ДЕНЬГИ

ТРАНСФОРМИРУЕМ ГЛОБАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ
ПО ТЕОРИИ «СОЗИДАТЕЛЬНОГО РАЗРУШЕНИЯ»
10

НАХОДИМ ОШИБКИ ПРИВАТИЗАЦИИ
КОТОРЫЕ НИКОГДА УЖЕ НЕ ИСПРАВИТЬ
14

УЧИМСЯ АНГЕЛЬСКОМУ ТЕРПЕНИЮ
У ЖИВОЙ ЛЕГЕНДЫ АМЕРИКАНСКОГО ТРЕЙДИНГА
23

СОБИРАЕМ ДИВИДЕНДЫ
ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ В НАДЕЖДЕ НА ГОДОВЫЕ
32

ПРИЦЕНИВАЕМСЯ К НЕДВИЖИМОСТИ
С ОГЛЯДКОЙ НА РОСТ СВОИХ ДОХОДОВ
41

ВЕЗЕМ ДОМАШНИХ ЖИВОТНЫХ ОТДЫХАТЬ
НА КУРОРТЫ РОССИИ И ДРУЖЕСТВЕННЫХ СТРАН
46

СЧИТАЕМ НАГРАБЛЕННОЕ
БРИТАНСКОЙ КОРОНОЙ В ИНДИИ И НЕ ТОЛЬКО
51

№21
20.10.2022
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ
Коммерсантъ

ВСПЫШКА СПЛАВА

ЕВРОПА ПЛАНИРУЕТ ЗАПРЕТ ИМПОРТА СТАЛИ ИЗ РОССИИ

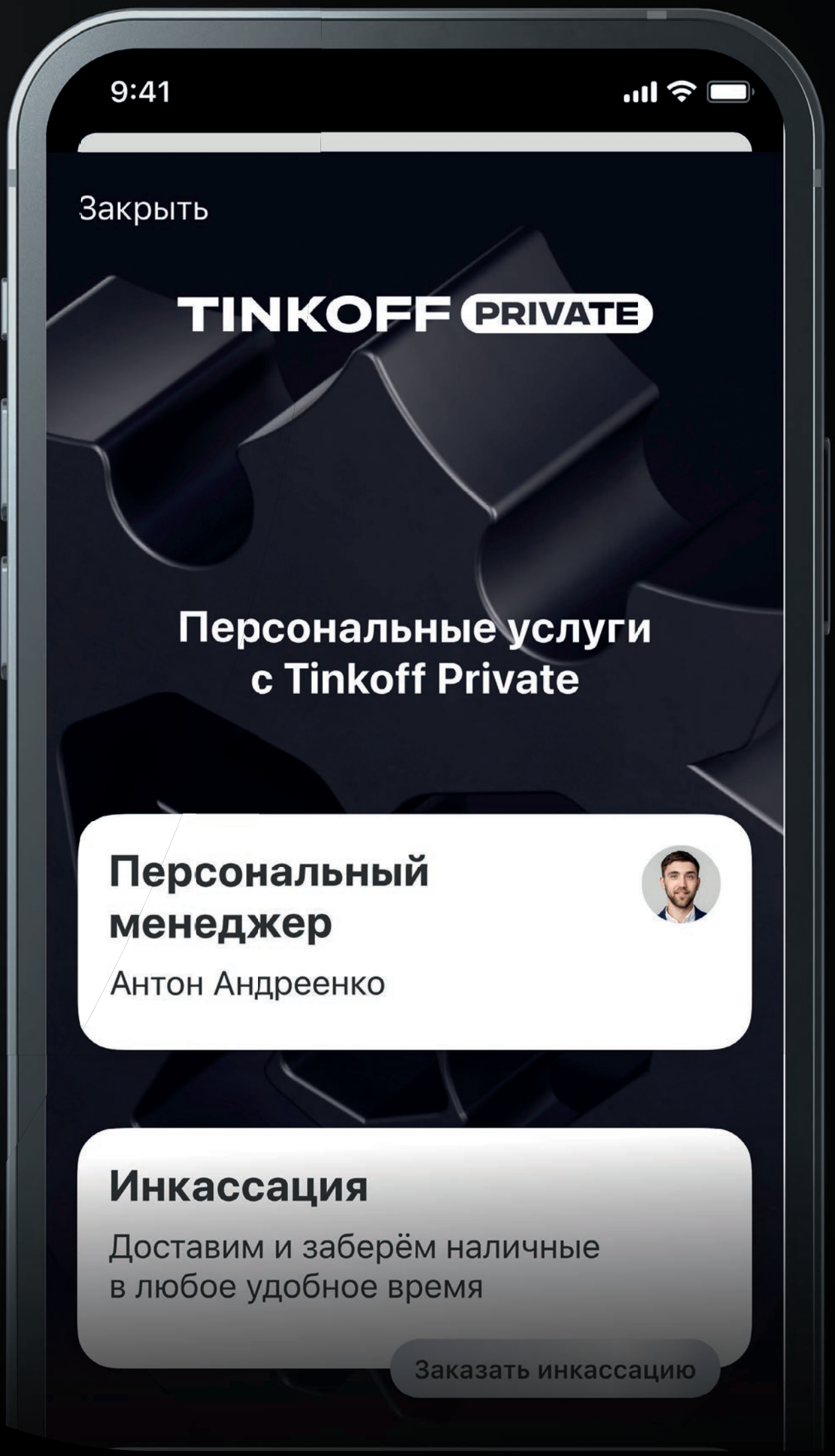
TINKOFF
PRIVATE

Управляйте капиталом

в любой точке мира

Подробнее о том, что предлагает private banking от Тинькофф

АО «Тинькофф Банк», лицензия №2673. Реклама, 0+


9:41
Закрыть
TINKOFF PRIVATE
Персональные услуги
с Tinkoff Private
Персональный менеджер
Антон Андреенко
Инкассация
Доставим и заберём наличные
в любое удобное время
Заказать инкассацию

д е н ь г и
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ Коммерсантъ

ЛИЧНАЯ ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ



МИХАИЛ МАЛЫХИН
выпускающий редактор

«Все приходит вовремя к тому, кто умеет ждать»,— писал Франсуа Рабле. Следуя этой логике, герой октябрьских «Денег» — один из самых успешных из ныне живущих трейдеров Майкл Стейнхардт — в начале 70-х годов прошлого века не поддался биржевой лихорадке. Он доверял своим аналитикам и терпеливо придерживался избранной стратегии, благодаря чему смог обыграть рынок и выйти из глобального кризиса с прибылью.

Судя по прогнозам Всемирного банка и Международного валютного фонда, геополитическое обострение грозит перерасти на Западе в полномасштабную рецессию, которая, в свою очередь, приведет к глобальной трансформации экономики и финансовых рынков. Британская королева Елизавета II не зря считала, что именно маленькие шаги, а не гигантские прыжки приводят к наиболее прочным изменениям. Следуя советам экспертов, стоит построить свою личную антикризисную финансовую стратегию и начать с малого. Сперва — оценить возможности, чтобы не упустить их, как наши родители 30 лет назад в пору приватизации. Затем выбрать инструменты для стратегии (пусть даже лучшие из худших). Не поддаваться модным течениям. Вспомните всеобщее увлечение криптовалютами — только за последние полгода они потеряли более половины своей капитализации. Возможно, стоит приценяться к автомобилям подешевле и недвижимости в своем городе или даже за рубежом. Но главное при формировании личной финансовой стратегии — учесть инвестиции в здоровье, которое потом не купишь ни за какие деньги.

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

ВЛАДИМИР ЖЕЛОНКИН –
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КОММЕРСАНТЪ», ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ –
ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ –
ДИРЕКТОР «ИЗДАТЕЛЬСКОГО СИНДИКАТА»

ТАТЬЯНА БОЧКОВА – РЕКЛАМНАЯ СЛУЖБА
ТЕЛ. (495)797-6996, (495) 926-5262

МИХАИЛ МАЛЫХИН – ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР
ОЛЬГА БОРОВЯГИНА – РЕДАКТОР
КИРА ВАСИЛЬЕВА – ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ
ПЕТР БЕМ – ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК
ЕКАТЕРИНА РЕПЯХ,
ГАЛИНА КОЖЕУРОВА – ФОТОРЕДАКТОРЫ
ЕЛЕНА ВИЛКОВА – КОРРЕКТОР

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ:
ВАЛЕРИЙ ШАРИФУЛИН / ТАСС

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:
123112, Г. МОСКВА, ПРЕСНЕНСКАЯ НАБ. Д.10
БЛОК С. ТЕЛ. (495) 797-6970, (495) 926-3301
УЧРЕДИТЕЛЬ: АО «КОММЕРСАНТЪ»

ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ СВЯЗИ, ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ (РОСКОМНАДЗОР)
СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СМИ –
ПИ №ФС77-76923 ОТ 11.10.2019

ТИПОГРАФИЯ:
ООО «ПЕРВЫЙ ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ»
РОССИЯ, 143405, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ,
Г. КРАСНОГОРСК, П/О «КРАСНОГОРСК-5»,
ИЛЬИНСКОЕ ШОССЕ 4-ЫЙ КМ

ТИРАЖ: 75000. ЦЕНА СВОБОДНАЯ

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

№21
20.10.2022

ЦЕНА СЛОВ

6 **ОСЕННЕЕ ОБОСТРЕНИЕ**
ПЕРВАЯ ПОЛОВИНА ОСЕНИ ОКАЗАЛАСЬ БОГАТА НА ПОЛИТИЧЕСКИЕ СОБЫТИЯ, ПОТРЯСШИЕ РЫНКИ

ТРЕНД

8 **КРИПТОВАЛЮТНОЕ ОТСТУПЛЕНИЕ**
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ОБЕСПОКОЕНЫ РОСТОМ ДОЛЛАРОВЫХ СТАВОК

ТЕМА НОМЕРА

10 **ГЛОБАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ И «СОЗИДАТЕЛЬНОЕ РАЗРУШЕНИЕ»**
ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ ВСТУПАЮТ В НОВУЮ ОПАСНУЮ ФАЗУ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

12 **ТЕРРИТОРИИ – ПЛЮС, РЫНКИ – МИНУС**
ПОЧЕМУ НОВЫЕ РЕГИОНЫ ТАК ВОЛНУЮТ ИНВЕСТОРОВ

13 **ЕВРОПА СЖАЛИЛАСЬ НАД СВОЕЙ СТАЛЬЮ**
ОЧЕРЕДНОЙ ПАКЕТ САНКЦИЙ ДАЛ ОТРАСЛИ ШАНС НА ВЫЖИВАНИЕ

14 **ЧЕКИ ОСОБОГО НАЗНАЧЕНИЯ**
ВАУЧЕРНОЙ ПРИВАТИЗАЦИИ В РОССИИ – 30 ЛЕТ

16 **«НОВИКОМБАНК ПОШЕЛ НА БЕСПРЕЦЕДЕНТНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ КЛИЕНТОВ»**
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ НОВИКОМБАНКА ЕЛЕНА ГЕОРГИЕВА ОБ ОПЫТЕ ВЫЖИВАНИЯ БАНКА В НЕПРОСТЫХ УСЛОВИЯХ

18 **ФРС НАПУГАЛА ИНВЕСТОРОВ**
УПРАВЛЯЮЩИЕ ОПАСАЮТСЯ РЕЦЕССИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА ФОНЕ ВЫСОКИХ СТАВОК

20 **ИНВЕСТОРЫ ДЕРЖАТ РУКУ НА ПУЛЬСЕ**
О РОЛИ НАРОДНЫХ МАСС НА РЫНКАХ АКЦИОНЕРНОГО И ДОЛГОВОГО КАПИТАЛА

22 **ВОСТОЧНЫЕ МОТИВЫ РОССИЙСКОГО ВАЛЮТНОГО РЫНКА**
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ СБЕРБАНКА АНАТОЛИЙ ПОПОВ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ В ЮАНЬ

ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ

23 **ВЕЛИЧАЙШИЙ ТРЕЙДЕР УОЛЛ-СТРИТ**
КАК МАЙКЛ СТЕЙНХАРДТ ЗАРАБАТЫВАЛ И ТЕРЯЛ МИЛЛИАРДЫ

СВОИ ДЕНЬГИ

28 **ПРОПАЩИЕ ИНВЕСТИЦИИ**
САМЫЕ ПРОВАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НАЧАЛА ОСЕНИ

30 **РАССЧИТЫВАЕМ ВЫДАВАТЬ В ТРИ РАЗА БОЛЬШЕ КАРТ, ЧЕМ СЕЙЧАС**
ОБ УНИКАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЯХ КАРТОЧНОГО БИЗНЕСА ГАЗПРОМБАНКА РАССКАЗЫВАЕТ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ, НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА КАРТОЧНЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ ГАЗПРОМБАНКА ДМИТРИЙ ЛЕПЕХИН

32 **ПОЛУЧИ НЕДОПОЛУЧЕННОЕ**
КОМПАНИИ ГОТОВЫ ПОДЕЛИТЬСЯ ПРИБЫЛЬЮ 2022 ГОДА

34 **ПИФЫ НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ**
НО ЛИШЬ САМЫЕ КОНСЕРВАТИВНЫЕ

36 **«ВЫИГРАЕТ БАНК, КОТОРЫЙ ПЕРВЫМ ПРЕДЛОЖИТ СОСТОЯТЕЛЬНЫМ КЛИЕНТАМ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ»**
УВЕРЕН ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ЧАСТНОГО КАПИТАЛА ПСБ ЕВГЕНИЙ САФОНОВ

38 **СОСТОЯНИЯ СОСРЕДОТАЧИВАЮТСЯ**
ИЗОЛЯЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ПАГУБНО ВЛИЯЕТ НА БЛАГОСОСТОЯНИЕ ВО ВСЕМ МИРЕ

40 **«КЭШ» НЕ ПОМОЖЕТ**
КАК ДЕЙСТВОВАТЬ ВЛАДЕЛЬЦАМ КАПИТАЛОВ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ СВОИХ НАКОПЛЕНИЙ

41 **КВАРТИРЫ ДОСТУПНЕЕ НЕ СТАЛИ**
В РОССИИ НЕ ОСТАЛОСЬ РЕГИОНОВ, ГДЕ ДОХОДЫ ОПЕРЕЖАЮТ РОСТ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ

42 **ПОКУПАТЕЛИ НЕДВИЖИМОСТИ ПОВЕРНУЛИ НА ВОСТОК**
НО НЕ ОТКАЗАЛИСЬ ОТ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯ НА ЗАПАДЕ

44 **РЕКЛАМА ПЕРЕЕЗЖАЕТ В СМАРТФОН**
ПОЧЕМУ КОМПАНИИ ВСЕ ЧАЩЕ ВЫБИРАЮТ МОБИЛЬНУЮ РЕКЛАМУ

45 **ОТПУСК У ДОМА**
СКОЛЬКО СТОИТ ОТДЫХ В ЗАГОРОДНЫХ ОТЕЛЯХ

46 **ПЛАТА ЗА ДРУЖБУ**
КАК ПУТЕШЕСТВОВАТЬ С ДОМАШНИМИ ПИТОМЦАМИ

48 **ИРАН ПАРКУЕТСЯ В РОССИИ**
КАК ВЫБРАТЬ АВТОМОБИЛЬ С ВОСТОЧНЫМИ ФИШКАМИ

STORY

51 **КОЛОНИАЛЬНЫЙ ДОЛГ**
ИНДИЯ ТРЕБУЕТ ОТ ВЕЛИКОБРИТАНИИ ВЕРНУТЬ СОКРОВИЩА

Выставка

Пришел. Увидел. Победил

Великие римские императоры

Невероятные взлеты и падения, уроки чести и достоинства, храбрости и коварства от самых знаменитых династий античной эпохи.

Крупнейшая коллекция древнеримских золотых монет.

Интерактивная игра про античную экономику.

Мультимедийная карта Древнего Рима.

Цифровые планшеты для рассмотрения экспонатов.

Фотографии в образах древних римлян на память.

Купить билет

Москва,
Б. Афанасьевский
переулок, д. 24
+7 (495) 637-94-26

реклама 16+

Выставка

Сокровища Древней Греции

От редчайших золотых монет до великих изобретений эпохи

Древнейшие монеты греческих полисов и колоний с изображениями мифологических существ, промысловых товаров и эмблем городов.

Интерактивные карты Древней Греции и империи Александра Македонского.

Мультимедийная книга главных открытий и изобретений древних греков.

AR-приложение для арт-объектов.

И многое другое!

ОСЕННЕЕ ОБОСТРЕНИЕ

Первая половина осени оказалась богата на политические события, потрясшие рынки: тут и смерть британской королевы, и взрывы «Северных потоков», референдумы и последующее присоединение четырех новых субъектов к Российской Федерации и венгерский плебисцит об антироссийских санкциях ЕС, победа правых на выборах в Италии, решение ОПЕК+ о сокращении добычи нефти (с повышением саудитами цен для США и понижением — для Европы), скандальная смена главы Минфина Великобритании после провальных реформ и обвала фунта стерлингов, эскалация на Украине после теракта на Крымском мосту, саммит в Астане Совещания по взаимодействию и мерам доверия в Азии (СВМДА) и XX съезд Компартии Китая. Осеннее обострение противостояния Востока и Запада вылилось в глобальный рост инфляции и обвал на финансовых рынках. 13 октября индекс S&P 500 опустился до отметки 3491,6 пункта — минимального значения с 1 ноября 2020 года. Минимум за этот же период обновил и Dow Jones, просевший до 28 660 пунктов. The Economist, опираясь на данные Goldman Sachs, утверждает, что Россия выходит из рецессии, тогда как Европа в нее только погружается. В этой ситуации МВФ ухудшил прогноз роста мировой экономики в следующем году до 2,7% — минимума с 2001 года (не считая кризиса 2008–2009 годов и острой фазы пандемии), но улучшил по России — до минус 2,3% •



REUTERS

ГЛАВА ДИПЛОМАТИИ ЕВРОСОЮЗА

ЖОЗЕП БОРРЕЛЬ

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ В БРЮССЕЛЕ НА ВОПРОС О ПРИНЯТИИ СВПД ПО ИРАНСКОЙ ЯДЕРНОЙ ПРОГРАММЕ)

«Я С СОЖАЛЕНИЕМ ВАМ СООБЩАЮ, ЧТО СЕГОДНЯ У МЕНЯ МЕНЬШЕ НАДЕЖДЫ, ЧЕМ БЫЛО ПАРУ ДНЕЙ НАЗАД. Я НЕ ДУМАЮ, ЧТО НАМ УДАСТСЯ БЫСТРО ПРИЙТИ К ЗАВЕРШЕНИЮ».

ГЛАВА СБЕРБАНКА

ГЕРМАН ГРЕФ

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ В РАМКАХ ВЭФ)

«МЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВО ВТОРУЮ ПОЛОВИНУ ГОДА ПРОГНОЗИРУЕМ ПОЗИТИВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ, МЫ ВЫШЛИ НА ТРЕК ПРИБЫЛЬНЫЙ, ФАКТИЧЕСКИ ПОЛНОСТЬЮ СФОРМИРОВАЛИ РЕЗЕРВЫ, КОТОРЫЕ БЫЛИ НЕОБХОДИМЫ».

ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ

ВЛАДИМИР ПУТИН

(НА ВЭФ)

«ЕСТЬ КОНТРАКТНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА. БУДУТ ПРИНИМАТЬСЯ КАКИЕ-ТО РЕШЕНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО ХАРАКТЕРА, ПРОТИВОРЕЧАЩИЕ КОНТРАКТАМ? ДА МЫ ИХ ПРОСТО ВЫПОЛНЯТЬ НЕ БУДЕМ. И ВООБЩЕ НЕ БУДЕМ НИЧЕГО ПОСТАВЛЯТЬ, ЕСЛИ ЭТО ПРОТИВОРЕЧИТ НАШИМ ИНТЕРЕСАМ. В ДАННОМ СЛУЧАЕ – ЭКОНОМИЧЕСКИМ».

ГЛАВА ЕЦБ

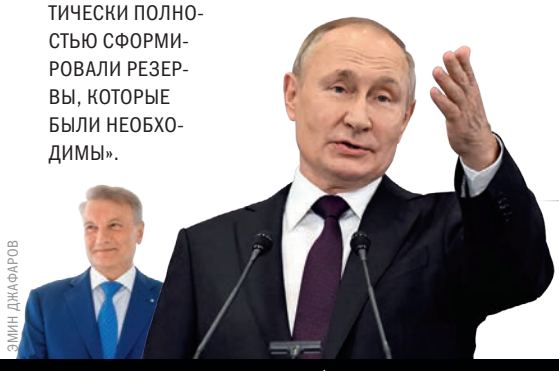
КРИСТИН ЛАГАРД



REUTERS

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ)

«МЫ БУДЕМ ПОВЫШАТЬ СТАВКИ НА НЕСКОЛЬКИХ СЛЕДУЮЩИХ ЗАСЕДАНИЯХ. ТЕМПЫ ПОВЫШЕНИЯ БУДУТ ОПРЕДЕЛЯТЬСЯ ОТ ЗАСЕДАНИЯ К ЗАСЕДАНИЮ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПОСТУПАЮЩИХ СТАТДАННЫХ».



ЭМИН ДЖАФАРОВ

ДМИТРИЙ АЗАРОВ

5 сентября

ЦЕНА СЕВЕРОМОРСКОЙ НЕФТИ BRENT ВЫРОСЛА НА 1,2%, ДО $97 ЗА БАРРЕЛЬ

7 сентября

АКЦИИ СБЕРБАНКА ПРИБАВЛЯЛИ В ЦЕНЕ 1%, ДО 138,5 РУБ.

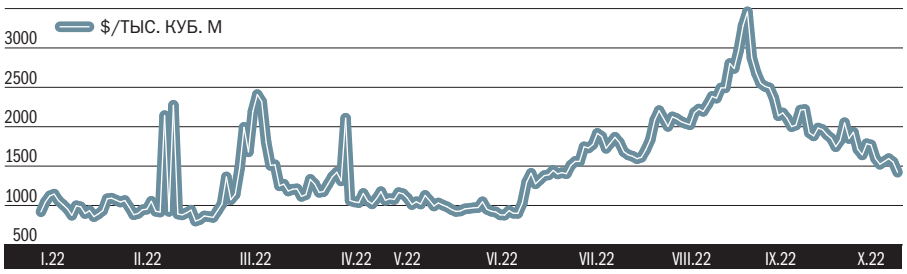
8 сентября

ЦЕНА СЕВЕРОМОРСКОЙ НЕФТИ МАРКИ BRENT ВЫРОСЛА НА 2%, ДО $93,8 ЗА БАРРЕЛЬ

КУРС ЕВРО ВЫРОС ПО ОТНОШЕНИЮ ДОЛЛАРУ США НА 0,5%, ДО $1,0039

ДИНАМИКА ЦЕНЫ ПРИРОДНОГО ГАЗА В ЕВРОПЕ

Источник: Profinance.



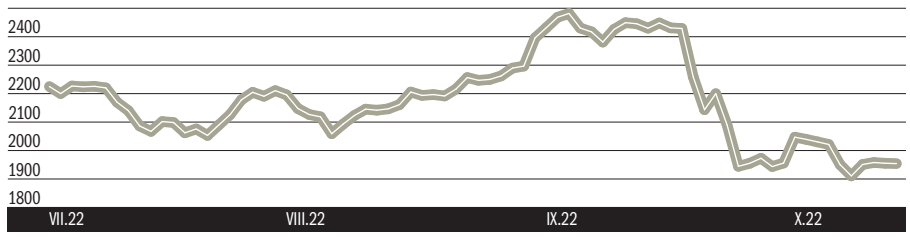
ВЗРЫВНЫЕ ЦЕНЫ НА ГАЗ

Разрушение трех ниток газопроводов «Северный поток» на дне Балтийского моря 27 сентября привело к взрывному росту цен на голубое топливо в Европе. К концу месяца биржевая цена превысила $1900 за 1 тыс. куб. м, а в моментах снова превышала $2000. Рынок не смогли успокоить даже отчеты о загрузке газохранилищ Европы на 91%. Неуверенность в газовой безопасности вскоре подтвердили 14 октября новости об угрозе взрыва на газовом месторождении в Норвегии, которые подняли цены за день на 8%. Масло в огонь подлили очередные заявления Еврокомиссии и США о санкционном ограничении цен на российские углеводороды, на что российский президент ответил: по нерыночным ценам продавать не будем.

КАК САНКЦИОННАЯ ВОЙНА МЕНЯЕТ ГЛОБАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ГЛОБАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ И СОЗИДАТЕЛЬНОЕ РАЗРУШЕНИЕ» НА СТРАНИЦЕ 10.

КАК ВЕЛ СЕБЯ ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ ДО И ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ НОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ В 2022 ГОДУ (ПУНКТЫ)

Источник: Profinance.



ФИНАНСОВЫЕ НЕРВЫ РЕФЕРЕНДУМОВ

30 сентября в Кремле Владимир Путин, главы Донецкой и Луганской народных республик, Запорожской и Херсонской областей подписали соглашения о присоединении к России новых территорий. Предшествовавшие этому референдумы жителей упомянутых регионов вызвали потрясение на российском фондовом рынке. 20 сентября, когда появились новости о голосовании, индекс Московской биржи обвалился почти на 9%, до отметки 2215,67 пункта. Во время самого голосования (23–27 сентября) индекс просел еще на 11%, до 1953 пунктов. После оглашения результатов рынок отыграл часть утраченных позиций и вернулся к уровню выше 2000 пунктов.

ПОДРОБНЕЕ ОБ ЭТОМ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ТЕРРИТОРИИ — ПЛЮС, РЫНКИ — МИНУС» НА СТРАНИЦЕ 12.


АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

ГЛАВА ЦБ

ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ)

«МЫ РАССМАТРИВАЛИ ТРИ ВАРИАНТА: СНИЖЕНИЕ НА 50 БАЗИСНЫХ ПУНКТОВ, СНИЖЕНИЕ НА 25 БАЗИСНЫХ ПУНКТОВ И СОХРАНЕНИЕ СТАВКИ».

ПРЕЗИДЕНТ ИРАНА

ИБРАХИМ РАИСИ

(В ИНТЕРВЬЮ АРАБСКОМУ ИЗДАНИЮ AL JAZEERA)

«ОТМЕНА САНКЦИЙ ДОЛЖНА СОПРОВОЖДАТЬСЯ РЕШЕНИЕМ О ЗАЩИТНЫХ МЕРАХ… ЕСЛИ НАМ БУДУТ ПРЕДОСТАВЛЕНЫ НАДЕЖНЫЕ ГАРАНТИИ, А САНКЦИИ БУДУТ СНЯТЫ ПОЛНОСТЬЮ, А НЕ ВРЕМЕННО, ЕСЛИ БУДЕТ РЕШЕН ВОПРОС О ДОЛГОСРОЧНЫХ ГАРАНТИЯХ (СО СТОРОНЫ США.— **„ДЕНЬГИ“**), ТО, БЕЗУСЛОВНО, МОЖНО ДОСТИЧЬ (ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЯДЕРНОГО.— **„ДЕНЬГИ“**) СОГЛАШЕНИЯ».


AP

ГЛАВА ФРС

ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ)

«ПО МОЕМУ МНЕНИЮ И ПО МНЕНИЮ КОМИТЕТА, ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ДВИЖЕНИЯ. МЕДИАННЫЙ (ПРОГНОЗ.— **„ДЕНЬГИ“**) ДО КОНЦА ГОДА ДОПУСКАЕТ УВЕЛИЧЕНИЕ ЕЩЕ НА 125 БАЗИСНЫХ ПУНКТОВ».


AP


AP

ПРЕМЬЕР ВЕЛИКОБРИТАНИИ

ЛИЗ ТРАСС

(В ИНТЕРВЬЮ BBC, КОММЕНТИРУЯ ОБВАЛ ФУНТА ПОСЛЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ ПРОГРАММЫ КАБМИНА ВЕЛИКОБРИТАНИИ)

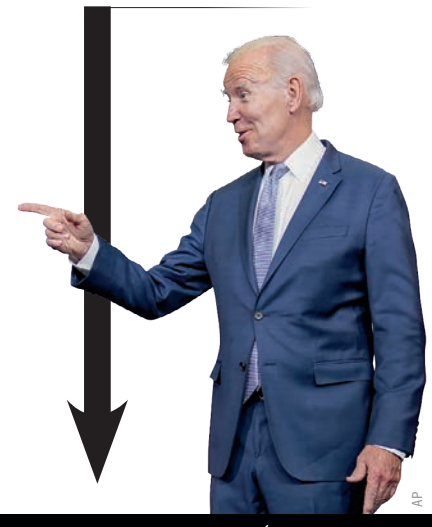
«РАЗУМЕЕТСЯ, В ТАКИХ СЛУЧАЯХ ВСЕГДА ЕСТЬ СПОРНЫЕ МОМЕНТЫ. С ТРУДНОСТЯМИ СТАЛКИВАЕТСЯ НЕ ТОЛЬКО ВЕЛИКОБРИТАНИЯ, ЭТО ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА».

ПРЕЗИДЕНТ США

ДЖО БАЙДЕН

(В ИНТЕРВЬЮ CNN, КОММЕНТИРУЯ РЕШЕНИЕ ОПЕК+ СОКРАТИТЬ ДОБЫЧУ НЕФТИ)

«Я НЕ СОБИРАЮСЬ ВДАВАТЬСЯ В ПОДРОБНОСТИ ТОГО, КАКИЕ ВАРИАНТЫ Я РАССМАТРИВАЮ И ИМЕЮ В ВИДУ. НО БУДУТ, БУДУТ ПОСЛЕДСТВИЯ (ДЛЯ САУДОВСКОЙ АРАВИИ.— **„ДЕНЬГИ“**)».


AP

16 сентября

ДОХОДНОСТЬ ДЕСЯТИЛЕТНИХ ОФЗ ВЫРОСЛА НА 14 БАЗИСНЫХ ПУНКТОВ, ДО 9,15%

21 сентября

ЦЕНА СЕВЕРОМОРСКОЙ НЕФТИ МАРКИ BRENT ВЫРОСЛА НА 2%, ДО $92,66 ЗА БАРРЕЛЬ

29 сентября

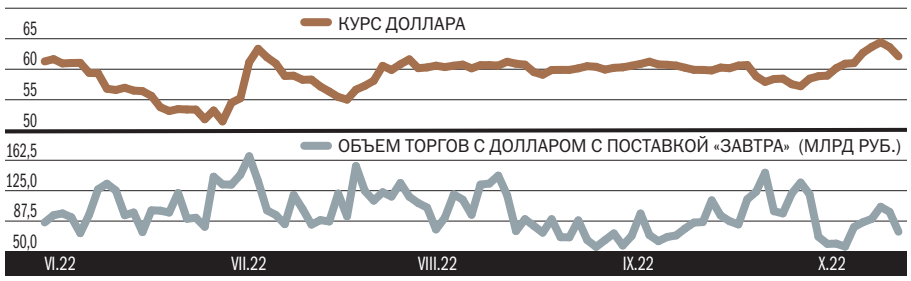
ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА ОТНОСИТЕЛЬНО ШЕСТИ ВЕДУЩИХ ВАЛЮТ) ВЫРОС НА 1%, ДО 111,7 ПУНКТА

ИНДЕКС FTSE 100 УПАЛ НА 1,5%, ДО 6857 ПУНКТОВ

11 октября

ЦЕНА СЕВЕРОМОРСКОЙ НЕФТИ МАРКИ BRENT ВЫРОСЛА НА 1,2%, ДО $95,38 ЗА БАРРЕЛЬ

КАК МЕНЯЛСЯ КУРС ДОЛЛАРА НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ Источник: Московская биржа.

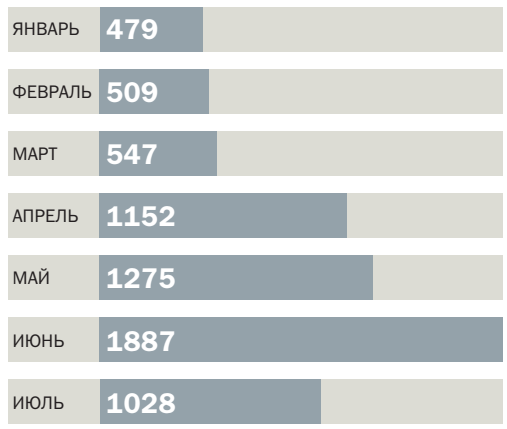


ОСЛАБЛЕНИЕ РУБЛЯ

После длительного ослабления доллара к рублю (летом его цена опускалась до 51 руб.) в начале осени американская валюта в России стала укрепляться. К 12 октября курс доллара на Московской бирже вырос до 64 руб. По мнению экспертов, этому способствовал рост спроса на валюту на фоне возросших санкционных рисков. Ближе к концу прошлой недели влияние на рынок начал оказывать и сезонный фактор, связанный с приближением налогового периода, во время которого растет предложение валютной выручки со стороны экспортеров. В итоге на закрытии пятничных торгов курс американской валюты составил 62,10 руб./$, прибавив за неделю только 1,1 руб.

