательство, тем более что спрос на инвестиционные продукты резко вырос в последние годы. «Что подталкивает людей к решению поинтересоваться фондовым рынком? Низкие ставки по депозитам», — поясняет Айша Кубезова.

Неудивительно, по словам Майкла Таца, что за прошлый год интерес к инвестиционным продуктам,



КАК ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОВЕТНИКА В РОССИИ

Рассказывает руководитель
департамента региональной сети
«БКС Премьер»

СЕРГЕЙ ДАНИЛОВ

Самый первый и, пожалуй, самый простой вариант — прийти в филиал компании, получившей официальное разрешение на подобную деятельность. На данный момент такие лицензии получили свыше 30 компаний. Данные о них содержатся в едином реестре инвестиционных советников ЦБ РФ. Почти все они на слуху у широкой аудитории. Это брокеры, банки,

управляющие, и большинство из них давно используют технологии, которые позволяют совершать практически все действия удаленно — от открытия брокерского счета и заканчивая покупкой инвестиционного решения. Точно так же, дистанционно, по видеосвязи можно пообщаться и с финансовым советником, услышать его комментарии и приобрести тот или иной инвестиционный продукт. Позвонив в компанию и связавшись с финансовым советником, клиент прежде всего должен будет определиться с целью и сроками, то есть рассказать, что конкретно и как скоро он хочет получить от своих вложений. После чего человек получит предварительную консультацию. Без идентификации никаких конкретных рекомендаций ему давать нельзя, ведь мы еще не знаем, что это за клиент и какая у него склонность к риску. Для того чтобы пройти идентификацию, человеку также можно никуда не идти. Это можно сделать через портал госуслуг, всего лишь приложив скан паспорта на портале. Пройдя идентификацию — очно или через портал госуслуг —

и огласив свои пожелания и цели советнику, клиент должен пройти своего рода тест на инвестиционный профиль, заполнив соответствующую анкету. Анкета достаточно короткая, в нашем случае это всего десять вопросов, хотя у разных компаний их может быть меньше или больше. Причем ряд вопросов мы обязаны задать в соответствии с требованиями Банка России (возраст, образование, наличие или отсутствие накоплений и т. д.). После того как человек ответил на обязательные вопросы, мы интересуемся его опытом инвестирования. Если такой опыт был, мы уточняем, в какие инструменты ранее вкладывались средства и самостоятельно ли торговал человек или нет — например, покупал ПИ-Фы или передавал средства в доверительное управление, или инвестиционная деятельность в целом для него в новинку. Все эти данные мы загружаем в специальную скоринговую систему, которая по результатам ответов выявляет склонность человека к риску. Определив профиль клиента и уже исходя из понимания, кто

он, а также узнав его цель, инвестиционный советник сможет подобрать ему персональную инвестиционную стратегию. Задача советника заключается в том, чтобы дать полную информацию о продукте, который он предлагает, рассказав не только о преимуществах, но и о возможных подводных камнях. А человек принимает решение — подходит ли это ему, и если да, то он подписывает соответствующий документ. Сейчас очень многих интересует ответственность инвестиционных советников. Так вот финансовый советник несет ответственность прежде всего за качество преподнесения информации о том продукте, в который он предлагает инвестировать клиенту. Конечно, фондовый рынок — это не депозит. И человек принимает решение не только на основании того, что сказал ему инвестиционный советник, он получает детальное описание продукта, в котором все четко описано. Но если допустить, что события развиваются не так, как хотелось бы клиенту, и он винит в этом финансового советника, в таком случае наверняка будет прово-

диться экспертиза со стороны ЦБ. Если регулятор увидит, что в описании продукта действительно не описан риск, который наступил, конечно, ответственность будет нести компания. Но, откровенно говоря, мне трудно представить, что компании — финансовые советники пойдут на такие риски, напротив, они будут прописывать и объяснять все клиенту досконально. Новое законодательство защищает не только клиента от финансового советника, но и финансового советника от клиента. Именно поэтому следующий шаг в развитии законодательства — внедрение четырех уровней квалификации клиентов. Тогда, будучи клиентом самого базового уровня, человек не сможет покупать продукты, кроме определенного типа — паевые фонды, например. И только по мере увеличения опыта инвестирования человеку будут доступны все новые и новые инструменты. Неизменной останется только задача финансового советника — в максимально полном объеме объяснить клиенту, как работает тот или иной продукт и каковы все его риски.



в частности со стороны клиентов Альфа-банка, вырос почти в два раза. «Количество клиентов — держателей инвестиционных продуктов выросло более чем на 30%», — рассказал Майкл Тач о клиентах сегмента Private и премиальных клиентах. Кстати, тот факт, что на рынок инвестиций приходят крупные банки, включая и госбанки, также подогревает общий интерес частных инвесторов к рынку. Но, несмотря на то что потенциально спрос на инвестиции у нас очень велик, выходу россиян на этот рынок мешают низкая финансовая грамотность, многочисленные фобии и страхи.

Растущий спрос со стороны россиян на инвестиционные консультации привлекает на новый рынок даже иностранцев. Одним из первых соответствующую лицензию получил швейцарский банк Julius Baer. «Мы считаем, что Россия — это растущий рынок создания частного капитала, тесно связанный с мировой экономикой. Мы видим ряд отраслей, таких как сельское хозяйство, пищевая промышленность и ИТ, в которых идет интенсивное создание состояний. Таким образом, Россия является одним из ключевых рынков

для Julius Baer во всем мире», — сообщили в компании.

Независимые советники

Однако, как это ни парадоксально звучит, из нового регулируемого рынка выпали те самые независимые финансовые советники, которые появились на рынке раньше всех. Первоначально задумывалось, что они будут заниматься развитием института финансовых советников и повышением финансовой грамотности граждан, ради чего новый закон и принимался. «Закон 397-ФЗ обсуждался давно, и независимые финансовые советники участвовали в его обсуждении», — рассказывает директор ассоциации «Национальная лига независимых инвестиционных советников (НЛ НФС)» Андрей Паранич. Однако подзаконными норма-

тивными актами от советников потребовалось стать профессиональными участниками рынка.

Для этого предпринимателю требуется содержать в штате контролера с соответствующим аттестатом, проводить аудит, соблюдать нормы ПОД/ФТ (антиотмывочное законодательство), перейти с упрощенной системы налогообложения на общую, сформировать правила внутреннего контроля, информировать службы Росфинмониторинга о сомнительных сделках и клиентах и т. п. Дополнительные расходы ИП в таком случае, по словам Андрея Паранича, составят 800 тыс. руб. в год, а для ООО 1,5 млн руб. Очевидно, что ни ИП, ни мелким региональным ООО это не под силу. «Вместо того чтобы сделать отдельную новую профессию, которая будет помогать повышению финансовой гра-

мотности людей, нас загнали в подполье», — говорит Сергей Спирин.

Сейчас независимые финансовые советники обсуждают создание СРО, вступив в которое они смогут осуществлять консалтинговые услуги. Однако инвестиционные рекомендации в них уже не попадут. Но вряд ли это можно назвать решением проблемы, так как большинство независимых финансовых советников оказались, по сути, вне закона.

«Мы делаем только первые шаги, и я уверена, закон будет в дальнейшем совершенствоваться и в том числе охватывать новые отрасли — налоги, страхование и т. д. И безусловно, у нас будет сформирован нормальный кластер независимых советников, которые смогут предоставлять качественные услуги. Я уверена, что этот рынок будет очень серьезным, потому что мы видим, как много образованных консультантов работает именно в этом направлении. Они не хотят работать на компанию, они хотят быть независимыми, тем более что у них есть хороший пример с западными советниками. Поэтому у нас большое будущее, и эта история будет все дальше развиваться», — говорит Айша Кубезова ●

Несмотря на то что потенциально спрос на инвестиции у нас очень велик, выходу россиян на этот рынок мешают низкая финансовая грамотность, многочисленные фобии и страхи

БУМАЖНЫЕ ЛАВРЫ

КАК ПРОДАТЬ СВОЮ КНИГУ

О славе писателя мечтают многие. Можно ли прожить в России литературным трудом? Сколько начинающие и именитые авторы зарабатывают на издании художественной книги, бизнес-издания или научно-популярной литературы, разбирались «Деньги».

Детективный талант

мена авторов российских детективов Дарьи Донцовой, Александры Марининой, Татьяны Устиновой, Екатерины Вильмонт давно у всех на слуху. Наряду с Реєм Брэдбери и Стивеном Кингом они входят в число писателей с наибольшими тиражами. Именно от этого показателя зависит доход авторов. «В России, как и во всем мире, писатели живут с роялти — процента с продаж, который в среднем составляет 10% от оптовой цены книги, хотя может варьироваться в пределах 8–15%», — рассказывает литературный агент Александры Марининой Натан Заблоцкис.

Но жить писательским трудом, по его словам, в России могут только единицы. Чтобы зарабатывать хотя бы 50 тыс. руб. в месяц, автор должен продавать ежемесячно 3333 книги по цене 300 руб. (тогда их оптовая цена составит 150 руб., и с каждой автор получит по 15 руб.), приводит нехитрую арифметику господин Заблоцкис. Успешный автор пишет три-четыре книги в год (в регулярном пополнении заинтересованы и издательства, которые заинтересованы выпускать книги сериями — так их удобнее продвигать). Поэтому для регулярного дохода в 50 тыс. руб. в месяц писателю нужно, чтобы при четырех книгах в год каждая продавалась тиражом хотя бы в 13 тыс. экземпляров. А такими тиражами (более 52 тыс. экземпляров в год) могут похвастаться лишь писатели-звезды. По мнению эксперта, если взять, скажем, автора психологических романов Марию Метлицкую, книги которой в 2018 году были изданы тиражом 303 тыс. экземпляров,

ТОП-10 ПИСАТЕЛЕЙ, ПРОИЗВЕДЕНИЯ КОТОРЫХ БЫЛИ ИЗДАНЫ В РОССИИ НАИБОЛЬШИМИ ТИРАЖАМИ В 2008 И 2018 ГОДАХ

№	2008	ЧИСЛО НАЗВАНИЙ	ОБЩИЙ ТИРАЖ (ТЫС. ЭКЗ.)	№	2018	ЧИСЛО НАЗВАНИЙ	ОБЩИЙ ТИРАЖ (ТЫС. ЭКЗ.)
1	ДОНЦОВА Д.	147	9765	1	ДОНЦОВА Д.	82	1053
2	ШИЛОВА Ю.	117	3748	2	КИНГ С.	145	887
3	УСТИНОВА Т.	100	3211	3	МАРИНИНА А.	61	750
4	ПОЛЯКОВА Т.	102	2254	4	УСТИНОВА Т.	60	604
5	АКУНИН Б.	79	2118	5	РЕМАРК Э.	66	554
6	КОЭЛЬО П.	40	1516	6	АКУНИН Б.	61	548
7	ВИЛЬМОНТ Е.	79	1504	7	ПОЛЯКОВА Т.	66	531
8	БУШКОВ А.	93	1249	8	БРЭДБЕРИ Р.	90	451
9	МАРИНИНА А.	102	1111	9	ВИЛЬМОНТ Е.	38	394
10	КОЛЬЧЕВ В.	86	1104	10	КРИСТИ А.	92	382

Источники: Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям, Российская книжная палата.

она за прошлый год могла заработать в шесть раз больше, то есть приблизительно по 300 тыс. руб. в месяц.

В «портфеле» господина Заблоцкиса помимо Александры Марининой до недавних пор были популярные авторы детективов Олег Рой и Анна Данилова, и для них литература — основная профессия. А вот таким авторам, как Люся Лютикова или Наталья Шумак, приходится зарабатывать еще журналистикой или написанием сценариев.

«Чтобы сделать себе имя, писателю приходится немало потрудиться над своим продвижением в интернете и социальных сетях. Лучше всего — добиться экранизации своих произведений, тогда книги начинают очень хорошо раскупать», — говорит Люся Лютикова. — Рассчитывать на то, что издательство просто купит хорошую книгу и самостоятельно будет заниматься ее маркетингом и распространением, уже не приходится». В 2006–2012 годах в АСТ у нее вышло семь детективов в серии «Следствие ведет Люся Лютикова», благодаря чему она купила квартиру в подмосковной Электростали и ушла из издательского дома «Работа для Вас», где трудилась корреспондентом в одноименной газете.

Тиражи книг действительно существенно падают начиная примерно с 2000 года, соглашается господин Заблоцкис. По данным Российской книжной палаты, с 760,4 млн экз. в 2008 году в целом по России к 2017 году они сократились до 471,5 млн экз. Тиражи бестселлеров ведущих отечественных авторов художественной литературы снизились в два—четыре раза.

Немаловажно, что и розничная сеть книготорговцев сокращается. В период с 2008 по 2017 год книготорговая сеть страны сократилась примерно с 3 тыс. до 1,5 тыс. магазинов. С книжного рынка исчезло несколько крупнейших сетей: «Топ-книга», «Буква», «Букбери».

Самиздат

Детективы, конечно же, не единственный жанр, в котором можно зарабатывать. По словам экспертов, хорошо продаются также любовные романы, например, за авторством Лины Мур (псевдоним российской писательницы). Последние годы в России активно развивается «самиздат», такие площадки, как Ridero.com, где автор может загрузить свой текст в формате Word



и получить сверстанную электронную книгу, а также бумажную книгу, которую напечатают тиражом от 1 экземпляра. За каких-нибудь 2,9 тыс. руб. дизайнеры Ridero обещают подготовить иллюстрацию для обложки. Площадка помогает авторам продвинуть свои книги в электронном варианте на Amazon и «ЛитРес». А бумажные версии книг Ridero с октября прошлого года предлагает традиционным книжным магазинам — например, сети «Читай-город», «Буквоед» и магазину «Москва» на Тверской. Кстати, по данным Российской книжной палаты, в 2013–2017 годах мировой рынок самиздата вырос примерно в пять раз.

Лина Мур, топовый автор в разделе «художественная литература» Ridero, за два года продала более 70 тыс. экземпляров книг. Ее доход за 2018 год, по данным издательства, составил 1 056 114 руб. (примерно, 90 тыс. руб. в месяц до вычета налогов и 20-процентной комиссии Ridero). Всего Ridero за 2018 год выплатила 15 млн руб. роялти. «Успех Лины Мур — в том, что она пишет в популярном жанре, профессионально занимается продвижением своих книг, работает с фанатским сообществом, пишет сериями и в год выпускает несколько новых книг для своей аудитории», — резюмирует Алена Кунилова, PR-менеджер Ridero.

Распространение в традиционных книжных лавках и в сети сильно отличается. Авторам зачастую приходится создавать свои сообщества в соцсетях и самостоятельно продумывать стратегии продвижения электронных книг.

Если автор уже популярен, ему прямая дорога на сайты типа author.today и prodaman.ru, где писатели продают свои электронные книги тиражами по 10 тыс. и более экземпляров, получая за каждую 150–200 руб., говорит Наталья Шумак. Сейчас Наталья создает свои сообщества на этих сайтах и в соцсетях и планирует «раскрутить» их за полтора года.

«Платформы самиздата — это прекрасный путь для начинающих писателей. Здесь можно отточить свое мастерство и нарастить аудиторию, тем самым воздействовать на два важных фактора успеха: качество письма и коммерческий успех», — уверена заместитель директора «Эксмо» по редакционной работе Екатерина Панченко. В «Эксмо» есть примеры работы с авторами, которые пришли из самиздата. Наталья Тимошенко и Лена Обухова, авторы цикла «Секретное досье», и Дарья Сойфер, пишущая романтические комедии, размещали свои романы на платформе LitNet. Кристина Гептинг опубликовала свою повесть «Плюс жизнь» на платформе Ridero и в 2017 году получила премию «Лицей». И это

тот уникальный случай, когда автора заметили вначале критики, а вслед за ними и издательство, говорит Панченко. Книга вышла в «Эксмо» в декабре 2018 года и пользуется популярностью. Ольга Миклашевская и Ася Лавринович до издания в «Эксмо» публиковались на платформе Wattpad.

Для молодых взрослых

Помимо детективов и любовной прозы сегодня хорошо продается литература всех жанров для «молодых взрослых» (young adults): проблематика, интересная им, взгляд на мир человека, еще только входящего во взрослую жизнь, рассказывает литературный агент Ольга Аминова (много лет подряд была редактором «Эксмо», редактировала Виктора Пелевина). С ней согласна и госпожа Панченко. Она так характеризует литературу для «молодых взрослых»: яркая, предельно эмоциональная, разбирающаяся со множеством жизненных сценариев. Помимо этого Екатерина Панченко отмечает большой интерес к теме независимости и равноправия женщин, свободы личности в эпоху информационных технологий,

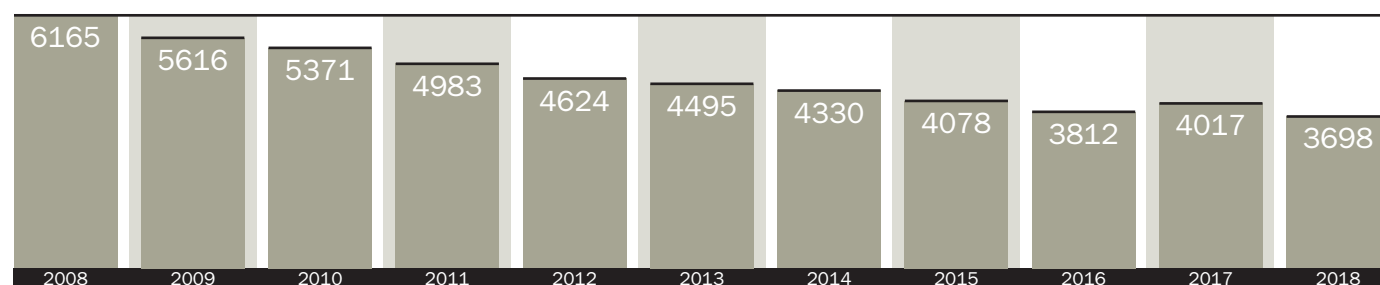
вообще свободы и границ частной жизни, психологических романов.

А вот Евгений Капьев, генеральный директор издательства «Эксмо», считает, что популярны семейный психологический триллер, семейные саги, книги по саморазвитию, психологии, а также книги, посвященные бизнесу и экономике. «Сегодня на российский книжный рынок пришли западные тренды 2010-х годов, среди них интерес к вопросам экологии и ответственного потребления, здоровый образ жизни, осознанность во всех сферах жизни, от питания до управления эмоциями», — считает господин Капьев.

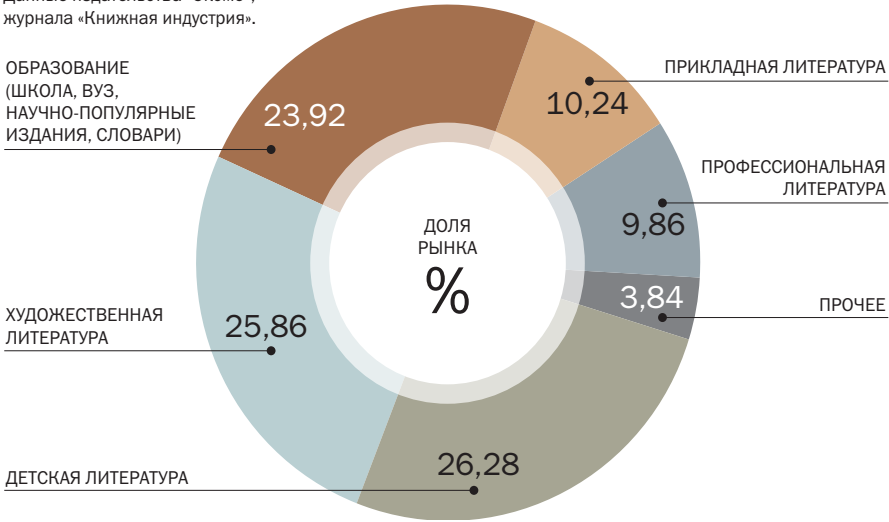
По его словам, еще растет сейчас интерес к комиксам — за прошлый год, по его данным, этот сегмент книжного рынка вырос более чем на 30%. «Довольно долго комиксы в России не были приоритетным направлением для читателя, у нас не было этой культуры. Современные родители в своем детстве комиксы не читали и не спешили покупать их своим детям. Теперь ситуация меняется», — утверждает Евгений Капьев. На протяжении последних

СРЕДНИЕ ТИРАЖИ КНИЖНОЙ ПРОДУКЦИИ В 2008–2018 ГОДАХ (ЭКЗ.)

Источник: Российская книжная палата.



Данные издательства «Эксмо»,
журнала «Книжная индустрия».



двух лет рейтинги продаж возглавляет комикс «Гравити Фолз. Дневник 3» по известному мультсериалу. Среди бестселлеров — комиксы «Капитал Маркса» и «Теория игр», что говорит о том, что комиксы стали востребованы и у взрослой аудитории, рассказывая просто о сложном. «Это одно из наиболее перспективных направлений на книжном рынке», — уверены в «Эксмо».

Нон-фикшен

Ирина Гусинская, заместитель главного редактора издательства «Альпина Паблишер», уверена, что сейчас пришло время издавать не художественную литературу, а так называемый нон-фикшен: бизнес-издания, прикладные и профессиональные издания, научно-популярные книги. Нон-фикшен, по ее мнению, уже догнал по популярности художественную и детскую литературу и обогнал их по темпам роста.

Яркий пример, по ее словам, бестселлер психолога Михаила Лабковского «Хочу и буду», изданный на настоящий момент тиражом более 500 тыс. экземпляров. Другой пример — книга Максима Ильяхова и Людмилы Сарычевой «Пиши, сокращай. Как создавать сильные тексты», распроданная тиражом в 150 тыс. экземпляров. Условия по роялти в нон-фикшен схожие: те же 10% автору от оптовой цены как стандартные условия договора. Правда, тут очень важно, есть ли у автора уже сформированное лояльное сообщество потенциальных читателей книги. «Успех „Пиши, сокращай“ предопределило наличие у автора новостной рассылки по редакции, на которую было подписано около 35 тыс. читателей, а также раскрученного сайта о редакции glvrd.ru», — рассказывает Максим Ильяхов. На своем сайте он пишет, что на первом тираже в 2350 экземпляров они с Людмилой заработали 75 тыс. руб. на двоих. Правда, даже когда книга многократно переиздавалась и соавторы подготовили второй бестселлер «Новые правила деловой переписки», они не оставляют свое основное занятие: редактирование коммерческих текстов. Сам Ильяхов говорит, что книга приносит примерно столько же, сколько один небольшой коммерческий заказ в месяц. Правда, сейчас соавторы открыли платную школу для редакторов и продолжают делать рассылки глав из книги.

Редакторы издательств разыскивают авторов блогов, у которых много подписчиков, предлагая им издать книгу. Так, например, госпожа Гусинская на

шла судебно-медицинского эксперта Алексея Решетун, который подготовил на основе своего блога mossudmed.livejournal.com книгу «Вскрытие покажет», изданную тиражом 20 тыс. экземпляров. Сейчас автор готовит вторую книгу для «Альпина Паблишер», а в издательстве АСТ вскоре выйдет его книга о вредных привычках. Издательство «Эксмо» (точнее, его бренд «Бомбора»), видя успех книги господина Решетун, решило издать переводную книгу бывшего главного судмедэксперта Великобритании Ричарда Шеперда «Неестественные причины», где Алексей Решетун выступает в качестве научного редактора.

Еще интереснее история издания книги «Развитие памяти по методикам спецслужб» Дениса Букина. Госпожа Гусинская искала автора книги о разработке мобильных приложений и обратилась к руководителю компании Empatica, разработавшей сервис для бизнесменов, часто летающих самолетами, App in the air Байраму Аннакову. Тот писать книгу отказался, зато предложил редактору рукопись психолога Букина, написанную специально для перевода и продвижения на рынки США и Европы. Видимо, господин Аннаков считал издание такой книги полезной для продвижения своего приложения, потому что два года держал на зарплате в штате своей компании господина Букина и фотографа Камилы Гулиева, оплачивал постановочную фотосъемку на «Мосфильме» (книга повествует об истории советского разведчика 1950-х годов, который ищет нацистского преступника, она была издана как в цветном, так и в качественном черно-белом варианте). После издания на русском языке Денис Букин сам перевел ее на английский, привлёк англоязычного литературного редактора, а затем с помощью Ирины Гусинской на Лондонской книжной

ярмарке нашел литературного агента, который помог продать труд английскому издательству McMillan. Сейчас книга переведена на восемь языков, причем переговоры с японцами вели сами Денис Букин с Байрамом Аннаковым. «Но за рубежом автор не ведет сам переговоры с издательством: для этого привлекаются литературные агенты, которые забирают 17–20% роялти», — рассказывает господин Букин. Правда, роялти на Западе выше, чем в России: стандарт — в среднем 7% от розничной цены книги (в России — 10% от оптовой, которая в два раза ниже, чем розничная). При этом западные издательства дают автору аванс (как правило, \$3–10 тыс.), и если роялти затем превосходят этот аванс, издательство доплачивает автору. Аванс может выплачиваться в момент заключения договора или пополам в момент принятия и после издания книги.

Но жить с роялти, несмотря на большие тиражи книги (только в Англии книга вышла тиражом 14 тыс. экземпляров, в России ее тираж превысил 40 тыс. экземпляров), господин Букин все равно не может себе позволить и продолжает работать частным психологом.

Научпоп

Заработать на издании научно-популярной книги трудно. Большими тиражами они не расходятся, а издательства не склонны авансировать авторов. Так, Дильшат Харман, написавшая в соавторстве с Сергеем Зотовым и Михаилом Майзульсом книгу «Страдающее Средневековье» (вышла в издательстве АСТ в 2018 году), по ее словам, гонораром была разочарована. Зато ее соавторы получили премию «Просветитель» в номинации «Гуманитарные науки» (700 тыс. руб.), что не может не радовать. Но, задумываясь о подготовке книги, на премии нельзя рассчитывать.

Номинации на премии и высокие тиражи часто совпадают. По крайней мере, книга-лауреат прошлогодней премии «Просветитель» «С ума сойти! Путеводитель по психическим расстройствам для жителя большого города» Дарьи Варламовой и Антона Зайниева тоже стала бестселлером.

Краудфандинг

Наконец, не последний способ заработать на книге — собрать на нее средства на сервисах краудфандинга типа Boomstarter.ru или Planeta.ru. К ним прибегают не только начинающие авторы, но и вполне признанные. Так, на Boomstarter.ru сейчас собирает средства новая книга экономиста Михаила Делягина «Общая теория глобализации». Цель — собрать 522 280 руб. И это вполне реально, учитывая, что книга-лидер 2018 года «Игрофикация: преврати рутину в игру! Пошаговое руководство» Ивана Нефедьева и Мирославы Бронниковой собрала на платформе 453 651 рубль. Правда, эти деньги пошли не только на гонорар авторов и вовсе не на типографию, а на усовершенствование онлайн-курса по игрофикации, а также подготовку электронной книги. Бумажная выйдет в апреле в издательстве АСТ, но это уже отдельная от Boomstarter.ru история.

Чтобы запустить свой проект сбора средств на написание книги на Boomstarter.ru, начинающему автору нужно заплатить 5 тыс. руб. А вот сервис Planeta.ru получает с авторов проектов комиссию. Проект сбора денег на издание научно-популярной книги о том, как люди изучали Луну, здесь уже собрал 152 тыс. руб. (цель — 360 тыс. руб., они пойдут на издание бумажной книги, которую получают те, кто пожертвовал 1,3 тыс. руб. и больше). Но в реальности 300–400 тыс. руб. для издания иллюстрированной книги совсем небольшие деньги.

Невысокие заработки писателей в России — типичная ситуация и для европейских стран. Так, по данным, приводимым Андре Шиффрином в его книги «Слова и деньги», во Франции только 900 авторов могут рассчитывать на доход свыше €16,5 тыс. в год (размер минимальной заработной платы во Франции в 2009 году, когда была написана книга). Так что несколько десятков писателей, которые живут литературным трудом, — это нормально для нашей страны, и не надо этому удивляться ●

«За рубежом автор не ведет сам переговоры с издательством: для этого привлекаются литературные агенты, которые забирают 17–20% роялти»

ЧЕМ ГАЗ ЛУЧШЕ БЕНЗИНА

ТЕСТИРУЕМ АВТОМОБИЛИ С ГАЗОВЫМИ ДВИГАТЕЛЯМИ



Владимира Путина не так давно спросили, что он думает про глобальный тренд распространения электромобилей. Президент заявил, что электрические авто для России неактуальны. По его мнению, у нас важнее переводить автотранспортные средства на газ. Насколько выгодно использование газовых автомобилей уже сегодня, «Деньги» попытались выяснить, заручившись статистикой.

Плюсы и минусы

Ученые доказали, что концентрация загрязняющих веществ в выхлопных газах при использовании газомоторного топлива в пять раз меньше, чем у бензина. Природный газ выбрасывает меньше вредных веществ. В отличие от него, бензин, к примеру, содержит серу и при сгорании выбрасывает в атмосферу вредный для здоровья сернистый газ.

Автомобили на газе гораздо тише. Согласно замерам, работающий на этом топливе двигатель внутреннего сгорания производит шума минимум в два раза меньше, чем мотор на бензине (тем более на дизеле). Еще один плюс газового топлива — оно позволяет мотору медленнее изнашиваться. Газ, в отличие от бензина, не смывает масляную пленку, которая остается на стенках цилиндров и не образует нагара в камере сгорания. В результате снижается нагрузка на элементы цилиндропоршневой группы. Благодаря этому мотор на газе будет служить минимум на 20–30% дольше, соответственно снижая риск возможных дорогостоящих ремонтов.

Ну и наконец, главный козырь газового топлива — оно значительно дешевле. Цена газа в два-три раза меньше бензина или дизеля. Более точный расчет экономии зависит от того, какой тип газового топлива использовать для автомобиля, но об этом ниже.

Теперь о минусах. За удовольствие передвигаться на таком топливе придется платить установкой дополнительного оборудования. Еще одна малоприятная особенность — такое оборудование занимает в автомобиле много места и утяжеляет машину в среднем на 50–80 кг. Еще одно неудобство — слабая распространенность заправок с этим топливом. В отличие от традиционных АЗС, газовые заправки — достаточно редкое явление, особенно в регионах. Так что планирование и осуществление заправки газом — это отдельная, не всегда простая задача.

Отдельный вопрос — это безопасность. Газ — более взрывоопасен, чем бензин. И хотя взрывы баллонов газа при авариях бывают крайне редки, даже теоретически такая перспектива способна вызывать у водителя и его попутчиков психологический дискомфорт.

Метан или пропан

Само газовое топливо для автомобиля в настоящее время представлено на рынке в виде двух ключевых типов — пропан и метан. Первый вид более распростра-

МАКСИМ КИМЕРЛИНГ

нен: примерно 70% газовых авто передвигаются на этом топливе, ну а остальные 30% ездят на метане.

Пропан — это углеродный газ, который является побочным продуктом при добыче нефти. Обычно хранится в баллонах в сжиженном виде. Его ключевое отличие заключается в том, что рабочее давление у него всего 12–15 атмосфер. Емкости для этого газа более простые и легкие.