О ТОМ, КАК КУРС ДОЛЛАРА ПОВЛИЯЛ НА ДОХОДНОСТЬ РАЗЛИЧНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ПРОПАЩИЕ ИНВЕСТИЦИИ» НА СТРАНИЦЕ 28.

ДИНАМИКА ЧИСЛА СДЕЛОК ПО ПОКУПКЕ ЖИЛЬЯ В ТУРЦИИ РОССИЯНАМИ В 2022 ГОДУ Данные: Knight Frank.



ЗАРУБЕЖНЫЕ КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ

Начало года стало рекордным по покупкам россиянами зарубежной недвижимости. Больше всего иностранных приобретений — в Турции, ОАЭ, Таиланде и на Кипре. Россия заняла первое место среди иностранных покупателей жилья в Турции, заключив в этом году более 6 тыс. сделок. В этом списке россияне опередили покупателей из Ирана, Ирака, Казахстана и Германии. Главная цель приобретения зарубежных квадратных метров прежняя — обретение иностранного вида на жительство.

О ЦЕНАХ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ПОКУПАТЕЛИ НЕДВИЖИМОСТИ ПОВЕРНУЛИ НА ВОСТОК» НА СТРАНИЦЕ 42.

КРИПТОВАЛЮТНОЕ ОТСТУПЛЕНИЕ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ОБЕСПОКОЕНЫ РОСТОМ ДОЛЛАРОВЫХ СТАВОК

За одиннадцать месяцев ведущие цифровые валюты потеряли 68–87% стоимости. В итоге суммарная капитализация всего рынка сжалась в три раза — менее чем до $1 трлн. Избавляются от таких активов в первую очередь профессиональные инвесторы, которые на фоне повышения ключевой ставки ФРС США и рисков рецессии потеряли интерес к рисковым активам. Участники рынка предупреждают, что снижение может продолжиться, так как цикл подъема ставок еще не завершился.





ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Эмин Джафаров**

По данным ресурса coinmarketcap.com, 13 октября курс биткойна опускался до четырехмесячного минимума — отметки в $18,19 тыс., потеряв за месяц более 18%. С непродолжительными перерывами снижение самой популярной цифровой валюты продолжается 11 месяцев подряд, и за это время она потеряла в цене 68%. В итоге рыночная капитализация биткойна упала от пиковых значений в начале ноября 2021 года на $900 млрд, до $352 млрд. Еще стремительнее упали в цене другие цифровые валюты: Ethereum (–75% за 11 месяцев), Cardano (–83%), Solana (–87%). Суммарная рыночная капитализация всех цифровых валют снизилась за рассмотренный период более чем на $2 трлн, до $0,92 трлн.

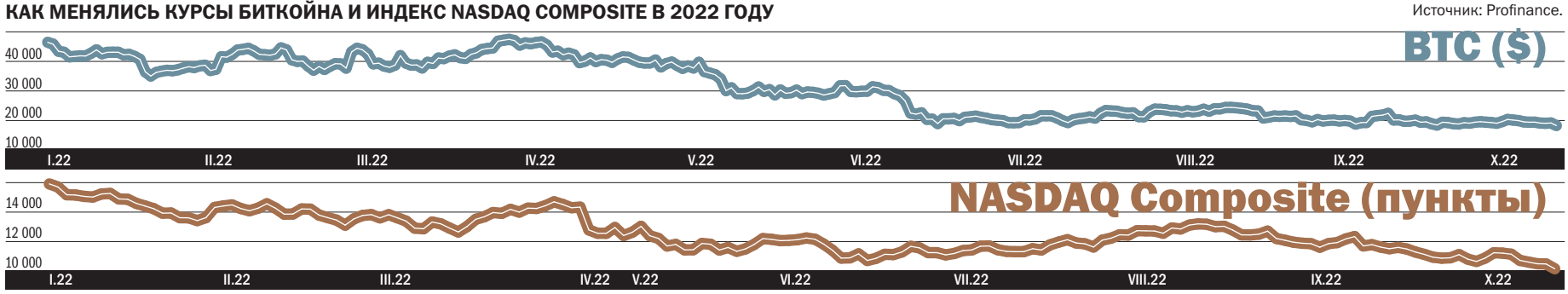
Важное отличие текущего спада от предыдущих аналогичных периодов — это высокая корреляция рынка криптовалют с американским фондовым рынком. 13 октября американский индекс S&P 500 впервые за два года опустился ниже уровня 3,5 тыс. пунктов, потеряв с начала года почти 27%, индекс NASDAQ Composite потерял за то же время 35% и впервые с июля 2020 года приблизился к уровню 10 тыс. пунктов. «На рынке криптоактивов в целом наблюдается высокая внутриклассовая корреляция, при этом выросла в последнее время и корреляция криптовалют с динамикой других рискованных активов. Например, корреляция между биткойном и NASDAQ Composite составляет 0,7 с начала 2022 года, хотя исторически корреляция была ниже, около 0,28 за период с 2018 года»,— отмечает стратег по рынку акций SberCIB Дмитрий Макаров.

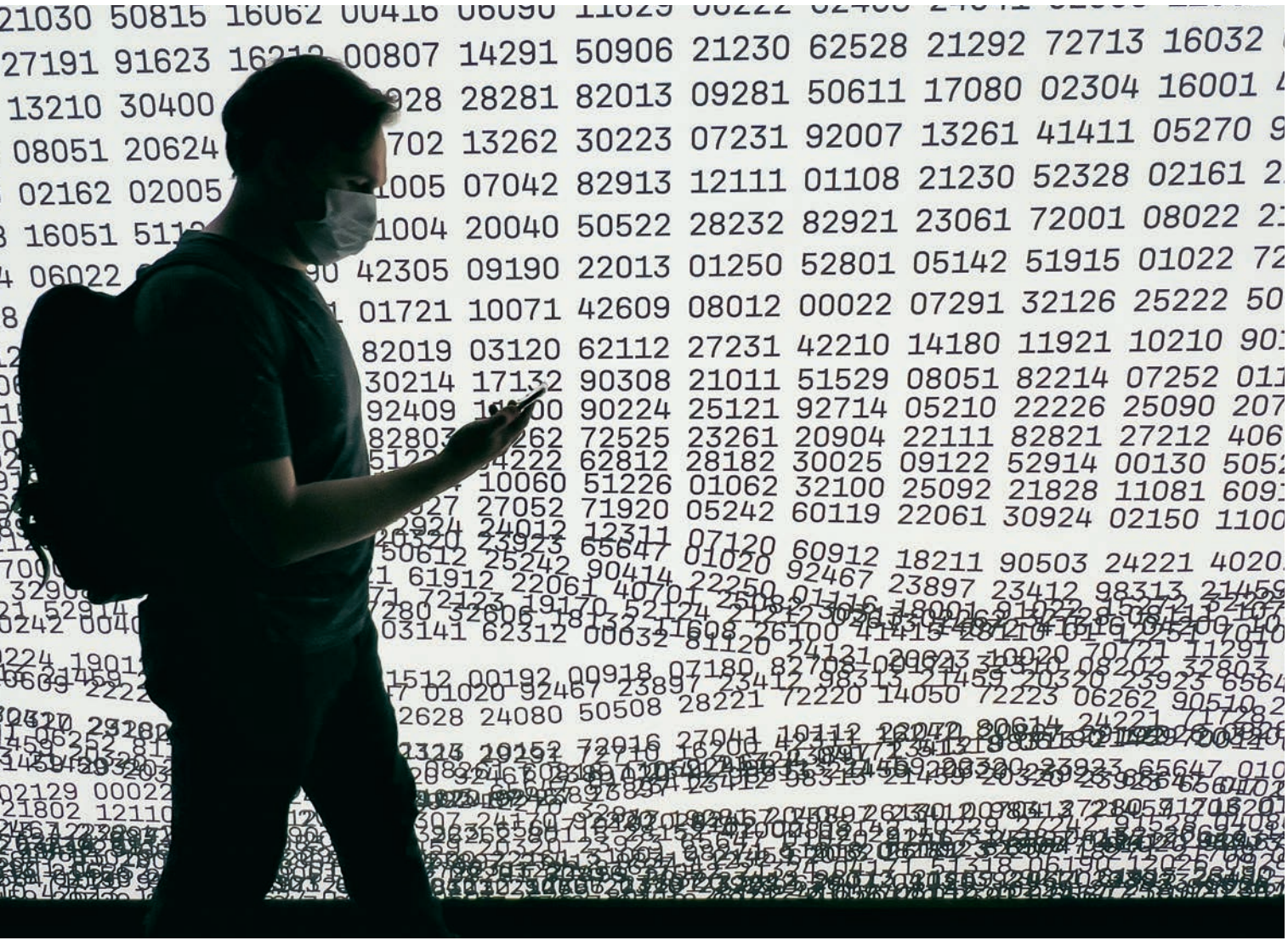
Основная причина для роста корреляции цены криптовалют с американскими фондовыми индексами — это рост доли институциональных инвесторов на рынке криптоактивов. В предыдущие два года много компаний и фондов решили инвестировать в биткойн на фоне его бурного подъема в 2020 году. На фоне возросшего интереса клиентов к этому активу стали присматриваться такие крупные американские банки, как Goldman Sachs и J.P. Morgan, которые создавали криптовалютные дески. В России ряд брокеров запустили аналитическое покрытие цифровых валют, что раньше не делалось. Некоторые на рынке даже заговорили о том, что цифровая валюта может выступать в качестве альтернативы золоту. «Если в 2010-е годы совокупный объем вложений институционалов в цифровые валюты составлял не более нескольких процентов, то теперь этот объем составляет почти 80–90%»,— отмечает специалист по цифровым активам маркетплейса «Финмир» Игорь Пань.

С конца 2021 года эти «умные деньги» начали уходить из риска в более надежные инструменты на фоне снижения общей ликвидности на глобальном рынке из-за ужесточения денежно-кредитной политики мировых банков и роста процентных ставок в мире. В первую очередь беспокойство вызывает политика ФРС США, которая на фоне рекордной инфляции подняла ставку с околонулевых уровней до 3–3,25%. По итогам сентябрьского заседания медианный прогноз ФРС предполагает повышение ставки до 4,4% к концу этого года и до 4,6% в 2023 году. «Крупному капиталу не нравится тот факт, что заимствования становятся дороже, а также текущая геополитическая неопределенность (ситуация на Украине и приближающиеся ноябрьские промежуточные выборы в Конгресс США), поэтому он предпочитает сейчас выводить средства в более

КАК МЕНЯЛИСЬ КУРСЫ БИТКОЙНА И ИНДЕКС NASDAQ COMPOSITE В 2022 ГОДУ

Источник: Profinance.





ЭМИН ДЖАФАРОВ

надежные активы. В первую очередь речь идет о стейблкойнах и фиатном долларе»,— отмечает господин Пань.

В сложившихся условиях денежно-кредитная политика ФРС будет и дальше оказывать сильное влияние на криптовалютный рынок. Игорь Пань не исключает, что в предстоящие месяцы биткойн может продолжить снижение в районе $18 тыс., а более глубокая коррекция направит котировки к $16,2 тыс. «Возвращения выше $30 тыс. в этом году ожидать уже не стоит, хотя во второй половине 2023 года снижение влияния негативных новостных факторов может привести к восстановлению долгосрочных позитивных трендов»,— отмечает господин Пань.

Вместе с тем отдельные цифровые валюты могут демонстрировать и отличную от биткойна динамику на фоне внутренних событий, связанных с обновлением блокчейнов или новыми проектами на блокчейнах. Такие действия, как считает Дмитрий Макаров, могут быть потенциально интересными для инвесторов. Наглядным тому примером может быть проведенный в середине сентября переход блокчейна эфира с алгоритма Proof of Work на более экономичный и технологичный алгоритм Proof of Stake. В итоге цена этой валюты с локального минимума в конце июня 2022 года выросла на 80% и достигла в августе локального максимума. «Вероятно, что расхождение в динамике эфира и биткойна мы можем увидеть и далее, так как после слияния ETH выступает активом, который может приносить доход за подтверждение трансакций в его сети. И ETH становится дефляционным, то есть дорожающим, а не дешевеющим активом, что открывает возможности для получения дополнительной выручки финансовыми организациями, включая Coinbase, Binance и FTX, за счет оказания посреднических услуг по стейкингу. Это может привлечь дополнительных инвесторов к эфиру»,— считает господин Макаров ●

Отдельные цифровые валюты могут демонстрировать и отличную от биткойна динамику на фоне внутренних событий, связанных с обновлением блокчейнов или новыми проектами на блокчейнах



КРИПТА ПЕРЕЖИВЕТ ВСЕХ

ВЛАДИМИР ЦУПРОВ,
управляющий директор
по инвестициям
«ТКБ Инвестмент Партнерс»

В условиях постоянно расширяющихся санкций против России спрос на цифровые валюты со стороны населения растет. Однако такие инвестиции сопряжены со специфическими рисками, которые стоит учитывать до того, как с ними столкнешься.

В России криптовалюта долгое время оставалась уделом «гиков» и не получила массового распространения. И дело не только в запрещающем законодательстве, но и в стабильности национального фиата — рубля. Зачем искать что-то альтернативное, когда большинство россиян вполне удовлетворяли рубль и сбережения в рублях, а на крайний случай было достаточно доллара и евро?!

В этом году ситуация кардинально изменилась. Интерес к криптовалютам начал возрастать в первую очередь из-за фактической невозможности хранить сбережения в безналичных долларах и евро, а во-вторую — из-за роста интереса к альтернативным трансграничным переводам. Пока ЦБ либеральничает и позволяет физическим лицам свободно переводить на свои счета до $1 млн, а SWIFT худо-бедно, но продолжает работать, использование крипты для вывода капитала не так актуально. Но свободный вывод капитала закроется, как только Россия столкнется с ростом дефицита бюджета и ухудшением платежного баланса. Ныне популярные альтернативные сервисы по переводу средств, или повысят комиссии, или будут вынуждены ввести ограничения на работу. Крипта же переживет всех. Поэтому интерес к ней растет, несмотря на вводимые ЕС санкции в отношении активных российских пользователей криптовалют и несмотря на то, что это реально сложная тема для простых обывателей. Разберем базовые страхи россиян при работе с криптовалютой и пути их решения.

1. Блокировка аккаунтов на криптобиржах и кошельков.
Очевидно, что пользоваться криптобиржами надо теми, которые зарегистрированы в «дружественных» юрисдикциях, а кошельками — только теми, где нет верификации по паспорту и есть возможность экспорта приватного ключа*. Самое красивое решение — это кошелек с подключенным децентрализованным обменником. Все доступно, в том числе обмен криптовалют. Заблокировать невозможно.

2. Волатильность крипты.
Волатильность криптовалют очень высокая. С начала года самая популярная цифровая валюта биткойн упала в цене более чем вдвое. Но эта проблема касается именно криптовалют. А вот стейблкойн — это дериватив, депозитарная расписка на фиатную валюту. Стейблкойны подвержены кредитному риску, если выписавший расписку — алкоголик из соседнего подъезда, то неожиданно эта расписка может оказаться ничем.

3. Трудный поиск информации.
Даже найти правильный кошелек для хранения BTC или ETH — это сложно для обывателя (с учетом того что россиян отрезали от европейской инфраструктуры). Тут надо либо потратить время на самостоятельный анализ и поиск информации, обязательно учитывая все советы из этой статьи, либо попросить совета у более опытного доверенного лица.

4. Воровство.
Если вы храните крипту на кошельке, то украсть ее можно, перехватив приватный ключ* в момент подписи трансакции. Лучший способ купировать этот риск — хорошая защита компьютера/телефона антивирусным ПО или хранение крипты на «холодном кошельке».

**Приватный ключ нужен для того, чтобы трансакция была подписана в блокчейне и принята майнерами к исполнению. Задача любого кошелька — довести до блокчейна вашу трансакцию и правильно ее подписать. Кошелек не хранит сами монеты. Монеты — в блокчейне, он импортирует данные вашего баланса оттуда. Все, что умеет кошелек,— это оформлять трансакции и подписывать их. Зная исключительно только свой приватный ключ, вы легко можете импортировать свою запись о монетах в любой другой кошелек, поддерживающий базовый функционал импорта приватного ключа.*

ГЛОБАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ И «СОЗИДАТЕЛЬНОЕ РАЗРУШЕНИЕ»



«Финансовые рынки вступают в новую опасную фазу. Сильный доллар и растущие процентные ставки вызывают хаос»,— отмечает британский журнал The Economist. Большинство основных мировых валют заметно ослабли по отношению к доллару, но валютный рынок лишь индикатор начинающейся общемировой драмы.

«Созидательное разрушение — это процесс индустриальной мутации, который непрерывно реконструирует экономическую структуру изнутри, разрушая старую структуру и создавая новую».

Йозеф Шумпетер,
«Капитализм, социализм и демократия», 1942 год

Ослабление евро, британского фунта, японской иены, китайского юаня, корейской воны и валют менее крупных экономик, повсеместное обрушение фондовых индексов и цен облигаций — это и следствие бегства капиталов с рынков всего мира в США как «метрополию» мировой финансовой системы, и уничтожение накопленного за последние пару десятилетий финансового капитала и виртуального богатства. Мировой фондовый рынок уже потерял десятки триллионов долларов капитализации с начала 2022 года и продолжает сыпаться дальше. Кроме того, отказ Вашингтона от нового валютного соглашения с ЕС, Британией и Японией для противодействия укреплению доллара и жесткость политики процентных ставок сформировали «петлю негативной обратной связи» для сырьевых товаров и предпосылки для быстрого сваливания в глобальную рецессию.

Эра дешевых денег позади. Мир входит в полномасштабный финансовый шторм, который грозит перейти в глобальный экономический кризис. Сложности с рефинансированием долгов уже испытывают свыше 50 государств по всему миру, включая азиатские страны. Повышение учетных ставок прежде всего ФРС США, а затем и других центральных банков развитых стран, сокращение денежного предложения на ключевом сегменте мирового финансового рынка и рост долларовых доходностей после почти 14 лет околонулевых процентных ставок и бесконечной денежной эмиссии становится шоком для глобальной экономики, привыкшей существовать в «тепличных условиях». Поскольку глобализация интегрировала национальные экономики большинства стран в единую геоэкономику, любой кризис, возникающий как в центре, так и на периферии системы, может приобрести общемировой характер.

К финансовым потрясениям на мировых рынках, экономическим войнам и горячему конфликту в Восточной Европе добавляется война против инфраструктуры. Взрывы веток газопроводов «Северного потока» у берегов Дании открывают ящик Пандоры, и теперь под угрозой и морские интернет-кабели, и энергетическая инфраструктура всего мира. Но энергетика — это прежде всего физическая система, где затраты на создание огромны, а последствия от разрушения колоссальны.

Каждая система — и финансовая, и энергетическая, и промышленно-торговая — сбалансирована по-разному, но до недавнего времени все эти системы опирались на сочетание признаваемых всеми правил и принципов, гибкости, избыточности, сложности и пр. Дисбалансы в таких системах возникали, но системы быстро приходили в равновесие. Сейчас геоэкономические структуры заменяются более сложными и децентрализованными системами, где никто не отвечает ни за сбалансированность, ни за безопасность. Текущая экономическая модель финансового суперкапитализма и экономического роста, основанного на бесконечном кредитовании и потреблении, рыночных пузырях, растущих долгах и растущем неравенстве, подошла к своему пределу и требует серьезной трансформации.



Созидательное разрушение (англ. Creative destruction, нем. Schöpferische Zerstörung) — концепция в экономической науке и одно из направлений теории экономических инноваций и деловых циклов

ТЕКСТ **Александр Лосев, финансист**

ФОТО **Anadolu Agency/ Getty Images**

Созидательное разрушение

Доминирование «левых», псевдомарксистских и неотроцкистских идей в современной политике развитых стран заставляет задуматься о корнях идеи «…мы разрушим до основания, а затем…», а главное о том, что может появиться после «разрушения мира». Теоретиков как минимум двое: Карл Маркс и Йозеф Шумпетер. Карл Маркс писал в своих работах, что капитализм разрушает и реконфигурирует прежние экономические порядки, что он должен постоянно обесценивать существующее богатство (будь то из-за войны или регулярных и периодических экономических кризисов), чтобы расчистить почву для создания нового богатства.

В «Манифесте Коммунистической партии» 1848 года Карл Маркс и Фридрих Энгельс описали кризисные тенденции капитализма в терминах «насильственного уничтожения массы производительных сил»: «Во время кризисов периодически разрушается значительная часть не только существующего производства, но и ранее созданных производительных сил… Общество внезапно оказывается в состоянии кратковременного варварства; создается впечатление, что голод, всеобщая опустошительная война прекратили поставки всех средств к существованию; промышленность и торговля, похоже, разрушены; и почему? Потому что здесь слишком много цивилизации, слишком много средств к существованию, слишком много промышленности, слишком много торговли... И как буржуазия преодолевает эти кризисы? С одной стороны, путем насильственного уничтожения массы производительных сил; с другой стороны, путем завоевания новых рынков и более тщательной эксплуатации старых».

В 1942 году австрийский и американский экономист Йозеф Шумпетер в своей книге «Капитализм, социализм и демократия» показал, что структура экономики постоянно меняется, старое разрушается, новое создается. Система не может постоянно находиться в равновесии и постоянно обновляется. Наиболее остро это проявляется на негативных стадиях деловых циклов. Капитализм требует постоянного шторма созидательного разрушения. «...Открытие новых рынков, внешних или внутренних, и организационное развитие — от ремес-



ANADOLU AGENCY / GETTY IMAGES

ленного цеха и фабрики до таких концернов, как U.S. Steel, иллюстрируют процесс промышленной мутации, которая постоянно революционизирует экономическую структуру изнутри, постоянно разрушая старую и постоянно создавая новую. Этот процесс созидательного разрушения является существенным фактом капитализма. Это то, в чем состоит капитализм и в чем приходится жить каждому капиталистическому концерну». Шумпетер поддержал идеи Карла Маркса, показав, что творчески-разрушительные силы, высвобождаемые капитализмом, в итоге разрушат его систему.

Футурология, фантастика и даже Голливуд как создатель образов, необходимых элитам для трансляции народным массам, не обошли тему сознательного разрушения. Большинство читателей вспомнят фильм «Пятый элемент» режиссера Люка Бессона, где магнат Жан-Батист Эмануэль Зорг, выступающий на стороне Абсолютного Зла, объясняет теорию «созидательного разрушения» священнику Вито Корнелиусу: «Жизнь, которой вы так самоотверженно служите, возникла в результате разрушений и хаоса. Возьмем этот стакан. Вот он милый, спокойный, скучный. Но стоит его разбить… [Зорг разбивает стакан, и появляются роботы, которые убирают осколки]. Вы только гляньте на этих малышек! Они такие деловые, и, заметьте, каждый делает свое дело. Получается прекрасный балет, полный формы и цвета. А теперь подумайте о всех тех людях, которые создали этих роботов. О всех техниках, инженерах — а их сотни,— которые сегодня могут накормить своих детей, чтобы их дети смогли вырасти и сами заиметь детей, и так далее. Таким образом увеличивая великую цепь нашего бытия. Вот видите: создавая небольшое разрушение, я поощряю жизнь».

Суперкапитализм должен разрушить структуру мировой экономики, чтобы создать что-то новое

Трансформация подготовлена

Вопрос, что дальше. Мировой кризис пытаются ускорить, используя военные конфликты в Донбассе и на Украине, вокруг Тайваня, в Закавказье и Средней Азии, разрушая цепочки поставок, схлопывая пузыри фондовых рынков и сворачивая высокотехнологичные производства. Вокруг возможности использования ядерного оружия создается «окно Овертона», и ядерный конфликт в Европе уже не кажется чем-то невероятным.

Очевидно, что, если текущая экономическая модель исчерпана, суперкапитализм должен разрушить структуру мировой экономики, чтобы создать что-то новое. Но подлежащая демонтажу модель была моделью потребительской, моделью поведенческой и социальной-экономической, в которую в последние годы были встроены всепроникающие инструменты социальных платформ, цифрового анализа массивов информации: big data, цифровой аддикции внимания, поощрения и контроля.

Постепенно цифровые инструменты, манипуляция и перегрузка информацией, слияние цифровой и физической жизни, дезориентация и аддикция внимания переориентировали социальное потребительское общество на состояние комфортного оцепенения, безразличия к окружающим и к апатии реальности. Растущая зависимость от цифровых систем постепенно подрывала способность к познанию, делая для людей более трудным поддержание внимания, запоминание информации и критическое мышление. Людям требуется больше усилий для поддержания фокуса из-за частого переключения внимания между различными цифровыми задачами. Цифровое нарушение когнитивных функций затрудняет обучение, снижает мотивацию людей и их способность на осмысленные (не манипуляционные) коллективные действия.

Новые цифровые технологии и социальные платформы помогли подготовить развитые страны к переменам, снизив потенциальные возможности их обществ к противодействию разрушительной трансформации социально-экономической сферы. Таким же целям по формированию апатии обществ служила целенаправленная политика толерантности и покаяния за колониальные грехи прошлого, разрушавшая национальное самосознание и человеческое достоинство. В сети много фото и видеоматериалов целования обуви афроамериканцев из движения BLM гражданами с белым цветом кожи, преклонение коленей футболистами и обязательное ношение «радужных» флагов ЛГБТ. Ковидные ограничения также были хорошим тренингом подчинения для обществ и бизнеса и моделью полицейского государства. Зеленая трансформация и закрытие АЭС, предопределившие беспрецедентный энергокризис, вывод производств из развитых стран и увеличение зависимости граждан от социальных программ. Легализация легких наркотиков. Снижение качества образования. Социальный апартеид и создание сверхконтроля.

И вот наконец наступил этап военных конфликтов и экономических кризисов, который заставляет резко свернуть потребление, производство и перейти на качественно более низкий уровень жизни с контролируемым распределением благ и продовольственными карточками.

Пределы и перспективы

Финансовый суперкапитализм достиг своих пределов. Но запуск «созидательного» разрушения не может начаться без проведения тотального перераспределения капиталов в мире. И без «расшивки» проблемы мирового долга, который в этом году достиг нового рекорда в 300 триллионов долларов. При растущих процентных ставках и снижающемся денежном предложении обслуживать и возвращать долги станет для многих стран, предприятий и домохозяйств невозможным. Будет происходить обмен долгов на собственность и политические права, лопаться пузыри активов, а средства перетекать с одних счетов на другие.

Рост темпов и объемов такого перераспределения капитала, которое мы наблюдаем на мировых финансовых рынках, является объективным критерием глобальной трансформации, цель которой — новая гегемония, новая глобализация и новая экономика, которая, возможно, будет очень напоминать антиутопии из книг Оруэлла, Хаксли, Замятина и Ефремова, где труд сотен миллионов людей будет обмениваться на низкокачественную еду и низкокачественные развлечения. Концентрация капитала в руках ограниченных групп облегчает его контроль и использование для построения экономики на новых принципах.

Сценарий «резкого спада» запущен, и надежд на разворот к росту и на избежание рецессии очень мало. Существующий миропорядок начинает быстро меняться. Финансовый кризис в обозримом будущем неизбежен, мировой экономический кризис — весьма вероятен. Но если крупные экономические и сырьевые державы, такие как Китай, Индия, Россия и Саудовская Аравия, сохранят свою субъектность, отстоят национальные интересы и не проиграют начинающиеся войны за ресурсы, гегемонию и цивилизационные войны в целом, то запущенное «разрушение» не будет неизбежным для всего мира. Напротив, проявятся контуры новой, более справедливой для большей части человечества экономической модели ●

ТЕРРИТОРИИ — ПЛЮС, РЫНКИ — МИНУС

ПОЧЕМУ НОВЫЕ РЕГИОНЫ ТАК ВОЛНУЮТ ИНВЕСТОРОВ



КАК ВЕЛ СЕБЯ ИНДЕКС ММВБ* ДО И ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ КРЫМА В 2014 ГОДУ (ПУНКТЫ)

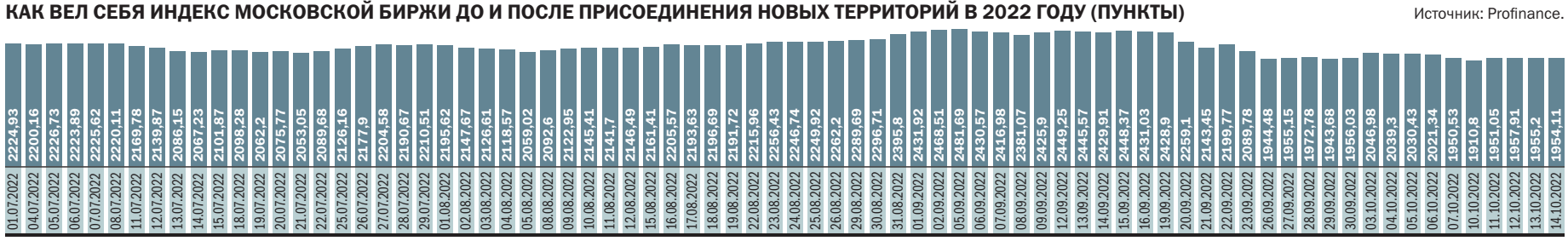
Источник: Profinance.



*После 27 ноября 2017 года индекс был переименован в индекс Мосбиржи.

КАК ВЕЛ СЕБЯ ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ ДО И ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ НОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ В 2022 ГОДУ (ПУНКТЫ)

Источник: Profinance.



Присоединение новых территорий больно бьет по рынку акций: так было в 2014 году и в 2022 году. Из-за возросшей неопределенности и рисков санкций инвесторы сокращают вложения в рисковые активы. По мере оценки реальных последствий ценные бумаги обычно дорожают. Этого ждут участники рынка и на этот раз.

В сентябре российский фондовый рынок пережил одно из сильнейших в этом году потрясений, хотя начало месяца ничего не предвещало. Две трети месяца индекс Московской биржи торговался возле многомесячного максимума — выше 2400 пунктов. Ситуация резко ухудшилась 20 сентября, когда появились сообщения о планах организации референдумов на территориях проведения СВО. Эта новость на фоне увеличения налоговой нагрузки на сырьевые компании и внесения поправок в УК РФ, связанных с мобилизацией, обвалила индекс Московской биржи почти на 9%, до отметки 2215,67 пункта.

За неделю до завершения референдумов, 27 сентября, рублевый индекс потерял еще более 11% и опустился до отметки 1953 пункта. Однако после проведения референдума рынок смог отыграть часть утраченных позиций и вернуться к уровню выше 2000 пунктов. По словам инвестиционного консультанта ФГ «Финам» Сергея Хандохина, рынок ждал, что за присоединением новых территорий последует жесткая риторика от наших властей в адрес Киева, а также мощный пакет санкций от ЕС и США. «Но ни того ни другого не произошло, поэтому рынок продемонстрировал умеренно негативную динамику, без эмоциональных распродаж. Некоторые компании из потребительского сектора даже неплохо выросли с конца сентября»,— отмечает господин Хандохин.

Схожая картина наблюдалась на рынке и восемь лет назад, когда Крым воссоединился с Россией. 27 февраля президиум Верховного совета Крыма принял решение о проведении всеобщего крымского референдума о статусе автономии и расширении ее полномочий. В тот день индекс Московской биржи, на тот момент ММВБ, снизился на 1,4%, до отметки 1448,7 пункта. В последующие дни падение ускорилось, чему способствовали новости о пополнении референдума вопросами о присоединении к России, а также в связи с переносом даты голосования с мая на 16 марта. К дню голосования индекс ММВБ обвалился еще на 18%, до 1237,4 пункта — минимума с мая 2010 года.

Однако сами итоги референдума позитивно сказались на российском финансовом рынке. 17 марта индекс ММВБ вырос на 3,7%, до 1283,7 пункта, а через два с половиной месяца вернулся на уровни конца февраля. Этому способствовали нереализовавшиеся опасения участников рынка относительно санкций со стороны ЕС и США, которые хотя и были введены, но затрагивали в основном не экономику, а российских должностных лиц. В последующие годы санкции постоянно расширялись и начали оказывать большее влияние на рынок, так как начали затрагивать и реальный бизнес. Однако даже в таких условиях российский фондовый рынок активно развивался за счет прихода на рынок частных инвесторов, общее число которых за восемь лет выросло более чем в двадцать раз до 21 млн человек.

После присоединения к России республик Донбасса, Херсонской и Запорожской областей участники рынка также рассчитывают на дальнейшее восстановление рынка. По мнению директора по инвестициям УК «Открытие» Виталия Исакова, до конца года индекс Мосбиржи может подняться до 2300–3000 пунктов. Важным фактором поддержки представляются будущие дивидендные выплаты. «В сценарии восстановления дивидендных выплат — а это в конечном итоге происходило после каждого кризиса в истории российского рынка — акции с текущих уровней могут иметь кратный потенциал роста. Интересные идеи с текущих уровней можно найти практически в любом секторе — нефтегазовом, финансовом, потребительском, IT»,— отмечает господин Исаков. По его словам, сейчас мы надежно изолированы от мировой волатильности, и это действительно еще один повод поучаствовать в росте рынка ●

ТЕКСТ **Василий Синяев**



ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

ЕВРОПА СЖАЛИЛАСЬ НАД СВОЕЙ СТАЛЬЮ

ОЧЕРЕДНОЙ ПАКЕТ САНКЦИЙ ДАЛ ОТРАСЛИ ШАНС НА ВЫЖИВАНИЕ

Новые европейские санкции в отношении металлургии вызывали опасение в большей степени у европейского бизнеса. Запрет российских полуфабрикатов привел бы к убыткам европейских металлургических заводов, которые уже страдают от высоких цен на газ. Еврокомиссия приняла компромиссное решение и разрешила России в ближайшие два года поставлять необходимый для работы объем стали.