Метан хранят не в сжиженном, а в газообразном виде. Газ взрывоопасен. Его сжимают и хранят в более дорогих прочных баллонах под давлением в 200–270 атмосфер. Установка и обслуживание оборудования для метана требуют более высокой квалификации и дороже примерно вдвое. Если сегодня установка хорошего оборудования для пропана, например, от Lovato, Tomasetto, BRC (Италия), STAG и Valtek (Польша), Guther (Франция)

ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **Максим Кимерлинг, Эмин Джафаров**

СКОЛЬКО МОЖНО СЭКОНОМИТЬ НА ГАЗОВОМ АВТОМОБИЛЕ

МОДЕЛЬ, МАРКА АВТО	ТИП, МАРКА ГАЗОВОЙ УСТАНОВКИ	СРЕДНЯЯ ЦЕНА ОБОРУДОВАНИЯ (ТЫС. РУБ.)	ЭКОНОМИЯ ОТ 100 КМ ПРОБЕГА (РУБ.)	ПРИ СРЕДНЕСТАТИСТИЧЕСКОМ ПРОБЕГЕ В 16 ТЫС. КМ В ГОД		ПРИ ПРОБЕГЕ 30 ТЫС. КМ В ГОД	
				СРОК ОКУПАЕМОСТИ УСТАНОВКИ (ГОДЫ)	ЭКОНОМИЯ НА ТОПЛИВЕ В ГОД (ТЫС. РУБ.)	СРОК ОКУПАЕМОСТИ УСТАНОВКИ (ГОДЫ)	ЭКОНОМИЯ НА ТОПЛИВЕ В ГОД (ТЫС. РУБ.)
LADA VESTA CNG	МЕТАН, ЗАВОДСКАЯ	170	85	5,2	32,4	2,5	60,9
LADA VESTA	ПРОПАН, ОТ СТОРОННЕГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ (НАПРИМЕР, LOVATO, TOMASETTO, ИТАЛИЯ)	50	203	3,6	13,6	1,9	22,5

Источник: расчеты автора.



или Prins (Нидерланды) обойдется в среднем в 50–60 тыс. руб., то установка метанового оборудования будет стоить вдвое дороже. Так, оборудование от итальянской Tartarini будет стоить 100–120 тыс. руб.

Метан имеет как минимум три ключевых преимущества, так как это более чистый газ. Во-первых, он лучше стораит и потому мощность и динамика двигателя примерно как у бензинового (при использовании пропана — заметно ниже). Во-вторых, метан экономичнее с точки зрения расхода: в некоторых случаях потребление этого вида топлива примерно такое же, а иногда может быть даже меньше, чем на бензине (пропановый двигатель обычно потребляет на 10–20% топлива больше, чем бензиновый мотор). Ну и в-третьих, сам по себе метан дешевле в среднем на 40–50%: средняя цена метана на заправках сейчас — 15–16 руб. за кубометр, в то время как пропан обойдется в 21–23 руб. Правда, заправки метана встречаются гораздо реже, чем пропановые: этот вид топлива требует более технологичного и затратного хранения.

Два пути

Для перехода на газ есть два принципиальных пути — приобретать автомобиль, уже оснащенный заводским

газовым оборудованием, или же обращаться в специализированные компании, которые это оборудование на вашу машину устанавливают.

Первый вариант не дает большого выбора. Если говорить о пассажирских легковых автомобилях, то сегодня машину с заводским газовым оборудованием начинает активно предлагать АвтоВАЗ. В настоящее время у ведущего российского автопроизводителя в наличии имеются две газовые модели, причем обе приспособлены работать на метане. Первая — это Lada Vesta CNG, официальные продажи которой начались в середине 2017 года. В конце февраля на рынке появилась еще одна двухтопливная модификация — Lada Largus CNG. В этом году АвтоВАЗ обещает вывести на рынок третью газовую модель — Lada Granta CNG.

По сути, конкурента на российском рынке заводских газовых машин сегодня у АвтоВАЗа нет: другие бренды пытаются время от времени официально продавать газовые модификации пассажирских машин, однако эти попытки по тем или иным причинам сворачиваются. Например, одно время в салонах официальных дилеров продавался немецкий Volkswagen Caddy (на пропане), однако сейчас продажи этой машины приостановлены.

В качестве примера использования авто с заводским газовым оборудованием рассмотрим Lada Vesta CNG. Внешне машина почти не отличается от обычной бензиновой модели, сзади только красуется шильдик с аббревиатурой CNG (Compressed Natural Gas). В салоне тоже заметен лишь один нюанс — переключатель топлива со светодиодными индикаторами уровня давления газа, которые ярко горят привычным зеленым светом. Под капотом, приглядевшись, можно обнаружить газовую рампу и специальный контроллер, под лючком бензобака рядом с его горловиной расположен штуцер для заправки (заправлять газовый автомобиль можно на специальных заправках почти так же, как бензиновый автомобиль, подключив заправочный шланг к входному клапану в машине). Ну и главное отличие обнаруживается в багажнике, где под специальным пластиковым кожухом и спрятан 90-литровый баллон с метаном. Места он занимает довольно много — примерно полбагажника. Да и весит немало — 75 кг (по сути, это вес дополнительного пассажира).

Сам баллон должен прослужить не менее 15 лет, но раз в три года требуется проводить его переосвидетельствование. Чтобы завести битопливную машину, нужно хотя бы немного бен-

зина: на газ она переходит, когда система охлаждения прогреется до 40 градусов (это нужно, чтобы из-за возможного замерзания конденсата не обледенел газовый редуктор).

По ощущениям газовая Lada Vesta со 106-сильным двигателем реагирует на команды водителя почти так же, как и бензиновая. Согласно официальным техническим характеристикам, при переходе на газ мощность мотор выдает в 95 л. с. вместо заявленных 106 л. с. на бензине, а максимальный крутящий момент падает со 148 Нм до 135 Нм. В результате на метане до 100 км/ч машина разгоняется примерно за 13 секунд (на бензине — лишь на секунду меньше).

Ну а что же цена? Сегодня газовая Lada Vesta CNG в самой доступной комплектации Classic Start предлагается за 810 тыс. руб. Vesta на бензине в такой же комплектации Classic Start стоит 640 тыс. руб. То есть разница составляет 170 тыс. руб. Посчитаем, за какой срок эту сумму можно окупить. Расход метана на Lada Vesta CNG в смешанном цикле примерно такой же, как бензиновый, — в районе 7 л на 100 км. 1 л метана на заправке, например, в Москве стоит почти втрое дешевле, чем бензин, — 16 руб. за 1 л по сравнению с 45 руб. за 1 л 95-го. Получается, что с каждой сотни километров пробега газовый вариант экономит 203 руб. Итого, чтобы «отбить» сумму в 170 тыс., автомобилю нужен пробег в 83,7 тыс. км. Согласно статистике, средний пробег частного автомобиля в России — 16 тыс. км в год. Получается, что Lada Vesta CNG сможет окупить себя за пять лет и два месяца при среднем пробеге и далее среднестатистическом пробеге в 16 тыс. км в год экономить 32,4 тыс. руб. Если же авто эксплуатировать более активно, то, скажем, при пробеге в 30 тыс. в год машина сможет окупиться за два с половиной года. И далее при таком пробеге экономия будет составлять довольно внушительные 60,9 тыс. руб.

Ну а если на ту же Lada Vesta установить газовое оборудование для пропана итальянской марки Lovato или Tomasetto, то это обойдется в среднем в 50 тыс. руб. Оборудование российского производства обойдется дешевле (примерно вдвое; 25–30 тыс.), но оно будет и менее надежным. Притом что литр пропана стоит сейчас в среднем 23 руб., стоит также принять во внимание, что расход у этого топлива обычно больше, чем у метана. На Lada

ЗА ВСЕОБЩУЮ
ГАЗИФИКАЦИЮ

Власти еще со времен СССР выступают за то, чтобы переводить на газ как коммерческие, так и частные автомобили. Однако процесс этот идет неспешно: если, например, в Китае общее число используемых на газу автомобилей уже превысило отметку в 5 млн единиц, то, по подсчетам аналитической компании Russian Automotive Market Research, общее официальное число газовых и битопливных авто в России сейчас составляет всего около 245 тыс. Сегодня газовые и битопливные авто

занимают мизерные 0,2% в структуре продаж новых легковых автомобилей, в структуре грузовых — 1–2%, легких коммерческих авто — 8–10%, автобусов — 11–12%. Впрочем, по мнению ряда наблюдателей, данные цифры не учитывают машины, владельцы которых сами переоборудовали свое транспортное средство под газовое топливо. Обычно переоснащение таких авто официально не регистрируется и потому не учитывается статистикой. Некоторые участники рынка газомоторного топлива говорят о том, что число авто на газе в России достигает 2 млн, однако и эти показатели весьма малы, так как составляют примерно 4% от всего автопарка страны.

Слабое звено процесса газификации автомобильного транспорта в России — эта катастрофическая нехватка заправочных станций: сегодня на всей территории РФ насчитывается только порядка 400 газовых станций для авто (для сравнения, традиционных АЗС в стране насчитывается свыше 15 тыс.). Государство уже развивает программы поддержки газомоторного топлива, и в ближайшее время оно намерено еще больше активизироваться: Минэнерго при участии Минпромторга и Минтранса недавно разработало программу развития рынка газомоторного топлива, которая рассчитана на ближайшие шесть лет и запрашивает выделение из бюджета

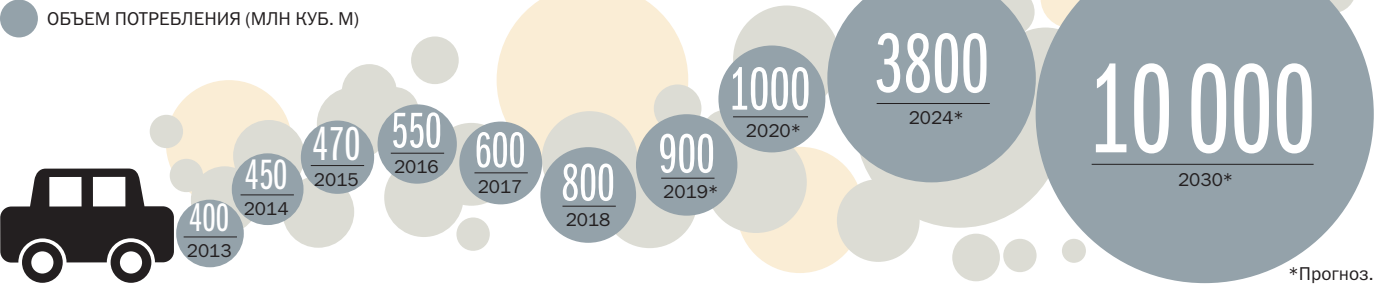
174,7 млрд руб. на субсидии нефтегазовым компаниям, производителям автомобилей, региональным властям на закупку общественного транспорта и другим участникам рынка. В частности, согласно новым мерам поддержки, нефтяным и газовым компаниям, которые будут строить новые газовые заправки, предполагается компенсировать от 25% до 40% расходов на эти цели. В результате реализации программы Минэнерго ждет роста рынка сбыта газа на транспорте внутри страны в пять раз, до 3,8 млрд куб. м в год, к 2024 году (см. график 1). К этому же сроку предусмотрено строительство новых 1,4 тыс. газовых заправок (см. график 2), а рост официаль-

ного автопарка, который сможет использовать газ, достигнет 700 тыс. единиц. Кстати, представители АвтоВАЗа заявляют, что они уже чувствуют подъем спроса на газовые автомобили в России: по итогам прошлого года предприятие выпустило более 2 тыс. газовых Lada Vesta CNG, что в 2,5 раза больше, чем в 2017 году. Вполне вероятно, что новая газовая модель Largus будет продаваться даже более активно в связи с тем, что эту машину чаще используют в коммерческих целях, где эксплуатация авто происходит более активно, машины накручивают большие пробеги, соответственно, становится выгодным использовать более доступное газовое топливо.



ПОТРЕБЛЕНИЕ СЖИЖЕННОГО ПРИРОДНОГО ГАЗА В АВТОМОБИЛЬНОМ ТРАНСПОРТЕ В РОССИИ

Источники: АЦ при правительстве РФ, Минэнерго.



Vesta он составит примерно 10 л на 100 км. Соответственно, экономия от пробега в 100 км на 95-м бензине на пропане будет составлять более скромные 85 руб. Взяв калькулятор, можно посчитать, что сумму за установку в 50 тыс. руб. при среднем пробеге в 16 тыс. км Lada Vesta на пропане «отобьет» за три года и шесть месяцев, и далее пропановая установка будет экономить 13,6 тыс. руб. Ну а если у владельца такой машины повышенный пробег в 30 тыс. км в год, то пропановая установка окупится менее чем за два года, и в год владелец будет экономить на топливе 25,5 тыс. руб.

Из этой суммы нужно вычесть разве что цену на обслуживание газовой установки. Однако деньги это небольшие. Качественное газобаллонное оборудование надежно и долговечно, без дополнительного ремонта и настроек может проработать 10–15 лет (до 200 тыс. км). Нужно будет потратиться разве что на осмотр, который рекомендуется делать раз в три года и который обычно укладывается в 5 тыс. руб.

При активном использовании автомобиля сумма экономии на газе получается значительная. Вероятно, стремящимся к экономии автолюбителям есть смысл задуматься об установке газа, если не смущает проблема сокращения места в багажнике и неудобства с поиском заправки. Однако первую сложность можно нивелировать, если устанавливать газ на автомобиль побольше — например, на внедорожник. А со второй проблемой обещает справиться государство, которое начинает реализовывать программы поддержки автомобилей на газе, в результате чего численность газовых заправок в стране должна существенно вырасти ●

ГИБКИЙ ФОРМАТ

КАКИЕ СМАРТФОНЫ УДИВИЛИ ВСЕМИРНЫЙ МОБИЛЬНЫЙ КОНГРЕСС В БАРСЕЛОНЕ

ТЕКСТ **Константин Фомин**
ФОТО **Reuters, NurPhoto via Getty Images, Huawei**

Главное событие мирового рынка телекоммуникаций Mobile World Congress (MWC) уже больше 30 лет — сначала в Канне, а с 2007 года в Барселоне — традиционно в конце февраля знакомит пользователей с новинками, задавая тренды на целый год вперед. По общему признанию экспертов, форум и выставка на этот раз особенно порадовали рынок интересными устройствами.



Huawei Mate X, экраны 6,6 и 6,38 дюйма, восьмиядерный Kirin 980 2,6 ГГц, 8 и 512 ГБ для оперативной и встроенной с поддержкой карты памяти nanoSD



реди тенденций, которые выделяют организаторы и участники, — возвращение физической клавиатуры, входящие в моду защищенные смартфоны с противоударными свойствами и водонепроницаемостью, разработки, поддерживающие следующее поколение мобильной связи 5G, которое, как ожидается, придаст настоящий импульс развитию всего рынка. И, конечно, смартфоны с гибкими (или складными) экранами.

На MWC-2019 даже скептикам стало наконец очевидно: географический центр инноваций переместился из Америки в Азию. Теперь лидерство в технологиях за китайскими Huawei, Xiaomi, ZTE и примкнувшей к ним южнокорейской Samsung. Настоящий ажиотаж на MWC вызвали мобильные устройства с революционным форм-фактором — складным экраном. Способность смартфона превращаться в планшет и обратно эксперты считают одной из ключевых технологий последнего времени на рынке. Сначала свой Galaxy Fold представила Samsung (презентация при этом оставила неоднозначное впечатление — единственный экземпляр был помещен под стекло), а вслед за ним Huawei, ставшая главным ньюсмейкером на MWC, показала Mate X.

Обеим компаниям удалось удивить публику — это все-таки инженерный прорыв. Так, в Mate X уже доступен стандарт передачи данных в сетях 5G, в отличие от конкурента. В вопросе дизайна устройство от Huawei, по мнению наблюдателей, также даст фору Galaxy Fold. Как, впрочем, и по многим спецификациям и техническим характеристикам. Mate X тоньше Galaxy Fold в сложенном виде (11 мм в сложенном состоянии против 17 мм и 5,4 мм при открытом корпусе), у него восьмиядерный процессор Kirin 980, тройная камера Leica, два литий-полимерных аккумулятора емкостью 4,5 тыс. мА•ч с патентованной быстрой зарядкой SuperCharge — до 85% заряда за полчаса. Заявленная стоимость Mate X — £2,3 тыс. (\$2,6 тыс.) — это дороже,

чем у конкурента от Samsung (около \$2 тыс.). Но окажутся ли новинки востребованными, мы узнаем не раньше середины 2019 года, когда обе начнут широко продаваться.

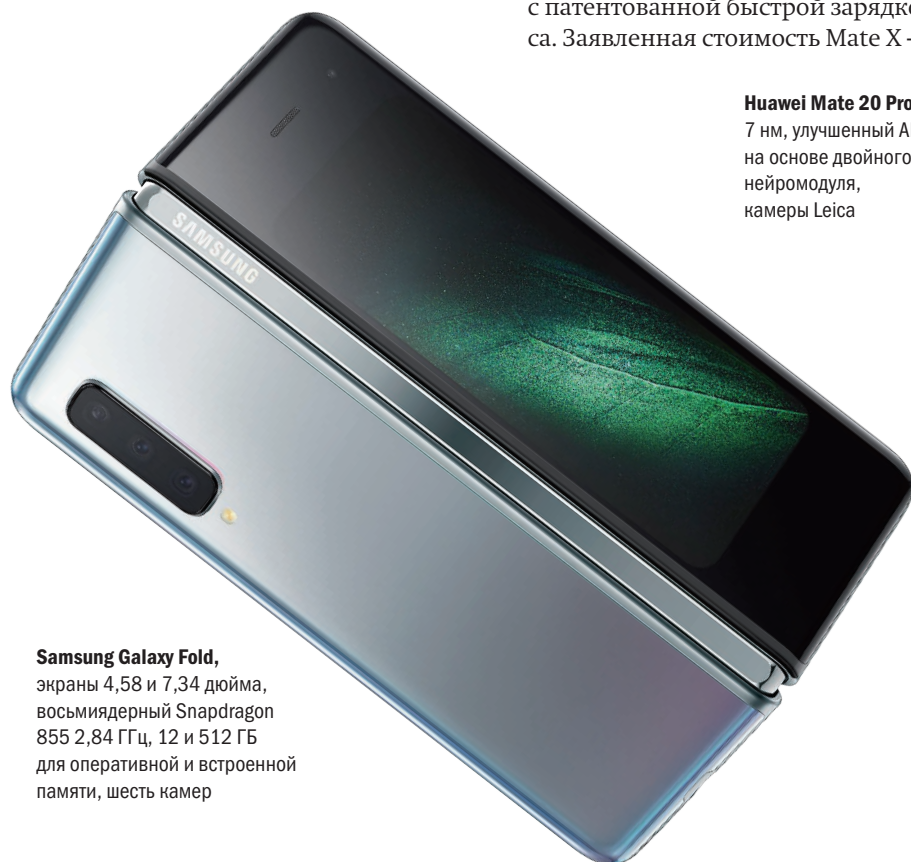
Обращает на себя внимание и новинка от ZTE — смартфон Axon 10 Pro 5G, который, как видно из названия, поддерживает стандарт связи 5G. За работу «мозга» устройства отвечает восьмиядерный процессор Snapdragon 855, смартфон оснащен дисплеем AMOLED диагональю 6,47 дюйма, тройной камерой, батареей емкостью 4 тыс. мА•ч, функциями распознавания по лицу и отпечатку пальца. Флеш-накопитель рассчитан на хранение 128 ГБ. ZTE, известная агрессивной для конкурентов ценовой политикой, делает серьезную заявку на то, чтобы потрепать нервы другим вендорам. Как, впрочем, и Xiaomi, стратегия которой предлагать инновации по минимальной цене. В Барселоне компания презентовала Xiaomi Mi9, который хотя и не может сложиться, зато гораздо доступнее — от £449. К слову, это — доступные цены на мощные устройства — стало еще одним трендом конгресса.

Главным же смартфоном MWC-2019 стал Huawei Mate 20 Pro, получивший премию «Лучший смартфон года» от ассоциации GSM. Mate 20 Pro — первое устройство, построенное на базе процессора Kirin 980, опять же первого в мире коммерческого процессора, изготовленного по семинанометровой технологии. Гаджет оснащен тройной ультраширокоугольной камерой Leica, искусственным интеллектом на базе двойного нейромодуля и новой технологией быстрой зарядки SuperCharge. Кроме того, он первым среди Android-смартфонов получил функцию 3D-сканирования лица, обладает встроенным сканером отпечатка пальца, оборудован AMOLED-экраном и емким аккумулятором на 4,2 тыс. мА•ч.



Xiaomi Mi9, Snapdragon 855, 6 ГБ оперативной и 128 ГБ встроенной памяти, сканер отпечатков пальцев, тройная камера, лазерная, фазовая и контрастная системы автофокусировки, аккумулятор на 3,3 тыс. мА•ч

Huawei Mate 20 Pro, 7 нм, улучшенный AI на основе двойного нейромодуля, камеры Leica



Samsung Galaxy Fold, экраны 4,58 и 7,34 дюйма, восьмиядерный Snapdragon 855 2,84 ГГц, 12 и 512 ГБ для оперативной и встроенной памяти, шесть камер



НЕЖЕЛАТЕЛЬНЫЙ КЛИЕНТ

ПОЧЕМУ ДИЛЕРЫ И ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПРОИГРЫВАЮТ АВТОЮРИСТАМ



На российском авторынке участились случаи так называемого потребительского терроризма, когда автовладельцы под любым предлогом пытаются заташить дилера или производителя в суд, чтобы получить деньги. Наживаются на этом, как правило, не сами граждане, а автоюристы. Суммарные потери автокомпаний от подобных случаев достигают 1,5 млрд руб., решить проблему могут только изменения в законодательстве, считают участники рынка.

Дилер — жертва

Одной из самых обсуждаемых новостей автобизнеса 2019 года стал инцидент, произошедший с брендом Jaguar Land Rover. На компанию в суд подал владелец седана Jaguar XJ в связи со срывом срока ремонта машины в одном из дилерских центров. По данным «Ведомостей», суд первой инстанции постановил взыскать с ООО «Ягуар Ленд Ровер» рекордную сумму, которую когда-либо взыскивали в адрес автовладельца с импортера: свыше 41,7 млн руб. Помимо стоимости нового автомобиля (2,3 млн руб.) в эту сумму вошли неустойка, компенсация морального вреда и штраф. ООО «Ягуар Ленд Ровер» удалось оспорить иск в вышестоящей инстанции, решение о выплате было отменено.

Автопроизводители и дилеры начали сталкиваться со случаями так называемого потребительского терроризма (то есть злоупотреблением своими правами с целью получения денег) в 2013 году, когда Верховный суд РФ разъяснил нижестоящим судам особенности применения закона «О защите прав потребителей».

Схемы для получения средств, как правило, юридически «чистые» (решения принимает суд) и разнообразные. В обычной ситуации гарантийный автомобиль в случае поломки передается на ремонт, рассказывает президент Российской ассоциации автодилеров (РОАД) Олег Мосеев. В случаях с «потребительским терроризмом» клиенты используют все возможности, чтобы дойти до суда. Автовладелец, например, «договаривается» с сервисом или механиком, чтобы возникла какая-то проблема (например, поломка не устраняется в срок), после чего возникает иск. Суды, защищая автовладельца, трактуют закон таким образом, что компания должна выплатить деньги за новый автомобиль, причем по текущим ценам, а не на момент покупки, отмечает господин Мосеев. «Назначаются также штрафы, пени, компенсация морального ущерба, судебных издержек», — говорит он. — Получается, что человек ездит в течение гарантии на машине, потом бесплатно меняет на такую же новую. Это не укладывается ни в какую логику. Ему должна быть предоставлена возможность купить такой автомобиль, которым он обладал на момент подачи иска, — подержанный, такого же возраста, в таком же состоянии».

«В регионах действует целая сеть так называемых обществ защиты прав потребителей, для которых подобные иски — это бизнес, поскольку они получают 50% от всей присужденной суммы», — рассказывает глава юридического отдела «Хендэ Мотор СНГ» Наталья Моисеева. Самая тяжелая ситуация для автобизнеса, по ее словам, в Краснодарском крае, где уже применяется отработанная схема: через 15 дней после покупки новой машины заявляется претензия о якобы имеющейся неисправности, подтвержденная технической экспертизой. «Дилеру машину даже не показывают, отремонтировать ее никто не пытается», — рассказывает госпожа Моисеева. — В суд направляется иск, ходатайство о повторной экспертизе не удовлетворяется. За одно-два судебных заседания принимается решение в пользу клиента: присуждают стоимость машины плюс 300–400% штрафов, морального ущерба. Эта вопиющая практика поставлена на конвейер, бороться с ней очень сложно». Подобные проблемы типичны для юга России, Северного Кавказа, Поволжья — в этих же регионах, как правило, работают и автоюристы, выбивающие деньги из страховых компаний в рамках ремонта ОСАГО („Б“ неоднократно рассказывал об этой проблеме). «Не исключаю даже, что это одни и те же люди», — говорит Олег Мосеев.



РИА НОВОСТИ

В BMW Group также говорят о проблеме «специфических регионов», где мошенники действуют активнее всего. «Буквально на днях мы получили несколько практически идентичных обращений от клиентов в Дагестане по автомобилям BMW старше пяти лет от третьих-пятых владельцев с одинаковой технической проблемой, диагностированной одним экспертом, — рассказали „Деньгам“ в компании. — К компенсации заявлены стоимость машины, убытки и т. д., которые в каждом из случаев безосновательны. Мы делаем все возможное, чтобы не допустить получения мошенниками компенсаций. Для нас важно добиваться справедливости, чтобы подобные случаи не становились прецедентами, иначе под угрозой будет весь иностранный автобизнес в России».

Еще одна схема — когда машина в течение гарантийного срока не ломалась, и тут неожиданно, под конец гарантии, вылезает какой-то внезапный дефект, рассказывает собеседник «Денег» на авторынке, пожелавший не называть себя. «Как правило, поломка провоцируется специально, — рассказывает он. — Например, используется специальный прибор, который воздействует на всю электронику в машине: по сути, происходит электрошок, от чего страдает АКПП, двигатель. Доказать намеренное выведение системы из строя сложно. Хотя одна компания сумела установить



специальную „ловушку“ подобных воздействий, в результате удалось выявить одного из мошенников. Но это исключение из правила». В итоге приходится урегулировать вопросы с клиентом в досудебном порядке, добавляет собеседник «Денег», — только так получатся снизить издержки, которые могли бы возникнуть в результате судебного решения.

На досудебное урегулирование рассчитана еще одна распространенная схема — размещение в сети видеороликов с обвинениями от имени «блогеров» в адрес конкретных производителей и дилеров о якобы некачественных услугах и ремонте (с этим уже столкнулась Audi, но до выплат и суда дело пока не дошло). Бывают случаи, когда, например, клиент не желает оплачивать работы (согласованные им заранее), требует компенсации за увеличение срока ремонта (например, из-за отсутствия запчастей на складе), рассказали «Деньгам» в пресс-службе ГК «Автоспеццентр». «Как правило, эти истории заканчиваются публикацией отзывов в интернете и дальше не идут, — поясняют в „Автоспеццентре“. — С развитием соцсетей и усилением их влияния на жизнь людей число историй, когда автомобилисты спекулируют отзывами, в последние годы увеличивается. Это действительно проблема».

«Чаще всего автоюристы судятся с компаниями премиум-сегмента и среднего класса, поскольку там

у мошенников больше возможность заработать из-за более высокой цены автомобилей», — рассказывает Олег Мосеев. По оценкам РОАД, ежегодно дистрибуторы и дилеры теряют из-за судов порядка 1,5 млрд руб., но в реальности эта цифра больше, поскольку не все компании делятся информацией. Это значительный ущерб с учетом того, что ежегодная чистая прибыль всего российского авторынка — 25–30 млрд руб. «Отдельные случаи, как, например, недавний иск к Jaguar Land Rover на 41 млн руб., могут привести к банкротству отдельного дилера», — отмечает он. Тенденцию на увеличение общего количества случаев потребительского экстремизма отмечают в BMW Group. «Такие случаи, конечно, несут большой риск для прибыльности бизнеса представителя и дилерских центров», — говорят в компании.

Проблема — в законе

Чтобы исключить подобные случаи, нужно менять нормативное регулирование всей отрасли, считают эксперты. Во-первых, нужно закрепить в законодательстве термин «потеря товарной стоимости», поясняет Олег Мосеев. «Машина в первые три года эксплуатации теряет порядка 30–40% цены, но в судебных решениях это не учитывается, — говорит он. — Если прописать это в законе, то выплачиваемая компенсация рассчитывалась бы с учетом амортизации». За рубежом

это работает. Кроме того, нужно ограничить верхний предел штрафов. «Сейчас они могут достигать 200% от цены машины, причем идут в карман автовладельца и представляющих его юристов», — рассказывает господин Мосеев. — Лучше бы эти деньги шли государству, хотя в этом случае у органов власти тоже возникает заинтересованность в атаках на автобизнес».

«Проблемы создает жесткий 45-дневный норматив по сроку ремонта», — поясняет операционный директор автомобильной группы «Авилон» по люкс-направлению Вагиф Бикулов. Эта норма не учитывает реальные сроки поставки запасных частей, которые могут возникнуть из-за различных логистических задержек, в том числе на таможне (автодилер на это повлиять не может). «Следует внести правки с возможностью не считать в срок задержки дни, когда клиенту был предоставлен подменный автомобиль», — предлагает господин Бикулов.

«Сегодня клиент вправе направить претензию импортеру или дилеру, — продолжает Вагиф Бикулов. — Дилер в рамках контракта с импортером не может перевыставить претензию даже в случае проблем, вызванных качеством автомобиля. Правильнее указывать адресатом претензий импортера. Сейчас всю ответственность несет на себе дилер, если клиент принял решение судиться с ним». При срыве сроков ремонта импортер все-таки не должен привлекаться к судебному про-

цессу, парирует собеседник «Денег» в одной из крупных компаний. Помимо этого, в законодательстве есть опасное понятие, так называемое право аналогичного товара, эта норма также используется для неправомерного обогащения, рассказывает господин Бикулов: «Именно из-за нее есть случаи попыток возврата автомобиля стоимостью 2 млн руб. по цене свыше 30 млн руб.».

«Все эти тонкости небольшие юридические компании успешно используют с целью обогащения, в результате развивается так называемый блекмейл (blackmail, англ. „шантаж“». — «Деньги»), — добавляет Вагиф Бикулов. «Шантажисты, разбирающиеся в юриспруденции, используют особенности законодательства для того, чтобы выдавать надуманные дефекты за реальные гарантийные случаи, — говорит он. — К сожалению, пока не разработаны меры по привлечению их к ответственности».

«Самим компаниям надо работать над тем, чтобы клиентам не к чему было придаться, чтобы пойти в суд», — добавляет Олег Мосеев. По его мнению, нужно повышать квалификацию персонала, отлаживать четкую поставку запчастей в срок, не нарушать сроки ремонта, работать над клиентской лояльностью. «Хотя если клиент — потребительский террорист, то ему что-либо объяснять бессмысленно», — добавляет он. Противостоять потребителю террору можно, только построив системы раннего обнаружения подобных клиентов, говорит председатель коллегии адвокатов «Фрейтак и Сыновья», адвокат Николай Фрейтак (ранее защищал в судах крупных автодилеров). «Немногие компании были готовы вкладываться в это, — отмечает он. — Важно на первых этапах выделить из толпы чем-то недовольных клиентов именно тех, кто ставит перед собой цель выкачать деньги, а не получить удовлетворение от поставщика». «После определенного момента бороться с „террористом“ бесполезно, — отмечает господин Фрейтак. — Если подобный клиент прошел два-три этапа, то потом уже вопрос техники и времени для того, чтобы недобросовестный клиент забрал деньги». «С точки зрения права ему будет невозможно что-либо противопоставить, — говорит он. — Чтобы выявлять таких клиентов на ранних этапах, требуются специально обученные сотрудники» ●

«БИЗНЕС ТРЕБУЕТ ТАКОГО ЖЕ ВНИМАНИЯ, КАК И РЕБЕНОК»



Десять лет назад Анастасия Татулова открыла свое первое кафе «АндерСон» в одном из спальных районов Москвы, сегодня у нее уже целая сеть, в которой кафе — больше пяти десятков, причем не только на территории России. А еще кондитерская фабрика. Почему необходимо «женское предпринимательство» и что мешает сегодня бизнесу в России, госпожа Татулова рассказала в интервью «Деньгам».

Уквально на днях вышла книга про «АндерСон» под названием «Нельзя, но можно».

Вы — одна из авторов. Хотели поделиться опытом?