Евросоюз 6 октября в рамках восьмого антироссийского санкционного пакета расширил запрет на импорт стальной продукции, включив стальные слябы. По этому виду продукции российские металлурги являются ключевыми поставщиками в Европу.

Впервые санкции коснулись российской металлургии в марте, когда был запрещен импорт широкой номенклатуры стальной продукции: непокрытого горячекатаного и холоднокатаного стального проката, белой жести, нержавеющих горячекатаных и холоднокатаных стальных листов, арматуры, катанки, стального уголка, железнодорожной продукции и ряда видов бесшовных и сварных труб.

Новые же санкции в отношении слябов устроены таким образом, что до 2024 года не скажутся на российском импорте. Квоты предусматривают, что с 7 октября 2022 года до 30 сентября 2023 года России разрешено экспортировать 3,75 млн тонн. Аналогичный объем предусмотрен с 1 октября 2023 года по 30 сентября 2024 года. Объем в 3,7 млн тонн соответствует уровню поставок 2021 года.



Россия и сляб

Стальной сляб — это полуфабрикат, который используется в производстве плоского проката. Крупнейшим поставщиком сляба в Европу является НЛМК Владимира Лисина. Компания поставляет стальные полуфабрикаты на заводы в Бельгии, Франции и Италии, которыми она владеет совместно с бельгийским инвестиционным фондом SOGEPA, и свой завод в Дании. В отчетности НЛМК говорится, что поставки слябов на европейские активы компании составляют 2,4 млн тонн в год. Бизнес-модель этих заводов основана на производстве проката из полуфабрикатов, выпускаемых на основной площадке в Липецке. Прокат, произведенный в Европе, продается там же. В «Ренессанс Капитале» считают, что утвержденный ЕС объем квот позволит компании комфортно продолжать поставки в Европу. Представитель НЛМК заявил, что в компании оценивают потенциальное влияние нового европейского пакета санкций, а производственные активы получили временную возможность продолжить свою работу.

Несогласие с ограничениями по импорту стали из России выразила Бельгия, которая добилась двухлетнего переходного периода. Там опасались роста безработицы из-за убытков металлургических заводов. Как уточняло издание Echo, на заводах НЛМК в Бельгии работает 1,2 тыс. человек.

Европейская сталь гнется под давлением

В случае резкого отказа европейская металлургия встала бы на грань выживания. Высокие цены на газ уже сокращают рентабельность сталелитейной отрасли. В сентябре Европейская ассоциация сталелитейной промышленности заявила, что высокие цены на газ и электричество угрожают жизнеспособности сталелитейного сектора в Европе. В заявлении указывается, что иностранные производители не сталкиваются с таким же ростом цен на энергию, что позволяет им демпинговать и увеличивать поставки в Европу. Это приводит к закрытию заводов, падению производства и сокращениям персонала.

Накануне решения ЕС ряд крупных металлургических компаний Европы просили Еврокомиссию отказаться от идеи запрета российских слябов. Девять компаний в своем письме говорили, что 80% импорта полуфабрикатов приходится на Россию и Украину. После остановки украинских заводов альтернативы поставкам из России нет. Доступные альтернативы включают несколько находящихся под санкциями заводов в Иране и несколько производителей в Америке, которые заняты на рынках США и Мексики.

Замену российским слябам найти оперативно сложно даже в Азии. По оценкам BCS, крупнейшими странами по экспорту и импорту полуфабрикатов являются азиатскифе страны, но они взаимодействуют между собой, поставляя в другие регионы незначительные объемы. Крупнейший экспортер Индия поставляет 5 млн тонн полуфабрикатов, а Китай с Тайванем импортирует около 17 млн тонн. Но возить сталь из Азии дорого, что делает российские поставки жизненно важными для европейской металлургии

ТЕКСТ **Евгений Зайнуллин**
ФОТО **Дмитрий Лебедев**

ЧЕКИ ОСОБОГО НАЗНАЧЕНИЯ

ВАУЧЕРНОЙ ПРИВАТИЗАЦИИ В РОССИИ — 30 ЛЕТ

30 лет назад, в октябре 1992 года, в России начался процесс массовой приватизации государственных предприятий. Продавались активы за ваучеры — приватизационный чек получил каждый гражданин страны. Досталась же «всенародная собственность» далеко не всем и далеко не в равных долях. Таким образом в России появились собственники и акционеры компаний, началось формирование капиталистической экономики.

ТЕКСТ **Петр Рушайло**
ФОТО **Борис Кавашкин/ Фотохроника ТАСС, Валентин Соболев/ ТАСС**



ВАЛЕНТИН СОБОЛЕВ / ТАСС

Как задумали

1992 год стал годом кардинальных реформ в российской экономике. Начался он с объявления о переходе на свободное ценообразование (отказа от фиксированных цен на большинство товаров). «1992 год стал первым годом официально провозглашенных рыночных реформ, проводимых правительством Егора Гайдара и вошедших в историю как „шоковая терапия“. Эти реформы открыли шлюзы для частного предпринимательства. Цель реформ, которая так и не была достигнута, заключалась в том, чтобы добиться западных стандартов жизни за короткий исторический период»,— вспоминает профессор кафедры истории экономики РАНХиГС Александр Бессолицын.

Одним из главных элементов реформ стала приватизация — передача государственной собственности (а другой, если говорить о средствах производства, тогда, по сути, и не было) в частные руки. С формальной точки зрения процесс приватизации государственных предприятий начался еще во времена Советского Союза — к 1990 году соответствующая правовая база уже имелась. Малая приватизация начала проводиться весной 1991-го, но в силу небольших масштабов резонанса в обществе не вызвала: переходили в частные руки небольшие предприятия торговли и бытового обслуживания. Самым значительным фактом, пожалуй, стала продажа 49% акций КамАЗа в сентябре 1991 года: эти бумаги выкупали работники предприятия, а позднее — на конкурсе — юридические лица.

Реально масштабные процессы передачи госсобственности в частные руки начались уже после распада СССР и подписания президентом России Борисом Ельциным в конце 1991 года указа о госпрограмме приватизации на 1992 год, которая в июне 1992-го была одобрена парламентом страны (Верховным советом). По этой программе малые предприятия могли напрямую продаваться их работникам или на торгах, крупные же подлежали сперва акционированию, после чего их акции поступали в продажу, причем не менее 29% уставного капитала нужно было продавать на публичных аукционах за приватизационные чеки (ваучеры).



БОРИС КАВАШКИН / ФОТОХРОНИКА ТАСС

Массовая (ваучерная) приватизация стартовала с 1 октября и затронула в буквальном смысле слова каждого гражданина страны. Правительство оценило суммарные активы 250 тыс. российских госпредприятий (практически всей российской экономики) в 4 трлн руб. 35% из них (то есть на сумму 1,5 трлн руб.) планировалось распределить поровну между всеми гражданами страны, включая детей, выдав каждому приватизационный чек номинальной стоимостью 10 тыс. руб. Первоначально срок обращения ваучеров был установлен до конца 1993 года, но позднее был продлен до середины 1994-го.

Ваучер мог быть потрачен исключительно на покупку акций приватизируемых предприятий. Но ваучер был неименной ценной бумагой, поэтому его можно было продать с рук или обменять на что-то. Также был предусмотрен механизм коллективных инвестиций — чековых инвестиционных фондов (ЧИФов): можно было сдать ваучер в такой фонд в обмен на долю в нем, после чего, как предполагалось, фонды будут покупать на собранные ваучеры реальные активы, управлять ими и выплачивать акционерам их доли от вырученной прибыли.

Идея ваучерной приватизации пришла из советских времен: ее в 1980-х предложил экономист Виталий Найшуль, работавший тогда научным сотрудником Госплана СССР. Однако в начале 1990-х он был против ваучерной схемы. «Для нее нужно мощное государство, которое может перераспределять имущество в соответствии с принятой схемой приватизации. В 1981 году, когда я предложил ваучеры, такое государство еще существовало, в 90-х годах его точно не было. Мне было совершенно ясно, что у государства такой силы нет и обеспечить процесс ваучерной приватизации некому»,— пояснил он в интервью «Деньгам».

Впрочем, для российских властей на тот момент четкое соблюдение всех правил и схем и экономическая эффективность в целом не были первоочередными задачами — важнее было передать госсобственность в частные руки в кратчайшие сроки. Это был политический вопрос. «Мы знали, что каждый проданный завод — это гвоздь в крышку гроба коммунизма. Дорого ли, дешево, бесплатно, с при-



платой — двадцатый вопрос!» — признавался позднее идеолог и организатор приватизации вице-премьер Анатолий Чубайс (цитата по ТАСС).

Как получилось

Раздача ваучеров началась 1 октября в отделениях Сбербанка, при этом взималась комиссия в 25 руб.— сумма небольшая относительно средней зарплаты того времени (8,9 тыс. руб.). Всего было выдано 144 млн ваучеров.

«Первые 18 аукционов были проведены в декабре 1992 года. К февралю 1994 года было проведено 9,3 тыс. аукционов, на которых было продано 52 млн ваучеров. Первый этап ваучерной приватизации завершился к 1 июля 1994 года, в результате него 70% мелких предприятий было приватизировано»,— вспоминает Александр Бессолицын. В основном эти предприятия относились к сферам торговли, общественного питания, бытового обслуживания. На том этапе было также создано и зарегистрировано порядка 190 тыс. малых предприятий.

Как люди использовали полученные ваучеры, оценки разнятся. Во многом, видимо, потому, что бумаги были обезличенными и организовать более или менее корректный учет их оборота было трудно. По некоторым оценкам, ЧИФы аккумулировали порядка 25–30% ваучеров, еще 35–50% граждане вложили самостоятельно (преимущественно в предприятия, где работали) и 25–40% — просто продали. ЧИФов было создано более 650, выжило немногим более 150 (позднее они были преобразованы в ПИФы). Причиной этого позже сами организаторы реформы называли непрофессионализм менеджмента и «банальное воровство».

Продажа шла по крайне низкому и волатильному курсу (он колебался от $5 до $40), что абсолютно не соответствовало знаменитому посулу Анатолия Чубайса, уверявшего, согласно легенде, что со временем за ваучер можно будет купить два автомобиля «Волга». Столь низкий курс объяснялся избытком предложения: большинство россиян просто не понимали, что за «бумажки» им выдали, и предпочитали от них избавиться.

С самостоятельной покупкой акций были сложности, особенно если речь шла не о закрытой подписке на предприятии, где работаешь, а об аукционе. Именно чековые аукционы стали самым уязвимым местом ваучерной приватизации. Процедура предполагалась открытой. Фактический же контроль над акционированием и проведением аукционов оказался в руках не государства, а директоров предприятий, которых приход новых владельцев «со стороны» не радовал, особенно на фоне заявлений руководителей правительства, что экономический смысл приватизации — приход новых собственников, которые обеспечат замену не умеющих работать в рыночных условиях менеджеров советского образца на новых, более эффективных.

Ситуация усугублялась и явной дешевизной предложения. Довольно быстро выяснилось, что сумма в 4 трлн руб., в которую оценили постсоветские предприятия, основывалась на оценке их балансовой стоимости, которую проводили в 1984 году. Оценка выглядела сильно заниженной, особенно на фоне галопирующей: только с начала 1991-го по середину 1992-го цены выросли в 30 раз. В таких условиях контроль над реальными активами становился в прямом смысле слова дороже денег. Это понимали и многочисленные скупщики ваучеров — как спекулянты, стремившиеся их перепродать (бумаги, кстати, торговались на биржах), так и те, кто стремился собрать большой пакет для получения контроля над определенными активами.

В результате процесс приватизации оказался не прозрачным. Особенно при продаже на специализированных чековых аукционах акций крупнейших и наиболее «лакомых» предприятий страны. К примеру, по данным «РИА Новости», в Москве за один приватизационный чек на аукционе можно было получить 50 акций ОАО «Газпром», в Московской области — 300 акций, а в Республике Марий Эл — 5900 акций.

Вершки и корешки

Контролировать менеджмент и организаторов аукционов было сложно: у государства не хватало на это ни ресурсов, ни реальных силовых или административных рычагов. Прогноз Виталия Найшуля сбылся. «В условиях слабой власти случилось то, что и должно было случиться: кто на чем сидел, тот то и получил»,— констатировал он. «В СССР в силу исторических условий не было опыта предпринимательской деятельности на протяжении почти 70 лет, требовалась дополнительная работа по разъяснению целей и задач приватизации и четких правил ее проведения»,— считает Александр Бессолицын. Он напоминает, что реформы были начаты с отпуска цен, что резко обесценило вклады граждан и не позволило большинству полноценно участвовать в приватизации. Ваучерная приватизация, по его мнению, себя не оправдала. Значительное число граждан не знало, куда вложить свои ваучеры: их либо продали за копейки, либо оставили на память. «Позднее сам Гайдар признавал, что основными социальными группами, которые резко разбогатели в тот период, оказалась часть чиновников и директорского корпуса, директора кооперативов, созданных при госпредприятиях, и „комсомольский бизнес“»,— вспоминает Александр Бессолицын.

«Считается, что от ваучерной приватизации выиграли так называемые красные директора и советские партийные и комсомольские функционеры, которые не всегда имели знания и опыт управления бизнесом в новых рыночных условиях, поэтому постепенно фактическими бенефициарами стали крупные финансово-промышленные группы»,— говорит проректор по научной работе Финансового университета Светлана Солянникова. Отсутствие поддержки ваучерной приватизации со стороны населения и слабость государства, которое ее проводило, привели к монополизации в стратегических отраслях экономики, переходу права собственности от тех, кто получил собственность на начальном этапе приватизации, к крупным финансовым и промышленным корпорациям. «В результате сейчас в России больше миллиардеров, чем в любой стране, за исключением США, а экспорт промышленной продукции (без экспорта металлопродукции и минеральных удобрений) в общем объеме экспорта не превышает 10%, тогда как в 1980-е годы в СССР он занимал 35–40%»,— добавляет она.

Среди положительных итогов ваучерной приватизации Светлана Солянникова называет, во-первых, формирование корпоративного сектора экономики, финансового рынка и его инфраструктуры, во-вторых — расширение источников инвестиций в экономику России. «Приватизация позволила окончательно легализовать рыночные отношения, насытить потребительский рынок, предпринять попытку структурной перестройки промышленности»,— считает Александр Бессолицын ●

НОВИКОМБАНК
АО АКБ «НОВИКОМБАНК»

«НОВИКОМБАНК ПОШЕЛ НА БЕСПРЕЦЕДЕНТНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ КЛИЕНТОВ»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ НОВИКОМБАНКА ЕЛЕНА ГЕОРГИЕВА О РАЗВИТИИ БИЗНЕСА В НЕПРОСТЫХ УСЛОВИЯХ

Сегодня российская банковская система работает в беспрецедентных условиях. С одной стороны, санкционные ограничения, закрытие доступа к международным рынкам капитала; с другой — структурная трансформация экономики и новые стратегические задачи, для решения которых промышленности потребуются существенные объемы финансирования, включая значительное кредитное плечо. О том, как живется банкам в таких непростых условиях и где искать новые точки роста для бизнеса, в интервью «Деньгам» рассказала председатель правления Новикомбанка **Елена Георгиева**.

Новикомбанк оказался в числе банков, на которые пришелся сильный санкционный удар. Насколько эти ограничения стали для вас неожиданными и как вы с этим справились?

— Новикомбанк уже давно на рынке: в следующем году у нас юбилей — 30 лет со дня основания. В жизни банка были разные периоды, но мы всегда справлялись со всеми задачами и уверенно смотрели в будущее. Надеемся, что и этот год, несмотря на все вызовы, не станет исключением. Мы в это искренне верим и делаем для этого все возможное, а порой и невозможное. Ведь наши клиенты — это ключевые предприятия промышленности, которые сейчас работают в непрерывном режиме. И наш долг — оказывать им всю необходимую финансовую поддержку в текущих условиях!

Что касается санкций, могу сказать следующее. Являясь опорным банком государственной корпорации «Ростех» и российской промышленности, Новикомбанк в своей стратегии всегда предусматривал несколько экономических сценариев, в том числе и сценарий с различными внешними ограничениями. Ведь санкции — это не что-то новое: целый ряд наших клиентов уже давно работают в условиях санкционного давления. Поэтому для нас санкции не стали большой неожиданностью, бизнес-модель банка во многом была к этому готова. Мы спасли все сбережения наших вкладчиков, сделали это быстро и аккуратно — так, что наши клиенты даже не заметили. Обслуживание наших клиентов не останавливалось ни на минуту. Мы продолжаем проводить клиентоориентированную политику и наращивать объемы кредитования ведущих предприятий российской промышленности в соответствии с утвержденными акционером планами деятельности.

— Насколько банк был уязвим с точки зрения валютной позиции и портфеля ценных бумаг?

— Банк обладает минимальной открытой валютной позицией, минимальной подверженностью риску при оценке торгового портфеля, что позволяет ему преодолевать волатильность рынка. В портфеле банка превалируют заемщики, устойчивые к шоковым явлениям в экономике.

— Отдельный вопрос, связанный с санкциями,— это импортозамещение. Удалось ли банку перейти на отечественное программное обеспечение?

— Вы знаете, задача перехода на отечественное программное обеспечение акционером была поставлена уже давно, и мы ее планомерно выполняли. Введенные санкции просто ускорили финальную стадию перехода на собственный процессинг на базе отечественного софта. Это позволило нам обрести технологическую независимость и обеспечить бесперебойность обслуживания клиентов.

Вторая тема — это перестройка терминальной сети и переход на банкоматы отечественных производителей. Мы уже тестировали пилотную модель аппарата и остались довольны.

— Согласно данным ЦБ, банковский сектор фиксирует значительные убытки. Недавно вы подвели итоги за девять месяцев. Можете ли раскрыть финансовые результаты Новикомбанка?

— Даже в таких условиях банк сохраняет прибыльность. По итогам девяти месяцев чистая прибыль Новикомбанка превысила 15 млрд руб., что уже больше, чем за весь 2021 год, и хочу подчеркнуть, что это не бумажный результат, а реальный доход без всяких послаблений. Размер капитала достиг почти 80 млрд руб., его рентабельность превысила 27%. Таким образом, несмотря на все ограничения, нам удается сохранять положительную динамику по ключевым показателям деятельности.

Высокие результаты работы банка подтверждаются кредитными рейтингами, которые нам присваивают независимые рейтинговые агентства. Даже в этом году нам удалось не только подтвердить, но и повысить кредитный рейтинг. В текущих экономических условиях такая оценка нашей работы особенно ценна.

— Каким образом удалось получить такую прибыль на падающем рынке?

— Главный фактор — наш бизнес-профиль, в рамках которого мы специализируемся на корпоративном кредитовании ключевых высокотехнологичных предприятий.

Но, конечно же, при этом мы соблюдаем все требования банковского регулирования и всегда придерживаемся консервативной риск-политики. Кроме того, мы давно и очень хорошо знаем своих клиентов, глубоко погружены в их деятельность, в их проекты, с многими из которых они к нам приходили на самых ранних стадиях. Мы внимательно следим за их реализацией. Это помогает нам контролировать ситуацию и грамотно управлять рисками.

— Насколько увеличился кредитный портфель банка с начала года?

— Как я уже сказала, мы не останавливали свою деятельность. Да, конечно, в начале года, в период максимальной экономической турбулентности,

ТЕКСТ **Ольга Иванова**
ФОТО **предоставлено пресс-службой Новикомбанка**



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ НОВИКОМБАНКА

когда ключевая ставка Банка России достигала значений в 20% в целом по рынку, кредитование было практически остановлено. Но эту ситуацию удалось быстро исправить благодаря специальным мерам господдержки, которые были оперативно запущены правительством. В частности, я имею в виду механизмы льготного кредитования системообразующих предприятий. Это существенно поддержало их текущую деятельность. Далее согласованные действия Банка России и правительства стабилизировали ситуацию в экономике. В третьем квартале предприятия активизировались, и мы выдали около 150 млрд руб. кредитов промышленности. По итогам года мы ожидаем, что наш кредитный портфель увеличится на 15%.

Хочу отдельно отметить, что в рамках значимых отраслевых мероприятий в 2022 году Новикомбанк заключил соглашения на сумму порядка 250 млрд руб. Предоставление в их рамках финансирования и сопровождение контрактов и есть дальнейшие точки роста портфеля банка.

— К вопросу о ключевой ставке. Ранее сообщалось, что в то время, как ключевая ставка резко ушла вверх, Новикомбанк зафиксировал базовую ставку для корпоративных заемщиков на уровне 9,5% годовых. То есть банк фактически взял этот убыток на себя?

— Да, все верно. Я уже подробно рассказывала об этом ранее, поэтому сильно повторяться не буду, скажу главное. Когда ключевая ставка существенно выросла, клиенты были в полной растерянности: их бизнес-модель не выдерживала такой стоимости заемного финансирования. Но в то же время наши клиенты не могли остановить свою деятельность ни на секунду. И тогда мы с согласия акционера заморозили для них базовую ставку на уровне 9,5% годовых на три месяца, пока значение ключевой ставки не снизилось. Реализовав эту инициативу, мы недополучили порядка 3 млрд руб., но зато поддержали промышленность. Как оказалось, Новикомбанк стал единственным, кто пошел на такие беспрецедентные меры поддержки. Также мы уже запустили ряд собственных программ финансирования предприятий промышленности, и этот опыт уже послужил примером, которому следуют и другие банки в отношении своих клиентов.

Помимо крупных предприятий мы зафиксировали ставку и компаниям малого и среднего бизнеса. Для многих из них это стало критически важной поддержкой, которая позволила в буквальном смысле сохранить бизнес.

— ЦБ рекомендовал банкам не раскрывать отчетность и разрешил ряд кризисных послаблений. Насколько эти меры были актуальны для Новикомбанка и сохраняется ли их необходимость сейчас?

— На этот вопрос я бы хотела ответить несколько шире, чем про отчетность. Безусловно, в новых условиях, когда все прежние правила, на которые ориентировалась банковская система, просто перестали работать, без тех оперативных, последовательных и взвешенных шагов, которые были предприняты Банком России, банковская система вряд ли бы справилась.

Работа ЦБ, который к тому же сам попал под санкции, в режиме 24/7 была крайне профессиональна. Принятые меры поддержки помогли кредитным организациям справиться с экономическим шоком и достаточно быстро стабилизировать ситуацию на финансовом рынке. Также большую работу по формированию консолидированной позиции банковского сообщества и доведения ее до регулятора проводила и профильная Ассоциация банков России.

Оценивая необходимость применения послаблений, Новикомбанк в феврале провел два стресс-сценария: первый — с учетом случившихся факторов, второй — с учетом послаблений. При курсе выше 100 руб. за доллар прогнозы значений отдельных показателей ухудшались. Но по мере нормализации ситуации мы приняли решение не применять никакие послабления ЦБ. В течение всего года банк с существенным запасом выполняет все нормативные требования регулятора.

«Мы уже запустили ряд собственных программ финансирования предприятий промышленности»

— За счет чего Новикомбанк сейчас может конкурировать по стоимости кредитов с крупными игроками?

— Банк последовательно в рамках диверсификации своей ресурсной базы снижал стоимость собственного фондирования. Также этому поспособствовало повышение кредитных рейтингов, что позволило нам как расширить доступ к источникам пассивов, так и увеличить объемы привлечения. В первую очередь мы заключили соглашения о размещении средств с лидерами российской промышленности, мы аккредитованы для привлечения средств как федеральных, так и региональных министерств, ведомств, фондов.

Кроме того, с целью снижения стоимости заемных средств для клиентов Новикомбанк является участником всех ключевых механизмов кредитования промышленности, в рамках которых предприятия могут участвовать в государственных программах на различные цели, включая реализацию проектов импортозамещения.

У Новикомбанка нет непрофильных расходов. Все имеющиеся ресурсы банк централизованно направляет на разработанные совместно с акционером собственные уникальные программы финансирования, оказывая всестороннюю поддержку промышленности.

— Осенью, несмотря на снижение ключевой ставки, банки начали поднимать ставки для физлиц, включая ипотеку. Как в Новикомбанке смотрят на этот тренд? Вы повысили ставки?

— Отвечу коротко: не повышали. Конечно, сейчас сложно планировать на долгосрочную перспективу, ситуация меняется быстро, и мы тоже зависим от того, какая будет стоимость фондирования для банков. Но в текущих условиях у нас таких планов нет. У банка есть запас прочности и ликвидность, а за сверхприбылью мы не гонимся, тем более когда речь идет о работниках предприятий промышленности, которые сейчас работают в три смены. И наша задача — максимально их поддержать.

В заключение хочу сказать, что акционер ставит нам совершенно амбициозные цели в эти непростые времена и, естественно, вся наша бизнес-модель направлена на поддержание ключевых отраслей экономики, но, более того, нам это нравится. Мы гордимся тем, что мы вовлечены в такие важные проекты государственного масштаба! Именно в этом мы видим свою миссию

ФРС НАПУГАЛА ИНВЕСТОРОВ

УПРАВЛЯЮЩИЕ ОПАСАЮТСЯ РЕЦЕССИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА ФОНЕ ВЫСОКИХ СТАВОК

Надежды на стабилизацию денежно-кредитной политики ФРС США не оправдались. Результат — массовая распродажа рисковых активов. По данным Emerging Portfolio Fund Research, в минувшем месяце международные инвесторы забрали из фондов акций $9,3 млрд, что вдвое выше оттока месяцем ранее. Худшую динамику демонстрируют фонды Европы и развивающихся стран, которые страдают из-за активного роста ставок в мире. Из общего тренда выбиваются фонды Китая и России, интерес к которым поддерживается внутренними факторами.

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

Августовское затишье, как и ожидали управляющие, оказалось недолгим и с началом осени сменилось активным исходом инвесторов. Об этом свидетельствуют данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR). По оценке «Денег», основанной на отчетах Bank of America (BofA), учитывающих данные EPFR, за пять недель, завершившихся 5 октября, чистый отток инвестиций из всех категории фондов акций составил $9,3 млрд. Это вдвое выше оттока, наблюдавшегося месяцем ранее.

Основной отток средств пришелся на классические фонды акций — long-only. За минувший месяц клиенты таких фондов вывели из них свыше $50 млрд, что на $20,5 млрд больше объема средств, выведенного месяцем ранее. В то же время привлечения в биржевые фонды — ETF — выросли по сравнению с показателем предыдущего отчетного периода на $16 млрд, почти до $41 млрд.

Ставка на рецессию

Усилившееся бегство международных инвесторов из акций связано с опасениями относительно судьбы мировой экономики на фоне повышения ставок центральными банками развитых и развивающихся стран. По данным Bloomberg, с начала года более чем в 90 странах мира произошло повышение ставок. Причем в половине из них финансовые регуляторы осуществили пересмотры на 75 базисных пунктов (б. п.) и более за один раз. Многие осуществляли такие пересмотры неоднократно. Эти шаги, по мнению экспертов Bloomberg, самые масштабные в части ужесточения денежно-кредитной политики за последние 15 лет.

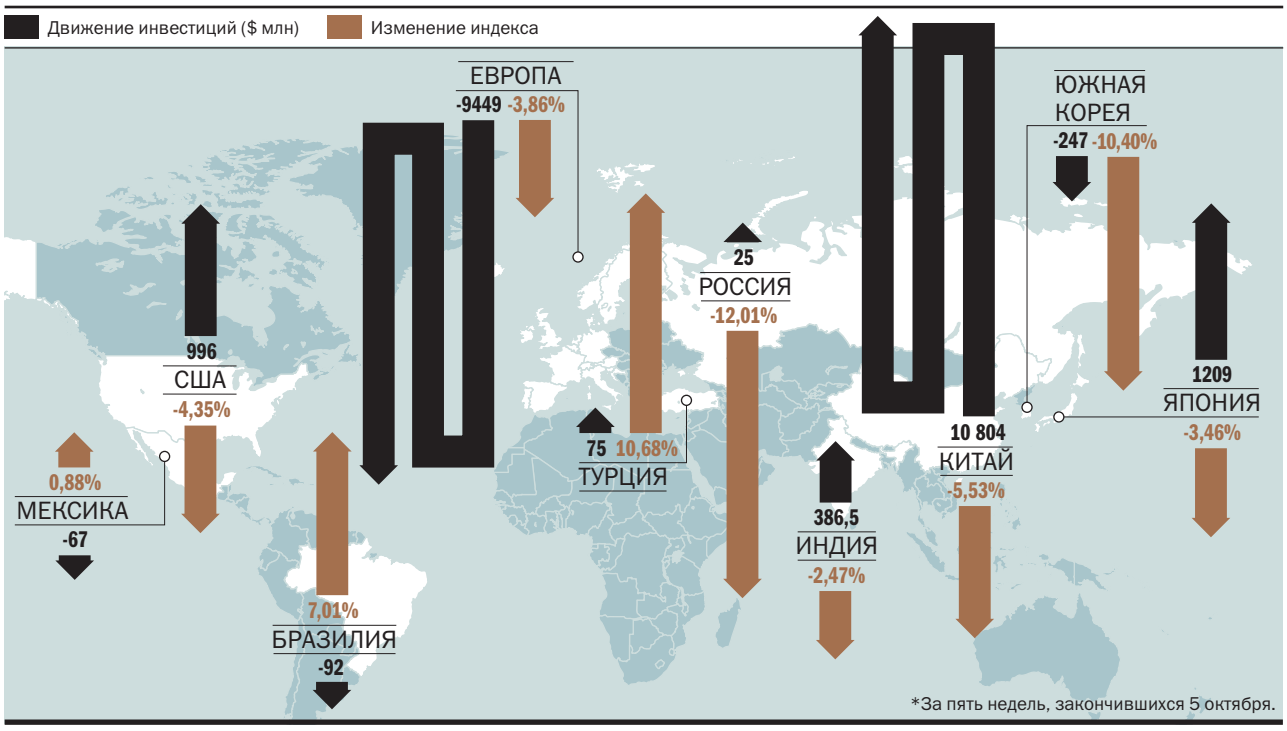
Наибольшее беспокойство при этом вызывает агрессивность повышения ключевой ставки в США. 22 сентября ФРС США, как и обещал в августе ее глава Джером Пауэлл, повысила ставку сразу на 0,75 б. п., до 3–3,25%, максимума с начала 2008 года. Это уже пятое повышение ставки в этом году, из которых трижды она повышалась на 0,75 б. п. На достигнутом уровне американский финансовый регулятор не намерен останавливаться. По итогам сентябрьского заседания медианный прогноз членов Федерального комитета открытого рынка (FOMC) предполагает, что к концу этого года ставка достигнет 4,25–4,5%, а уже в 2023 году поднимется до отметок 4,5–4,75%, затем будет снижаться, но оставаться выше долгосрочного нейтрального уровня на всем горизонте по 2025 года. «Это рекордные уровни ставки ФРС с 2007 года, и регулятор идет к ним максимально быстро с 1980-х годов»,— отмечает руководитель отдела макроэкономического анализа ФГ «Финам» Ольга Беленькая.

Повышение ставок в мире негативно для экономики, так как создает проблемы для рефинансирования текущих долгов, общий объем которых превышает 350% глобального ВВП. «Ожидания более высоких ставок, с одной стороны, снижают фундаментальные оценки на рынке акций (дисконтируются на стоимость капитала — макроуровень), с другой стороны — увеличивают риск рецессии, а значит, уже под угрозой прибыли самих компаний»,— полагает финансовый аналитик Accent Capital Сергей Федянин.

В итоге инвесторы все меньше готовы рисковать, что ведет к уменьшению вложений в акции. По данным опроса глобальных управляющих, проведенного в сентябре аналитиками BofA, число портфельных менеджеров, доля вложений в акции у которых оставалась ниже индикативного уровня, на 52% превысило число тех, у которых эта доля была выше. За месяц перевес пессимистов увеличился вдвое. Столь негативно инвесторы не смотрели на акции ни разу с начала подобных исследований, которые ведутся уже несколько десятков лет.

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ*

Источники: Bloomberg, BofA, Midlincoln Research, Investfunds.





GETTY IMAGES

Аутсайдеры

Беспокойство относительно состояния мировой экономики сильнее всего ударило по фондам, ориентированным на вложения в акции компаний развитых стран. По данным EPFR, суммарный отток с фондовых рынков developed markets в минувшем месяце составил почти $13 млрд, что в четыре раза выше оттока, зафиксированного месяцем ранее ($3,6 млн). «Когда инвесторы выходят из всех классов активов, аутсайдерами становятся наиболее крупные по капиталоемкости рынки, к которым как раз и относятся рынки developed markets»,— поясняет поведение международных инвесторов Сергей Федянин.