— Когда я соглашалась на предложение издательства сделать эту книжку, то, конечно, не представляла себе, что процесс займет такое количество времени — все растянулось на два года. То, что написала замечательный журналист лаборатории «Однажды», которая писала книгу для МИФ, Евгения Пищикова, очень круто и профессионально написано. Но это взгляд человека со стороны. Я читала и думала — надо же, как бывает! Тогда и родилась идея — мне написать свою часть книги. Для меня это оказалась сложная работа, так как я к подобным проектам отношусь очень серьезно. Иначе может вранье какое-то получиться... Я до последнего все что-то правила и переписывала. Время же идет, и с чем-то, что ты говорил два года назад, сегодня уже не соглашаешься.

— В чем заключается сложность роста компании?

— В последнее время я над этим много думаю. Есть же статистика — сколько умирает компаний в начале создания бизнеса, сколько на других этапах. Мне кажется, в нашей стране заниматься средним бизнесом — это самое сложное. Ты уже «не маленький», и налоговая нагрузка вырастает. А налоговая нагрузка на малый бизнес и на средний бизнес — это небо и земля. Малый бизнес может использовать щадящие режимы налогообложения, а средний — нет. При этом зарабатывать в проценте ты начинаешь намного меньше. В большом бизнесе в проценте тоже зарабатываешь меньше. Но там на эффекте масштаба это переживаемо. А в среднем бизнесе эффекта масштаба еще нет. Поэтому середина — это такая «долина смерти». Еще один фактор — к среднему бизнесу гораздо больше внимания у контролирующих органов. Например, Роспотребнадзору нет смысла проверять какое-нибудь кафе «Ромашка» где-нибудь в Отрадном. Им гораздо удобнее выписать предписание на одно мое юридическое лицо, как они сделали сейчас, и под проверку попадает сразу 20 кафе.

— Чем так неприятны эти проверки?

— Мне в первую очередь непонятно, какими критериями они руководствуются, по которым заведения надо проверять. Ни по одному из этих кафе нет ни жалоб, ни проблем. У нас собственная контрольная служба и очень строгие стандарты внутренние. Зачем к нам идти?

А просто мы на виду.

Есть мнение, что проблема в проверяющих. Но это же не причина, это следствие, потому что проблема не в проверяющих, а в законах, на основании которых эти проверяющие работают. В СанПиНе, который последний раз обновлялся в восьмидесятых годах прошлого века. Эти нормативы — как письмо дяди Федора родителям, которое Матроскин и Шарик дописывали. И в итоге вышла просто какая-то чушь. Например, там написано, что посуду надо мыть в трех ваннах, а перед этим ее надо замачивать. Почему? Просто потому, что в 1980-х годах не было посудомоечных машин. Или, например, такое понятие, как «ветошь». Сейчас 2019 год. И по нормативам посуду надо мыть ветошью, которую при этом надо держать замоченной. Давно есть одноразовые губки. Да и посуду в сетевых предприятиях моют в промышленных посудомоечных машинах, но ветошь должна быть. Замоченная. В тазике.

Вот такой вот у нас инновационный подход.

Государство все время пытается контролировать процесс, а не результат. Вот есть требования к ресторану, что посуда должна быть чистая, и это очень просто проверяется. Берутся смывы и пробы. Причем мы это сами делаем ежемесячно добровольно.

Нужно указать критерии: соответствуют смывы им — закончена проверка. Но зачем при этом учить, как посуду мыть? Я разберусь в этом сама, в этом процессе не нужно участие ни государства, ни проверяющего. Я хочу — мою в посудомо-

ечной машине, хочу — замачиваю, хочу — одноразовую посуду использую. Проблема процесса — это моя проблема. Государство должно спрашивать с меня результат.

— Как вы видите решение этой проблемы?

— Ее много раз уже пытались решить на разных уровнях, правительство давало поручение — пересмотреть, внести какие-то правки. Но там очень сложный клубок проблем, которые не решаются. Я по мере возможности участвую в рабочих группах и при департаменте предпринимательства, и при Минэкономразвития. Лучшее решение — это ликвидация СанПиНа и создание новых правил, которые касались бы того, что реально нужно проверять. А все нелепое, регламентирующее процессы, должно быть убрано, потому что это не несет никакой пользы, только мешает работать.

Я просто хочу, чтобы ко мне перестали приходить какие-то люди, которые объясняют мне, как я должна мыть посуду. Это во-первых. А во-вторых, любая эта проверка стоит компании денег и времени. К любой проверке любое заведение тщательно готовится, чтобы пришедшие туда проверяющие могли выписать как можно меньше штрафов. Потому что штрафы все равно будут выписаны. Борьба с коррупцией сейчас у нас увенчалась тем, что, если заведению не выписывают штраф, могут заподозрить, что проверяющему дали денег.

А у Роспотребнадзора вообще КРП — сумма собранных штрафов. То есть из одной крайности — в другую. И я просто хочу, чтобы ни мне не мешали работать, ни кому-нибудь еще.

У нас же в нашем бизнесе, пищевом, а особенно в индустрии гостеприимства только два критерия: должно быть вкусно и безопасно, и тогда потребитель, наш гость, голосует рублем. Приходит, приводит детей.

Я не из-за страха работаю перед проверками, а чтобы гость мой был сыт, здоров, доволен и приходил много раз. За моим рулетом фисташковым.



ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

— Существуют ли какие-то сложности у женщин-предпринимателей или проблемы бизнеса не зависят от гендерной принадлежности?

— Я не могу сказать, что женщины имеют какие-то преференции в бизнесе или, наоборот, им сложнее, чем мужчинам. Но я уверена, что нет ничего плохого в таком понятии, как женское предпринимательство. Потому что женщины идут в те виды бизнеса, в которые мужчины не идут или идут в последнюю очередь. Посмотрите, кто у нас занимается благотворительными фондами, — это все женщины, а ведь это очень тяжелое дело. Женщины занимаются социальным предпринимательством, проектами, связанными с детьми, с городским благоустройством. Для любого российского города подобные проекты — про здесь и сейчас, про то, как комфортнее жить самим, жить детям, жить пожилым людям, — зачастую бывают даже важнее, чем инновационность.

— А что лично вам в бизнесе больше всего помогает?

— Самое главное в жизни предпринимателя — хороший помощник. У меня

самое большое количество сил на работе отнимает принятие решений. Мой ассистент помогает мне не принимать решения по вопросам, с которыми она может справиться сама. А еще важно — комфортные условия работы, для любого человека: чтобы стул был нужной высоты и так далее.

Тоже, кстати, участие Роструда с его проверками в этом абсолютно не нужно, мы как-нибудь сами справимся.

Если неудобно, ты, может быть, даже не будешь отдавать себе в этом отчет, просто это будет раздражать. И солнце важно, чтобы было.

Ну и конечно, автомобиль.

— По каким параметрам вы выбираете себе машину?

— Я уже давно с маркой Audi — десять лет. Последнее время я за рулем практически не езжу. У меня есть водитель, и это экономит мне время. А для меня время важнее, чем все остальное, это самый дорогой ресурс, который у меня есть. В автомобиле я провожу много времени, в основном работаю.

— То есть, по сути, автомобиль для вас — рабочий кабинет?

— Да. Я сижу всегда сзади. Как правило, я работаю в смартфоне или на планшете — обычно пишу письма. Я могу решить какие-то вопросы устно, много разговариваю по телефону, когда еду в машине. Иногда сплю, когда очень устала. И это оказалась непростая задача — купить машину, на которой ты будешь ездить в основном на заднем сиденье. Потому что ощущения от водительского места и пассажирского — совершенно разные. Важно, чтобы сзади меня не укачивало, чтобы сиденья были комфортные и чтобы в салоне было тихо. Оказалось, что найти машину с такими параметрами не так легко. Но можно. Сейчас я езжу на Audi A6.

— Вы всегда совмещали материнство и бизнес, как вам это удавалось?

— Это действительно сложно, потому что бизнес требует такого же внимания, как и ребенок. Надо понимать, что если у тебя двое детей, то биз-

нес — это третий. Причем он еще и самый младший и всегда будет тянуть одеяло на себя. С теми договориться можно, а с этим — нет. Мне повезло, у моих детей все время была одна няня. Они выросли, но продолжают с ней общаться, то есть она уже как член семьи. Мне кажется, что найти хорошую няню сложнее, чем удачно выйти замуж. А сейчас у детей такой период, когда им мое внимание особо и не требуется. Старший, например, живет отдельно, ему 21 год, он занимается собственным бизнесом и приходит ко мне советоваться по самым разным вопросам. Слава богу, что не только по рабочим.

— Мы много говорили о проблемах бизнеса, а что вам больше всего нравится в вашей работе?

— Это сложный вопрос. Все равно, что спрашивать, в чем смысл жизни. Все люди работают по одной из трех причин — из-за страха, из-за денег или из-за славы. Я работаю, наверное, из-за славы. Мне приятно, что «Андрейсон» знают. Когда говорят: «Ой! А что, вы из „Андрейсона“? Это так здорово! Я вот к вам заходил позавчера, там так классно было». Слышать это — удовольствие, сравнимое только с тем, когда хвалят твоих детей ●

«Я уверена, что нет ничего плохого в таком понятии, как женское предпринимательство»

ПОПРАВКА НА КОНФЛИКТ

ТУРФИРМЫ КОРРЕКТИРУЮТ ЦЕНЫ НА ЮГО-ВОСТОЧНОМ НАПРАВЛЕНИИ



Индо-пакистанский конфликт вмешался в планы туристов. Стоимость перелетов в Таиланд, Вьетнам, Индию, на Шри-Ланку и Мальдивы уже выросла. Вскоре может возрасти и цена организованных туров. Ближайшие же несколько недель окажутся удачным моментом для тех путешественников, что склонны искать выгодные предложения в период падения спроса на волне паники. Сейчас туроператоры вынуждены продавать туры в Азию со скидками.

бострившееся противостояние на границе Индии и Пакистана стало заметным событием для туристического рынка. 27 февраля воздушное пространство над Пакистаном оказалось закрыто, и туроператорам пришлось спешно вносить коррективы в полетные программы: часть чартерных рейсов была вынуждена совершить дополнительную посадку. Впоследствии всем самолетам, следовавшим на популярные курорты Юго-Восточной Азии — в Таиланд, Вьетнам, Индию, на Мальдивы и Шри-Ланку, потребовалось заново согласовывать маршруты, их протяженность увеличилась на один-два часа.

В Ассоциации туроператоров России (АТОР) предполагали, что действие моратория на полеты над Пакистаном может привести к подорожанию туров на популярные зимние курорты на 1–2 тыс. руб. на человека. Это может произойти на фоне того, что из-за увеличения длительности полета средняя стоимость отправки чартерного рейса, например, в Таиланд, которая оценивается в 6–8 млн руб., вырастет на 200–300 тыс. руб. Даже после прекращения действия ограничения на осуществление полетов над территорией Пакистана последствия для туристического рынка будут преодолены не сразу.

Авиабилеты дорожают

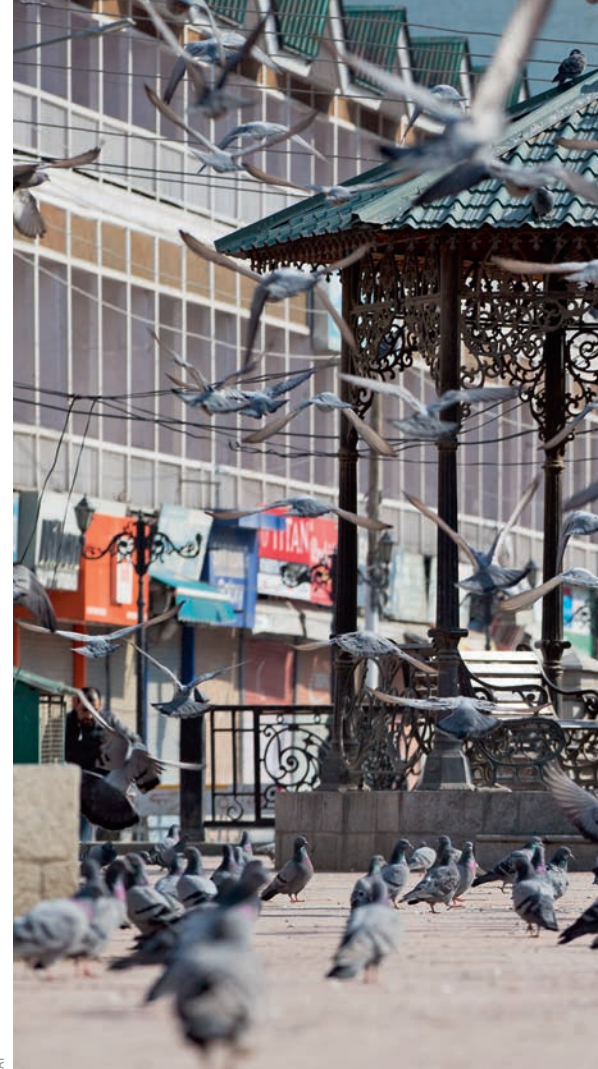
Аналитик «Купибилет» Андрей Лукашевич считает, что даже в случае снятия ограничения большинство авиакомпаний по-прежнему какое-то время будут миновать небо Пакистана. В небе над ним окажутся лишь самолеты, следующие непосредственно на территорию страны. Один из участников туристического рынка рассказал «Деньгам», что похожая ситуация сложилась с Украиной: российские перевозчики до сих пор предпочитают миновать территорию страны, в то время как зарубежные не видят угрозы в полетах в этом воздушном пространстве.

Гендиректор Biletix Игорь Константинов указывает, что некоторая динамика цен наблюдается уже сейчас. Согласно данным сервиса, если в период 22–24 февраля средний чек на авиабилеты туда-обратно в Индию, Вьетнам, Таиланд, на Шри-Ланку и Мальдивы составлял 32,3 тыс. руб., то 1–3 марта он увеличился на 11%, до 36,1 тыс. руб. Но господин Константинов уверен, что делать серьезные выводы пока преждевременно: колебания могут быть связаны с фактором сезонности и динамикой валютных курсов. Хотя общий средний рост цен на авиабилеты за рубеж в этот период оказался ниже — 3,7% (до 19,1 тыс. руб.).

Андрей Лукашевич не сомневается, что цены на авиабилеты будут дополнительно пересмотрены в ближайшее время. Директор по маркетингу Level.Travel Евгений Гинзбург считает, что организованному рынку всегда требуется некоторое время для осознания последствий и корректировки цен. «Туроператоры — это рыночные гиганты со сложной внутренней механикой управления, им требуется время на оценку своих убытков», — рассуждает он.

Пострадавшая Индия

Главной пострадавшей стороной конфликта с туристической точки зрения станет Индия. Пакистан — экзотическое направление, куда традиционно отправляется лишь небольшое число самостоятельных и достаточно опытных путешественников. Индия считается востребованной туристической дестинацией, в том числе и среди организованных путешественников. По данным погранслужбы ФСБ, в прошлом году страну посетили 211,2 тыс. туристов из России, это на 9,8% больше аналогичного по-



AP

казателя 2017 года. Гендиректор Travelata.ru Алексей Зарецкий указывает, что постепенная переориентация туристов с Индии на Вьетнам и Таиланд заметна уже сейчас. «После начала конфликта число выкупленных туров в Таиланд выросло на 29%, во Вьетнам — на 90%, а вот Индия снизилась на 34%», — подсчитывает он.

Согласно данным «Купибилет», продажи билетов в Индию для самостоятельных путешественников в первые месяцы года оказались на 20% ниже аналогичного показателя прошлого года. Несмотря на то что начавшееся падение еще может быть не связано с военным конфликтом, Андрей Лукашевич ждет, что тренд сохранится. «Это важный психологический аспект: когда начинается обсуждение ситуации в СМИ, интерес к стране снижается, можно с уверенностью сказать, что интерес к Индии в этом году будет в разы ниже прошлогоднего», — рассуждает эксперт. Он ждет, что падение по итогам года может достигнуть 50%.

В обход конфликта

Несмотря на снижение продаж авиабилетов и туров в Индию и возможный спад на других направлениях Юго-Восточной Азии, очевидно, что в каком-то объеме туристический поток все же сохранится. Как правило, россиян не останавливает даже наличие прямого запрета на осуществление перевозок. Так, в период действия моратория на прямые перелеты в Египет участники туристического рынка оценивали поток в страны из России в 200–300 тыс. человек в год. Это более опытные путешественники, которые попадали в страну, пользуясь стыковочными рейсами, или же покупали тур с вылетом из Белоруссии.