Наиболее интенсивно международные инвесторы забирают деньги из фондов акций европейских компаний. За последние четыре недели клиенты таких фондов вывели из них более $9,5 млрд. По данным BofA, в сентябре число управляющих с долей таких бумаг в портфеле ниже индикативного уровня на 42% превышало число тех, у кого показатель был выше. Это худший результат в истории наблюдений. Непрерывное бегство из европейских активов продолжается 34 недели подряд, за которые было выведено $98 млрд.

В последний раз так интенсивно управляющие «бежали» с европейского рынка в 2019 году. Три года назад на фоне торговой войны, объявленной США европейским странам, а также запущенного процесса выхода Великобритании из ЕС международные инвесторы вывели из региона за первые три квартала 2019 года свыше $100 млрд. Текущее бегство вызвано энергетическим кризисом в регионе на фоне тяжелой геополитической обстановки вокруг Украины. По оценкам аналитиков рейтингового агентства Fitch, ВВП еврозоны снизится на 0,1% в 2023 году из-за последствий газового кризиса (в июне прогнозировался рост на 2,1%).

С начала осени инвесторы потеряли интерес и к американским акциям, которые в августе пользовались высоким спросом. По итогам отчетного периода чистый приток в фонды США составил $1 млрд против притока в $12 млрд месяцем ранее. По словам аналитика «КСП Капитал УА» Михаила Беспалова, политика ФРС, которая ставит во главу угла борьбу с инфляцией, а перспективы экономического роста отходят на второй план, больно бьет не только по мировой, но и американской экономике. «Экономика США, согласно финальной оценке ВВП за второй квартал, снижается на протяжении двух кварталов подряд. Заметного роста в третьем квартале также не ожидается. При этом стоимость финансирования растет — доходность десятилетних гособлигаций США обновила максимумы с октября 2008 года, в моменте поднявшись выше 4%»,— отмечает господин Беспалов.

Китайский противоток

Из общей картины выбиваются фонды, ориентированные на рынок акций Китая. За месяц такие фонды привлекли от клиентов почти $11 млрд, что в четыре раз больше притока месяцем ранее, это максимальный месячный результат с апреля. С начала года международные инвесторы вложили в такие фонды $58,5 млрд, что больше результата за весь 2021 год ($49 млрд).

Такие инвестиции привлекают международных инвесторов противоположной по отношению ко всему миру денежно-кредитной политикой Народного банка Китая (НБК). Как отмечает персональный брокер «БКС Мир инвестиций» Артур Беджанов, в отличие от большинства стран мира, особенно развитых, НБК проводит смягчающую политику: понижает ставку, вливает дополнительную ликвидность, контролируемо ослабляет юань. В последнюю неделю сентября Народный банк Китая влил в финансовую систему страны 868 млрд юаней ($122 млрд). НБК предоставил банкам 521 млрд юаней в рамках семидневных операций обратного репо по ставке 2% годовых, а также 357 млрд юаней по 14-дневным операциям репо по ставке 2,15% годовых. «Локальным позитивным фактором является постепенное ослабление коронавирусных ограничений и регуляторного давления на бизнес»,— отмечает Артур Беджанов.

Из остальных рынков развивающихся стран оттоки в основном усиливались. По данным EPFR, отток средств из фондов emerging markets составил в минувшем месяце $9,6 млрд, что почти в семь раз выше оттока месяцем ранее. «Рынки EM двигаются в фарватере развитых рынков с ужесточением монетарной политики, растущей инфляцией, снижающимися прогнозами бизнеса по выручке и прибыли под соусом продолжающейся геополитической напряженности»,— отмечает Артур Беджанов.

Наряду с китайскими фондами из общей картины выбивались российские фонды акций. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, в сентябре чистый приток средств в розничные ПИФы акций (ОПИФы и БПИФы) составил 1,5 млрд руб., что сопоставимо с оттоком в августе. Это первый положительный результат с февраля текущего года. В долларовом выражении привлечения превысили $25 млн, что более чем на 10% выше потерь августа. «Если до конца июля был хороший момент для вложений в долговые инструменты, где еще можно было зафиксировать высокую доходность, то после снижения ключевой ставки на первый план вышел рынок акций. Так, российский рынок с начала августа показывал очень хорошую динамику — с начала августа по середину сентября вырос на 20%, соответственно, фонды акций показывали очень хорошие результаты»,— отмечает руководитель отдела продаж УК «Первая» Андрей Макаров.

Прогноз

До конца года продажи на мировых рынках акций могут продолжиться, считает большая часть опрошенных «Деньгами» экспертов. По оценкам Артура Беджанова, рынки Европы и США могут «похудеть» на 25–30%, повторив сценарий кризиса 2007–2008 годов. Менее драматичный сценарий аналитики ожидают на китайском и российском рынках. «Российский фондовый рынок может просесть на 10–15% с последующим резким ростом»,— не исключает господин Беджанов.

Глобальные распродажи закончатся только после того, как ФРС возьмет под контроль инфляцию. «В краткосрочной перспективе переломить тенденции могут хорошие (свидетельствующие о существенном снижении) данные по инфляции за сентябрь, в более долгосрочной — устойчивое снижение роста цен и смягчение монетарной политики соответственно»,— считает директор инвестиционного департамента Wealth Management Алексей Потапов.

На рынке не исключают, что ФРС США может и сама потерять решимость в борьбе с инфляцией. Этому могут поспособствовать ноябрьские выборы в Конгресс США. «При поражении демократов или даже перед выборами могут быть объявлены новые стимулирующие программы»,— полагает Сергей Федянин.

Политика мировых центробанков имеет слабое влияние на российский рынок, для него важно будет развитие ситуации вокруг России и Украины, а также заседание G20 в ноябре. «В России можно ждать разворота тенденции при достижении мирных соглашений в политической плоскости, трансформации внутренней системы устройства и выходе на частичное послабление санкций»,— считает Артур Беджанов ●

ИНВЕСТОРЫ ДЕРЖАТ РУКУ НА ПУЛЬСЕ

О РОЛИ НАРОДНЫХ МАСС НА РЫНКАХ АКЦИОНЕРНОГО И ДОЛГОВОГО КАПИТАЛА

В 2022 году частные инвесторы стали ключевой движущей силой на российском фондовом рынке. Они с интересом смотрят не только на ценные бумаги российских эмитентов, но и на новые размещения акций и облигаций. В отсутствие международных капиталов перед компаниями стоит задача выстроить эффективные коммуникации с розничными инвесторами, что поможет привлечь средства для развития и уменьшить волатильность торгуемых ценных бумаг. Как коммуникации влияют на котировки, разбирались «Деньги».



GETTY IMAGES

Большие перемены

В 2022 году на российском фондовом рынке и в экономике произошли радикальные перемены. Крупные государственные и частные банки попали в американский SDN-лист, была заморожена часть золотовалютных резервов ЦБ, заблокирована большая часть российских инвестиций в иностранные ценные бумаги, и на этом список ограничительных мер не заканчивается. Все это привело к изоляции российского рынка, чему способствовали и внутренние контрсанкции. Среди ответных мер была и блокировка счетов иностранных инвесторов. С одной стороны, данный шаг спас рынок от массового бегства международных инвесторов, которые до кризиса занимали около половины всего free float акций российских эмитентов. С другой стороны, рынок лишился значительной части ликвидности. По оценкам «Денег», основанным на данных Московской биржи, за первое полугодие 2022 года объем торгов акциями составил 4,8 трлн руб., что почти втрое ниже показателя за аналогичный период 2021 года.

Вместе с тем на рынке резко выросла роль частных инвесторов. По данным Московской биржи, доля физических лиц в объеме торгов акциями в августе составила 76,2%, тогда как годом ранее показатель был почти вдвое ниже. Этому способствует продолжающаяся активная работа профучастников по привлечению таких инвесторов на фондовый рынок. По данным биржи, по итогам августа число физических лиц, имеющих брокерские счета, превысило 21,2 млн человек. С начала года число инвесторов выросло более чем на 4,2 млн человек. Выходит, что счета имеет каждый четвертый экономически активный житель страны. Еще пять лет назад таковых было почти в 20 раз меньше.

Новые и старые клиенты продолжают наращивать вложения в ценные бумаги. По данным ЦБ, по итогам первого полугодия чистые покупки физическими лицами ценных бумаг на фондовом рынке составили 222 млрд руб., что вчетверо меньше показателя аналогичного периода 2021 года. В то же время из розничных ПИФов (ОПИФов и БПИФов) было выведено за полугодие почти 40 млрд руб. «С начала февраля чистый приток капитала в российский рынок ценных бумаг через сервис компании составил 70 млрд руб.»,— отмечает руководитель отдела развития социальных сервисов «Тинькофф Инвестиции» Александр Кралькин.

Невозвращение нерезидентов

Еще год назад на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ-2021) на сессии «Розничная вакцина для российских рынков капитала» говорили о значимости частных инвесторов. Растущую роль физических лиц на фондовом рынке тогда признавали профучастники рынка и представители компаний, но при первичных размещениях акций, которыми изобиловал 2021 год, эмитенты по-прежнему отдавали предпочтение крупным институциональным инвесторам, и чаще всего иностранным. Когда возвращения нерезидентов уже никто не ждет, внутренний рынок и компании могут рассчитывать только на локальных инвесторов, но только широкая розница сохранила интерес к инвестициям на фондовом рынке. Частные инвесторы на фоне падения ставок по вкладам, которые опять перестали покрывать высокую инфляцию в стране, вновь вынуждены искать им альтернативу. При этом все больше привлекает таких инвесторов участие в первичных размещениях акций и облигаций, которые обычно более маржинальны, чем покупка на вторичном рынке, но спряжены с большим риском. По оценкам «Денег», в последние месяцы на рынке прошло несколько размещений облигаций, в которых участвовало несколько тысяч физических лиц. Например, при дебютном размещении рублевых облигаций «Каршеринг Руссия» (операционная компания каршеринга «Делимобиль») были удовлетворены заявки более 8 тыс. частных инвесторов, а в размещении ГК «Самолет» таковых было более 13 тыс. В SPO акций Positive Technologies, состоявшемся 28 сентября, участвовало более 10 тыс. человек.

Инфоголод инвесторов

Работать с частными инвесторами нужно не только в процессе первичных или вторичных размещений, но и при обращении ценных бумаг. «Считается, что за инвесторов должно отвечать специальное подразделение IR (Investor Relations). Сейчас же такое время, когда меняется все: трансформируются профессии и PR-, и IR-специалиста»,— отметила исполнительный директор EM Russia Анна Василенко в ходе сессии «Пра-

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



вила пикапа: как пиарщикам и айрщикам найти путь к сердцу и кошельку 20 миллионов инвесторов?» в рамках Baltic Weekend. Пренебрежение новостной активностью может привести к потерям в капитализации компании, предупреждают участники рынка. По данным исследования GP LongLifeLab Ventures, связь между присутствием компании в крупнейших СМИ и котировками ее акций выявлялась в 94% случаях.

Актуальность коммуникаций с частными инвесторами резко выросла на фоне того, что многие российские компании перестали публиковать операционные и финансовые отчетности. Это усложняет поиск инвестиционных идей, и физлица вынуждены отыгрывать любые слухи, которые появляются на рынке. По словам директора по работе с инвесторами Segezha Group Елены Романовой, люди суперголодны до информации, до коммуникации с компаниями и, когда она дает какой-то действительно интересный контент, они с удовольствием его потребляют, внимательно все читают, суперактивно благодарят.

Вместе с тем для розничных инвесторов необходимо адаптировать информационные материалы, чтобы они были просты в понимании, но и не вели к повышению рисков. По мнению Александра Кралькина, компаниям нужно менять язык общения. «Классический вариант — огромный отчет с множеством цифр и таблиц — массовый инвестор не воспринимает. Им нужно четко транслировать короткие месседжи, помогать делать выводы»,— советует эмитентам господин Кралькин.

«Люди, на которых мы ориентируемся, в большинстве своем не могут распыляться на сотни каналов, а потому отдадут предпочтение самому полезному»

Важность работы именно с частными инвесторами растет на фоне появления многочисленных блогеров, телеграмм-каналов, которые могут оказывать сильное влияние на этого неискушенного потребителя контента. «Все это может стихийно увеличить или уменьшить капитализацию без участия компании. Поэтому очень важно развивать свои корпоративные медиа, чтобы инвесторы могли прийти и перепроверить информацию»,— отмечает руководитель управления по коммуникациям и работе с инвесторами компании «Северсталь» Владимир Залужский.

Наглядным примером эффективной коммуникации компании с инвесторами стал пожар на складе Ozon. 3 августа на торгах Московской биржи депозитарные расписки компании уверенно поднимались на 6,5%, до 1283 руб., но оптимизм в бумагах был омрачен сообщениями о том, что в Подмосковье произошел крупный пожар на складе компании. Эта новость вызвала продажи и обвал котировок почти на 10%, до 1158,5 руб. Компания оперативно начала разъяснять владельцам товаров, покупателям, что будет делать в таких условиях, как будет компенсировать их потери, к тому же ущерб от пожара был оценен как некритичный. В итоге инвесторы позитивно расценили услышанное, и уже по итогам 4 августа расписки Ozon прибавили в цене более 13% и достигли отметки 1360 руб. «Розничные инвесторы попали в наш фокус практически сразу после выхода на IPO, ведь среди них есть множество продавцов, работающих через наш маркетплейс»,— отмечает директор по B2B-маркетингу и бизнес-коммуникациям Ozon Мария Заикина.

Соцсети для розничных инвесторов

Для продуктивной работы с частными инвесторами мало собственных каналов продвижения информации, компаниям стоит идти и в специализированные медиа для инвесторов, созданные самими инвесторами или брокерами. Сеть для трейдеров WhoTrades, запущенная компанией «Финам» в 2010 году, стала одной из первых социальных сетей в России, в 2015 году появилась российская версия социальной торгово-инвестиционной сети eToro, в 2016 году ИК «Атон» запустила соцсеть «Атон Space» для частных состоятельных клиентов, в 2019 году свой продукт предложил клиентам и «Тинькофф» — «Пульс».

Но не все они оказались одинаково востребованы инвесторами и компаниями. Например, в сети «Тинькофф Инвестиции» «Пульс» зарегистрировано более 2,3 млн инвесторов и 30 эмитентов, чьи активы суммарно составляют 36–40% индекса MOEX. «В „Пульсе“ компании могут посмотреть фидбэк: можно увидеть слепок того, что о вас думают частные инвесторы сейчас»,— рассказывает господин Кралькин. За счет прямой коммуникации с инвесторами компании могут решать возникающие проблемы, разъяснять текущую ситуацию. «В „Пульсе“ мы завели аккаунт год назад, сегодня у нас в аккаунте почти 17 тыс. человек»,— рассказала Елена Романова.

Вице-президент по стратегическим коммуникациям и бренду Segezha Group Кермен Манджиева поделилась кейсом компании во время проведения выхода компании на IPO, прошедшее в конце апреля прошлого года. «Мы запустили таргетированную рекламную кампанию, ориентированную на профиль частного инвестора с „Тинькофф Инвестиции“. Таргет вел на наш сайт в раздел для инвесторов. В итоге посещение сайта выросло в 2,5 раза»,— рассказала госпожа Манджиева.

Значимость социальных сетей понимают компании и крупные профучастники рынка. В сентябре БКС запустила собственную сеть для инвесторов — «Профит». В дальнейшем, по мнению основателя сообщества трейдеров и инвесторов «Смартлаб» Тимофея Мартынова, подобные медиа будут создавать все компании, занимающиеся брокерским обслуживанием, иначе они рискуют потерять клиентов. Это приведет к росту конкуренции на рынке, в которой выиграют самые эффективные и популярные проекты. «Люди, на которых мы ориентируемся, в большинстве своем работают, у них загружен мозг и мало свободного времени. Они не могут распыляться на сотни каналов, а потому отдадут предпочтение самому полезному»,— считает Елена Романова ●

ВОСТОЧНЫЕ МОТИВЫ РОССИЙСКОГО ВАЛЮТНОГО РЫНКА



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ СБЕРБАНКА

АНАТОЛИЙ ПОПОВ,
заместитель председателя правления Сбербанка

Из-за санкций и инфраструктурных ограничений список финансовых инструментов, доступных российским инвесторам, заметно сократился. Стали недоступны иностранные ценные бумаги, появились сложности с получением купонов по евробондам. В итоге население, ранее даже не задумывавшееся о том, что в его портфеле может оказаться юань, сегодня использует эту валюту как один из вариантов диверсификации вложений.

Пекин с 2009 года планомерно работает над тем, чтобы сделать юань полноценной валютой на мировом рынке капитала. В этом направлении была проведена большая работа и есть определенные успехи, но пока что у участников рынка остается ряд претензий к китайской валюте — прежде всего вопросы вызывает управляемость ее курса властями КНР, что негативно сказывается на его гибкости.

Надо сделать оговорку, что есть два юаня — оншорный, который торгуется только внутри Китая, и офшорный — доступен за его пределами. Оншорный курс юаня может отклоняться от официального курса не более чем на 2%. Последний устанавливается Народным банком Китая (НБК) на основе рыночного курса на закрытии предыдущего дня, изменения курсов валют основных торговых партнеров Китая к доллару США, спроса и предложения валюты в день установления курса. Офшорный курс в наибольшей степени подвержен воздействию рыночных факторов, но при необходимости НБК может напрямую влиять на него.

Юань стал резервной валютой лишь в 2016 году, и не с первой попытки. За год до этого МВФ отложил решение о включении юаня в резервные валюты, хотя и признал его значимость в международной торговле. На конец второго квартала этого года в совокупных международных резервах стран мира юань занимает третью строчку с долей 2,9%, в то время как у доллара она 59,5%, а у евро — 19,7%. С начала 2017 года картина не сильно изменилась — тогда на юань приходился 1%, на доллар 65%, на евро — 20%.

Вместе с тем НБК отмечает стремительный рост трансграничного использования юаня: в 2020 году его оборот за границей вырос на 44%, в 2021 году на 29%, до 36,6 трлн юаней. Наибольшая доля расчетов в китайской валюте, по данным SWIFT на сентябрь 2022 года, приходится на Гонконг — 71%. На втором месте Великобритания — 5,8%, на третьем — Россия с долей 4,3%. Россия и Китай давно хотели увеличить использование национальных валют во взаимных расчетах, санкции и переориентация российских экспортных потоков в Азию станут хорошим стимулом для этого. Например, «Газпром» и китайская CNPC договорились использовать рубль и юань в расчетах за газ по «Силе Сибири». И это не единичный пример.

Население в тренде дедолларизации

С начала года россияне с трепетом следили за валютным рынком, пока курс доллара колебался от 120 до 50 руб., а над долларовыми сбережениями дамокловым мечом нависла угроза заморозки из-за санкций. В итоге физические лица начали присматриваться к юаню как к способу диверсифицировать валютные активы. Этот интерес начал проявляться в марте, а уже по итогам августа они купили юаней на 39 млрд руб. Если же учитывать всех игроков валютного рынка, то обороты по паре CNY/RUB соответствуют $1–1,5 млрд в день — это около 25% от всего спотового биржевого валютного рынка, тогда как в начале года показатель были ниже 1%.

Банк России в своем последнем обзоре рисков финансовых рынков отмечал, что увлечение населения юанем происходит на фоне нетто-продаж недружественных доллара и евро. И это неудивительно — ЕС и США продолжают вводить новые пакеты санкций против России, что снижает привлекательность сбережений в их валютах. Нельзя исключать сценарий, когда торговля долларом и евро сместится на внебиржевой рынок. Для минимизации клиентских рисков брокеры вводят комиссии за хранение валюты, а некоторые напрямую предупреждали о рисках на стороне расчетной инфраструктуры при операциях с недружественными валютными активами. Московская биржа действует превентивно и с 3 октября приостановила торги британским фунтом, объяснив решение потенциальными рисками и затруднениями при проведении расчетов. По тем же причинам в июне были приостановлены торги швейцарским франком.

Что влияет на курс юаня?

Определяющую роль в курсообразовании играет монетарная политика центробанков США и Китая, которая сейчас разнонаправленная. В Штатах на фоне аномально высокой инфляции агрессивно растет ключевая ставка, на сентябрьском заседании ФРС США она была в третий раз подряд увеличена на 75 б. п. На этом фоне доллар достиг 20-летнего максимума по отношению к ведущим мировым валютам. Тем временем в Китае ставки снижаются — из-за политики нулевой терпимости к COVID-19 страна испытывает едва ли не самые большие экономические трудности за последние десятилетия. Для поддержания экономики НБК и уменьшает стоимость заимствований. В итоге курс юаня опустился до 7,2 CNY за доллар США, минимума с 2008 года.

Однако судя по комментариям Народного банка Китая, он намерен защищать этот уровень. При этом он располагает огромными валютными резервами — около $3 трлн. Поэтому большее ослабление юаня к доллару США маловероятно.

Что касается пары CNY/RUB, то рубль к юаню сейчас весьма крепок и в последние недели торгуется на уровнях 8–8,7. Риски ослабления рубля сейчас невелики, так как привлекательность валютных сбережений снижается, а возобновление покупок валюты по «бюджетному правилу» в этом и следующем году маловероятно. В этих условиях до конца 2022 года рубль останется крепким.

Однако для целей хеджирования рисков ослабления рубля и диверсификации сбережений по валютам у юаня есть все шансы в существенной мере заместить доллар США на локальном рынке. Дело в том, что на долгосрочном горизонте курсы CNY/RUB и USD/RUB коррелируют между собой, а незначительная рассинхронизация имеет место лишь в отдельные периоды. К тому же правительство все-таки может вернуться к «бюджетному правилу» в 2024 году и позднее. Тогда курс рубля может ослабнуть, причем по отношению к юаню более значительно, так как именно он является главным кандидатом для пополнения международных резервов.

Что делать с юанем?

Валюту мало купить, ее нужно правильно разместить. Традиционный вариант ее хранения — депозит в банке. Однако ставки по ним сейчас невысокие — в районе 2%. Куда интересней предложения на рынке корпоративного долга. Сейчас у компаний растет спрос на выпуск юаневых бондов, в августе—сентябре такие бумаги разместили «Русал», «Полюс», «Металлоинвест», «Роснефть». Доходности данных выпусков в начале октября составляли 3,3–4,3%. Пока что объем таких облигаций составляет 25 млрд юаней, и мы ожидаем дальнейшего увеличения емкости этого рынка ●

ТЕКСТ **Анатолий Попов, заместитель председателя правления Сбербанка**
ФОТО **предоставлено пресс-службой Сбербанка**



BLOOMBERG / GETTY IMAGES

ВЕЛИЧАЙШИЙ ТРЕЙДЕР УОЛЛ-СТРИТ

КАК МАЙКЛ СТЕЙНХАРДТ ЗАРАБАТЫВАЛ И ТЕРЯЛ МИЛЛИАРДЫ

Он был сыном преступника, одним из лучших аналитиков Уолл-стрит, создателем хедж-фонда, много лет подряд показывавшего сенсационные результаты. Он прославился не только на фондовом рынке, но и на ниве филантропии. И только в последние годы репутация прославленного трейдера Майкла Стейнхардта была подпорчена скандалами.

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Bloomberg/Getty Images, Sean Zanni/Patrick McMullan/Getty Images, San Francisco Chronicle/Getty Images, Michael Jacobs/Art in All of Us/Getty Images, Anadolu Agency/Getty Images, Paul Morigi/Getty, Images for MoveOn, Education Images/Universal Images Group/Getty Images**

Потомственный игрок

Майкл Стейнхардт родился в Бруклине, который тогда был рабочим кварталом, 7 сентября 1940 года. О своих детских годах он рассказывать не привык, начиная биографию с обучения в школе бизнеса. И только в 2004 году в автобиографической книге «No Bull: My Life In and Out of Markets» решил разоткровенничаться. Рассказав, например, о своем отце.

Родители Майкла развелись, когда ему был один год от роду. Мальчика воспитывали мать и бабушка. Но отец не исчез из его жизни. Сол Фрэнк Рыжий Стейнхардт был любителем азартных игр с крупными ставками, частым посетителем дорогих ночных клубов Нью-Йорка, торговцем краденными ювелирными украшениями и драгоценными камнями, подпольным букмекером. Среди его знакомых были такие авторитеты преступного мира, как Мейер Лански и Джимми Айелло. 25 октября 1957 года двое убийц расстреляли босса криминальной семьи Гамбино Альберта Анастазию по прозвищу Безумный Шляпник. Последний вечер в своей жизни Анастазия провел, играя в карты с Рыжим Стейнхардтом.

Однажды кто-то, проигравший Рыжему, не смог расплатиться с ним деньгами и вместо них отдал акции двух компаний — Penn-Dixie Cement и Columbia Gas System. Не разбиравшийся в фондовом рынке отец передал бумаги сыну. Тот сверился с биржевыми котировками в газете и обнаружил, что акции стоят $5 тыс. Стейнхардт-младший заинтересовался биржевым делом.

Заметив по объявлениям о свадьбах в газете The New York Times, что многие богатые еврейские мальчики учатся в Уортонской школе бизнеса при Пенсильванском университете, отец уговорил сына поступить туда и взялся оплачивать обучение Майкла. Делал это Рыжий сначала в ожидании суда, а потом сидя в легендарной тюрьме Синг-Синг и менее известной за пределами США тюрьме Даннемора.

В 1960 году Майкл Стейнхардт получил диплом MBA и вскоре нашел первую работу — в паевом инвестиционном фонде Calvin Bullock. Начинающий помощник статистика получал $75 в неделю (что примерно сопоставимо с современными $750).

Год спустя Стейнхардта призвали в армию, после которой он нашел работу аналитика в одной из самых известных брокерских контор на Уолл-стрит — Loeb, Rhoades & Co. Стейнхардт без ложной скромности заявлял: «Лучшего аналитика на Уолл-стрит». Первым его клиентом-инвестором стал отец, к тому времени уже вышедший на свободу. Рыжий передал сыну 100 бумажек достоинством 100 долларов ($10 тыс. середины 1960-х по покупательной способности сопоставимы с современными $95 тыс.).

Три года спустя Майкл Стейнхардт пустился в свободное плавание.

Еврейские деликатесы

В июле 1967 года 27-летний Майкл Стейнхардт вместе со своим ровесником Ховардом Берковицем и 24-летним Джеррольдом Файном (оба также закончили Уортонскую школу бизнеса) основал один из первых в США

ПРАВИЛА МАЙКЛА СТЕЙНХАРДТА

- «Для меня управление хедж-фондом — искусство. Это то, что, как мне кажется, я делаю исключительно хорошо, а большая часть человечества — нет. Но они так трепетно не относятся к этому, как я».
- «Радость от спекуляции, от того, что ты был прав и получил за это награду, схожа с восторгом азартного игрока при выигрыше».
- «Я чувствую себя более счастливым, когда стремлюсь добиться успеха, чем когда пожинаю плоды своих трудов; это влечение, можно даже сказать, зависимость от процесса, а не от того, к чему он приводит».
- «Хорошее инвестирование — это соблюдение своеобразного баланса между убежденностью в своих идеях и гибкостью в признании своих ошибок».
- «Рынки все время изменяются, и успешному трейдеру необходимо приспосабливаться к этим изменениям».
- «В 1950-е и 1960-е героями были долгосрочные инвесторы, сегодня герои — умные ребята».
- «Античное искусство привлекает меня, в частности, тем, что в нем есть элемент риска, спекуляции».

ФИЛАНТРОП

Майкл Стейнхардт вместе с супругой активно занимается филантропией. В начале 1990-х годов они приобрели у наследников британского орнитолога Лена Хилла острова Гранд-Джейсон и Стипл-Джейсон в архипелаге Фолклендских островов. Затем острова были переданы в дар Обществу сохранения диких животных вместе с пожертвованием на сумму $425 тыс., на которое в 2003 году на острове Стипл-Джейсон была построена орнитологическая станция, носящая имя Стейнхардта. Эти острова — рай для орнитологов. На них живет более 70% всего мирового поголовья чернобровых альбатросов, а также гнездятся хохлатые пингвины, субарктические пингвины, магеллановы пингвины, тонкоклювые китовые птички, южные горные каракары, островные водяные печники и другие виды птиц. За исключением работников орнитологической станции оба острова необитаемы.

В 2001 году супруги пожертвовали $10 млн Школе культуры, образования и развития человеческого потенциала Нью-Йоркского университета, после чего это учебное заведение стало носить имя Стейнхардта. В 2006 году супруги сделали новое пожертвование в прежнем размере — $10 млн. Общая сумма в $20 млн делает их дар самым большим в истории школы и одним из крупнейших пожертвований в сфере образования вообще. Студенты школы дважды призывали руководство отказаться от имени жертвователя в названии (в связи с секс-скандалом и скандалом из-за антиквариата), но их призыв не был услышан.

Активен Стейнхардт в сфере еврейской благотворительности. На эти цели он пожертвовал более $125 млн. В 1999 году он вместе с Чарльзом Бронфманом основал программу «Таглит», позволяющую людям в возрасте от 18 до 32 лет, имеющим еврейские корни, совершить десятидневный бесплатный тур в Израиль. Стейнхардт финансирует сеть школ по изучению иврита. При Тель-Авивском университете на средства Стейнхардта (он был председателем совета директоров университета и получил в нем почетную докторскую степень) был создан Музей естествознания имени Стейнхардта. В 2001 году супруги Стейнхардт передали в дар Музею Израиля в Иерусалиме картину Рембрандта «Святой Петр в темнице».



SEAN ZANNI / PATRICK MCMULLAN / GETTY IMAGES

С Джуди, своей будущей супругой и партнером по благотворительности, Майкл Стейнхардт познакомился в 1967 году. У них трое детей и 13 внуков

Рынок был «бычьим». По итогам первого полного года работы фонд Steinhardt, Fine, Berkowitz & Company получил 84% прибыли после вычета комиссий

хедж-фондов — Steinhardt, Fine, Berkowitz & Company. Юрист фонда возражал против этого названия, сказав, что оно больше подходит магазину еврейских деликатесов, но его не послушали.

Фамилия Стейнхардта не случайно стояла на первом месте: его финансовый вклад в первоначальный капитал фонда, составлявший $7,7 млн, превосходил вклады двух его партнеров, вместе взятые. Он был главным ответственным за трейдинг, они — за аналитику.

Установив в офисе бильярдный стол, молодые люди взялись за дело. Стейнхардт, Файн и Берковиц руководствовались концепцией хеджирования Альфреда Уинслоу Джонса, получая прибыль и на росте, и на падении рынка с помощью использования коротких позиций.

Среди ценных бумаг, в которые вложилось трио, были акции компании King Resourses. Гендиректор этой фирмы заявлял об обнаружении новых месторождений нефти и газа. King Resourses также планировала построить крупный нефтеперевалочный терминал для супертанкеров в штате Мэн. После того как проект не получил добро от природоохранного ведомства, компания обанкротилась и впоследствии возродилась под названием Phoenix Resources. Друзья также активно скупали акции фирм, в названиях которых присутствовали слова, указывающие на высокие технологии.

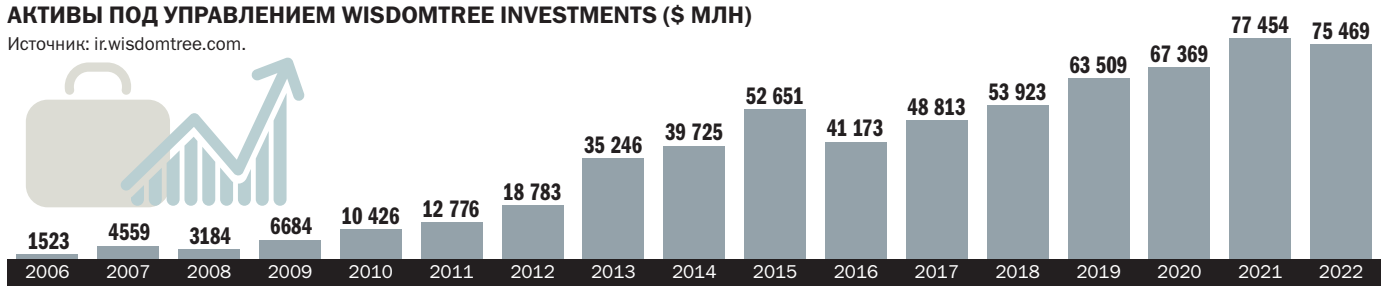
Рынок был «бычьим». По итогам первого полного года работы фонд Steinhardt, Fine, Berkowitz & Company получил 84% прибыли после вычета комиссий. Молодые менеджеры стали миллионерами.

На следующий год вектор рынка переменился. Стейнхардт, Файн и Берковиц оказались едва ли не единственными менеджерами, не верившими, что время «быков» будет вечным. В соответствии с концепцией Джонса они зашортили многие позиции, и, в отличие от других хедж-фондов, их хедж-фонд спокойно пережил трудные времена. По итогам 1969 года фондовый индекс S&P упал на 9%, но Steinhardt, Fine, Berkowitz & Company закончил год лишь с незначительными убытками. В 1970 году индекс снизился еще на 9%, а Steinhardt, Fine, Berkowitz & Company закончил этот год с прибылью. Стейнхардт получал удовольствие не только от прибылей, но и от того, что он выигрывал, когда остальные проигрывали.

В 1971 году по сравнению с моментом создания фонд вырос на 361%. Рост фондового рынка за тот же промежуток времени был на порядок ниже.

АКТИВЫ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ WISDOMTREE INVESTMENTS ($ МЛН)

Источник: ir.wisdomtree.com.





BLOOMBERG / GETTY IMAGES

Все шло хорошо до «черного понедельника», 19 октября 1987 года, когда индекс Dow Jones обвалился на 22,6%. Множество хедж-фондов не пережили случившегося

Свой первый хедж-фонд Стейнхардт основал вместе с двумя другими выпускниками Уортонской школы бизнеса — Ховардом Берковицем и Джеррольдом Файном

В 1972 году партнеры снова пошли против главенствующей на рынке тенденции. Но если в 1969 году они только страховались от убытков на случай снижения рынка, то в 1972 году сделали ставку на обвал. Их короткие позиции заметно перевешивали длинные. Сначала эта стратегия казалась ошибочной: фондовый индекс рос, а хедж-фонд терпел незначительные, но убытки. Но Стейнхардт и компания дождались своего.

В сентябре 1973 года индекс S&P был на 2% ниже показателя годовой давности. В результате нефтяного кризиса, начавшегося 17 октября 1973 года, индекс за год упал на 41%. За те же временные промежутки хедж-фонд Стейнхардта и партнеров вырос на 12% и 28% после вычета комиссий соответственно. И снова Майкл Стейнхардт мог наслаждаться как тем, что делает огромные деньги, пока другие менеджеры фондов подсчитывают убытки, так и тем, что он опять оказался прав, поступая не так, как все. Его с партнерами другие участники рынка обвиняли в антиамериканизме, чуть ли не в государственной измене: как это так, играть против американских компаний? Стейнхардт же в автобиографии написал, что ощущал в тот период огромное удовлетворение от своего профессионализма.

Для «бычьего» рынка показатели Steinhardt, Fine, Berkowitz были выдающимися. Когда в 1975 году рынок опять пошел на подъем, фонд стал расти еще быстрее (54% после комиссий).

В 1970-е Стейнхардт привлек в хедж-фонд новых аналитиков. Джон Лефрер, начиная работать в фонде, порекомендовал Стейнхардту вложиться в акции IBM перед объявлением очередных результатов за квартал. Тот ответил, что у него есть предчувствие, что курс акций останется неизменным. «Майк, ты не прав»,— возразил Лефрер. Стейнхардт дважды переспросил Лефрера, уверен ли тот в своей правоте, и, получив положительный ответ, спросил также, сколько акций тот предлагает купить. Услышав в ответ, что 10 тыс., Стейнхардт купил в пять раз больше — за $18 млн. После объявления квартальных результатов курс акций IBM вырос на 20%, хедж-фонд заработал $1 млн. Еще одним аналитиком, пришедшим в фонд, был Фрэнк Тони Киллафо, самоучка без диплома, долгое время разрабатывавший модель предсказания результата конных скачек. Киллафо верил в теорию циклов Николая Кондратьева и, исходя из этой теории, предсказал спад экономики в 1973 году. Предсказанное Киллафо падение курса акций крупнейшего девелопера Kaufman & Broad принесло фонду более $2 млрд.

К 1978 году хедж-фонд Steinhardt, Fine, Berkowitz вырос по сравнению с 1967 годом в 12 раз. Осенью 1978 года Стейнхардт взял отпуск на год.

Им бы понедельники взять и отменить

В 1979 году, после возвращения Стейнхардта из отпуска, Берковиц и Файн покинули хедж-фонд, название которого было изменено на Steinhardt Partners.

Еще в 1970-е на фондовом рынке началась революция, не сразу замеченная всеми участниками. На него пришли крупные стратегические инвесторы — пенсионные фонды и фонды взаимных инвестиций. Им нужно было продавать и покупать крупные пакеты акций. Фокус состоял в том, что, если продавать крупный пакет на открытом рынке мелкими порциями, это неизбежно приведет к падению курса акций. Гораздо выгоднее продать кому-то весь пакет целиком, даже если придется сделать скидку.

В 1980-е объем подобных операций рос год от года. К 1991 году 20 крупнейшим пенсионным фондам принадлежало 10% капитала всех американских компаний, ценные бумаги которых обращались на рынке.

В игру по-крупному ввязались инвестиционные банки, искавшие покупателей среди своих клиентов. Покупка крупного пакета акций со скидкой и его последующая перепродажа давали шанс на хорошую прибыль. В крупных инвестиционных банках знали, что фонд Стейнхардта способен купить крупный пакет. И фонд его покупал — со скидкой, а затем перепродавал. Один раз подобная операция принесла более полумиллиона долларов за восемь минут. Хорошую прибыль приносили и одиночные операции — с облигациями, валютой, акциями IBM.

В 1980-е Майкл Стейнхардт входил в «большую тройку» самых успешных менеджеров хедж-фондов наряду с Джулианом Робертсоном и Джорджем Соросом.



SAN FRANCISCO CHRONICLE / GETTY IMAGES

Фонд Steinhardt Partners сумел пережить даже «черный понедельник», 19 октября 1987 года, когда индекс Dow Jones обвалился на 22,6%



MICHAEL JACOBS / ART IN ALL OF US / GETTY IMAGES

Музей естествознания имени Стейнхардта в Тель-Авиве



ANADOLU AGENCY / GETTY IMAGES

Ритон (сосуд для питья) в форме головы оленя, возраст которого составляет около 2400 лет, оцененный в $3,5 млн, Стейнхардт приобрел, предположительно, незаконным путем. Он был возвращен в Турцию, откуда когда-то был украден

Все шло хорошо до «черного понедельника», 19 октября 1987 года, когда промышленный индекс Dow Jones обвалился на 22,6%. Это было самое сильное падение индекса за всю его историю, притом катастрофу ничто не предвещало. Множество хедж-фондов не пережили случившегося. Стейнхардт и два других члена «большой тройки» выстояли.

Гринспен подкрался незаметно

В апреле 1991 года Майкл Стейнхардт и глава хедж-фонда Caxton Associates Брюс Ковнер подали заявку на покупку запланированных к выпуску двухлетних казначейских облигаций на $4 млрд и $2,5 млрд соответственно (более половины от общего объема выпуска, составлявшего $12 млрд). Затем оба заняли длинные позиции на $8 млрд каждый, что составляло 133% от объема выпуска облигаций, создав таким образом корнер (загнав в угол) инвесторов, занявших короткие позиции на понижение. Закрывая позиции, те вынуждены были выкупать облигации по спекулятивно завышенным ценам. Среди пострадавших были представители ведущих инвестиционных банков. После длившихся трех лет судебных процессов фонды Стейнхардта и Ковнера заплатили $40 млн и $36 млн соответственно. Это было намного меньше прибыли, полученной ими от корнера.

Похожая история повторилась с теми же действующими лицами и еще одним аукционом казначейских облигаций.

Майкл Стейнхардт инвестировал в рынок облигаций не только в США, но и в Канаде, Японии, Европе.

1993 год называли годом хедж-фондов. Еще в конце года ничто не предвещало беды. Стейнхардт отдыхал на своей вилле на острове Ангилья (самоуправляемая заморская территория Великобритании в Карибском море), периодически выслушивал по телефону доклады подчиненных о том, насколько еще вырос фонд (к тому времени под управлением Steinhardt Partners находилось около $4,5 млрд, в фонде трудилось более 100 человек).

На заседаниях Федерального комитета по операциям на открытом рынке ФРС США (главой комитета был Алан Гринспен) 3 и 4 февраля 1994 года было принято решение поднять целевую ставку по федеральным фондам с 3% до 3,25%. Этот шаг был направлен на сокращение денежной массы, но в сочетании с другими факторами спровоцировал распродажу государственных облигаций.

Неделю спустя после срыва торговых переговоров между США и Японией резко вырос курс иены к доллару. Менеджеры хедж-фондов, игравшие против иены, понесли крупные убытки. Компенсируя их, фонды стали сбрасывать облигации, чтобы нарастить капитал. Желающих продать на рынке облигаций было слишком много, число желающих купить стремилось к нулю.

Рост доходности долгосрочных облигаций в Европе привел к тому, что американские хедж-фонды стали распродавать и европейские облигации. В марте подскочила доходность у американских и японских облигаций.

Фонд Стейнхардта терял деньги и на американских, и на европейских ценных бумагах. Только за февраль потери составили $900 млн, к концу марта — $1,3 млрд, за год — $1,5 млрд ($5 млрд, находившихся под управлением в начале года, превратились к концу года в $2,1 млрд).

Стейнхардт потерял сон и аппетит, его нервы были на пределе. Но он выдержал удар. В 1995 году он сумел отбить часть прошлогодних убытков, увеличив размер активов до $2,6 млрд. 11 октября 1995 года он заявил, что закрывает фонд (точнее, четыре фонда — Steinhardt Partners L.P., Institutional Partners L.P., SP International S.A. и Steinhardt Overseas Fund Ltd.) и уходит на покой.

На протяжении десятилетий Майкл Стейнхардт был известен как коллекционер антиквариата

«Не скажу, что идея делать богатых людей еще богаче трогает меня до глубины души»,— говорил Стейнхардт.

Условный доллар, инвестированный в структуры Стейнхардта в 1967 году, в 1995 году превратился бы в $480. Если бы не обвал 1994 года — примерно на $100 больше.

Состояние начинающего пенсионера Майкла Стейнхардта составляло около $500 млн.

И снова здравствуйте

В 2004 году Стейнхардт стал работающим пенсионером. Он пришел в Index Development Partners, позднее сменившую название на WisdomTree Investments. Пришел как инвестор и как председатель совета директоров (эту должность он занимал до 2019 года). В 2006 году компания создала свой первый биржевой инвестиционный фонд (exchange-traded funds, ETF). WisdomTree предлагает инвесторам биржевые продукты (exchange-traded products, ETP), отслеживающие ценные бумаги, биржевые товары, биржевые индексы, валюту и криптовалюту. Паи ETF торгуются на бирже. По словам основателя WisdomTree Джонатана Стейнберга, вклад Стейнхардта в развитие компании был критически важным.

С 2006 по 2022 год активы под управлением WisdomTree Investments выросли в 50 раз (см. график).

В последние годы пресса писала о Майкле Стейнхардте в основном в связи со скандалами.

В 2018 году против него было выдвинуто обвинение в сексуальных домогательствах, на следующий год число обвинительниц достигло семи. Во всех случаях Стейнхардт говорил непристойности женщинам, с которыми он сотрудничал в сфере благотворительности. Две пострадавшие подали на него в суд, но в обоих случаях была достигнута внесудебная договоренность.

На протяжении десятилетий Майкл Стейнхардт был известен как коллекционер антиквариата.

В 2017 году прокуратура Манхэттена начала расследование по подозрению в скупке Стейнхардтом краденого антиквариата. Это произошло после

На острове Стипл-Джейсон живут миллионы птиц и сотрудники орнитологической станции имени Стейнхардт



PAUL MORIGI / GETTY IMAGES FOR MOVEON

Шейла Кац, в настоящее время возглавляющая Национальный совет еврейских женщин (США), первой обвинила Стейнхардта в сексуальных домогательствах — в период ее работы в международной еврейской организации «Гилель», где Стейнхардт является одним из главных спонсоров

того, как он передал на временное хранение нью-йоркскому Музею Метрополитен мраморную голову быка, изготовленную в Финикии около 2300 лет тому назад. Кураторы музея заинтересовались ее происхождением. Выяснилось, что Стейнхардт купил ее в 2010 году у супругов Бейервальт, те приобрели ее в 1996 году у лондонского антиквара Робина Симса. Как она попала к Симсу, неизвестно, но известно, что она была похищена со склада в Ливане во время войны 1982 года. Голова быка была возвращена в Ливан.

Стейнхардт приобрел, предположительно, незаконным путем 180 предметов старины из 11 стран Европы, Африки и Ближнего Востока общей стоимостью около $70 млн

В начале 2018 года в доме Стейнхардта был проведен обыск, полиция изъяла несколько артефактов, созданных в Древней Греции и Риме.

В течение длившегося четыре года расследования были проверены факты приобретения, владения и продажи Стейнхардтом более чем 1 тыс. артефактов в период с 1987 года. Было установлено, что Стейнхардт приобрел, предположительно, незаконным путем 180 предметов старины из 11 стран Европы, Африки и Ближнего Востока общей стоимостью около $70 млн. В декабре 2021 года он передал прокуратуре эти 180 предметов. Против него не было выдвинуто обвинений, для того чтобы ускорить процесс возвращения древностей в страны, из которых они происходят. Суд вынес Стейнхардту пожизненный запрет на приобретение антиквариата как в США, так и за рубежом — единственный в своем роде. Он не признал своей вины. По словам его адвокатов, увлеченный коллекционер был обманут продавцами.

Скандалы вынудили Майкла Стейнхардта уйти из WisdomTree, из попечительского совета Нью-Йоркского университета. Но его имя до сих пор носит ряд структур, созданных на его пожертвования, и присутствует в рейтинге миллиардеров журнала Forbes (в сентябре 2022 года состояние Стейнхардта оценивалось в $1,1 млрд) ●



EDUCATION IMAGES / UNIVERSAL IMAGES GROUP / GETTY IMAGES

ПРОПАЩИЕ ИНВЕСТИЦИИ

САМЫЕ ПРОВАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НАЧАЛА ОСЕНИ

Начало осени стало провальным для многих финансовых инструментов, доступных частным инвесторам в России. Худшую динамику продемонстрировали лидеры предыдущего месяца — акции российских компаний и паевые инвестиционные фонды, на них ориентированные. Распродажа идет не только на российском рынке, но и на многих мировых площадках, а потому большие потери в минувшем месяце отмечаются и в фондах с иностранными активами. Неплохую прибыль частникам обеспечили только золото и валютные депозиты, которые выиграли от сильного падения курса российской валюты. Небольшой доход продолжают приносить рублевые депозиты.



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

Депозиты

На фоне осенней распродажи на российском финансовом рынке самой доходной инвестицией по итогам месяца, завершившегося 12 октября, стали валютные вклады. Депозит в долларах принес держателю прибыль на уровне 3,9%. Вложения в евро обеспечили вкладчикам меньшие, но по нынешним меркам приличные 1,4%. Например, маржа рублевого вклада составила за месяц только 0,57%.

Таким результатам валютных вкладов способствовал сильный рост курса доллара и евро. По данным Московской биржи, по итогам отчетного периода курс доллара вырос на 3,17 руб., поднявшись до отметки 63,77 руб./$, курс евро поднялся на 1,7 руб., до 62,64 руб./€. В итоге они вернулись к максимальным уровням с начала июля. Весь рост курсов иностранных валют произошел в начале октября и был вызван резким повышением геополитических рисков на фоне присоединения к России новых территорий и частичной мобилизации. В начале октября Евросоюз объявил о восьмом пакете санкций, в рамках которого подготовил юридическую базу для установления потолка цен на российскую нефть (планируется ввести 5 декабря). Это может привести к дальнейшему снижению экспорта сырья из России и, как следствие, падению валютной выручки, поступающей в страну, что давит на курс рубля.

Позитивным фактором для российского валютного рынка, но негативным для курса рубля стало отсутствие санкций против Национального клирингового центра. Такие меры сделали бы невозможной биржевую торговлю долларами и евро, а также привели бы к заморозке валюты на брокерских счетах россиян. Поэтому весь сентябрь частные инвесторы активно сокращали позиции в «токсичных» валютах. В отсутствие таких проблем физические лица начали активно наращивать позиции в валютах, поддержав тем самым их курсы. «Объемы торгов в резервных валютах на Московской бирже сохраняют тенденцию к снижению, поэтому даже относительно небольшая заявка на покупку валюты может двигать обменные курсы»,— отмечает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев.



До конца октября рубль может укрепить позиции против иностранной валюты, чему будет способствовать сезонное увеличение поступления валюты со стороны экспортеров, но ближе к концу года снижение возобновится. Этому будут способствовать, как считает господин Евстифеев, планы Минфина вернуть действие бюджетного правила, в рамках которого он возобновит стерилизацию поступающей в страну валютной выручки. Но если раньше он это делал через доллар, то теперь будет делать через валюты дружественных стран. Важным для рубля останется и динамика нефтяных цен. «Установление предельных цен покупки российской нефти может уменьшить экспортные потоки валюты в РФ, но усилит дефицит на мировом рынке энергоресурсов. Вероятно, курс доллара перейдет в диапазон 64–68 руб. в ближайшие пару месяцев»,— считает Владимир Евстифеев.

Золото

Неплохую прибыль инвесторам принесло золото, но результат оказался заметно хуже показателя августа. Согласно расчетам «Денег», за отчетный период такие вложения прибавили в цене 2,3%, что почти втрое ниже результата предыдущего месяца. Но даже это достижение стало возможным исключительно за счет валютной переоценки.

По данным Reuters, в период с 9 по 26 сентября цена золота на мировом рынке снизилась на 5,6%, до $1621 за

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	0,57	2,20	6,43	20,70
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	3,88	6,85	-13,48	1,40
ВКЛАД В ЕВРО	1,42	4,38	-26,69	-11,40
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА	5,22	8,26	-12,46	-1,32
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ЕВРО	2,74	5,76	-25,87	-11,71

Источники: ЦБ, оценки «Денег». *Данные на 12 октября.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	2,34	0,04	3,01	11,74
ФОНДЫ ФОНДОВ	2,31	0,04	2,97	11,59
КУРС ДОЛЛАРА	5,22	8,26	-12,46	-1,32

Источник: Bloomberg. *Данные на 12 октября.



GETTY IMAGES

тройскую унцию, минимального значения с апреля 2020 года. В последующую неделю металл отыграл часть утраченных позиций и вернулся к уровню $1730 за тройскую унцию, но удержать достигнутые позиции не удалось, и завершился месяц на отметке $1670, что на 2,7% ниже значения начала сентября. Потери с лихвой компенсировал рост курса доллара в России (+5,2%).

Снижению цены благородного металла способствует агрессивная политика ФРС США, что привело к повышению курса доллара в мире и росту доходности десятилетних US Treasuries (UST) выше уровня 4% годовых. «Желтый металл не приносит фиксированного процентного дохода, в отличие от долгосрочных казначейских облигаций США, сравнимых по надежности с золотом, а потому теряет привлекательность в глазах инвесторов»,— отмечает аналитик SberCIB Investment Research Антон Чернышев. По его мнению, непродолжительная коррекция в начале октября была вызвана массовым закрытием значительной части ранее открытых коротких позиций в металл, что позволило вернуть цены выше уровня $1700 за унцию без изменения фундаментальных факторов.

В связи с ужесточением денежно-кредитной политики ФРС США металл вряд ли будет дорожать как минимум до конца года. «Центральный банк США не отступит от планов по ужесточению, поэтому в ближайшем квартале котировки желтого металла останутся под давлением»,— считает Антон Чернышев. По его оценкам, в четвертом квартале цена благородного металла закрепится у уровня $1660 за унцию.

Акции

Аутсайдером по доходности среди финансовых инструментов в минувшем месяце стали акции. Начало осени не предвещало ничего страшного для рынка акций, более того, оно было довольно оптимистичным. На эйфории от решения внеочередного собрания акционеров «Газпрома» заплатить промежуточные дивиденды индекс Московской биржи начал осень уверенным ростом и 5 сентября достиг отметки 2492,15 пункта (максимума с 28 апреля). Всего за неделю индекс прибавил 3,8%, а за месяц более 20%. После такого подъема на рынке нашлись желающие зафиксировать прибыль, и в последующие две недели индекс торговался на уровне 2400 пунктов.

Ситуация резко ухудшилась 20 сентября, когда на фоне роста налоговой нагрузки для сырьевых компаний и новостей о планируемых референдумах на территориях проведения специальной военной операции (СВО) индекс обвалился на 9%. По итогам месяца, завершившегося 12 октября, индекс остановился на отметке 1952, потеряв за рассмотренный период почти 20%. Это худший результат для российского рынка с начала СВО.

Стремительно теряли в цене все наиболее ликвидные ценные бумаги, при этом в аутсайдерах оказались бумаги крупных сырьевых компаний. Так, акции «Газпрома», «Роснефти» и ГМК «Норильский никель» потеряли в цене 34%, 24% и 23% соответственно. В 2023 году правительство РФ намерено повысить налоги для сырьевых экспортеров на сумму около 1,4 трлн руб. Это покроет половину планируемого дефицита федерального бюджета в следующем году, но повысит риски отказа компаний от будущих дивидендов. По мнению эксперта по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Дмитрия Пучкарева, компании, ориентированные на экспорт, страдают и из-за крепкой национальной валюты, так как это ведет к падению рентабельности таких поставок.

В ближайшие месяцы ситуация на рынке будет всецело зависеть от развития событий на Украине и объявленного эмбарго на российскую нефть. «При дальнейшей эскалации и росте напряжения возможно достижение новых минимумов по рынку. Если допустить, что обострения не будет, то настроения на рынке улучшатся, что позитивно скажется на котировках»,— отмечает Дмитрий Пучкарев.

ПИФы

Обвал на российском рынке оказал негативное влияние и на паевые инвестиционные фонды. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, по итогам неполного месяца, закончившегося 10 октября, из 114 крупных розничных фондов (ОПИФы и БПИФы с активами свыше 500 млн руб.) доход пайщикам принесли лишь девять фондов. Месяцем ранее ситуация была обратной, только у пяти фондов произошло снижение стоимости пая, тогда как остальные были прибыльными. По итогам минувшего отрезка времени убытки 51 фонда превысили 10%, при этом по 15 худшим ПИФам потери достигали 17–24%.

Аутсайдерами среди фондов стали отраслевые ПИФы, инвестирующие в компании нефтегазового и металлургического секторов. Стоимость паев таких фондов снизилась за месяц на 20–24%. На сырьевые активы оказывали давление не только риски увеличения налоговой нагрузки в 2023 году, но и снижение цен на сырье на фоне рисков рецессии мировой экономики и падения спроса. «К тому же многие российские компании снизили добычу»,— замечает портфельный управляющий УК «Тринфико» Юрий Гроссман.

Двухзначные убытки принесли пайщикам почти все фонды российских акций, а также большая часть ПИФов, ориентированных на иностранные ценные бумаги. В частности, паи фондов широкого рынка акций России обесценились на 13–17%, ориентированные на американские S&P 500 и NASDAQ — на 10–15%. Только в сентябре ведущие американские индексы снизились на 9–10%, европейские индексы потеряли 5–7%.

Из общей картины выбивались только отдельные золотые фонды и фонды денежного рынка. Паи таких фондов прибавили в цене 0,4–1,3% и 0,6–0,7% соответственно. Последняя категория фондов считается самой надежной на рынке, зарабатывая на таких краткосрочных операциях, как обратное репо, при которых управляющая компания предоставляет деньги другому участнику рынка под залог ценных бумаг, чаще всего ОФЗ или клиринговых сертификатов участия. «Инструменты денежного рынка более гибкие, чем инструменты рынка фондового, поэтому, вероятно, те фонды, которые размещали средства в краткосрочные инструменты, смогли быстро и без потерь извлечь их при увеличении доходностей и снова инвестировать на более выгодных условиях»,— отмечает Юрий Гроссман ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	-19,54	-9,71	-54,39	-27,52
СБЕРБАНК	-23,07	-16,18	-72,58	-52,29
«РОСНЕФТЬ»	-23,68	-16,13	-55,06	-30,48
«ГАЗПРОМ»	-33,88	-14,16	-56,18	-26,85
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	-23,44	-21,23	-43,40	-19,37
«РУСГИДРО»	-9,84	-13,64	-14,31	37,77
«МАГНИТ»	-13,38	8,64	-24,98	29,11
«ЯНДЕКС»	-1,91	22,35	-63,48	-9,72
АЛРОСА	-10,68	3,15	-52,82	-9,37
«АЭРОФЛОТ»	-10,70	-1,73	-61,31	-72,59
«ФОСАГРО»	-25,37	0,57	35,52	129,79

Источник: Московская биржа. *Данные на 12 октября.

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

КАТЕГОРИЯ ФОНДОВ	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
АКЦИИ РОССИЙСКИЕ	-7–24	-10–30	-40–60	-46–+18
АКЦИИ ИНОСТРАННЫЕ	-6–15	-14–+11	-10–63	-30–+24
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	-0,2–5,6	-3–+3	-6–+11	5–22
ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК	0,6–0,7	1,2–2	8–10	17–18
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	-4–13	-20–+6	-42–+10	-27–+26
ДРАГМЕТАЛЛЫ	-0,4–+1,3	-5,6–+2	-20–25	-7–8

Источник: Investfunds. *Данные за месяц, закончившийся 10 октября.

«РАССЧИТЫВАЕМ ВЫДАВАТЬ В ТРИ РАЗА БОЛЬШЕ КАРТ, ЧЕМ СЕЙЧАС»

С конца февраля этого года российские банки вынуждены адаптироваться под новые реалии. Причем кто-то потерял возможности, а кто-то даже приобрел. О том, как развивался карточный бизнес Газпромбанка с начала этого года, в чем его уникальная особенность, на что делает ставку один из крупнейших карточных игроков, рассказал в интервью вице-президент, начальник департа мента карточных продуктов и услуг Газпромбанка **Дмитрий Лепехин.** Он также поделился своим мнением о неожиданной популярности UnionPay, будущем бесконтактных платежей и перспективной технологии оплаты от НСПК.

За последние полгода в финансовой сфере произошли серьезные изменения, но наибольшие затронули именно карточный рынок. Как это отразилось на вас?

— Исторически мы большой корпоративный банк, и в карточном сегменте раньше работали с упором на зарплатных клиентов. А с этого года впервые стали привлекать больше розничных, незарплатных клиентов с помощью дебетовой карты. По сравнению с прошлым годом увеличили ее выдачи на 40% и видим, что с каждым кварталом, с каждой рекламной кампанией уровень продаж растет. Рассчитываем сохранить этот тренд.

Кроме того, мы одни из немногих предлагаем карты китайской платежной системы China UnionPay, которые клиенты стали оформлять для поездок за границу после ухода из России международных платежных систем (МПС) Visa и Mastercard.

— Если говорить об уходе Visa и Mastercard, зачем банки, в том числе вы, продлили сроки действия карт этих платежных систем?

— Мы одни из первых сделали банковские карты бессрочными. Не только Visa и Mastercard, но и UnionPay, и «Мир».

Связано это не столько с уходом международных платежных систем, сколько с мировым кризисом чипов, которые по закону должны быть внедрены во все банковские карты для обеспечения достаточного уровня безопасности. Сначала было опасение, что нужно будет перевыпустить все карты Visa и Mastercard, а такого запаса чипов в РФ не было, и не было возможности их купить. Продление срока действия карт позволило не перевыпускать карту, если с ней все в порядке и нет физических повреждений.

Сейчас ситуация нормализовалась, и поставки чипов наладились. Правда, цена на них сильно выросла, и выпускать пластиковую карту, по моим прикидкам, стало от пяти до семи раз дороже. Лишний раз банки не хотят оформлять физические карты, если этого можно не делать.

Кстати, еще до февраля мы с коллегами из других банков выходили к платежным системам с инициативой вообще отказаться от такого показателя на картах, как срок окончания действия. Будет удобнее: сократится количество полей, которые нужно заполнять при оплате в интернете.

— С уходом Visa и Mastercard произошло перераспределение долей на карточном рынке. Как выглядит это соотношение в вашем банке?

— Доли у нас примерно как на рынке, то есть треть у платежной системы «Мир» и две трети у Visa и Mastercard. Выпуск карт западных международных платежных систем, я думаю, неизбежно остановится. Как только банки потратят запасы пластика, доля ушедших МПС упадет до нуля. Вероятность того, что платежные системы в ближайшей перспективе будут допущены обратно на российский внутренний рынок, околонулевая, поэтому доля у «Мира» будет стремиться к 100%, и небольшой процент останется за UnionPay.

— Вы не первый год выпускаете UnionPay. Как изменился спрос на эти карты после февраля?

— Газпромбанк предлагает карты UnionPay с 2015 года, но раньше мы эту платежную систему активно не продвигали. До февраля не было ажиотажного спроса на продукт, клиенты предпочитали привычные Visa и Mastercard. А после ухода международных платежных систем UnionPay стал единственным инструментом для оплаты покупок за границей. Первое время стоимость карт и у нас, и у других участников рынка была высокая (15 тыс. руб.— «**Деньги**»), ведь нам нужно было срочно найти большое количество ресурсов, чтобы технологически усовершенствовать продукт, который ранее был не востребован. После того как все доработали, мы значительно сократили стоимость. Сейчас единоразовая оплата за карту UnionPay — 5 тыс. руб.

— Как много карт UnionPay вы выпускаете?

— Стабильно по 15–20 тыс. штук в месяц. За 100 тыс. пока не перевалили, но близки к этому. Причем всеми этими картами клиенты активно пользуются.

— Вы наблюдаете проблемы с обслуживанием российских карт UnionPay за рубежом?

— Карты UnionPay принимаются в 152 странах. Наблюдаем некоторые веерные отключения — не только наших карт, но в целом карт российских банков. Например, прием российских карт UnionPay пропал у всех стран британского содружества — это Индия, Новая Зеландия и другие. Но в остальных странах они работают, и на сегодняшний день карта UnionPay — самый удобный финансовый инструмент для путешественника.

— Еще одним явлением за последние полгода стал возврат к реальному пластику, потому что платежные приложения Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay в России теперь в основном не работают, а местные решения

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



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА

— Когда она будет запущена в массовое использование?

— Планируется в марте следующего года. Это требование регулятора, поэтому уверен, что примерно к этому времени все и подключатся. Срок достаточно амбициозный, но как ярые сторонники этого решения мы планируем внедрить технологию от НСПК как можно раньше.

— Чем это принципиально отличается от «СБПэй»?

— При оплате по QR-коду через СБП вам нужно открыть приложение, навести камеру на QR-код, дальше открывается мобильное приложение банка, где вы подтверждаете перевод. Клиентский путь довольно длинный. К тому же теряются все программы лояльности, то есть не начисляется никаких миль и кешбэка, потому что, по сути, это просто перевод по реквизитам, а не через существующую карточную систему.

«Мы с коллегами из других банков выходили к платежным системам с инициативой вообще отказаться от такого показателя на картах, как срок окончания действия»

пока отстают по удобству и распространенности от западных.

— Не могу согласиться. Есть, например, Mir Pay, который прекрасно работает на Android. И заблокировать его там проблематично, потому что есть альтернативные магазины приложений, можно скачать дистрибутив с официального сайта «Мир». В устройствах Apple доступ к приложениям действительно затруднен. У нас этой операционной системой пользуется чуть меньше 40% клиентов, и для них действительно пропал удобный инструмент оплаты. Но появились чехлы с кармашками для карты, и люди продолжают платить, прикладывая телефон *(улыбается)*.

В каком-то смысле для них произошел возврат к пластику, однако НСПК уже внедряет новое решение для QR-платежей. Мы приходили к ним с таким предложением, а оказалось, что они уже его прорабатывают.

— Расскажете о нем подробнее?

— В НСПК придумали такую схему: вы будете просто показывать продавцу на кассе QR-код для сканирования со своего устройства. За одно движение — авторизация и покупка, как если бы приложили телефон к терминалу. На мой взгляд, это решение в каком-то смысле даже лучше, чем было. Оно не привязано к мобильному приложению, QR можно будет открывать и в интернет-банке. Кроме того, по таким покупкам будут действовать программы лояльности — клиентам будут начисляться кешбэк, мили. Мы поддерживаем эту технологию.

—То есть в карте важны программы лояльности, а не просто платежный функционал? Какие программы уже предлагаете клиентам? Планируете что-то новое?

— Платежный функционал — это база, но программы лояльности делают платежи выгодными. У нас есть умный самонаводящийся кешбэк, как мы его называем. Это когда кешбэк начисляется на ту категорию, которая персонально для вас стала самой популярной в прошедшем месяце. Делали ремонт, и ваша карта временно превратилась в карту для «Дома и дачи», начислив кешбэк именно там. Ремонт закончился, вы снова стали чаще ходить в рестораны или купили абонемент в фитнес-клуб, и кешбэк подстроился под ту категорию, которая релевантна конкретно для вас. В отличие от других банков, у нас не нужно заранее выбирать, на что в следующем месяце собираетесь больше всего потратить. У нас есть и мильные программы, но они, к сожалению, несколько теряют свою популярность.

По поводу новых запусков. Первое, мы планируем совместную программу лояльности по картам с мультибрендовой подпиской «Огонь», которая предполагает скидки и бонусы на продукты и сервисы ежедневного спроса — от продуктов питания до магазинов электроники.

Второе, мы подумываем над созданием бонусной витрины. Вы сможете накапливать бонусы, а уже потом будете решать, на что их потратить. Оба проекта планируем запустить к весне.

— Как правило, наиболее «вкусные» бонусы предусмотрены по кредиткам, но сейчас в этом сегменте, с одной стороны, хочется работать, но с другой — риски велики. Какой подход у вас?