Андрей Лукашевич считает показательным примером военные перевороты в Та-



иланде, последний из которых случился в 2014 году. «Он практически не ска­зался на турпотоке из России — напро­тив, путешественники активно интере­совались направлением благодаря сни­жению цен на отели», — вспоминает он. Алексей Зарецкий вспоминает по­жары в центральной части Греции в ав­густе 2007 года. Он рассказывает, что ту­ристы были обеспокоены, но агенты их обнадеживали: популярный у путе­шественников остров Крит не был за­тронут. «Когда туристы приезжали на места отдыха, то видели, что обстано­вка спокойная и ни о каких пожарах ре­чи не идет», — вспоминает он. Господин Зарецкий уверен, что наиболее пра­вильный путь для путешественни­ков — пользоваться рекомендациями властей, в частности МИДа. «В случае с конфликтом Индии и Пакистана МИД не рекомендует посещать пригранич­ные территории, где сохраняется на­пряженная обстановка, и это логич­но», — добавляет он.

Вопрос времени

Евгений Гинзбург рассказывает, что естественная реакция путешественни­ков на любое крупное потрясение — за­тишье: люди не отказываются от покуп­ки, но предпочитают ее перенести. Это происходит при банкротствах крупных компаний, колебаниях курсов валют, погодных аномалиях, ураганах, засу­хах, политических кризисах. По оцен­кам эксперта, в среднем через месяц по­сле прекращения негативного инфор­мационного фона спрос восстанавлива­ется. Игорь Константинов считает, что самостоятельные туристы оправляются еще быстрее. «Негативный новостной фон, связанный с какими-либо чрезвы­чайными происшествиями, корректи-

рует спрос на две-три недели. В этот пе­риод мы также отмечаем возвраты», — указывает он. При этом господин Кон­стантинов считает, что наиболее значи­тельное влияние на поведение тури­стов оказывают новости о банкротстве туркомпаний или авиаперевозчиков, а также всплески курсов валют. Природ­ные происшествия, как правило, вол­нуют клиентов меньше. Евгений Гинзбург рассказывает, что как раз в этот период обычно ста­новится активна особая категория ту­ристов — клиенты, рассчитывающие на выгодные предложения. «Они по­нимают, что любые форс-мажоры при­водят к временному снижению спро­са, а значит, и последующему сниже­нию цены, и именно в этот момент охотятся за выгодными предложения­ми», — объясняет он.

В этот раз возможность развернуть­ся у них, видимо, действительно будет. По данным Traveleta.ru, средний чек на туры во Вьетнам на период индо-па­кистанского конфликта снизился на 15,3%, с 98 тыс. руб. до 83 тыс. руб., в Таиланд — на 12%, со 102 тыс. руб. до 90 тыс. руб. Это падение в сервисе объясняют выводом на рынок боль­шого объема горячих предложений, сформированных туроператорами за последние дни. А представитель OnlineTur.ru Игорь Блинов считает, что оно во многом стало возможно бла­годаря дополнительным скидочным акциям от тайских отелей, которые уже столкнулись с сокращением спро­са на размещение. Эксперт указывает, что падение цен на туры в Таиланд ощущается и относительно аналогич­ного периода прошлого года. По его оценкам, в некоторые дни продажи сокращаются на 30% ●

СТРАНЫ И РАЙОНЫ, КОТОРЫЕ ВЛАСТИ НЕ РЕКОМЕНДУЮТ ПОСЕЩАТЬ РОССИЙСКИМ ТУРИСТАМ		
СТРАНА	НЕ РЕКОМЕНДОВАННЫЕ для посещения районы	ПРИЧИНЫ
АБХАЗИЯ	индивидуальное посещение удаленных горных районов страны, гальский район	
АНГОЛА	вся территория страны	общая нестабильность
АФГАНИСТАН	вся территория страны	напряженная военно-политическая обстановка
БЕЛИЗ	южная часть города белиз, шоссе флорес–белиз в темное время суток	неблагоприятная криминогенная обстановка
БЕНИН	акватория гвинейского залива	пиратство
БРАЗИЛИЯ	трущобы городов рио-де-жанейро, салвадор, сан-паулу	высокий уровень преступности
БУРКИНА-ФАСО	населенные пункты уахигуя, джибо, дори, ментао, границы с мали и нигером	неблагоприятная криминогенная обстановка
БУРУНДИ	вся территория страны	многолетняя гражданская война
ВЕНЕСУЭЛА	штаты сулия, табира, апуре, амасонас, некоторые районы каракаса	преступность, действие повстанческих группировок
ГАИТИ	вся территория страны, особенно столица порт-о-пренс	преступность, неудовлетворительные санитарные условия
ГАНА	акватория гвинейского залива	пиратство
ГВАТЕМАЛА	вся территория страны, особенно департаменты исабаль, эскуинтла, сакапа	высокий уровень преступности
ГВИНЕЯ	гекеду, масента, нзереборе, йому	эбола
ГОНДУРАС	вся территория страны, особенно тегусигальпа, сан-педро-сула, чолома, цоро, комаягуа, атлантида	неблагоприятная криминогенная обстановка
ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ РЕСПУБЛИКА КОНГО	вся территория страны, за исключением киншасы	сложная санитарно-эпидемиологическая обстановка
ДЖИБУТИ	граница с эритреей и сомали	риск террористической угрозы
ЗИМБАБВЕ	национальный парк гонарежу и южные районы страны вдоль пограничной реки лимпопо	малярия
ИЗРАИЛЬ	города сдерот, нетивот, офаким, голанские высоты, шоссеиные дороги 10 и 12	риск ракетных обстрелов
ИНДИЯ	западная часть штата джамму и кашмир, северо-восточные штаты	сложная военно-политическая обстановка
ИНДОНЕЗИЯ	провинции аче, центральное сулавеси, папуа и западное папуа, западная ява	террористическая угроза
ИРАК	вся территория страны	террористическая угроза
ИРАН	провинции систан, белуджистан, курдистан и западный азербайджан	районы граничат с ираком, афганистаном, пакистаном
ЙЕМЕН	вся территория страны	сложная военно-политическая обстановка
КАМЕРУН	северная часть страны	террористическая угроза
КИПР	турецкая республика северного кипра	отсутствие возможности получения помощи от российских властей
КИРГИЗИЯ	сузакский район джалал-абадской области, арасуйский и наукатский районы ошской области	террористическая угроза
КОЛУМБИЯ	департаменты чоко, нариньо, валье-дель-каука	высокая концентрация неразорвавшихся мин
КОНГО	департамент пул	наличие антиправительственных вооруженных формирований
КОТ-ДИВУАР	акватория гвинейского залива	пиратство
ЛИБЕРИЯ	вся территория страны	высокий уровень преступности
ЛИВИЯ	вся территория страны	напряженная военно-политическая обстановка
МАДАГАСКАР	районы амбуидзатуву, анпасамы, амбундруна, аналакели и ануси	сложная эпидемиологическая обстановка, угроза терроризма
НИГЕР	вся территория страны	сложная внутривнутриполитическая и социальная обстановка
НИГЕРИЯ	борно, йобе, адамава	опасность похищения
ПАКИСТАН	значительная часть территории страны	террористическая и криминальная угрозы
ПАПУА-НОВАЯ ГВИНЕЯ	вся территория страны	сложная криминогенная обстановка
ПАРАГВАЙ	департаменты концепсьон, сан-педро, амамбай	сложная криминогенная обстановка
САЛЬВАДОР	вся территория страны	сложная криминогенная обстановка
СЕНЕГАЛ	районы казаманс, кап-скиринг	риск вооруженных столкновений
СИРИЯ	вся территория страны	военные действия
СОМАЛИ	вся территория страны	боевые действия
СУДАН	район абьей, провинция дарфур	риск вооруженных столкновений
ТАИЛАНД	провинции наратхиват, яла, паттани, сонгкхла	угроза терактов
ТОГО	акватория гвинейского залива	пиратство
ТУРЦИЯ	юго-восточные районы	угроза терактов
ФИЛИППИНЫ	минданао и архипелаг сулу	угроза похищения
ЦАР	вся территория страны	сложная внутривнутриполитическая и социальная обстановка
ЧАД	восточная часть страны	деятельность экстремистских группировок
ЧИЛИ	южные и юго-западные районы сантьяго	сложная криминогенная обстановка
ЭРИТРЕЯ	граница с эфиопией	неурегулированные территориальные споры
ЭФИОПИЯ	граница с эритреей	неурегулированные территориальные споры
ЮАР	пригородные районы мегаполисов	сложная социальная обстановка
ЮЖНЫЙ СУДАН	вся территория страны	сложная криминогенная обстановка

Источник: данные ситуационно-кризисного центра МИД РФ.

ТОП-20 ПОПУЛЯРНЫХ АВИАЦИОННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ
С ВЫЛЕТОМ ИЗ МОСКВЫ НА ПЕРИОД МАЙСКИХ ПРАЗДНИКОВ

ПРИБЫТИЕ	РЕЙТИНГ, МАЙ 2018	РЕЙТИНГ, МАЙ 2019	ДОЛЯ, МАЙ 2018	ДОЛЯ, МАЙ 2019	ЦЕНА ТУДА- ОБРАТНО, МАЙ 2018 (РУБ.)	ЦЕНА ТУДА- ОБРАТНО, МАЙ 2019 (РУБ.)	РАЗНИЦА ЦЕН (%)
ТБИЛИСИ	1	1	21371	19272	0,11	21371	0,11
КИШИНЕВ	2	10	16610	10968	0,51	16610	0,51
ЕРЕВАН	3	3	14556	18420	-0,21	14556	-0,21
ТАШКЕНТ	4	21	19398	22945	-0,15	19398	-0,15
БАКУ	5	5	16666	14004	0,19	16666	0,19
ПРАГА	6	2	23100	19955	0,16	23100	0,16
ТИВАТ	7	9	22743	22645	0	22743	0
РИМ	8	6	23211	23162	0	23211	0
ПАРИЖ	9	12	27240	23037	0,18	27240	0,18
БАРСЕЛОНА	10	8	23554	20943	0,12	23554	0,12
ТЕЛЬ-АВИВ	11	4	22034	22464	-0,02	22034	-0,02
СТАМБУЛ	12	27	19321	15622	0,24	19321	0,24
АМСТЕРДАМ	13	24	26497	20894	0,27	26497	0,27
БЕРЛИН	14	29	15591	17436	-0,11	15591	-0,11
БАТУМИ	15	25	18864	18736	0,01	18864	0,01
ВЕНА	16	7	18639	18936	-0,02	18639	-0,02
АНТАЛЬЯ	17	14	23106	28549	-0,19	23106	-0,19
БУРГАС	18	33	20085	19383	0,04	20085	0,04
ДЮССЕЛЬДОРФ	19	68	15530	19171	-0,19	15530	-0,19
ЛИССАБОН	20	15	33652	33897	-0,01	33652	-0,01

Источник: данные Tutu.ru.

ОТДЫХ С НАЦЕНКОЙ

КАК ПОДОРОЖАЛИ ТУРЫ НА МАЙСКИЕ ПРАЗДНИКИ

В этом году туристам повезло с майскими праздниками. Выходными будут девять дней с тремя рабочими посередине. Длинные праздники стимулировали не только спрос на туристические услуги, но и их подорожание. Например, организованный тур в Турцию на майские праздники в этом году стоит на треть дороже, чем в прошлом, а самостоятельные полеты в Европу и страны ближнего зарубежья выросли в цене почти на 40%.



ТЕКСТ **Александра Мерцалова**

В этом сезоне путешественникам придется сильнее потратиться на поездки на майские праздники. Согласно данным Ostrovok.ru, средняя стоимость бронирования отелей за рубежом на период 1–12 мая за год увеличилась на 13%, до 35,8 тыс. руб. В эту сумму обходятся бронирования на шестидневный срок. Наиболее популярным направлением, по данным Ostrovok.ru, на майские праздники, как и в прошлом году, стала Прага. Ночь в отеле в чешской столице за год подорожала в среднем на 17%, до 6,5 тыс. руб. А вот размещение в ставшем в этом году неожиданно популярным у российских путешественников Берлине пока остается достаточно бюджетным: стоимость номера за год выросла лишь

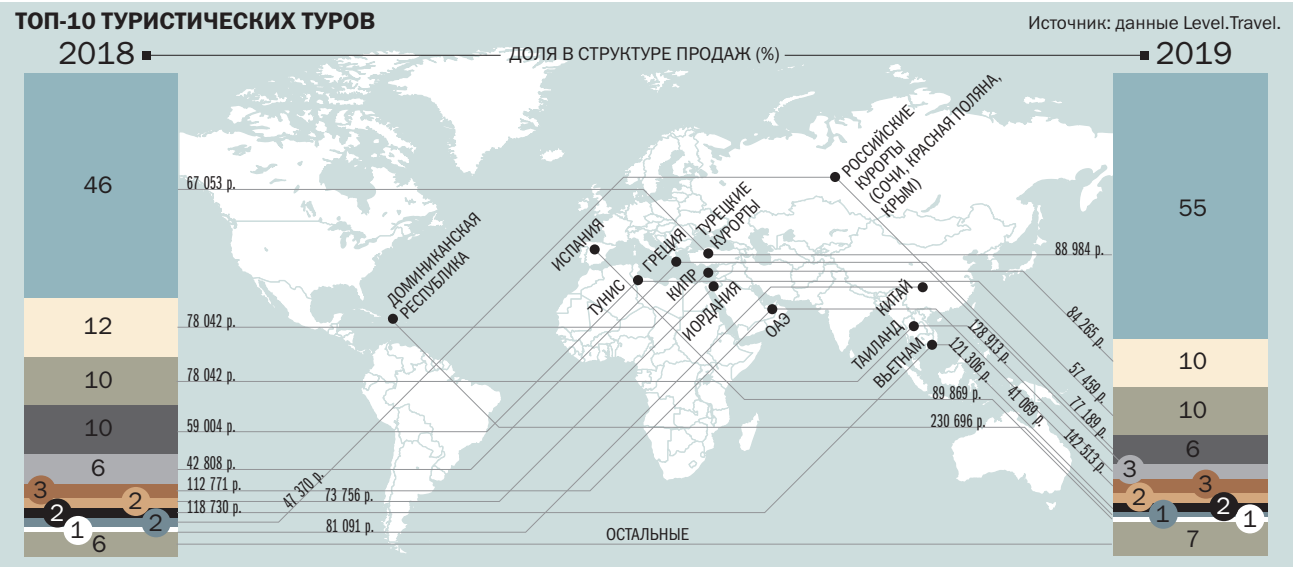
на 3%, до 5,2 тыс. руб. Намного менее доступной для путешественников стала Турция: отели в Аланье подорожали в полтора раза, до 2 тыс. руб. за ночь.

Похожую динамику демонстрируют цены на авиабилеты. По данным Biletix, средний чек на покупку перевозки за рубеж на дни майских праздников за год вырос на 36%, до 19,1 тыс. руб. Больше всего клиенты сервиса при этом интересуются полетами в Прагу, Батуми, Нячанг, Бухарест и Тбилиси. Резкий рост стоимости авиабилетов, похоже, пока совсем не пугает туристов: по данным Biletix, продажи билетов за рубеж на период майских праздников за год выросли на 38%. Это увеличение, по мнению представителя сервиса, во многом может быть связано с тем, что путешественники переориентировались на ранние бронирования.

Аналогичная тенденция наблюдается в сегменте организованных туров. Как видно из расчетов Level.Travel, наиболее популярное в этом году направление — Турция — подорожало на треть. Средний чек на покупку тура в страну на майские праздники достигает 89 тыс. руб. Поездки на Кипр обходятся путешественникам в 84 тыс. руб., это на 8% дороже, чем в прошлом году. Достаточно заметным оказалось и увеличение цен на туры в ОАЭ, ставшие популярными в последние несколько лет. Средний чек на поездку, по данным Level.Travel, составляет 142,5 тыс. руб. За год этот показатель вырос на 26%.

Туристам, которые планируют провести майские праздники в России, придется легче. Согласно данным Level.Travel, стоимость внутренних туров, напротив, сократилась на 13%, до 41 тыс. руб. При этом организованные путешествия внутри страны не пользуются ажиотажным спросом: согласно данным сервиса, их выбирают лишь 2% пользователей. Чек на бронирование отелей в России на период праздников увеличился на 3%, до 13,3 тыс. руб. Но по отдельным городам динамика оказалась намного более значительной. Например, средняя стоимость размещения в Москве выросла на 40%, до 3,7 тыс. руб. В Севастополе и Сочи гостиницы подорожали на треть, до 3,4 тыс. и 3 тыс. руб. соответственно. А вот Санкт-Петербург показал отрицательную динамику. Одна ночь в городе стоит в среднем 3 тыс. руб., это на 5% меньше, чем в прошлом году. В Калининграде цена размещения не изменилась: остановиться в самом западном регионе России по-прежнему можно за 2,6 тыс. руб.

Перелеты по России на даты майских праздников, по данным Biletix, за год выросли в цене на 12%. Средний чек сейчас составляет 9,4 тыс. руб. Чаще всего выбравшие остаться внутри страны путешественники летают в Симферополь, Сочи, Калининград, Санкт-Петербург и Минводы ●



Дебютный альбом группы The Jimi Hendrix Experience (слева направо — Митч Митчелл, Джими Хендрикс, Нозль Реддинг) не смог занять первое место в чартах из-за битловского «Sgt. Pepper's Lonely Hearts Club Band»

ствию был досрочно уволен в запас с почетом, отслужив 13 месяцев вместо требуемых по контракту трех лет.

Черный Элвис

Отставной десантник вначале играл на электрогитаре по клубам, потом — подыгрывал на концертах музыкантам и группам, играющим в стиле ритм-энд-блюз, затем начал создавать собственные группы. В Нью-Йорке он под сценическим псевдонимом Джимми Джеймс выступал в кафе Wha? вместе с группой The Blue Flames. В июле 1966 года его услышал бас-гитарист Animals Чес Чендлер, подумывавший о том, чтобы сменить карьеру и стать продюсером и менеджером. Чендлеру очень понравилось услышанное. Он предложил Джимми Джеймсу стать его продюсером, привезти в Великобританию и там раскрутить. Для исполнения этого гениального плана не хватало сущего пустяка. Денег. И Чендлер привлек к проекту бывшего менеджера Animals Майкла Джеффри. Послушав, как Джеймс играет на электрогитаре, Майкл Джеффри в восторге воскликнул: «Он может стать черным Элвисом!»

Джимми Джеймса переименовали в Джими (с одним «м») Хендрикса. Его группа осталась в Нью-Йорке, вместо этого ему в помощь были найдены бас-гитарист Нозль Реддинг и ударник Митч Митчелл. Родилось трио The Jimi Hendrix Experience. В октябре 1966 года в Лондоне Чендлер и Джеффри подписали контракт с трио. Музыканты по этому контракту получали за концертные выступления роялти в размере 2,5% на троих. По устной договоренности Хендриксу полагалась половина, а двум остальным — по четверти от полученных денег. Контракты на выпуск первых грампластинок были еще менее выгодны участникам группы. Вряд ли кто из троих мог тогда предполагать, какой успех ждет The Jimi Hendrix Experience.

А успех их ждал оглушительный. Первый сингл группы «Hey, Joe» уже через месяц после выхода попал в первую десятку британского чарта синглов и вскоре добрался до шестого места. Второй сингл «Purple Haze» поднялся уже до третьего места и продержался в чарте 14 недель. Первый альбом группы «Are You Experienced» был выпущен в Великобритании 12 мая 1967 года и две недели спустя попал в чарт альбомов, дойдя до второго места. До второго — потому что на первом обосновался диск The Beatles «Sgt. Pepper's

ДЕНЬГИ ХЕНДРИКСА

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЮТ НА ВЕЛИКОМ ГИТАРИСТЕ

Шестьдесят лет назад, 20 февраля 1959 года, на концерте в подвале здания синагоги «Темпл Де Хирш» в Сиэтле впервые вышел на сцену юный темнокожий музыкант по имени Джеймс Маршалл Хендрикс. В 2011 году журнал Rolling Stone признает его лучшим гитаристом всех времен. А родственники Хендрикса могут смело претендовать на звание рекордсменов по числу судебных дел из-за наследства.



Его первые 35 центов

В тот исторический день в сиэтлской синагоге Джеймс Хендрикс должен был подыграть местной группе. Название группы, увы, история не сохранила, известно лишь, что из двух отделений концерта Хендрикс принял участие только в первом. В перерыве его прогнали взашей. Лидера группы возмутило, что Джеймс играет «слишком дико» и ведет себя неприлично — падает на колени, высовывает язык, размахивает руками. К слову, позднее подобные обвинения Хендриксу пришлось выслушивать уже от известных музыкантов — Литтл Ричарда и Айка Тернера. Но даже их замечания он пропустил мимо ушей и не стал менять стиль игры. В тот же день, как вспоминала потом его подруга Кармен Гауди, юный Хендрикс едва не плакал.

Гораздо лучше его принимали год спустя — во время выступления на балу Национальной гвардии вместе с группой The Rocking Kings. Членам группы даже заплатили за концерт — по \$0,35 каждому. Да. Первый гонорар великого Хендрикса составил 35 центов. Правда, в 60-х прошлого века покупательная способность цента была гораздо выше, чем в наши дни. На свой гонорар Хендрикс мог, например, сходить в кино, купив билет, попкорн и кока-колу, и у него в кармане осталось бы еще 10 центов.

Школу начинающий музыкант бросил, а летом 1961 года ушел в армию. Но, как позднее рассказывал один из его командиров, Хендрикс был не в состоянии «одновременно думать об исполнении служебных обязанностей и о своей гитаре». Сержант его взвода отмечал в характеристике: «Рядовой Хендрикс никогда не достигнет уровня требований, предъявляемых к солдату». После небольшой травмы, полученной при прыжке с парашютом, рядовой Джеймс Хендрикс к всеобщему удоволь-

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **K & K Ulf Kruger OHG/**
Getty Images, Getty
Images, APIC/Getty
Images, Robert Knight
Archive/Getty Images,

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЕТ ХЕНДРИКС СЕЙЧАС

Lonely Hearts Club Band». В американском чарте альбомов Billboard 200 первый диск группы Хендрикса продержался более двух лет, доходя до пятого места. Второй студийный альбом «Axis: Bold as Love», выпущенный в том же году, тоже оказался очень успешным. Третий и последний студийный альбом группы «Electric Ladyland» достиг первого места в чартах.

Позабытый продюсер

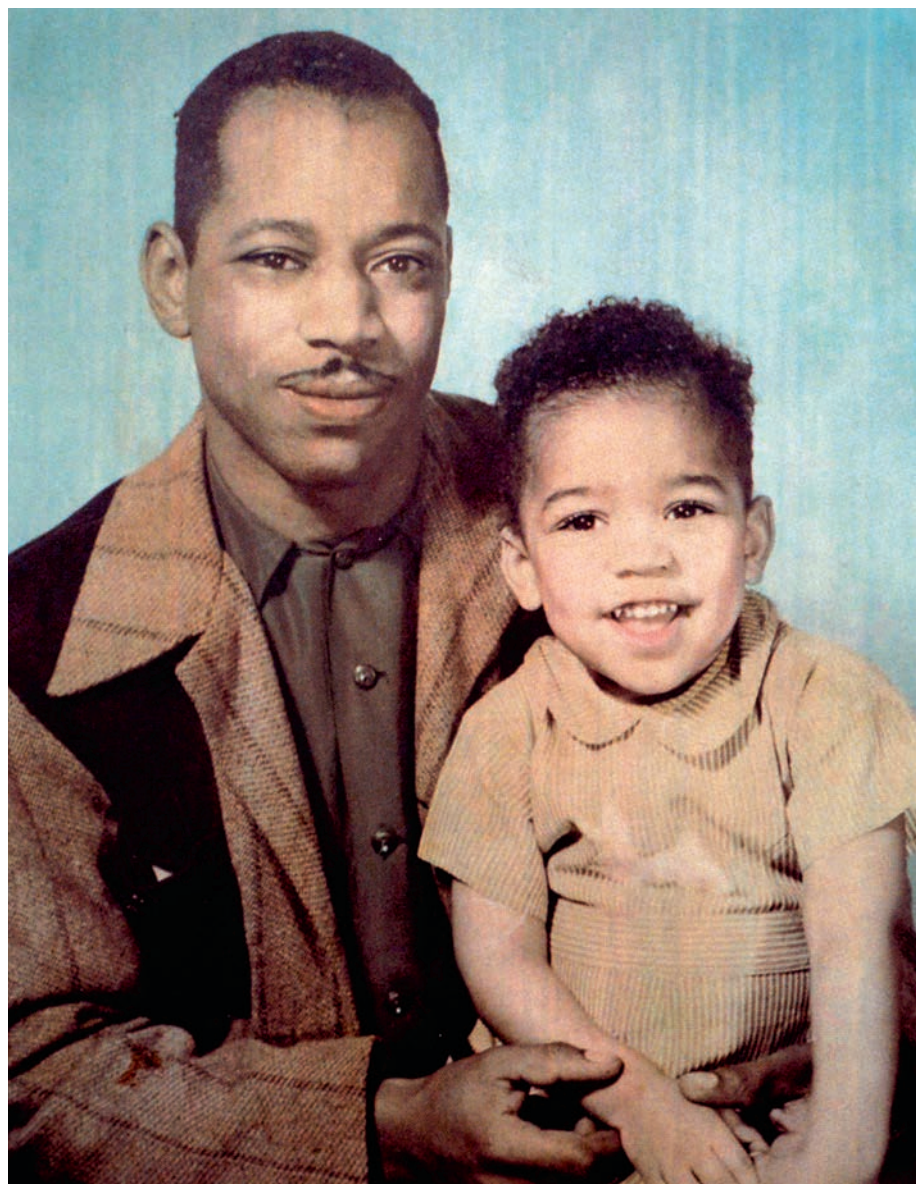
В 1965 году, когда имя Джими Хендрикса было еще мало кому известно за пределами музыкальной тусовки штата Калифорния, с ним подписал контракт Эд Чалпин. По контракту Хендрикс должен был в течение пяти ближайших лет играть на электрогитаре, петь и делать звукозаписи для принадлежащей Чалпину компании PPX Enterprises. За это музыканту полагались авторские отчисления в размере 2%.

Через 49 лет после смерти Хендрикса его творческая карьера успешно продолжается. В декабре прошлого года была выпущена deluxe-версия альбома «Electric Ladyland» — к 50-летию оригинального альбома.

В январе в кинотеатрах США начался показ документального фильма «Jimi Hendrix: Electric Church».

После 2010 года сведения о том, сколько мог бы Хендрикс заработать за год, будь он жив, не публиковались. В 2002–2010 годах его годовые заработки журнал Forbes оценивал в \$6–8 млн. Судя по косвенным признакам, сейчас они примерно на том же уровне. Состояние Хендрикса оценивается примерно в \$175 млн.

Для компании PPX Хендрикс сделал одну запись — подыграл на гитаре певцу Кертису Найту. Через месяц после выпуска первого альбома «Are You Experienced» Чалпин подал в суд на Хендрикса и звукозаписывающие компании, выпустившие альбом, в том числе на Warner Bros. По внесудебному соглашению Чалпин получил от Warner обязательство выплатить отчисления в размере 2% за первые три альбома Хендрикса, гарантию, что выплаченная сумма будет не ниже



APIC / GETTY IMAGES



GETTY IMAGES

Послушав, как Джеймс играет на электрогитаре, Майкл Джеффери в восторге воскликнул: «Он может стать черным Элвисом!»

\$200 тыс., и все права на четвертый альбом — «Band of Gypsies». В общей сложности Эд Чалпин заработал на этом контракте около \$1 млн.

Две другие компании, которые Чалпин привлек к суду — Track и Polydog, — приостановили выплату авторских отчислений Хендриксу и подали в суд на музыканта. Джеффери заставил Джими подписать бумагу, по которой Джеффери освобождался от ответственности по всем будущим судебным искам к Хендриксу. Адвокаты Чалпина и звукозаписывающих компаний должны были встретиться с Хендриком 16 сентября 1970 года. Встреча сорвалась, а через два дня Джими Хендрикс умер.

Борьба за права афроамериканцев

Джими Хендрикс не оставил письменного завещания. В 1968 году, вернувшись в родной Сиэтл уже в статусе суперзвезды, Хендрикс встретился с отцом, Джеймсом Алленом Россом Хендриком (все звали отца просто Эл).

Будущий гитарист-виртуоз Джеймс Маршалл Хендрикс (справа) и его отец и наследник Джеймс Аллен Росс (для знакомых — просто Эл) Хендрикс

Эл спросил у сына, написал ли тот завещание и сделал ли его наследником. «Он вдвое меня старше, а хочет быть наследником. Полагаю, все хотят моей смерти», — сказал потом Хендрикс знакомой журналистке Шарон Лоуренс.

В тот приезд на родину Джими пророчески сказал: «В следующий раз я приеду в Сиэтл в сосновом ящике». Так и вышло. Хендрикса похоронили 1 октября 1970 года на кладбище в Рентоне, в 16 километрах от Сиэтла.

Единственным наследником всего состояния Джими Хендрикса был признан его отец. Впрочем, размер состояния не производил впечатления. Как сообщил Майкл Джеффери отцу покойного, все, что оставил после себя Джими Хендрикс, — \$21 тыс. наличными.

Возможно, ушлому менеджеру удалось бы обмануть Эла. Если бы в дело не вмешался необычный адвокат — Лео Брентон-младший. Лео был афроамериканцем, хотя по его внешности сложно было это сказать, и привык защищать своих, порой даже бесплатно. Он сделал себе имя, когда помог добиться оправдания Анджелы Дэвис. Он представлял интересы знаменитого джазмена Нэта Кинга Коула в деле об авторских правах. У Коула, а затем у Джими Хендрикса работал



личным помощником Херберт Прайс. Прайс рассказал Элу про адвоката, который творит чудеса. Эл и Лео встретились и подписали бумаги.

А затем адвокат начал творить чудеса. Майклу Джеффри не удалось откупиться смешной суммой в \$21 тыс. Джеффри выплатил Элу \$240 тыс. за долю в студии звукозаписи, в которую вложил свои деньги Джими. Джеффри взял на себя возврат компании Universal взятого Джими Хендриком кредита в размере \$300 тыс. Разобравшись с одним менеджером, чудо-адвокат взялся за другого. Эд Чалпин требовал с наследников Хендрикса компенсацию за якобы невысокое качество песен в альбоме «Band of Gypsies». Вместо компенсации ему пришлось оплатить

Подержанную акустическую гитару Epiphone FT 79 Джими Хендрикс купил в Нью-Йорке с рук за \$25 в 1967 году. В 2016 году она была продана на аукционе Bonhams в Лондоне за £209 тыс

судебные издержки, в том числе гонорар адвокату Брентону-младшему в размере \$150 тыс., а также отдать Элу Хендриксу все записи его сына, еще не вышедшие на пластинках.

Правда, оставшимся в живых участникам группы удалось отсудить компенсацию за невыплаченные авторские отчисления от продаж альбомов, выпущенных после смерти Джими Хендрикса. Реддинг получил \$100 тыс., Митчелл — \$300 тыс.



ПЕРВЫЙ ПАРЕНЬ НА «ВУДСТОКЕ»

За выступление на легендарном фестивале в Вудстоке в 1969 году Джими Хендриксу заплатили \$18 тыс. Больше, чем кому-либо еще из участников фестиваля. Для сравнения: Blood, Sweat and Tears там заплатили \$15 тыс., Creedence Clearwater Revival — \$10 тыс., Crosby, Stills, Nash & Young — \$5 тыс., The Greatful Dead — \$2,5 тыс., а Джо Кокеру — \$1375.

Еще примерно \$1 млн исчез в недрах багамского офшора, зарегистрированного Джеффри еще в период его работы с Animals. Менеджер обещал участникам обеих групп, и Animals, и The Jimi Hendrix Experience, что отправленные на Багамы деньги — это их будущая пенсия. Увы, пропавший миллион не стал пенсией и для самого Джеффри. В 1973 году он погиб в авиакатастрофе.