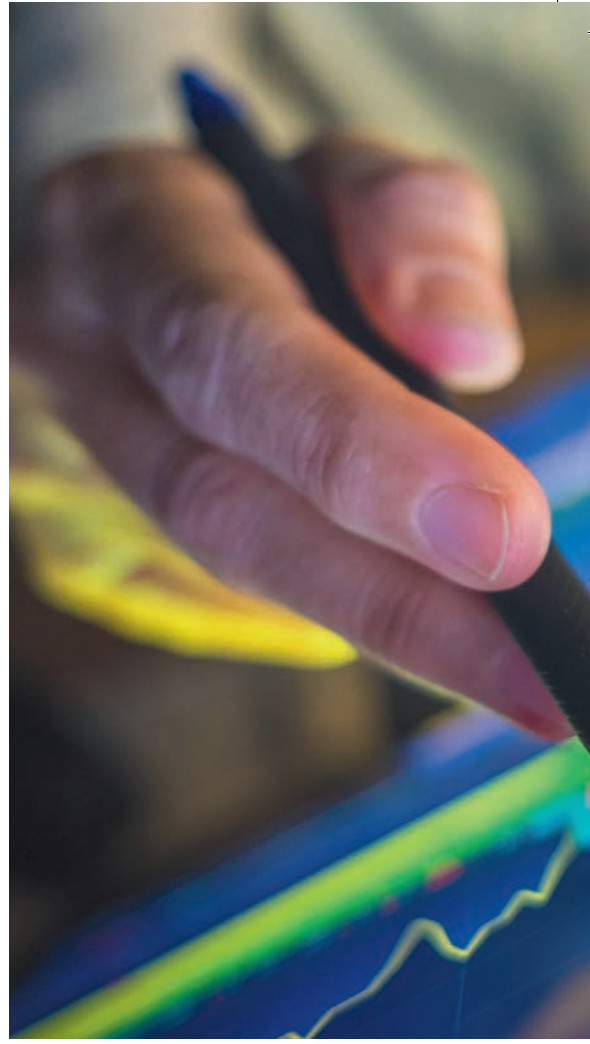
— За прошлый год в этом сегменте мы выросли на 72%, несмотря на то что придерживаемся консервативного подхода к оценке клиентов — пользователей кредиток. Мы наблюдали активный спрос на кредитные карты до февраля, потом было некоторое замедление, но с августа идет восстановление интереса к этому продукту.

Мы понимаем, что технологически готовы к активному наращиванию портфеля кредитных карт. Рассчитываем выдавать в три раза больше, чем сейчас, и выйти примерно на 100 тыс. активных карт в месяц

ПОЛУЧИ НЕДОПОЛУЧЕННОЕ

КОМПАНИИ ГОТОВЫ ПОДЕЛИТЬСЯ ПРИБЫЛЬЮ 2022 ГОДА

Российские компании в условиях стабилизации экономической ситуации возвращаются к практике выплаты дивидендов. Промежуточные дивиденды решили заплатить компании, ранее отказавшиеся платить за 2021 год, причем дивидендная доходность в ряде случаев составляет 10–20%. На рынке ждут роста числа компаний, которые до конца года возобновят выплату дивидендов.



GETTY IMAGES

Восстановление привилегий

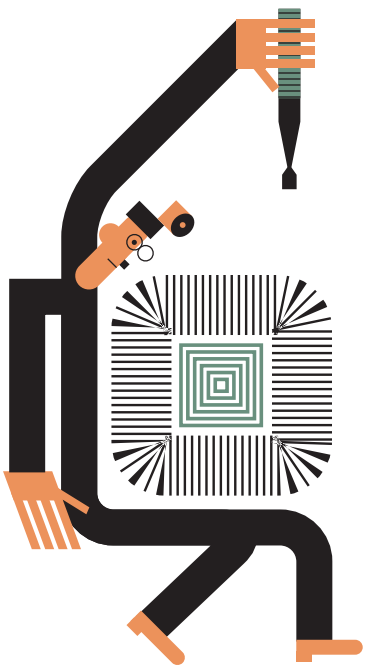
В третьем квартале ряд компаний, отказавшихся платить дивиденды по итогам 2021 года, решили порадовать инвесторов промежуточными дивидендами. 18 августа акционеры банка «Санкт-Петербург» утвердили дивиденды за первое полугодие 2022 года на уровне 11,81 руб. за одну обыкновенную акцию (дивидендная доходность на дату оглашения решения свыше 12%). 19 августа совет директоров «Фосагро» рекомендовал дивиденды в размере 780 руб. на акцию (дивидендная доходность около 10%). Всего на выплату дивидендов компании направят 5,618 млрд руб. и 101 млрд руб. соответственно.

В апреле наблюдательный совет банка рекомендовал не выплачивать дивиденды за 2021 год по обыкновенным акциям, которые, по оценкам аналитиков, могли составить 6,4 руб. Как и в случае с банком, на годовом общем собрании акционеров (ГОСА) «Фосагро», состоявшемся в начале июля, акционеры не утвердили выплату финальных дивидендов за 2021 год. Весной совет директоров (СД) компании рекомендовал финальный дивиденд за 2021 год на уровне 390 руб. на акцию или 130 руб. на GDR (была дана в начале февраля). Правда, уже тогда аналитики ожидали, что как минимум «Фосагро» вернется к вопросу выплат по итогам полугодия, так как цены на удобрения остаются на исторически высоких уровнях, а поставки не попадают под ограничения.

Ключевым же событием третьего квартала стало решение внеочередного общего собрания акционеров (ВОСА) «Газпрома» впервые в истории компании заплатить промежуточные дивиденды по итогам первого полугодия. За этот период компания получила рекордную прибыль в 2,5 трлн руб., что выше общего объема заработанной прибыли за весь 2021 год (2,159 трлн руб.). На выплату дивидендов СД рекомендовал направить 50% от скорректированной чистой прибыли МСФО. В сумме по итогам полугодия акционерам будет выплачено 1,208 трлн руб., что соответствует выплате в размере 51,03 руб. на акцию (дивидендная доходность на дату оглашения около 20%). Это всего на 1,5 руб. ниже дивиденда, рекомендованного СД в мае (52,53 руб.), выплату которого не согласовало ГОСА.

Изменение в политике дивидендов могло быть связано не только с рекордной прибылью компании, но и с адаптацией финансовой деятельности к дополнительной налоговой нагрузке, считают аналитики. Последнее, подчеркивает аналитик ИК «Велес Капитал» Елена Кожухова, уже не будет выступать причиной отказа от выплат. Кроме того, дивиденды были рекомендованы по директиве правительства и крайне важны как для инвестиционной репутации самого «Газпрома», так и российского рынка в целом в текущих санкционных условиях, когда инвесторам во многом приходится полагаться на дивиденды для поиска новых идей. «Государству в то же время также необходимы дополнительные доходы»,— подчеркивает госпожа Кожухова.

Впрочем, по всем этим эмитентам реестры акционеров на участие в выплате дивидендов уже закрыты. В случае банка «Санкт-Петербург» реестр был закрыт еще в конце августа, по бумагам «Фосагро» — 3 октября, «Газпрома» — 10 октября.



Дивиденды на потоке

Участники рынка не исключают, что ряд других компаний, отказавшихся платить дивиденды за 2021 год, могут заплатить промежуточные дивиденды.

В первую очередь таких шагов ожидают от нефтяных компаний, которые на фоне высоких цен на нефть неплохо заработали. С начала года средняя цена российской нефти Urals составила $80,8 за баррель, что почти на 20% выше среднего значения за 2021 год. По мнению портфельного управляющего УК «Альфа-Капитал» Дмитрия Скрябина, примеру «Газпрома» может последовать ЛУКОЙЛ, направив на выплату 500–800 руб. на акцию, в зависимости от того, будут ли включены в выплаты отложенные дивиденды за вторую половину 2021 года или нет.

Промежуточные дивиденды объявили и те компании нефтегазового сектора, что уже заплатили по итогам 2021 года. В августе СД НОВАТЭКа и «Татнефти» рекомендовал выплатить за первое полугодие дивиденды в размере 45 руб. (дивидендная доходность — около 4%) и 32,71 руб. (дивидендная доходность — свыше 7%) соответственно. За 2021 год компаниям суммарно выплатили 71,44 руб. и 42,64 руб. на акцию. По мнению Дмитрия Скрябина, выплатить дивиденды в этом году также могут «Газпромнефть» (40–45 руб. на акцию) и «Роснефть» (35–40 руб. на акцию).

Выплатят не все

Однако не все компании, которые ранее отказались платить дивиденды, вернутся к этой практике в этом году. В первую очередь это касается компаний металлургической отрасли и химической промышленности. В этих секторах, как отмечает Елена Кожухова, только три компании выплатят дивиденды внутри 2022 года. Помимо «Фосагро» о промежуточных дивидендах объявили Трубная металлур-

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



гическая компания (ТМК) и «Русал». Акционеры ТМК одобрили по итогам первого полугодия выплату в размере 9,68 руб. на акцию (дивидендная доходность свыше 10,5%). Неожиданностью для рынка стало решение ВОСА «Русала» направить на дивиденды около $304 млн ($0,02, или 1,2 руб., на акцию, что соответствует дивидендной доходности около 3%). Компания не платила дивиденды с 2017 года.

Другие компании металлургической отрасли — «Полюс», «Полиметалл», «Евраз», ММК, НЛМК, «Северсталь», «Акрон», АЛРОСА и «Распадская» — отказались от выплат за 2021 год и на первую декаду сентября не объявили промежуточные дивиденды за 2022 год. «Мы полагаем, что на фоне санкционного давления, ограничений на трансграничное движение капиталов, крепкого рубля, спада операционных и финансовых показателей и снизившихся цен на сырье эти эмитенты не будут платить дивиденды внутри 2022 года»,— говорит госпожа Кожухова. «Металлурги сейчас испытывают операционные трудности и поэтому, на мой взгляд, до конца года воздержатся от выплат акционерам»,— отмечает Дмитрий Скрябин.

Впрочем, даже без учета компаний-отказников дивиденды по итогам второго полугодия будут рекордными. По оценкам аналитиков УК «Ингосстрах Инвестиции», только в октябре суммарные выплаты достигнут 1,5 трлн руб., еще свыше 1,2 трлн руб. будет выплачено в ноябре и декабре, из которых только на компании нефтегазового сектора приходится 2,2 трлн руб. Совокупный объем рекомендованных дивидендов, которые могут быть реинвестированы во второй половине октября и ноябре, составит порядка 287–343 млрд руб., полагают аналитики SberCIB Investment Research. По оценкам аналитиков УК «Ингосстрах Инвестиции», всего по итогам первого квартала миноритарные акционеры получат свыше 1 трлн руб., что в 60 раз превышает среднедневной объем торгов по этим бумагам.

Прогнозы

Относительно перспектив дивидендных выплат в 2023 году аналитики высказываются с осторожностью. Как отмечает руководитель отдела анализа акций ФГ «Финам» Наталья Малых, многие компании закрыли отчетность, на рынке мало информации об успехах трансформации отдельных компаний, поэтому сделать вывод о наличии финансовой возможности платить дивиденды затруднительно. «Выплаты в 2023 году (включают как дивиденды за 2022 год, так и промежуточные за 2023 год) будут во многом зависеть не от действий компаний, а от внешней конъюнктуры (курса рубля, санкционного режима и т. д.), что осложняет какое-либо точное прогнозирование»,— поясняет Елена Кожухова.

Участники рынка считают, что низшую точку рынок все-таки прошел и в будущем объем дивидендов будет повышаться. «Бюджет будет ждать поступлений дивидендов. Да и сами компании понимают, что дивиденды — это ключ к росту капитализации. В целом акции, по которым были дивиденды летом, держатся лучше остальных»,— отмечает Наталья Малых.

В таких условиях инвесторы должны с осторожностью подходить к выбору дивидендных бумаг. В первую очередь им стоит смотреть на компании, бизнес которых ориентирован на внутренний рынок, компании, которые слабо пострадали от санкций. К таковым можно отнести энергетические компании, которые в большинстве своем выплатили дивиденды за 2021 год и наверняка выплатят за 2022-й. По оценке эксперта по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Дмитрия Пучкарева, в 2023 году дивиденды могут заплатить такие компании, как ОГК-2 (дивидендная доходность — 12–18%), «Мосэнерго» (8–14%), «Интер РАО» (7–9%), «РусГидро» (6–8%), ТГК-1 (если из капитала выйдет Fortum, 12–16%).

Высока вероятность уплаты дивидендов компаниями нефтегазового сектора, которые по-прежнему генерируют значительные денежные потоки на фоне высоких цен на углеводороды и переориентации продаж на Восток. «Стоит обратить внимание на бумаги, по которым дивиденды выплачивались в 2022 году, и те, для которых эффект от рыночной нестабильности и санкций не столь критичен („Роснефть“, „Газпром нефть“, „Татнефть“)»,— отмечает Дмитрий Пучкарев. По его оценкам, дивидендная доходность бумаг «Роснефти» может составить в 2023 году 10–15%, «Газпром нефти» — 8–12%, «Татнефти» — 8–16%.

Наталья Малых считает, что в следующем году к выплатам дивидендов может вернуться «Магнит». «Их отчетность фиксирует рост выручки и прибыли, и ориентация на внутренний рынок вместе с потребностью в продовольствии во все времена сглаживают санкционное давление»,— отмечает госпожа Малых.

Вместе с тем участники рынка считают маловероятным, что в 2023 году к выплатам дивидендов вернутся сталевары, так как сектор оказался главной жертвой текущего кризиса. «Нынешние цены на алюминий не располагают к продолжению дивидендных выплат „Русалом“. О дивидендах „Полиметалла“ можно будет говорить лишь после продажи российских активов»,— подчеркивает Елена Кожухова. В то же время эксперты выделяют некоторые компании в секторе, которые вполне могут осуществить промежуточные выплаты в 2023 году. К таковым можно отнести ГМК «Норильский никель», «Полюс», АЛРОСА, «Распадская» и «Фосагро». По мнению Дмитрия Пучкарева, кредитные организации продолжат отказываться от выплат, что связано с сильным влиянием санкций на бизнес, ухудшением финансовых показателей ●

КАКИХ ДИВИДЕНДОВ МОЖНО ОЖИДАТЬ ОТ НАИБОЛЕЕ ЛИКВИДНЫХ РОССИЙСКИХ АКЦИЙ НА ГОРИЗОНТЕ БЛИЖАЙШИХ 12 МЕСЯЦЕВ

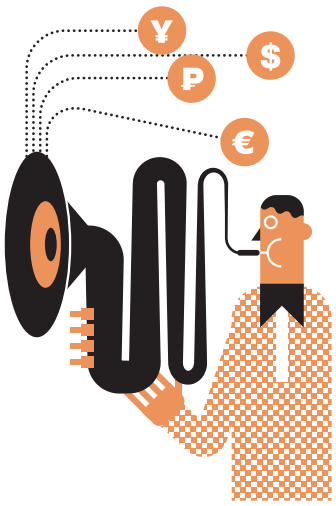
БУМАГА	РЕКОМЕНДАЦИЯ	ЦЕНА НА 3 ОКТЯБРЯ (РУБ.)	ПРОГНОЗ ДИВИДЕНДНЫХ ВЫПЛАТ (РУБ.)	ПРОГНОЗ ДИВИДЕНДНОЙ ДОХОДНОСТИ (%)	СРЕДНЕДНЕВНОЙ ОБЪЕМ ТОРГОВ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 3 МЕСЯЦА ($)
ФСК*	ПРОДАВАТЬ	0,081	0,017	20,5	2,4
НЛМК	ПОКУПАТЬ	85,7	15,7	18,3	9,3
«ГАЗПРОМ»	ПОКУПАТЬ	215	38	17,7	170,8
МТС	ПОКУПАТЬ	197	34	17,2	6,2
ЛУКОЙЛ	ПОКУПАТЬ	4043	650	16,1	42,6
«ТАТНЕФТЬ» ПРИВ.	ПОКУПАТЬ	369	54	14,6	2,2
«РОСНЕФТЬ»	ДЕРЖАТЬ	281	41	14,6	24,9
«ТАТНЕФТЬ»	ПОКУПАТЬ	379	54	14,2	5,9
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	ДЕРЖАТЬ	12732	1677	13,2	25,9
«ПОЛИМЕТАЛЛ»	ДЕРЖАТЬ	289	35,5	12,3	10,6
«РУСГИДРО»	ПРОДАВАТЬ	0,68	0,08	11,8	2,1
«ЮНИПРО»*	ПОКУПАТЬ	1,16	0,13	10,9	1,4
НОВАТЭК	ПРОДАВАТЬ	1007	108	10,7	24,7
«ФОСАГРО»	ПРОДАВАТЬ	6240	590	9,5	11,5
«ГАЗПРОМ НЕФТЬ»	ПОКУПАТЬ	363	34	9,4	2,4
X5 GROUP	ПОКУПАТЬ	1288	118	9,1	3
«ИНТЕР РАО»	ПОКУПАТЬ	2,65	0,24	9,1	4
«ПОЛЮС»	ПОКУПАТЬ	5445	452	8,3	16
«МАГНИТ»	ПОКУПАТЬ	4966	412	8,3	12,7
«РОСТЕЛЕКОМ» ПРИВ.	ДЕРЖАТЬ	55,2	4,56	8,3	0,2
«РОСТЕЛЕКОМ»	ДЕРЖАТЬ	55	4,6	8,2	1,3
АЛРОСА	ПРОДАВАТЬ	64	5	7,9	8,6
«САМОЛЕТ»	ПОКУПАТЬ	2171	163	7,5	3,8
МОСКОВСКАЯ БИРЖА	ПОКУПАТЬ	79	4,9	6,2	5,1
АФК «СИСТЕМА»	ДЕРЖАТЬ	11	0,52	4,7	5,9
HEADHUNTER (ДР)	ПОКУПАТЬ	1158	51	4,4	0,3
«СУРГУТНЕФТЕГАЗ»	ПРОДАВАТЬ	18,8	0,82	4,4	9,6
«СЕВЕРСТАЛЬ»	ПОКУПАТЬ	631	25	4	7,8
«СУРГУТНЕФТЕГАЗ» ПРИВ.	ПОКУПАТЬ	23	0,82	3,5	9,4
ММК	ДЕРЖАТЬ	26	0,58	2,2	11,8

*Низкая уверенность. **Источник:** Дирекция инвестиционной аналитики «БКС Мир инвестиций».

ПИФЫ НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ

НО ЛИШЬ САМЫЕ КОНСЕРВАТИВНЫЕ

Российские инвесторы начинают робкое возвращение к инвестициям на рынке коллективных инвестиций. Наибольшим спросом пользуются облигационные фонды, которые выиграли от резкого понижения ключевой ставки Банком России. Интерес отмечается и к самой надежной категории фондов на российском рынке — денежного рынка. Эти фонды уже доказали свою эффективность в кризисных условиях.



ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Paulo Whitaker/ Reuters**

Массовое бегство инвесторов из розничных фондов (ОПИФы и БПИФы), зафиксированное в первом полугодии, в третьем квартале сменилось возвращением к покупкам. По расчетам «Денег», основанным на данных Investfunds, в сентябре частные инвесторы вложили в такие ПИФы почти 8,4 млрд руб. Это в два раза выше показателя августа и максимальный месячный приток в этом году, но в три-четыре раза ниже месячных привлечений 2021 года. В целом за третий квартал частные инвесторы вложили в розничные фонды свыше 14 млрд руб.

Основной причиной восстановления популярности коллективных инвестиций стало падение ставок по вкладам. Если в начале марта средняя максимальная ставка у топ-10 кредитных организаций достигала отметки 20,51%, то в конце августа она опустилась до 6,835%. Это самое низкое значение с октября 2021 года. В такой ситуации частные инвесторы стали искать альтернативные способы приумножения накоплений.

Облигационный

После событий на финансовом рынке в начале года россияне стали разборчивы в выборе направления для инвестирования. Основной приток средств пришелся на консервативные фонды облигаций. По расчетам «Денег», основанным на данных Investfunds, в сентябре частные инвесторы вложили в фонды данной категории 5,7 млрд руб., а в целом за квартал — более 7,7 млрд руб. «На фоне роста неопределенности перспектив мировых рынков и геополитических рисков клиенты склонны к более консервативным инструментам с меньшим риском»,— отмечает руководитель отдела управления бумагами с фиксированной доходностью УК «Первая» Дмитрий Постоленко.

Инвесторов привлекают неплохие результаты управления данными фондами в последние месяцы. По данным Investfunds, за последние семь месяцев крупнейшие фонды облигаций (с активами свыше 500 млн руб.) принесли инвесторам доход на уровне 8–21%, что учитывает просадку фондов в сентябре на 0,5–5%. С начала марта по конец августа индекс корпоративных облигаций Московской биржи RUCBITR вырос почти на 16%, до нового исторического максимума 484,85 пункта, в сентябре же он просел на 2,7%. В то же время индекс гособлигаций RGBITR сначала вырос на 18,8%, а затем просел в первый осенний месяц на 6%. «Мы неоднократно замечали, что спрос на ритейл-продукты следует за динамикой рынка. Вполне логично, что стратегии с лучшим перформансом удобней продавать не очень искушенному клиенту»,— отмечает портфельный управляющий УК «Открытие» Руслан Мустаев.

Восстановлению долгового рынка способствовали шаги Банка России по снижению ключевой ставки. После того как в конце февраля ЦБ для стабилизации ситуации в финансовом секторе и удержания инфляции повысил ставку до исторического максимума в 20%, он довольно быстро перешел к ее понижению. В середине апреля она была снижена на 3 процентных пункта (п. п.), до 17%, в мае было еще два таких понижения до 11%. В летние месяцы регулятор вдвое сократил шаг и снижал ставку уже на 1,5 п. п. Это оказало благоприятное влияние на доходности облигаций. Доходности десятилетних облигаций федерального займа (ОФЗ) с пиковых значений в начале марта снизились более чем на 10 п. п., до 9,3%. Доходности более коротких бумаг снижались сильнее — с 25% до 7,5%. «Просадка в облигациях была не столь обвальной, как в акциях, а восстановление случилось быстрее из-за действий ЦБ РФ и общей политики компаний по заморозке дивидендных выплат. Неудивительно, что рядовой ритейл-инвестор оказался именно в облигационных фондах»,— полагает Руслан Мустаев.

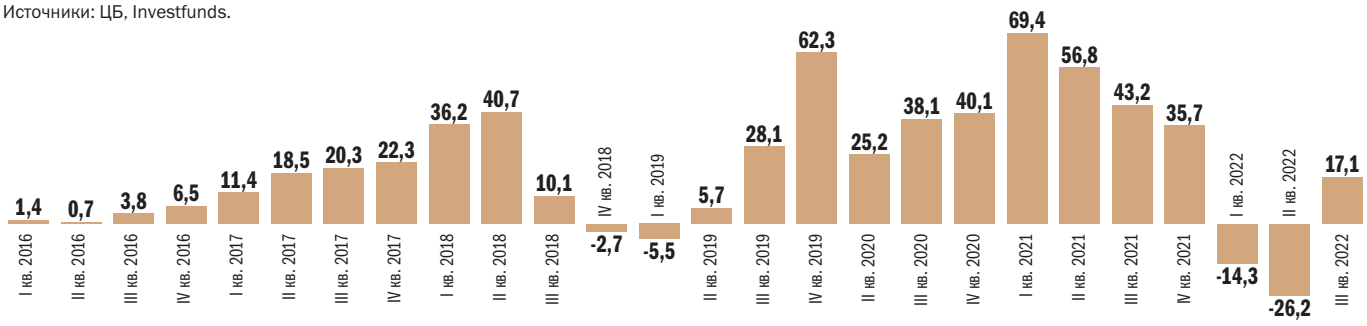
Ситуация ухудшилась в сентябре после решения ЦБ по ключевой ставке и роста геополитических рисков. Как и ожидали большинство российских аналитиков, Банк Росси 16 сентября принял решение снизить ставку на 0,5 п. п., до 7,5% годовых. Дальнейшее снижение ставки оказалось под вопросом. В ходе заседания советом директоров рассматривалось три варианта действий — сохранение ключевой ставки на неизменном уровне, снижение на 0,25 п. п. и снижение на 0,5 п. п. Добавило нервозности на рынке объявление частичной мобилизации и подписание договоров о вступлении в состав РФ четырех новых территорий.

Перспективный долг

Управляющие считают, что инвестиции в фонды облигаций сохранят свою популярность даже несмотря на то, что потенциал понижения ключевой ставки почти исчерпан. В сентябре аналитики «Ренессанс Капитала» считали, что к концу года Банк России опустит ставку до 7,5%, а к концу 2023 года — до 6,5%. «7,5% может быть комфортным уровнем ставки для Банка России, пока работает „премия за неопределенность“, однако в долгосрочной перспективе с учетом предположения о сохранении более закрытого

ДИНАМИКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ В ОТКРЫТЫЕ ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ (ОПИФЫ, МЛРД РУБ.)

Источники: ЦБ, Investfunds.





PAULO WHITAKER / REUTERS

характера финансовой системы мы видим больше оснований для устойчивого снижения нейтрального уровня процентной ставки Банка России до уровня ниже 6%»,— отмечали аналитики инвестбанка.

Повторения прежних результатов в 2022 году от фондов облигаций на рынке не ожидают. По словам Руслана Мустаева, помимо завершения фазы активного снижения ставки на рынок будет влиять выход Минфина на рынок заимствования, так как данные по исполнению госбюджета сигнализируют о снижении доходной части. В середине сентября министерство провело одно размещение ОФЗ, но из-за роста волатильности на рынке остальные были отменены. «Паи облигационных фондов по-прежнему сохраняют привлекательность для консервативных инвесторов, поскольку в условиях снижения ставки позволяют получать доходность, превышающую доходность депозитов, но с большей ликвидностью, чем последние»,— отмечает портфельный управляющий УК «Тринфико» Юрий Гроссман.

В сложившихся условиях более интересными для инвестиций будут фонды, ориентированные на корпоративные бумаги, которые выигрывают как за счет снижения ключевой ставки, так и за счет сужения спредов между корпоративными и суверенными облигациями. «Поскольку сейчас спреды между доходностями корпоративных и государственных облигаций по-прежнему находятся на высоком уровне относительно последних лет, в дальнейшем можно ожидать их сужения, а значит, сравнительно более привлекательной динамики цен корпоративных облигаций»,— отмечает Юрий Гроссман.

В корпоративном сегменте управляющие стараются избегать бумаг третьего эшелона, риски дефолта в котором сильно выросли в этом году. В августе очередной технический дефолт допустила небольшая компания ЭБИС, котировки обвалились до 30–60% от номинала. По мнению Руслана Мустаева, можно обратить внимание на «санкционку», квазигосударственные компании, на которые пришелся наиболее сильный удар. Например, Аэрофлот БО1 предлагает доходность ~12,2% к погашению в 2026 году, бумаги ГТЛК торгуются с ставками 12–13,5%. «Если рассматривать компании без господдержки, то я бы обратил внимание на лизинговую компанию „Европлан“. Уровень просроченной задолженности у компании остается на достаточно низких уровнях, хоть санкции и довольно негативно влияют на рынок автолизинга. В зависимости от срока до погашения эмитент предлагает доходность в 11,5–13%»,— отмечает господин Мустаев.

Денежные фонды

По-настоящему расцвели в 2022 году фонды денежного рынка. Такие фонды были и раньше, но не пользовались высоким спросом у инвесторов, так как приносили небольшой доход в сравнении не только с высокорисковыми фондами акций, но и консервативных облигаций. В этом году на фоне турбулентности на рынках у инвесторов вырос спрос на защитные инструменты, которые генерировали доход, когда другие инвестиции обесценивались. В феврале паи таких фондов прибавили в цене до 0,5% на фоне снижения цены паев фондов рублевых облигаций на 5–15%. С начала года доходность таких инвестиций составила 7–8%.

По итогам третьего квартала чистый приток средств в фонды денежного рынка составил 2,7 млрд руб. В ответ на высокий интерес частных инвесторов к таким фондам управляющие добавили их в свои линейки. За последние шесть месяцев физическим лицам было предложено два ПИФа денежного рынка, а общее их число выросло до семи.

Основная инвестиционная идея таких фондов — размещение средств в краткосрочные облигации или инструменты денежного рынка под ставку «овернайт». Такой инструментарий позволяет при минимальном риске неблагоприятной рыночной переоценки актива зарабатывать даже во время обвалов на рынке. Основная часть таких фондов, представленная на российском рынке, ориентирована на вложения в инструменты денежного рынка — преимущественно через обратное репо с центральным контрагентом на Московской бирже под залог госбумаг или клиринговых сертификатов участия. При этом ориентиром доходности фондов выступает индикатор RUSFAR (Russian Secured Funding Average Rate), который отражает стоимость обеспеченных денег и рассчитывается биржей. «Продукт с обратным репо размещает деньги под процент на короткий срок: на неделю или один день, принимает в залог ОФЗ от центрального контрагента»,— отмечает Дмитрий Постоленко.

В России есть и классические фонды денежного рынка, инвестирующие в краткосрочные облигации надежных эмитентов, но, как отмечают управляющие, они менее надежны, чем фонды с репо. «Фонды с короткими облигациями не могут дать инвестору защиту на сверхкоротких сроках, так как все равно несут какую-то степень рыночного риска»,— считает руководитель дирекции по работе с инструментами с фиксированной доходностью УК «Альфа-Капитал» Игорь Таран.

Ставка на сохранность

В фондах денежного рынка главное не доходность, а максимальная сохранность средств при высокой ликвидности портфеля. «Такие фонды хорошо подходят новичкам на фондовом рынке, только еще знакомящимся с его инструментарием»,— уверен Игорь Таран. В случае более опытных инвесторов фонды денежного рынка подходят скорее для временного размещения свободных средств, например на период бури на рынке. «Сейчас разумно сокращать долю безрисковых инструментов в пользу облигаций и акций, так как первые обладают потенциалом роста в цене в силу прогнозируемого нами снижения ключевой ставки ЦБ до конца года, а вторые выглядят недооцененными с исторической точки зрения»,— отмечает Дмитрий Постоленко.

Хотя ставки на рынке и упали, но все равно управляющие ожидают от фондов денежного рынка доходности, превышающей ставки по депозитам. В ближайшие месяцы, по мнению Дмитрия Постоленко, подобные фонды дадут доходность на уровне от 6,5% до 8% годовых. «Доходность, которую получает инвестор фонда денежного рынка, почти точно повторяет ставку, по которой банки размещают свои остатки на ежедневной основе на межбанковском рынке. Потенциал доходности такого фонда в длинной перспективе — порядка 6–7% от сегодня на год вперед»,— считает Игорь Таран ●

КРУПНЕЙШИЕ УК ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ СРЕДСТВ В РОЗНИЧНЫЕ ФОНДЫ* (МЛРД РУБ.) Источник: Investfunds.



КРУПНЕЙШИЕ УК ПО СЧА РОЗНИЧНЫХ ФОНДОВ* Источник: Investfunds.

СТОИМОСТЬ ЧИСТЫХ АКТИВОВ (МЛРД РУБ.) ЧИСЛО РОЗНИЧНЫХ ФОНДОВ



«ВЫИГРАЕТ БАНК, КОТОРЫЙ ПЕРВЫМ ПРЕДЛОЖИТ СОСТОЯТЕЛЬНЫМ КЛИЕНТАМ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ»

Изменение макроэкономической ситуации и турбулентность на фондовом рынке оказали сильное влияние на работу всей банковской системы. О том, как ПСБ Private Banking готовился к новым рыночным условиям, как изменились продуктовые и инвестиционные предпочтения состоятельных клиентов и их семей, о дальнейшем развитии российской индустрии Private Banking и новой стратегии банка по работе с состоятельными клиентами на ближайшие несколько лет в интервью «Деньгам» рассказал директор департамента частного капитала ПСБ **Евгений Сафонов**.

С какими вызовами пришлось столкнуться ПСБ Private Banking в первом полугодии?

— Текущая ситуация, конечно, уникальна, и такого беспрецедентного давления, которое оказывается на российскую экономику сейчас, никогда ранее не было. Но мы готовились к возможным негативным сценариям задолго до февральских событий, поэтому в максимально короткие сроки ПСБ Private Banking перестроил свою работу, сохранив бесперебойное обслуживание клиентов.

Доля валютных инструментов на российском рынке Private Banking составляла примерно 65–70% инвестиционного портфеля, а ПСБ еще в 2018 году сделал акцент на рублевые инструменты, поэтому совокупный портфель наших состоятельных клиентов в начале текущего года только на 20% состоял из валюты. Таким образом, валютные риски для наших клиентов были минимизированы. Сейчас на долю валютных активов приходится менее 10%.

Кроме того, в конце февраля — начале марта мы не ограничивали выдачу иностранной валюты. Также в условиях повышенного интереса к наиболее консервативным инструментам сбережения предложили клиентам привлекательные ставки по рублевым вкладам. По итогам второго квартала объем привлеченных средств на депозиты увеличился на четверть.

Параллельно мы искали ниши, где могли бы создать дополнительные возможности для сохранения и приумножения средств наших клиентов: разрабатывали различные нестандартные финансовые решения по управлению частным капиталом и структурированию активов. Надо сказать, что вызовов в управлении крупным частным капиталом встречается немало, поэтому, даже в условиях меняющейся макроэкономической ситуации, мы давно умеем оперативно и эффективно на них реагировать. Все это помогает нам сохранять доверие клиентов.

— А рост депозитного портфеля произошел за счет действующих или новых клиентов?

— Рост портфеля депозитов обеспечили как текущие, так и новые клиенты. Особенность российского Private Banking состоит в том, что состоятельные клиенты на протяжении долгого времени остаются верными однажды выбранным банкам, в то же время они наиболее чувствительны к любым рисковым событиям и многие их предвидят заранее. Не секрет, что клиенты Private Banking в среднем пользуются услугами двух-трех банков, поэтому в условиях стремительно меняющегося рынка они стали активнее присматриваться к выгодным предложениям других игроков.

— Сейчас заканчивается срок действия депозитов, открытых по максимальным ставкам. Куда клиенты вкладывают свои средства?

— На фоне устойчивого цикла снижения ключевой ставки интерес состоятельных клиентов к депозитам будет постепенно ослабевать. То, куда клиент вкладывает капитал, зависит от его интересов и потребностей. Кто-то предпочитает вкладывать средства в недвижимость, а те, кого больше привлекают инвестиции, самостоятельно или основываясь на мнении советника начинают снова обращать внимание на инвестиционные инструменты с хорошей доходностью и минимальным уровнем риска. Мы видим рост спроса на золото как защитный актив. Но нужно понимать, что золото — это не спекулятивная, а долгосрочная история, если рассматривать его в качестве диверсификации вложений. В начале весны мы предложили инвестиции в золотые слитки в офисах ПСБ Private Banking в Москве, а с мая и у состоятельных клиентов банка в Санкт-Петербурге, Омске и Нижнем Новгороде появилась возможность приобретать золото в слитках. С середины марта мы реализовали более 2,5 тонны благородного металла.

— Слитки какой массы в основном пользуются спросом?

— Наибольшим спросом пользуются килограммовые слитки и слитки массой 12 кг.

— Инвесторов не отпугивает падение цены золота не только в России, но и в мире?

— В России традиционно люди всегда доверяли двум способам сбережения средств — вложению в недвижимость и в золото. Большинство клиентов приобретает золото как инвестицию в будущее, поскольку его стоимость в долгосрочной перспективе может значительно вырасти.

— Где в основном хранят слитки ваши клиенты?

— Забирают с собой или размещают в ячейках. До конца года мы планируем начать принимать золотые слитки на ответственное хранение. Клиент сможет купить золото, оставить его в банке на хранение и забрать его в удобное время.

— За время действия санкций структура клиентской базы ПСБ Private Banking как-то изменилась?

— Наша клиентская база остается стабильной. В этом году мы поменяли подходы к обслуживанию клиентов: повысили порог, сохранив его при этом одним из самых демократичных на рынке, и расширили критерии входа для новых клиентов.

— Вы сказали, что повысили порог входа. Какую сумму сейчас необходимо иметь, чтобы стать клиентом ПСБ Private Banking?

— Для жителей Москвы эта сумма составляет от 30 млн руб., в Северной столице — 25 млн руб., в других российских городах — 15 млн руб. Отмечу, что в России каждый банк в зависимости от бизнес-стратегии и особенностей клиентской базы устанавливает собственные критерии входа.

— Как высокая турбулентность на финансовом рынке повлияла на инвестиционные предпочтения клиентов?

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Иван Водопьянов/ Коммерсантъ**



ИВАН ВОДОПЬЯНОВ

— В этом году состоятельные клиенты распределяли свои активы между консервативными инструментами, такими как депозиты, и до сих пор с осторожностью относятся к инвестиционным продуктам. С момента февральских событий мы отмечаем рост объемов депозитного портфеля, хотя, повторюсь, в дальнейшем ситуация может поменяться на фоне снижения ключевой ставки.

— Одним из трендов в российской экономике стала девалютизация, так как из-за санкционных рисков доллар и евро стали очень «токсичными». Ваши клиенты продолжают сокращать долю таких валют или нет?

— Она уже значительно сократилась, и процесс продолжается. Сейчас некоторые клиенты стали интересоваться альтернативными валютами — например, китайским юанем. Если спрос на него и дальше будет расти, мы предложим клиентам инструменты в юанях.

— Как в целом изменилось обслуживание состоятельных клиентов? Какие услуги и сервисы востребованы в нынешних условиях?

— Сама модель обслуживания клиентов не поменялась. Опытные персональные менеджеры и советники остаются основой, на которой формируется и развивается Private Banking. А вот спрос на банковские сервисы изменился. Наряду с интересом к классическим продуктам — вкладам, платежным картам — значительно вырос спрос на юридическое и налоговое консультирование. При этом на второй план отошли некоторые lifestyle-сервисы. В то же время сохраняется высокий спрос на услуги консьерж-сервиса, постепенно возвращается интерес к различным культурным мероприятиям. В текущей макроэкономической ситуации многие состоятельные клиенты переориентируются на работу с азиатскими странами и странами Ближнего Востока. В связи с этим у нас растет число запросов на организацию сопутствующих сервисов в юрисдикциях этих стран.

— Качественное обслуживание состоятельных клиентов невозможно без консьерж-сервисов. Насколько эти сервисы остались доступны клиентам? Какие услуги сейчас наиболее востребованы?

— Услуга консьерж-сервиса является частью комплексного обслуживания клиентов ПСБ Private Banking, и ситуация вокруг платежных систем на функционал консьержа не повлияла. Некоторые сервисы сейчас недоступны из-за санкций, поэтому мы разрабатываем и предлагаем альтернативные решения, которые обеспечивают клиентам привычный уровень комфорта. Консьерж-сервис особенно популярен среди тех, кто привык решать через нас большинство ежедневных рутинных вопросов, выходящих за рамки классического банкинга: это и покупка билетов, и бронирование гостиниц, столиков в ресторанах и многое другое. Некоторым нашим клиентам привычнее и гораздо быстрее связаться с консьерж-службой и получить исчерпывающий ответ, чем, например, обращаться за помощью к своему личному помощнику.

— По-вашему, как в ближайшие несколько лет будет развиваться Private Banking? Какие основные точки роста вы видите?

— В следующем году на фоне постепенного снижения ставок по депозитам структура капиталов клиентов будет снова смещаться в пользу рыночных инвестиционных инструментов. В ближайшую пару лет при растущих требованиях к конфиденциальности данных и уровню безопасности в сфере Private Banking продолжит расширяться спектр хорошо защищенных цифровых сервисов. Логично ожидать укрепления позиций тех банков, которые смогут первыми уловить, какие новые технологические решения необходимы клиентам для приумножения капиталов, и быстро перестроить под них свои внутренние процессы.

Думаю, в ближайшие годы у состоятельных клиентов появятся новые возможности для инвестирования в масштабные инфраструктурные и промышленные проекты. Задача банка — вовремя создавать такие инструменты и формы инвестиций, которые позволят адресно инвестировать в развитие важных проектов, а состоятельным клиентам — получать от таких инвестиций доход.

— Как вы считаете, стоит ли в текущих макроэкономических условиях развивать бизнес по управлению частным капиталом в регионах? Какие у ПСБ Private Banking планы по региональному развитию?

— У нас достаточно широкая география присутствия — это 26 точек в крупных городах-миллионниках. Из них четыре ВИП-офиса в Москве, Санкт-Петербурге, Омске и Нижнем Новгороде обслуживают только состоятельных клиентов. В остальных отделениях сети обслуживание осуществляется на базе офиса с выделенной зоной Private Banking. Многие российские регионы имеют значительный потенциал для органического роста бизнеса по управлению частным капиталом. В среднесрочной перспективе мы планируем расширить географию присутствия.

— Какого развития бизнеса вы ждете в долгосрочной перспективе?

— Мы ожидаем, что позитивная динамика бизнес-показателей продолжится. В прошлом году мы приступили к разработке пятилетней стратегии развития бизнеса ПСБ Private Banking: переосмыслили работу с состоятельными клиентами, проанализировали их запросы и в соответствии с этим меняем подход к разработке новых сервисов, расширяем географию присутствия и планируем увеличение команды. Безусловно, у состоятельных клиентов более консервативный подход к банковскому обслуживанию. Вместе с тем средний возраст клиентов в сегменте Private Banking снижается: появляется больше возможностей сформировать свой капитал, будучи молодым. Также к нам на обслуживание уже приходят и дети наших клиентов — и это совсем другое поколение, которому гораздо удобнее и привычнее взаимодействовать с банком, имея в руке телефон с мобильным приложением. Поэтому курс на частичную цифровизацию сохранится и в долгосрочной перспективе: крайне важно предоставлять современные высокотехнологичные сервисы и продукты, которые в любой момент можно получить дистанционно. Такой подход освободит время персональных менеджеров и советников для решения более сложных комплексных запросов клиента и его семьи. Наша основная задача — разработать уникальные на рынке персональные предложения с использованием передовых цифровых технологий, отвечающих профилю потребления и объемам капитала каждого клиента.

СОСТОЯНИЯ СОСРЕДОТАЧИВАЮТСЯ

ИЗОЛЯЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ПАГУБНО ВЛИЯЕТ НА БЛАГОСОСТОЯНИЕ ВО ВСЕМ МИРЕ

Швейцарский банк Credit Suisse (CS) ожидает снижения мирового благосостояния в 2022 году. В банке отмечают, что наблюдающаяся в мире высокая инфляция негативно влияет на рынки акционерного и долгового капитала, обесценивая сбережения. Снижается и благосостояние россиян, давление на которое оказывают масштабные санкции западных стран против России. В таких условиях клиенты private banking активно меняют свои валютные предпочтения, уходят в юань, скупают золото и аккумулируют инвестиции в ценных бумагах российских эмитентов.

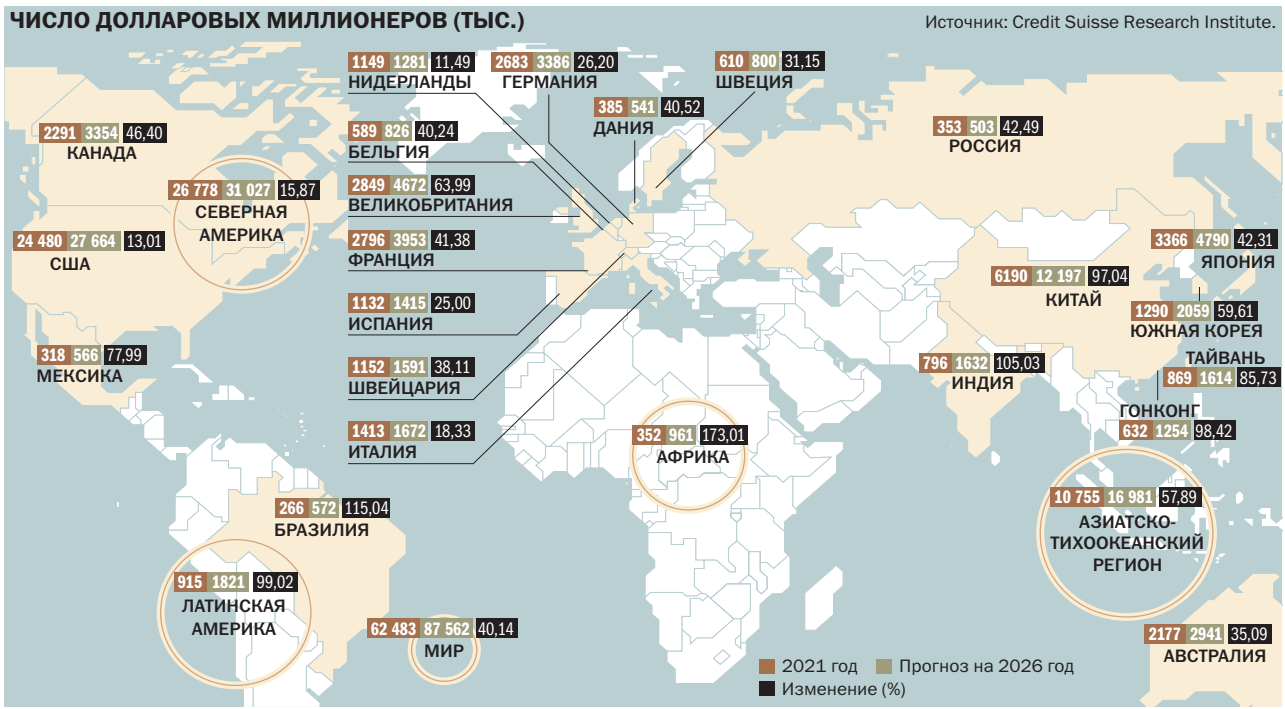
ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Евгений Павленко**

В начале осени швейцарский банк Credit Suisse представил ежегодный доклад Global Wealth Report о благосостоянии населения Земли. По данным исследования, мировое благосостояние в 2021 году выросло на 9,8%, до $463,6 трлн. Без учета колебания валютных курсов мировое благосостояние увеличилось на 12,7% в 2021 году, что является рекордным годовым приростом за все время наблюдений. Число долларовых миллионеров увеличилось на 5,2 млн, до 62,5 млн человек.

В текущем году эксперты Credit Suisse ожидают снижения благосостояния на фоне высокой неопределенности относительно перспектив глобальной экономики. Если с 2020 года на нее давила пандемия COVID-19, то в этом году — события на Украине. Последние, по мнению аналитиков банка, способствовали росту глобальной инфляции, которая негативно влияет на доходность акций и облигаций из-за индуцированного повышения процентных ставок. Снижение благосостояния, по прогнозу, будет недолгим, и уже к 2026 году мировой объем богатства вырастет на $169 трлн, или на 36% по сравнению с 2021 годом. Количество миллионеров через пять лет достигнет 87 млн человек. Быстрее всего будет расти благосостояние в странах с развивающимися экономиками, где среднегодовой темп роста будет на уровне 13,1% в странах с низким уровнем дохода и 10,4% в странах со средним уровнем дохода. В странах с высоким уровнем дохода прогнозируется лишь 4,2%. В общем тренде будет двигаться и Россия, общее число миллионеров вырастет в стране к 2026 году на 43%, до 503 тыс.

ЧИСЛО ДОЛЛАРОВЫХ МИЛЛИОНЕРОВ (ТЫС.)

Источник: Credit Suisse Research Institute.



Репатриация активов

События начала года оказали существенное влияние в целом на рынок услуг private banking в России. Из-за введенных санкций в отношении крупных государственных и частных банков произошел активный переток капитала состоятельных клиентов в банки, не попавшие под ограничительные меры или выглядящие в текущих условиях более надежными. По словам директора по инвестиционному консультированию «Открытие Private Banking» Андрея Шенка, самый сильный эффект оказала заморозка иностранных активов, перевод части капитала за рубеж накануне ввода ограничений, рыночная переоценка и санкции, ограничивающие возможности работы с иностранной валютой в целом. В Tinkoff Private рассказали «Деньгам», что с начала года число private-клиентов выросло более чем вдвое, премиальных клиентов — на 60%. «Если во время пандемии мы видели рост, который связывали с тем, что мы прежде всего цифровой банк, то в 2022 году к этому добавилось и санкционное давление на крупнейшие банки»,— прокомментировал директор по росту Tinkoff Private Дилшод Ибрагимов.

Антироссийские санкции и возросшие риски блокировки счетов россиян за границей повысили привлекательность возвращения капитала в страну. Тем более что в последние шесть месяцев с российского рынка ушли многие зарубежные банки. «Мы увидели переток активов в Россию, после того как швейцарские и европейские банки показали свою ненадежность для россиян»,— отмечает директор Alfa Capital Wealth Андрей Бабиян. По словам Дилшода Ибрагимова, клиенты потихоньку возвращают свои капиталы в Россию, но нельзя сказать, что это происходит массово — мешают не только санкции, но и внутренний комплаенс западных банков, который заметно усложнил процесс вывода капитала. По мнению Андрея Шенка, наиболее активна тенденция на перевод средств из «недружественных» юрисдикций в более «дружественные».

Китайская защита

Участники рынка отмечают заметные изменения в валютных предпочтениях состоятельных клиентов. Исторически они хранили значительную часть сбережений в иностранной валюте, в первую очередь в долларах и евро,



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

или в активах, в них номинированных. Из-за возросших санкционных рисков с весны начался процесс переклады-вания средств в рубли и валюты «дружественных» стран. Интерес к таким валютам вырос в начале июня, после того как Евросоюз наложил санкции на НРД. Однако спросом пользуются не все валюты «дружественных» стран, а только китайская: объемы торгов с юанем сравнялись с американским долларом. В ответ на растущий интерес клиентов к юаню многие банки ввели депозиты в этой валюте. Такие вклады есть в линейке многих крупных банков — ВТБ, Альфа-банка, Газпромбанка, Тинькофф-банка и МКБ. Ставки по таким продуктам невысокие — 0,5–2% годовых. По словам Андрея Шенка, пока основной способ хранения юаней — это текущие и накопительные счета.

Растет интерес состоятельных инвесторов и к облигациям, номинированным в юанях. С июля такие бумаги разместили «Русал», «Полюс», ХК «Металлоинвест», «Роснефть». Проведено шесть размещений на общую сумму 25,5 млрд CNY, из которых 15 млрд CNY заняла нефтяная компания. Доходности по этим бумагам заметно выше ставок по вкладам — 3,2–3,8% годовых. Андрей Бабиян говорит, что их клиенты предпочитают хранить юани в ценных бумагах. До конца года на рынке ожидают еще несколько размещений таких облигаций.

Вместе с тем участники рынка отмечают низкий спрос клиентов на наличную китайскую валюту. Как поясняет Дилшод Ибрагимов, наличные нужны в основном для частных трат при поездках. «Наши клиенты пока не начали активно ездить в Китай в личных целях, чтобы там их использовать»,— добавляет он.

Юань пока занимает небольшую долю в сбережениях клиентов, а на доллар и евро приходится основная часть портфелей. По словам Андрея Шенка, многие клиенты еще не до конца осознают все риски хранения средств в «недружественных» валютах. «Долларовая составляющая большая, но в основном это кэш, который люди успели снять и хранят на руках либо в ячейках»,— отмечает Андрей Бабиян. «У клиентов private banking присутствует значительный интерес к юаню»,— полагает старший вице-президент, директор департамента управления благосостоянием ПСБ Алексей Жоголев. По его мнению, должно пройти время, чтобы интерес стал массовым, пока спрос точечный.

Надежная позолота

Еще один яркий тренд 2022 года на рынке private banking — резкий рост вложений состоятельных россиян в золотые слитки. 13 октября в ВТБ сообщили, что с марта такие клиенты приобрели в банке 20,5 тонны золота. Андрей Шенк рассказал, что их клиенты приобрели 1,5 тонны благородного металла. Для сравнения, за весь 2021 год, по данным WGC, россияне купили слитков и инвестиционных монет лишь на 5,3 тонны. «В условиях введения в России ограничений на обращение валюты золото является альтернативой доллару, учитывая отмену НДС на его покупку»,— считает заместитель начальника управления продаж инвестиционных продуктов ВТБ Евгений Береснев.

Опрошенные «Деньгами» банкиры отмечают, что клиенты покупают слитки разной мерности. Состоятельные клиенты ВТБ в основном скупают золото в слитках от 1 до 5 кг, в «Открытии» — по 50–100 г и килограммовые слитки при крупных сделках.

С интересом инвесторы смотрят и на бумажное золото — паи БПИФов, ориентированных на вложения в благородный металл. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, за три квартала частные инвесторы вложили в такие фонды более 6 млрд руб. «Интерес к бумажному золоту поддерживается в первую очередь из-за его доступности и безопасности — с золотыми БПИФ можно инвестировать практически любую сумму, по ним отсутствуют сборы за доставку и хранение»,— отмечает Евгений Береснев. Паи золотых фондов более ликвидны, купить и продать их можно в любое время, но за управление портфелем придется заплатить комиссию управляющей компании.

Заместительные инвестиции

Рост санкционных рисков привел к падению спроса на иностранные ценные бумаги, которые последние два года были очень популярны и большая часть которых из-за блокировки счета НРД в Euroclear оказалась замороженной. По данным ЦБ, по итогам первого полугодия частные инвесторы продали с брокерских счетов ценных бумаг иностранных компаний на 212 млрд руб.— рекордный объем за все время наблюдений. «Если раньше у наших инвесторов ориентиром был зарубежный рынок и иностранные активы, то сейчас мы видим переориентацию на российский инструментарий. Доля владения бумагами в долларах и евро сократилась до 30%, объем инвестирования в российские бумаги вырос до 50%»,— отмечает Дилшод Ибрагимов.

Из-за высокой неопределенности высок интерес к консервативным продуктам на долговом рынке и рынке драгоценных металлов. «Состоятельные клиенты активно интересуются покупкой российских еврооблигаций с дисконтом — „Газпром“, суверенный долг и др. с ценой 50–60% от номинала. Они ищут надежную и понятную инфраструктуру для инвестирования и владения бумагами»,— поясняет Алексей Жоголев.

По мнению Андрея Шенка, даже при сохранении неопределенности притоки на финансовый рынок будут расти, так как это один из немногих способов сохранить покупательную способность сбережений на длинном горизонте. «Когда же инвестор поймет, что инфраструктурные риски хотя бы во внутреннем контуре вернулись к нормальному уровню, он вернется к активности на рынке»,— полагает господин Шенк. По мнению Алексея Жоголева, интерес к инвестициям сохранился, но инвесторы ждут формирования трендов и четких катализаторов для покупки акций. Наглядным примером возможного развития ситуации на российском рынке является рынок Ирана, который после введения санкций вырос в разы за счет средств внутренних инвесторов.

Росту спроса на финансовые инвестиции будет способствовать падение ставок по вкладам. По данным ЦБ, средняя максимальная ставка крупнейших банков по итогам третьей декады сентября составила 6,541%, что почти на 14 процентных пунктов ниже пикового значения в начале марта.

По мере насыщения рынка состоятельные инвесторы будут все активнее смотреть на альтернативные инвестиции. Евгений Береснев ожидает с октября 2022 года увеличения спроса на инвестиционные бриллианты в связи с грядущей отменой НДС. «Традиционно существует высокий спрос на качественную жилую и коммерческую недвижимость как в России, так и в „дружественных“ юрисдикциях»,— отмечает господин Береснев

«КЭШ» НЕ ПОМОЖЕТ

КАК ДЕЙСТВОВАТЬ ВЛАДЕЛЬЦАМ КАПИТАЛОВ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ СВОИХ НАКОПЛЕНИЙ



АРСЕНИЙ НЕСХОДИМОВ

Действовавшие ранее стандартные защитные стратегии в новой реальности потеряли свою актуальность. Инфляция и волатильность будут забирать ежегодно 10–15% капитала тех инвесторов, которые решат «пересидеть в кэше». В текущей ситуации только активное управление состоянием и долгосрочное планирование помогут сохранить капитал.

Время действовать

Вот уже несколько месяцев мир пребывает в условиях неопределенности, и пока сложно прогнозировать сроки деэскалации ситуации. Впервые на памяти большинства владельцев крупных состояний HNWI (High Net Worth Individuals — это клиенты с активами от $500 тыс.), средний возраст которых составляет около 50 лет, Россия оказалась в ситуации беспрецедентного санкционного давления со стороны развитых экономик.

Владельцы капиталов дезориентированы и тщетно пытаются выработать новую стратегию в стремительно меняющейся реальности. Мы видим, что многие сейчас пытаются оправиться от шока и не предпринимают никаких шагов. Но выйти в кэш и замереть будет сейчас ошибкой. Один год бездействия стоит как минимум 10–15% ликвидной части вашего капитала. Это примерный уровень инфляции в рублевой зоне на ближайшие годы. Причем конвертация средств в доллар и евро также не решит проблему — инфляция по этим валютам предположительно достигнет 8–10% в ближайшие годы.

Что в таком случае делать владельцам состояний? Во-первых, стоит принять тот факт, что правила игры во всем мире изменились и новая реальность с нами на годы или даже десятилетия. Затем стоит ответить себе на вопросы: поменялись ли ваши долгосрочные цели? Готовы ли вы отказаться от привычного уровня жизни, от благополучной пенсии, от престижного образования для детей? Могу предположить, что ответы на все эти вопросы — нет.

Ответив на эти вопросы, можно переходить к составлению плана по управлению благосостоянием, который позволит прийти к заданным долгосрочным целям.

Отсутствие плана означает потерю состояния

В последнее время мы в Tinkoff Private все чаще получаем запросы на составление плана управления благосостоянием (wealth planning). В основном они поступают от состоявшихся бизнесменов, начавших свой бизнес в 1990-х годах. Пандемия и последние события заставили их задуматься о своем наследии — раньше они в силу недостатка времени и культурно-ментальных блоков оставляли эти задачи на потом или вовсе игнорировали их.

Среди наших клиентов есть и относительно молодые владельцы капиталов — топ-менеджеры, владельцы технологичных компаний и т. д. Для них характерна другая поведенческая модель. Они автоматически проецируют успех своего первого успешного проекта на будущие проекты и сделки, игнорируя их риски.

По статистике, только 10% семей миллионеров удается сохранить капитал к третьему поколению. Для того чтобы попасть в 10% успешных с точки зрения сохранения капитала семей и нужна четкая «дорожная карта» на ближайшие 15–20 лет. Удачно сформированный капитал быстро растворяется в новых проектах и оставляет миллионеров новой экономики без капитала к пенсии.

Составляя ее, инвестконсультант проведет серию глубоких интервью для определения целей семейного капитала, а также проведет аудит активов с точки зрения отдачи на капитал, юридического и налогового структурирования. Затем поможет распределить состояние по условным корзинам «пенсия», «семья», «благотворительность» и аллоцировать средства между этими корзинами, подготовив детальную финансовую модель на те самые 15–20 лет.

О чем стоит позаботиться заранее

Приступая к созданию индивидуального финансового плана, стоит вспомнить о главном принципе работы на финансовом рынке — диверсификации. Крайне важно всегда распределять капитал по классам активов, по странам, по валютам и с учетом инфраструктурных рисков.

Также при финансовом планировании следует уделить внимание вопросу преемственности. И это не столько про наследование, сколько про готовность детей к тому, чтобы принять и отвечать за ваш капитал. Здесь стоит обратить внимание на два момента. Во-первых, это универсальное и постоянное образование детей. И во-вторых, создание социального капитала семьи. Он включает в себя связи и круг общения, которые вкупе с образованием и капиталом станут залогом успеха для нескольких поколений семьи.

Инвестиционный портфель на долгий срок

Вернемся к портфелю. Следуя принципам диверсификации, начнем с распределения капитала по юрисдикциям. В текущей ситуации, когда в иностранных юрисдикциях сохраняются существенные риски для российских активов, можно порекомендовать 80% средств оставить в России и 20% — держать за рубежом, если вы планируете активно путешествовать или живете на две страны. В дружественных иностранных юрисдикциях, например в Дубае, можно открыть счет или приобрести недвижимость. С точки зрения распределения по классам активов можно посоветовать воспользоваться этой же пропорцией 80/20%, где большая часть приходится на ликвидные активы (валюта, ценные бумаги, депозиты), а оставшаяся часть — на физические активы, как то золото и недвижимость.

Сама композиция блока финансовых активов будет зависеть от конкретного риск-профиля клиента и его долгосрочных инвестиционных целей, которые определяет финансовый консультант вместе с клиентом.

В общих чертах классический модельный портфель для умеренного риск-профиля может выглядеть следующим образом. Около трети средств можно вложить в облигации (рублевые или номинированные в юанях), четверть — в акции российских эмитентов. Примерно 20% можно инвестировать в акции, торгуемые на Гонконгской бирже, на 15% — приобрести корзину валют. И еще около 10% вложить в золото.

В период высокой неопределенности и турбулентности нельзя допускать панических и необдуманных решений. Однако и стратегия «замереть и ничего не делать» приводит лишь к эрозии капитала. Системное инвестирование, ориентация на долгосрочные цели и индивидуальный план управления капиталом помогут сохранить и приумножить личное благосостояние и передать его будущим поколениям ●

ТЕКСТ **Илья Опренко, глава Tinkoff Private**
ФОТО **Арсений Несходимов**



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

КВАРТИРЫ ДОСТУПНЕЕ НЕ СТАЛИ

В РОССИИ НЕ ОСТАЛОСЬ РЕГИОНОВ, ГДЕ ДОХОДЫ ОПЕРЕЖАЮТ РОСТ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ

Как бы ни росли зарплаты, квартиры дорожают быстрее. За два года накопления на покупку квартиры выросли на полтора года, или почти на 50%. Самый большой разрыв в темпах изменений доходов и цен на жилье в Краснодаре и Омске. Минимальное отставание зарплат от цен на недвижимость во Владивостоке.

С 2020 года недвижимость в России дорожает рекордными темпами, а зарплата существенно отстает от индексации цен на жилье. В регионах (без учета Москвы и Санкт-Петербурга) средняя предлагаемая заработная плата после вычета налогов в 2021 году не выросла: в июле 2020 года она составляла 46,31 тыс. руб., а в июле 2021 года — 46,27 тыс. руб. Средняя цена квадратного метра в городах выборки выросла за то же время на 20,6% — с 62,1 тыс. руб. в июне 2020 года до 74,9 тыс. руб. в июне 2021 года.

В этом году предлагаемая заработная плата стала увеличиваться. За год — с июля 2021 года по июль 2022 года — рост по регионам составил 4,9%: с 46,27 тыс. до 48,5 тыс. руб. в месяц. Квартиры за тот же период подорожали на 23,5%: с 74,9 тыс. до 92,5 тыс. руб. за 1 кв. м.

В аналитическом центре ЦИАН и hh.ru посчитали: за два года средняя заработная плата в регионах выросла на 4,8%, а стоимость недвижимости — на 48,9%.

Самый большой разрыв в Краснодаре, где за два года недвижимость подорожала на 73%, а заработная плата выросла на 6,2%. Недвижимость Краснодарского края пользуется высоким спросом в последние годы, в том числе у покупателей из других регионов, а для местных жителей приобретение недвижимости становится малодоступным.

Разрыв более чем в 60 п. п. зафиксирован также в Омске. Квадратный метр здесь подорожал на 68% (изначально в городе были относительно невысокие цены на жилье), а средняя зарплата выросла всего на 3,3%. Минимальный разрыв параметров во Владивостоке. Здесь жилье за два года подорожало всего на четверть (по причине уже высоких цен на жилье прибавка оказалась ниже, чем в других городах), а заработная плата прибавила 10%. Выше прибавка заработной платы была только в Казани — 13% за два года. Но недвижимость здесь выросла в цене на 64%, поэтому разрыв в динамике зарплаты и стоимости квадратного метра составил 51%.

В пяти крупных городах выборки предлагаемая заработная плата снизилась за два года, а цена недвижимости при этом росла. Меньше других повезло жителям Рязани: здесь зарплата упала за два года на 3%, а квартиры подорожали на 56%. В Кирове доходы с 2020 года упали на 3,2%, а цена недвижимости выросла в полтора раза (+50%). Ни в одном городе рост заработной платы не позволил компенсировать повышение цен на жилье.

В Москве в сравнении с другими городами зарплаты выросли существенно — в среднем на 13%. Цена недвижимости за тот же период — на 30%. В Санкт-Петербурге рост зарплат в разы ниже столичных — всего 3%, а жилье при этом подорожало сразу на 47%.

Опережающая рост доходов динамика цен повышает коэффициент доступности жилья (КДЖ). Для его расчета аналитики ЦИАН использовали среднюю цену квартиры площадью 54 кв. м на вторичном рынке в городах-миллионниках, а в качестве годового дохода семьи — среднюю зарплату, по данным hh.ru.

Средний доход семьи в крупных городах (без Москвы и Санкт-Петербурга) к июлю 2022 года достиг 97 тыс. руб. Прирост за два года составил 4,4 тыс. руб. Средняя цена квартиры площадью 54 «квадрата» выросла в среднем на 3,36 млн, до 5 млн руб. В результате коэффициент доступности жилья в регионах составил 4,3 года. Для сравнения: в 2021 году показатель был на уровне 3,6 года, а в 2020 году — три года.

По международной классификации жилье считается доступным при КДЖ до трех лет. От трех до четырех — «не совсем доступным», от четырех до пяти — «покупка серьезно осложняется» и от пяти лет — «жилье существенно недоступно». В Москве КДЖ вырос с 5,5 года до 6,3 года. То есть, как и два года назад, жилье считается «существенно недоступным», но копить приходится почти на год дольше, несмотря на рост заработной платы на 13%. В Санкт-Петербурге покупка жилья была «серьезно осложнена» в 2020 году и стала «существенно недоступна», как и в Москве. Сейчас копить на жилье нужно 6,1 года против 4,1 года в 2020 году.

В целом по всем городам (без деления на столицы и регионы) коэффициент доступности жилья достиг в 2022 году 4,5 года, то есть покупка жилья в настоящий момент «серьезно осложняется», а два года назад КДЖ был на уровне 3,2 года (жилье «не совсем доступно»).

По словам исполнительного директора фонда «Институт экономики города» Татьяны Полиди, в развитых странах в последние несколько десятилетий темпы роста цен на жилье выше темпов роста реальных доходов. «Это основной тренд, хотя в отдельные годы могло наблюдаться обратное соотношение»,— уточняет она.