Но все равно благодаря усилиям адвоката Брентона наследство Джими Хендрикса выросло в цене почти в 100 раз — с \$21 тыс. до \$2 млн. Также в распоряжении наследника оказалось огромное количество звукозаписей сына. Они были гарантией того, что \$2 млн — только начало.

Дети Хендрикса

В 1966 году, еще до того, как стать звездой, Джими Хендрикс некоторое время жил с 16-летней Дайан Карпентер, сначала в Калифорнии, потом в Нью-Йорке. Она была дочерью священника. Когда ей было пять лет, девочку развратил родственник. В 12 лет она убежала из дома, потом несколько раз сбегала от приемных родителей. В 15 лет оказалась в Нью-Йорке, где стала заниматься проституцией. В Нью-Йорке Дайан познакомилась с Джими Хендриком, который тогда еще звался Джимми Джеймсом. Их роман длился пять меся-

цев. Потом беременная Дайан вернулась в родной Миннеаполис, где 11 февраля 1967 года родила девочку. Ребенок получил имя Тамика Лорис Джеймс. Молодая мама была уверена, что отец девочки — Хендрикс, так как все остальные мужчины, с которыми она близко общалась, имели белый цвет кожи. Когда Тамике было полгода, Дайан поехала в Нью-Йорк, чтобы рассказать Хендриксу о дочери, но тот был в Великобритании.

Узнав про ребенка, Джими не признал свое отцовство, но отрицать наотрез тоже не стал. В 1970 году юристы Джими и Дайан договорились о том, что музыкант сдаст анализ крови, чтобы окончательно решить вопрос об отцовстве. Из-за напряженного графика выступлений Хендрикса сдача анализа постоянно откладывалась. Хенри Стейнгарт, адвокат Хендрикса, последний раз встречался с Джими в Лондоне по этому вопросу 15 сентября, за три дня до смерти. Анализ крови так и не был сделан.

Через два года после смерти Хендрикса суд штата Нью-Йорк постановил, что Тамика не имеет никаких прав на наследство Джими Хендрикса. Свои претензии на наследство заявлял также Джеймс Хенрик Даниэль Сундквист, он же Джими Хендрикс-младший. В 1968 году группа Jimi Hendrix Experience выступала в Швеции. На стокгольмском вокзале Джими Хендрикс спросил дорогу у местной жительницы Евы Сундквист. Увидев его лицо на обложке альбома в музыкальном магазине, Ева пошла на концерт, чтобы продолжить знакомство. Это ей удалось. В январе 1969 года группа снова приехала выступать в Стокгольме. Ева ждала приезда Хендрикса, после концерта послала ему цветы. Потом Джими пригласил ее на вечеринку, а затем и в отель. Как установил шведский суд, 9 и 10 января 1969 года Джими и Ева в стокгольмском отеле Carlton «имели два полноценных половых акта». Девять месяцев спустя у Евы родил-

За два столетия до того, как Хендрикс снял квартиру в доме №5 на Брук-стрит в Лондоне, в этом здании уже жила другая музыкальная звезда — композитор Георг Фридрих Гендель. Сейчас в дом-музей приходят поклонники творчества обоих



Хотя Джени Хендрикс видела своего сводного брата мельком два раза в детстве, она зарабатывает миллионы на его творческом наследии

нарушение авторского права компании намеревались взыскать с The Sunday Times как минимум £15 тыс.

Experience Hendrix — это Джени Хендрикс. Владелец второй фирмы — Джеральд Гольдштейн, делавший звукозапись концерта и обладающий правами на эту запись. Фирма The Last Experience была создана специально под выпуск записей с этого концерта. Представители компаний заявили, что планировали выпуск фильма о концерте Хендрикса и его группы, одновременно с этим предложив фанатам DVD, CD и различные товары с символикой группы. Из-за бесплатного диска проект с фильмом пришлось отложить на год. Пытаться продавать диск после того, как жители Великобритании и Ирландии получили 1,3 млн дисков бесплатно, не имело смысла. Это негативно отразилось на прибылях компаний. Первая фирма заявляла, что ее убытки составили \$8,94 млн, вторая заявляла об убытках в размере \$17,4 млн. На судью свидетель Гольдштейн, владелец второй фирмы, произвел впечатление человека, склонного к преувеличениям и не обращающего внимание на детали. Приглашенный судом эксперт оценил убытки компании Гольдштейна во вдвое меньшую сумму. Суд длился три года, после чего был вынесен вердикт — газета должна выплатить компенсацию в размере банковской ставки в США плюс 1% годовых от суммы авансов, полученных двумя компаниями к моменту запуска фильма. В итоге Джени Хендрикс и Гольдштейну удалось отсудить у The Sunday Times около £150 тыс.

...а музыка — вечна

Сколько всего судебных процессов вокруг прав на наследство Джими Хендрикса было зарегистрировано за почти полвека с момента его смерти — сложно подсчитать. В прошлом году, например, неугомонные Леон Хендрикс и Эндрю Питсикалис решили запустить линейку товаров, связанных с марихуаной, ставшей легальной в ряде штатов США, под брендом «Джими Хендрикс». Джени Хендрикс, разумеется, уже подала к партнерам иск, обвиняя их в нарушении прав на торговую марку.

При этом Джени сама оказалась в прошлом году ответчицей по другому иску. Фотограф Карл Феррис, чьи снимками оформлен первый альбом The Jimi Hendrix Experience, обвиняет наследницу музыканта в нарушении его авторских прав на обложку и все снимки на ней ●

Суд длился три года, после чего был вынесен вердикт — Джени Хендрикс и Гольдштейну удалось отсудить у The Sunday Times около £150 тыс.

ся сын, внешне поразительно напоминающий Хендрикса. Ева сообщала музыканту и о беременности, и о рождении ребенка. Джими, как и в случае с Тамикой, не признавал и не отрицал отцовства. После смерти Хендрикса Ева Сундквист добилась признания его отцовства в суде. В 1978 году она сумела достичь внесудебной договоренности по наследству Хендрикса, получив 4 млн шведских крон (около \$1 млн по курсу того времени).

О судьбах двух «детей Хендрикса» известно крайне мало. Желтая пресса сообщала, что «сын» подумывал об операции по смене пола, стал агентом по продаже недвижимости и ведет очень замкнутый образ жизни. В телефонном справочнике Стокгольма есть данные о человеке по имени Джеймс Хендрикс. В телефонном справочнике Миннеаполиса значится Тамика Л. Джеймс. Сообщалось также, что Эл Хендрикс со временем признал в обоих своих внуков, что, впрочем, никак не повлияло на ситуацию с наследством. Дайан Карпентер в 1999 году выпустила автобиографическую книгу «Разве вы не знаете... что королевы не стоят на углу?», в которой повторила свое утверждение, что Хендрикс — отец ее дочери.

Не брат ты мне

Судебных процессов было много. Очень много. Через шесть лет после смерти музыканта корреспондент журнала Rolling Stone насчитал 165 открытых судебных исков, связанных с правами на наследство Хендрикса.

У Эла Хендрикса ушло 26 лет на то, чтобы полностью вступить в права наследства. Законным и полноправным наследником сына он прожил еще шесть лет. Хендрикс-отец умер во

сне у себя дома 17 апреля 2002 года. Его состояние оценивалось тогда в \$80 млн. Большей частью этих денег он был обязан сыну, хотя и сам зарабатывал какую-то мелочь на изданной в 1999 году книге «Мой сын Джими».

Все свое состояние Эл завещал приемной дочери Джени. Она также унаследовала должность исполнительного директора и контрольный пакет акций компании Hendrix Experience, владеющей правами на творческое наследие Джими Хендрикса.

И началась новая судебная эпопея. На этот раз обделенным и ограбленным ощутил себя Леон Хендрикс, младший брат Джими. В 2004 году он возбудил судебный иск, оспаривая отцовское завещание. В 2007 году суд подтвердил права его сводной сестры на наследство.

Проигнорировав решение суда, Леон вместе с деловым партнером Эндрю Питсикалисом наладил выпуск различных товаров. Футболки, плакаты, зажигалки, брелоки для ключей, водка и другие сувениры продавались компаниями HendrixLicensing.com и HendrixArtWork.com. Ведь Леон тоже носит фамилию Хендрикс — таково было оправдание партнеров. Правда, символика товаров была связана не с Леоном, а с его покойным братом.

На этот раз уже Джени подала в суд на сводного брата и его партнера, требуя \$1,7 млн компенсации за мошенничество при использовании торговой марки. Процесс длился шесть лет и завершился в 2015 году победой Джени. Договоренность о компенсации была достигнута во внесудебном порядке, ее размер не оглашался. Стороны достигли соглашения о том, что Леон Хендрикс и Эндрю Питсикалис не станут больше продавать товары под торговой маркой «Хендрикс».

Дорогое бесплатное приложение

В сентябре 2006 года издатели газеты The Sunday Times решили повысить цену номера. Чтобы подсластить своим читателям горькую пилюлю, к очередному номеру газеты было решено приложить бесплатный диск с записью десяти треков с выступления группы The Jimi Hendrix Experience в лондонском Альберт-холле в феврале 1969 года. Полгода спустя две американские компании, связанные с наследниками Хендрикса, Experience Hendrix и The Last Experience, подали в суд на газету, заявив, что та не оформила надлежащим образом право на выпуск и распространение диска. За

50 ОТТЕНКОВ СИНЕГО

О ГЛАВНОМ ЦВЕТЕ СЕЗОНА В МУЖСКИХ ЧАСАХ

При обсуждении сложных механических часов принято сначала говорить о механизме, технологических инновациях, функциональности и только потом о цвете, ведь обоснование его выбора может быть или эстетическим, или символическим. Помимо того что синий — один из самых распространенных оттенков в мужском гардеробе, это цвет моря и неба, а многие часовые мануфактуры прославились, в прошлом создавая часы для моряков или авиаторов. Как бы то ни было, часы с циферблатом и ремешком синего цвета за последние пять лет из мимолетного тренда для модников перешли в категорию уверенного мейнстрима среди любителей вечной классики.

- 1 **Breguet, часы Marine Equation Marchante**, платина, 43,9 мм, механизм с автоматическим подзаводом
- 2 **Patek Philippe, часы World Time Chronograph**, белое золото, 39,5 мм, механизм с ручным подзаводом
- 3 **Chopard, часы L.U.C Lunar One**, белое золото, 43 мм, механизм с автоматическим подзаводом
- 4 **Rolex, часы Day-Date 36**, белое золото, 36 мм, механизм с автоматическим подзаводом
- 5 **Ulysse Nardin, часы Freak X**, титан, 43 мм, механизм с автоматическим подзаводом
- 6 **De Bethune, часы DB25 Starry Varius**, титан, 42 мм, механизм с ручным подзаводом
- 7 **Jaeger-LeCoultre, часы Master Ultra Thin**, белое золото, 39 мм, механизм с автоматическим подзаводом
- 8 **Vacheron Constantin, часы FiftySix**, сталь, 40 мм, механизм с автоматическим подзаводом
- 9 **Montblanc, смарт-часы Summit 2**, сталь, 42 мм, механизм на базе Wear Os by Google
- 10 **Panerai, часы Submersible**, сталь, 42 мм, механизм с автоматическим подзаводом

Развитие сначала карманных, а потом и наручных часов в XIX–XX веках происходило во многом благодаря военному делу. Практическая необходимость отсчитывать точные промежутки времени, находясь на поле битвы, диктовала темпы эволюции часовых механизмов и их внешнее оформление. Так, темный циферблат с контрастными часовыми индексами возник по заказу ВВС и флота времен Второй мировой войны. Для пилотов была важна скорость считывания светлых маркеров на темном циферблате, для подводников — чтобы часы не были видны в подводных глубинах. И хотя сегодня часы стали мирным повседневным аксессуаром и элементом стиля, бренды продолжают чтить свою историю и традиции.

Швейцарская марка с итальянскими корнями Panerai создавала во время Второй мировой войны часы для итальянского подводного флота. Узнаваемый дизайн с крупным корпусом и крупными люминесцентными индексами коренится именно в этом прошлом. И новые часы марки серии Submersible подойдут скорее любителям водных или экстремальных видов спорта, чем завсегдатаям конференц-залов. Массивные, с водонепроницаемостью 300 м, защитным клапаном заводной головки, дополнительными счетчиками измерений отрезков времени — синий цвет их однонаправленного безеля и каучукового ремешка — это цвет морей и океанов.

Коллекция Marine марки Breguet тоже навеивает мысли о морских приключениях. Во времена мировых войн первой половины XX века Breguet выпускали хронометры для французского флота. А сегодня модель Equation Marchante в платиновом корпусе с синим циферблатом, гравированным узором из морских волн, — образчик классического стиля с функцией вечного календаря, турбийоном и индикатором 80-часового запаса хода.

О морском прошлом мануфактуры Ulysse Nardin свидетельствуют якорь на логотипе и акула, как современный символ марки. Вот и революционная модель Freak, в которой турбийон является функциональной частью циферблата, изначально была выполнена именно в синих цветах. В этом году она стала доступнее, появились версии в черном титане и с корпусом из розового золота, но синяя по-прежнему выглядит наиболее аутентично.

Часовые бренды, у которых прямых связей с морским военным делом нет, вдохновляются другой природной ассоциацией с синим цветом — ночным звездным небом. Одна из самых поэтичных моделей получилась у часовщиков независимой авангардной мануфактуры De Bethune, получивших за модель Starry Varius премию престижного Женевского гран-при. На ее титановый циферблат вручную нанесены золотые отметки, образующие поток звезд в Млечном пути.

Многие часовые гранды приняли участие в синем ажиотаже. Patek Philippe в 2016 году выпустили роскошный хронограф с функцией мирового времени с циферблатом, декорированным в технике гильоше, Rolex сделали модель Day-Date в корпусе из белого золота диаметром 36 мм с синим циферблатом и на синем кожаном ремешке, а марка Chopard посвятила звездному небу модель L.U.C Lunar One с индикатором фаз Луны, вечным календарем и сертификатом Швейцарского института хронометрии.

В «синий» тренд замечательно вписались представленные в январе этого года в Женеве классические, при этом современные и совсем не морские модели Jaeger-LeCoultre Master Ultra Thin с великолепным эмалевым циферблатом и Vacheron Constantin FiftySix — такие будут элегантно смотреться и с костюмом, и с джинсами, и с плавательными шортами ●





ГАЗПРОМБАНК



до **8,3%**

Годовых
доходность
по вкладу

УВЕЛИЧИВАЕМ ПРОЦЕНТ УСПЕХА

ВКЛАД «ВАШ УСПЕХ»



8-800-100-07-01 | gazprombank.ru

*0701 | для абонентов МТС, Билайн, МегаФон, Теле2, Мотив

Вклад «Газпромбанк — Ваш успех». Срок приема вклада: с 19.02.2019 по 31.05.2019. Проценты по вкладу выплачиваются ежемесячно и присоединяются к сумме вклада. Процентная ставка по вкладу: 7,4% годовых — на срок 367 дней, 7,45% годовых — на срок 548 дней, 7,45% годовых — на срок 1095 дней. Доходность по вкладу с учетом капитализации процентов: 7,65% годовых — на срок 367 дней, 7,84% годовых — на срок 548 дней, 8,31% годовых — на срок 1095 дней. Валюта вклада: российские рубли. Вклады в пользу третьих лиц не принимаются. Минимальная сумма вклада: 300 тыс. руб. Внесение денежных средств: наличными или переводом со счета в рамках одного подразделения Банка ГПБ (АО). Дополнительные взносы и расходные операции не осуществляются. При досрочном востребовании вклада осуществляется перерасчет ранее начисленных и капитализированных процентов, проценты начисляются и выплачиваются за фактический срок хранения вклада из расчета процентной ставки по вкладу «До востребования». Возврат вклада осуществляется наличными или переводом на счет, открытый в том же подразделении Банка ГПБ (АО). Пролонгация не предусмотрена. Подробная информация — на сайте www.gazprombank.ru и по тел. 8-800-100-07-01. Банк ГПБ (АО). Генеральная лицензия Банка России № 354. Информация приведена на 19.02.2019 и не является офертой. Реклама.