В России на этапе высокого экономического роста в 2002–2007 годах доходы росли очень интенсивно, но цены на жилье росли быстрее (в среднем 7% и 10% в год соответственно). А вот уже в 2010-е годы доходы начали стагнировать, цены перестали расти, а объемы ввода жилья, наоборот, стали расти. «Это привело к росту доступности жилья»,— напоминает госпожа Полиди.

По ее словам, «хорошее» соотношение динамики доходов и цен на жилье в России было с 2010 по 2019 год. «Тогда цены на недвижимость в реальном выражении не росли, а доходы немного прирастали»,— вспоминает эксперт. «Но это, к сожалению, не дало хорошего результата. Например, у нас жилье и было тесным, а стало еще теснее, мы не сдвинули наш жилищный стандарт в лучшую сторону»,— сетует госпожа Полиди. Также, по ее мнению, сохранились проблемы с качеством городской среды — от обеспеченности инфраструктурой до благоустройства. «Плотность застройки в крупных городах неоптимальная: пригороды застроены многоэтажками, и теперь там негде развивать цивилизованную городскую застройку»,— резюмирует эксперт



ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Анатолий Жданов**

ПОКУПАТЕЛИ НЕДВИЖИМОСТИ ПОВЕРНУЛИ НА ВОСТОК

НО НЕ ОТКАЗАЛИСЬ ОТ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯ НА ЗАПАДЕ



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

Спрос на покупку недвижимости за рубежом со стороны российских покупателей растет, несмотря на возникшие сложности: в большинстве стран, если нет прямого запрета на сделки с владельцами российских паспортов, возможности ограничивают банковские трудности. Соотечественники выбирают лояльных продавцов, и в списке лидеров этого рейтинга в этом году Турция, ОАЭ, Кипр и Португалия. Сделка пройдет штатно, если удастся привлечь добросовестного посредника и открыть счет в банке.

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Анатолий Жданов**

Начало года стало рекордным по количеству сделок с зарубежной недвижимостью, хотя мотивы покупки остались прежними — получение вида на жительство (ВНЖ) или гражданства, переезд, инвестиции с целью сохранения капитала и получения дохода в валюте. По данным агентства недвижимости Savills, в первом полугодии 2022 года объем сделок вырос в три раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а количество запросов увеличилось в шесть раз. По словам партнера Intermark Real Estate (ранее Savills) Ирины Мошевой, с февраля 2022 года самыми популярными для покупки недвижимости за рубежом у россиян стали Турция (23% сделок), ОАЭ (17%), Таиланд (16%), затем в списке — Грузия и Казахстан. «В прошлом году Турция тоже была в топе предпочтений, однако в Европе тоже была заметная инвестиционная активность. Самыми востребованными были Греция, Португалия, Кипр, Испания. Эти страны пользовались популярностью, в том числе из-за возможности получения инвестиционного вида на жительство»,— рассказала госпожа Мошева. Предпочтительными для получения инвестиционного дохода от недвижимости были Великобритания и Германия.

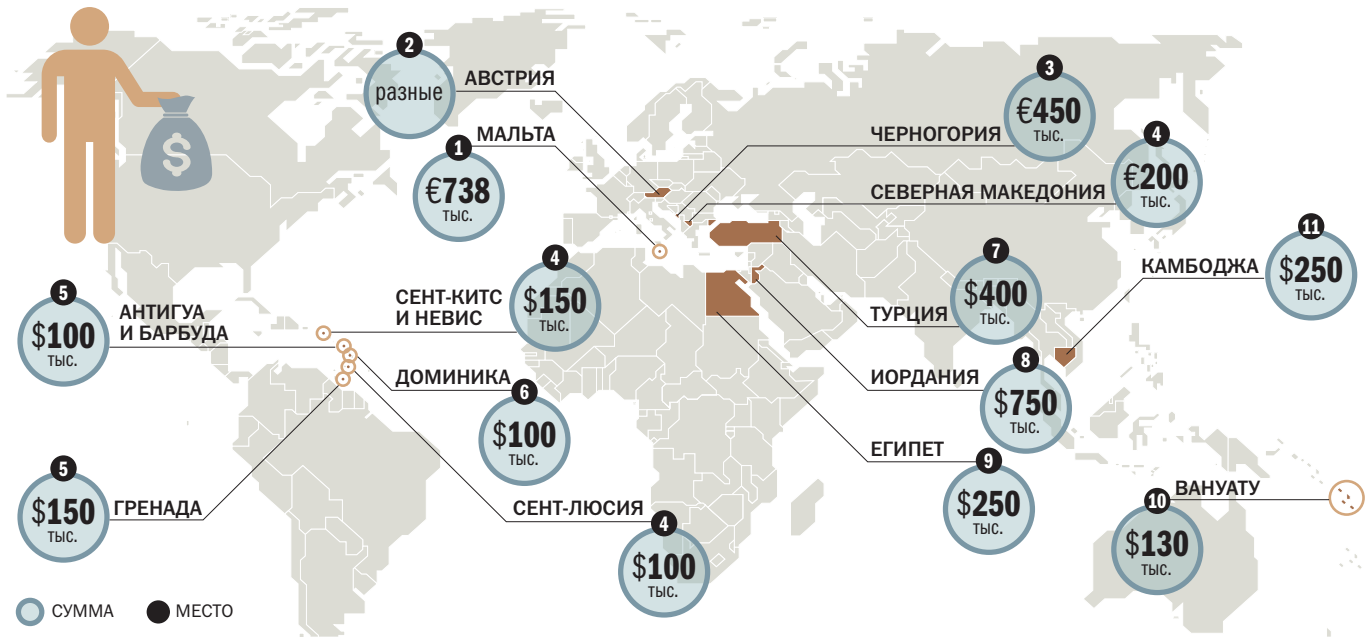
Турция — давно уже востребованное направление покупки недвижимости у россиян. Но если ранее целью было желание инвестировать или иметь летнюю резиденцию, то в этом году большинство покупателей хотят получить гражданство страны. Топ городов составляют Стамбул, Аланья, Анталья, Бодрум и Фетхие.

«Новый расклад связан с более простой процедурой проведения платежей, дружественным статусом этих стран, доступностью сделок как очно, так и онлайн. Кроме того, клиентов привлекает возможность получить паспорт Турции за инвестиции в недвижимость, в Дубае — ВНЖ, а в Таиланде — гарантированная доходность до 10% годовых»,— комментирует госпожа Мошева.

Спрос на недвижимость в Дубае в январе—июне этого года вырос в четыре раза, подсчитали в Intermark Real Estate (ранее Savills). ОАЭ популярны у покупателей, планирующих не только переезд с целью получения ВНЖ, но и ведение бизнеса в другой стране. Доля таких покупателей составила две

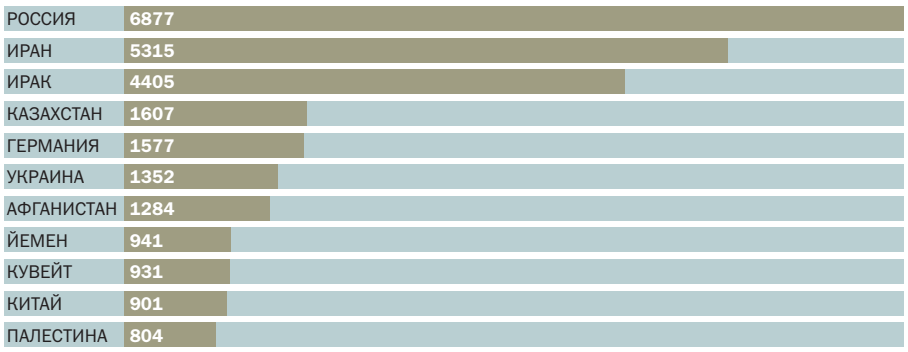
ГЛОБАЛЬНЫЙ РЕЙТИНГ СТРАН С САМЫМИ ПОПУЛЯРНЫМИ ПРОГРАММАМИ «ГРАЖДАНСТВО ЗА ИНВЕСТИЦИИ» В 2022 ГОДУ

Данные: Henley & Partners.

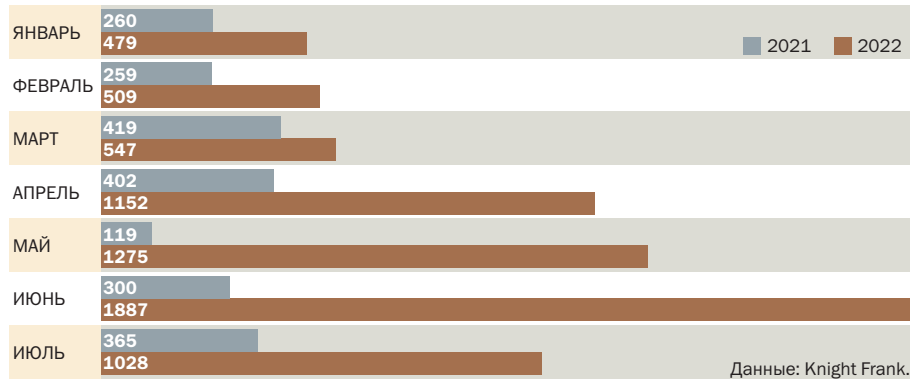


СДЕЛКИ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ТУРЦИИ ИНОСТРАНЦАМИ (2022 ГОД, ШТУК)

Данные: Knight Frank.



ДИНАМИКА ЧИСЛА СДЕЛОК ПО ПОКУПКЕ ЖИЛЬЯ В ТУРЦИИ РОССИЯНАМИ



Данные: Knight Frank.

трети спроса. Замыкает тройку лидеров Таиланд. Здесь спрос на недвижимость со стороны соотечественников вырос на 90% за второй квартал, а количество сделок за шесть месяцев — в шесть раз.

В списке стран, где востребована покупка доходной недвижимости, лидирует Великобритания (13% инвестиционного спроса). В то же время есть обратная тенденция. «В полтора раза выросло количество россиян, желающих продать свою недвижимость в Великобритании (Лондон) и Франции (Лазурный берег): риски вынуждают собственников избавляться от своих активов за пределами России»,— рассказала региональный директор по зарубежной недвижимости и частным инвестициям Knight Frank Russia Марина Шалаева.

Ограничения, наложенные на сделки с недвижимостью для россиян в Европе, сформировали отложенный спрос. Осенью эксперты прогнозируют новую волну покупательской активности — все уже привыкли к ограничениям и научились проводить сделки в обход препятствий. «Многие зарубежные девелоперы начали принимать оплату в рублях, это нивелирует проблему SWIFT-переводами в иностранных валютах за рубеж»,— отмечает Ирина Мошева.

Что ждет покупателей

Активный спрос на зарубежную недвижимость со стороны россиян, начавшийся в пандемию, поспособствовал появлению значительного числа недобросовестных игроков, жаждущих быстро заработать на волне интереса. По словам госпожи Шалаевой, обращаясь к рандомным посредникам — юристам и компаниям, клиенты в лучшем случае остаются недовольны, в худшем — обмануты. В ряде стран есть санкции за предоставление неверной информации покупателю и подобные нарушения, вплоть до судебных разбирательств (например, в Великобритании), но в некоторых южных странах покупатели менее защищены. «Стоит уточнять историю и репутацию компании, в которую вы обращаетесь, запрашивать лицензию, с большим вниманием и аккуратностью относиться к работе с частными зарубежными юристами. Не покупать недвижимость по рекомендациям непрофильных специалистов — таксистов, массажистов и других»,— советует Марина Шалаева.

Несмотря на отсутствие формального запрета на покупку недвижимости россиянами в большинстве европейских стран, фактически сделку провести трудно из-за проблем с открытием счета в банке. По словам главного редактора Prian.ru Филиппа Березина, в этом случае потенциальные покупатели стараются получить ВНЖ или паспорт более дружественных стран — Гренады, Черногории, Турции, которые выдают инвестиционное гражданство; Кипра, Греции, и с новым статусом занимаются приобретением недвижимости в Европе.

Господин Березин говорит, что есть примеры успешных сделок в Испании, Португалии, Италии. «Большинство банков ограничили сумму, которая может быть на счету у россиянина, 100 тыс. евро. Переводы из России на такую сумму на свой счет тоже разрешены. Поэтому недвижимость покупают в несколько трансакций. Успех сделки часто зависит от настойчивости агента (риэлтора) в стране покупки: ему приходится договариваться с банком, чтобы он принял деньги из России»,— объясняет он.

Если речь об инвестиционной недвижимости и получении арендного дохода, стоит погрузиться в нюансы налогообложения собственников. «Законодательство стран в этом сегменте постоянно меняется, поэтому, прежде чем покупать здание, обязательно изучите этот вопрос с квалифицированными специалистами»,— советует Марина Шалаева.

Существует несколько категорий налогов. НДС в ряде стран достигает 20% при покупке, но могут быть возможности его оптимизации. Далее, одноразовый налог при покупке — фиксированный либо по шкале, которая зависит от стоимости объекта. Например, гербовый сбор в Великобритании (от 0% до 12%, плюс есть варианты оптимизации для инвестиционных сделок), иногда его могут называть налогом на переход права собственности. Плюс регулярный налог на недвижимость и налог на доходы от недвижимости.

Количество налогов зависит от того, как оформлена недвижимость. Для физических лиц и компаний они вычисляются по-разному. «Очень часто недобросовестные агенты не говорят о дополнительных платежах, считая, что покупатель должен позаботиться об этом самостоятельно. Тратя на это время, можно упустить объект. Поэтому нужно обязательно уточнять, какие одноразовые налоги и платежи существуют при покупке и как можно их оптимизировать»,— предупреждает госпожа Шалаева ●

ПЕРВАЯ ТРОЙКА СТРАН ПО СПРОСУ НА НЕДВИЖИМОСТЬ СРЕДИ РОССИЯН

2021 ГОД	2022 ГОД
ГРЕЦИЯ	ТУРЦИЯ
КИПР	ОАЭ
ПОРТУГАЛИЯ	ТАИЛАНД/КИПР

Данные: Knight Frank, Savills.

ГДЕ РОССИЯНАМ ДАЮТ ВНЖ ПРИ ПОКУПКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Условия получения зарубежного вида на жительство (ВНЖ) для граждан России в этом году заметно трансформировались, а список стран, готовых его оформлять, сократился. Часть государств полностью остановили программы получения ВНЖ за инвестиции, другие пересмотрели требования к заявителям и увеличили пороговые суммы до полутора раз. Большинство ранее популярных для получения ВНЖ стран сейчас недоступны из-за ограничений в работе банков.

Европа

«Почти все европейские программы ВНЖ за инвестиции, в том числе покупку недвижимости, для граждан России сейчас закрыты»,— предупреждает главный редактор Prian.ru Филипп Березин. Формальный запрет есть не везде, но оформить документы невозможно из-за изменившегося порядка работы с россиянами. Италия с 25 февраля запретила нашим соотечественникам открывать счета в банках, продавать или покупать недвижимость. Исключение составляют те, у кого уже оформлен ВНЖ. Греция, чья программа была одной из самых доступных в Европе, не вводила запрет и не меняла пороговую сумму инвестиций — покупка недвижимости на сумму от €250 тыс. позволяет оформить ВНЖ для собственника и его семьи, включая родителей. Но из-за проблем с открытием счета в местном банке граждане России не могут подавать на греческий ВНЖ за инвестиции. В Испании претендовать на золотую визу можно, купив недвижимость на сумму от €500 тыс. (без привлечения кредита). Страна изменила режим работы с россиянами. Документы больше нельзя подавать дистанционно — ранее можно было отправить пакет из России — только из Испании. С марта этого года испанские банки не открывают счета по российскому паспорту. За этим препятствием следует еще одно: перевод средств в страну. К лету в Испании остановились все сделки с недвижимостью с россиянами. Постоянный вид на жительство на Кипре доступен при покупке жилой или коммерческой недвижимости у застройщиков на сумму от €300 тыс. Главная проблема получения статуса такая же, как в других странах,— перевод денег.

Турция

В этом году спрос со стороны россиян на релокацию в Турцию и получение ВНЖ зашкаливающий. Согласно данным Института статистики Турции, 4,8% совокупного объема спроса на турецкую жилую недвижимость составляют сделки с иностранными резидентами, 17,3% приходится на россиян — самый высокий показатель с точки зрения гражданства покупателей. В январе—июле соотечественники приобрели на 223% больше турецкой жилой недвижимости, чем за аналогичный период 2021 года. Больше всего сделок прошло в июне — 1887 (+529% в годовой динамике, данные предоставлены Knight Frank), как раз перед тем, как вступили в силу новые ограничения для иностранцев. Минимальную стоимость недвижимости, покупка которой позволяет оформить ВНЖ — от $50 тыс. до $75 тыс. в зависимости от провинции,— местные власти установили в мае. Можно купить дешевле, но тогда ВНЖ будет туристический. Его владелец не сможет через пять лет претендовать на гражданство. А в июле был введен запрет на оформление первичного ВНЖ иностранцам в 1169 районах страны, независимо от того, туристический он (например, по арендному контракту или покупке недвижимости ниже пороговой суммы) или нет.

В программу получения турецкого гражданства за инвестиции тоже были внесены изменения. После 13 июня стоимость недвижимости, которую надо приобрести, составляет $400 тыс. (до этого — от $250 тыс.).

ОАЭ

В Арабских Эмиратах можно получить долгосрочную резидентскую визу, купив в стране недвижимость. Если сумма покупки от $250 тыс., выдается виза на три года, от $540 тыс.— на десять лет. Среди нововведений, указывающих на лояльность к иностранцам,— долгосрочная туристическая виза, которую с сентября этого года можно оформить на пять лет. По словам Филиппа Березина, в ОАЭ объект, на основании которого заявитель может просить трехлетнюю резидентскую визу, вполне может быть инвестиционным — бюджета покупки достаточно.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

РЕКЛАМА ПЕРЕЕЗЖАЕТ В СМАРТФОН

ПОЧЕМУ КОМПАНИИ ВСЕ ЧАЩЕ ВЫБИРАЮТ МОБИЛЬНУЮ РЕКЛАМУ

Тектонические сдвиги, происходящие в этом году в российской экономике, заставили бизнес перегруппироваться и скорректировать подходы — в том числе к продвижению своих товаров и услуг в интернете. Так, после ухода из РФ ряда зарубежных интернет-ресурсов и из-за отсутствия привычных инструментов аналитики компании, которые использовали их для продвижения, рассеялись по другим площадкам. Одним из лучших вариантов для компаний становится таргетированная мобильная реклама, причем для удобства работы с разными каналами можно использовать рекламные платформы операторов связи.

Глобальные инвестиции в цифровую рекламу выросли на 29,1% в 2021 году, оценивала Dentsu. В этом году доля расходов на такую рекламу в общем объеме расходов на продвижение превысит 55% и будет в два раза больше, чем на ТВ-рекламу. При этом бюджет на продвижение среди пользователей мобильной рекламы все больше перераспределяется в ее пользу, свидетельствуют данные исследования АО МИЦ и МегаФона. Именно она дает разнообразие форматов и возможность найти свою аудиторию. Это неудивительно: мобильные устройства продолжают вытеснять компьютер, и реклама обосновывается в смартфоне. По данным Statista, 83,5 млн россиян ежедневно заходят в интернет с телефона (и проводят там в среднем шесть часов, гласят результаты исследования Аналитического центра НАФИ).

На сегодняшний день 80% компаний, которые используют цифровую рекламу, заморозили или сократили бюджет, высвободившийся после ухода из России иностранных соцсетей, следует из отчета АО МИЦ и МегаФона. Привычный уклад небольшого бизнеса изменился, сейчас он в поисках эффективных каналов взаимодействия с аудиторией.

До того как западные компании свернули свою рекламную деятельность в России, львиную долю трафика (60–70%) для мобильной рекламы давали Google, Facebook и их сервисы. После этого часть рекламодателей ушла в «Яндекс» и VK, констатирует руководитель вертикали мобильной рекламы OMD OM Group Павел Правов.

Платформы операторов, по словам господина Правова, отличаются тем, что предлагают пакетные услуги и могут быстро и максимально точно сегментировать нужную рекламодателю аудиторию, что особенно ценно для среднего и малого бизнеса (СМБ). По его словам, у интернет-сервисов VK и «Яндекса» больше сведений о своей аудитории, у операторов связи — более точечная выборка аудитории, а также возможность более быстрого охвата аудитории в силу того, что коммуникация через SMS-сообщения привлекает больше внимания, чем через приложения или веб-сайты.

Первым на изменения реагирует СМБ — небольшим компаниям перенастроить внутренние процессы все-таки проще. Так, количество пользователей платформы для привлечения целевой аудитории «МегаФон Таргет» из числа таких компаний только за последний год выросло в 1,3 раза. Рост популярности подобных решений объясняется понятными преимуществами работы с ними. Платформы операторов позволяют настраивать кампанию рекламодателя по полу и возрасту клиентов, операционной системе телефона, его расходам на связь и другим параметрам, перечисляет гендиректор TelecomDaily Денис Кусков. Важным плюсом, по его словам, является понимание геолокации абонента. При этом оператор нигде не хранит эти данные, подчеркивает он.

В зависимости от потребностей платформа делает нужную выборку группы абонентов и совершает рассылку в нужные каналы: SMS, MMS, e-mail, сообщения в Viber, а также баннеры. Небольшие компании ценят сервис в том числе и за гибкость, с которой мобильные платформы операторов подходят к рассылке: оперативный запуск кампании и отсутствие минимальной планки для бюджета рассылки. Можно делать рассылку как по базе уже действующих клиентов, так и исключить их, чтобы охватить потенциальных пользователей. Доступна аналитика, позволяющая оценить, какой из каналов, а также какой набор параметров сработали наиболее эффективно.

Стоимость кампании не меняется в высокий сезон, в ней не учитывается стоимость передачи той части сообщения, которая содержит информацию, добавляющуюся по закону, например юридические данные.

Таким образом, рекламные платформы операторов позволяют широко применять знания, накопленные ими в ежедневной работе, для анализа аудитории и планирования рекламных кампаний. По данным исследования АО МИЦ и МегаФона, 78% пользователей считают эти платформы эффективным ●

ТЕКСТ **Сергей Капустин**
ФОТО **Александр Коряков**



ОТПУСК У ДОМА

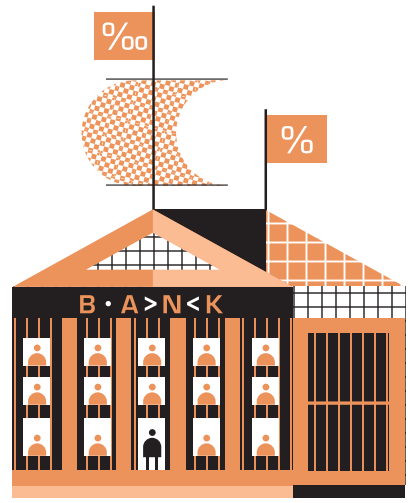
СКОЛЬКО СТОИТ ОТДЫХ В ЗАГОРОДНЫХ ОТЕЛЯХ

Негативный информационный фон, ограничения на работу аэропортов южных регионов и сокращение возможностей для выезда за рубеж стимулируют россиян искать новые возможности вблизи своих городов. Все чаще востребованы отели Подмосковья и вокруг Санкт-Петербурга, где уже заметен рост спроса и цен на размещение. «Деньги» выяснили, во сколько туристам этой осенью обойдется загородный отдых.

Загородные отели, расположенные вблизи крупнейших городов, этой осенью пользуются повышенным спросом. Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин отмечает, что Подмосковье сейчас на втором месте среди наиболее востребованных направлений после Краснодарского края, в то время как традиционно редко поднимается выше пятого-шестого. Основной фактор — неопределенность: многие туристы предпочитают проводить отпуск недалеко от дома, констатирует эксперт. Директор по гостиничному консалтингу NF Group Наталия Розенблюм связывает рост загрузки загородных отелей со значительным сокращением возможностей для выездного туризма, трудностями с использованием российских банковских карт за рубежом. Дополнительным фактором, на ее взгляд, стали и ограничения на работу аэропортов южных регионов страны.

Старший директор CORE.XP Ирина Ушакова приводит данные Hotel Advisors, по которым загрузка загородных отелей Подмосковья в августе достигла 75%. Учитывая конъюнктуру, по итогам года показатель может составить 60–70%, предполагает эксперт. Госпожа Ушакова напоминает, что весь год наблюдается тренд на развитие загородного и регионального туризма. «Гостиницы же Подмосковья и Ленинградской области находятся в зоне крупнейших агломераций на территории России, они, несомненно, будут пользоваться спросом»,— отмечает она.

Наталия Розенблюм считает, что туристический поток сейчас активно устремляется в локации, в которые людям удобно добираться — с этой точки зрения окрестности Москвы и Санкт-Петербурга оказались бенефициарами спроса, а загрузка расположенных здесь отелей за год выросла на 10–20%. Заместитель директора департамента консалтинга Nikoliers Евгения Тучкова добавляет, что во время пандемии у россиян активно появился спрос на удаленную работу «без отрыва от отдыха», в такой формат также хорошо вписались загородные отели.



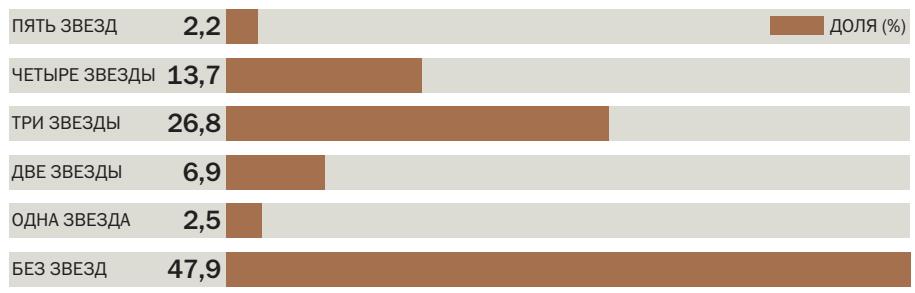
По подсчетам Hotel Advisors, летом этого года средний тариф подмосковных отелей составил 10–11 тыс. руб. за ночь против 8–9 тыс. руб. в аналогичный период прошлого года. Рост среднего тарифа, по прогнозам Ирины Ушаковой, в дальнейшем будет наблюдаться в отелях класса люкс и высокого ценового сегмента, в то время как у бюджетных отелей такая динамика маловероятна. В Ленинградской области, по оценкам Евгении Тучковой, цены сильно варьируются: если летом средний тариф составлял 8–10 тыс. руб. в сутки, то в случае отелей, включающих в себя водную инфраструктуру, предлагающих спа и оздоровительные услуги, цены могут достигать 20–30 тыс. руб. «Присутствует множество различных форматов на любой вкус: коттеджи, таунхаусы, сити-виллы, апарт-комплексы с отдельными юнитами»,— говорит она.

Цена стандартного номера в Les Art Resort в Подмосковье на выходных сейчас составляет 23,3 тыс. руб. в сутки при двухместном размещении, а вилла на шесть человек стоит 81,3 тыс. руб., говорится на официальном сайте. Самый бюджетный номер в гостиничном комплексе «Солнечный» в выходные стоит 13,2 тыс. руб. за двоих, снять коттедж обойдется в 44 тыс. руб. в сутки. В Ленинградской области в отеле «Владимировский» на ночь 29–30 октября самый доступный номер стоит 8,7 тыс. руб. за двоих, самый дорогой — 21,2 тыс. руб.

Высокий спрос способствует активному развитию формата загородного отдыха вокруг крупнейших городов. «Становится больше туристической инфраструктуры, происходит освоение новых районов для размещения, открытие новых туристических локаций (глэмпингов, экотроп и проч.)»,— перечисляет Евгения Тучкова. К примеру, в арт-усадьбе «Веретьево» можно снять настоящий деревенский дом на 30 октября — 2 ноября за 44,3 тыс. руб. при размещении двоих гостей

СТРУКТУРА ГОСТИНИЧНОГО ФОНДА ПОДМОСКОВЬЯ ПО УРОВНЮ КОМФОРТА*

Источник: данные Центра экономики рынков.



*Данные на конец 2021 года.

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**

ПЛАТА ЗА ДРУЖБУ

КАК ПУТЕШЕСТВОВАТЬ С ДОМАШНИМИ ПИТОМЦАМИ

Привязанность россиян к домашним животным все чаще заставляет путешественников брать в поездку питомца. «Деньги» выяснили, насколько сложно организовать переезд и проживание с четвероногим другом, сколько придется доплатить за подобный отпуск.

Россияне традиционно позитивно относятся к содержанию домашних животных: последний опрос ВЦИОМа на этот счет проходил в 2019 году, показав, что питомцы есть в 68% домохозяйств. Чаще всего — это беспородная кошка, о наличии которой заявили 39% опрошенных, породистые — только у 15%. Породистых и беспородных собак держат по 19% соотечественников. Более свежих опросов не проводилось, но очевидно: за последние несколько лет, включавших, в частности, пандемию COVID-19, показатели только выросли. Например, опубликованные весной 2021 года результаты исследования Mars Petcare показывали, что за три года число домашних животных в России в натуральном выражении выросло на 23%, до 40,8 млн кошек и 22,6 млн собак. Россия занимает третье место в мире по количеству кошек и четвертое — собак, отмечали аналитики.

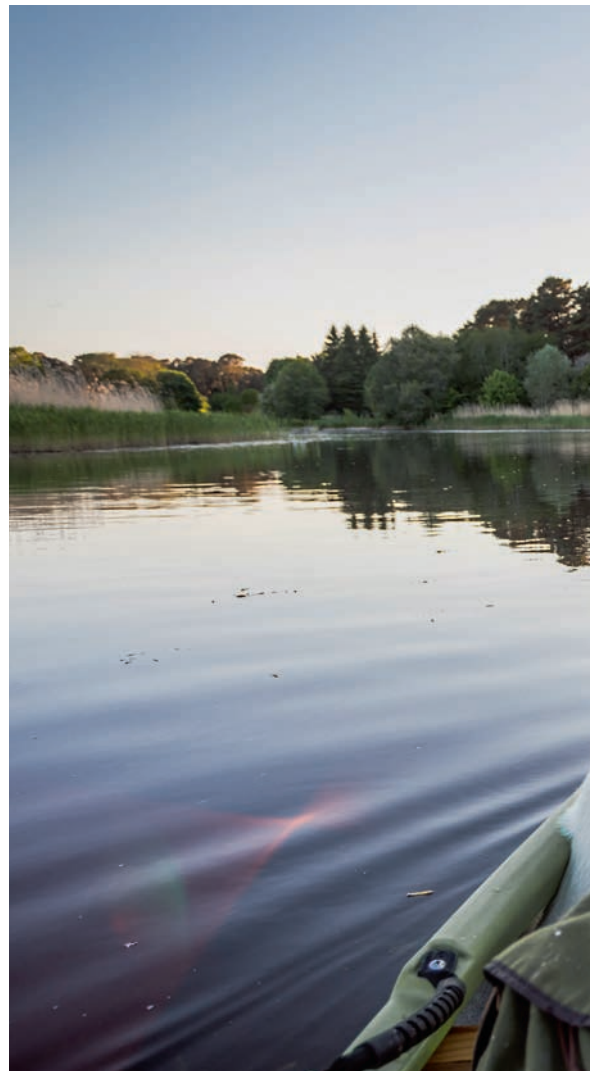
Согласно подсчетам Mars Petcare, 44% владельцев кошек и 34% собак воспринимают своих животных как членов семьи, а еще 24% и 36% соответственно — как друзей. В путешествия их берут достаточно редко. По данным ВЦИОМа, 89% соотечественников, содержащих домашних животных, никогда не брали питомцев с собой в поездки, 11% — имели подобный опыт. Больше половины (58%) из последних отмечали, что попутчики скорее положительно относились к встрече с животными в поездке, с негативной реакцией сталкивались только 7% респондентов. Впрочем, реакция соседей может стать одной из наименее значительных сложностей, с которой сталкиваются, путешествуя с питомцами.

Подготовка к путешествию

Путешествовать с животным по России достаточно просто: для этого в большинстве случаев достаточно ветеринарного паспорта с отметками о наличии действующей прививки от бешенства, говорится в материалах Российской кинологической федерации (РКФ). Пройти вакцинацию животное должно заблаговременно: отправиться в путь получится не раньше чем через двадцать дней после прививки. Дополнительно можно оформить ветеринарное свидетельство на станции по борьбе с болезнями животных, обратившись туда за несколько дней до поездки. Действовать документ будет пять дней до начала поездки и в ее период. В РКФ отмечают, что он будет актуален, если питомец путешествует со сменой владельца или для участия в выставке.

Готовясь к поездке за рубеж, нужно изучить ветеринарно-санитарные требования страны назначения и всех промежуточных пунктов. РКФ в своей памятке обращает внимание на то, что в некоторых странах есть ограничения на ввоз отдельных пород собак. Фактически для любого путешествия животному также потребуется вакцинация от бешенства за 21 день до поездки, часто прививку делают зарубежным препаратом. Но предварительно, вероятно, придется получить ветеринарный паспорт необходимого образца, установив микрочип, данные которого будут внесены в документ и базу Animal ID. На сайтах столичных клиник подобная услуга стоит от 1,5 тыс. до 2 тыс. руб.

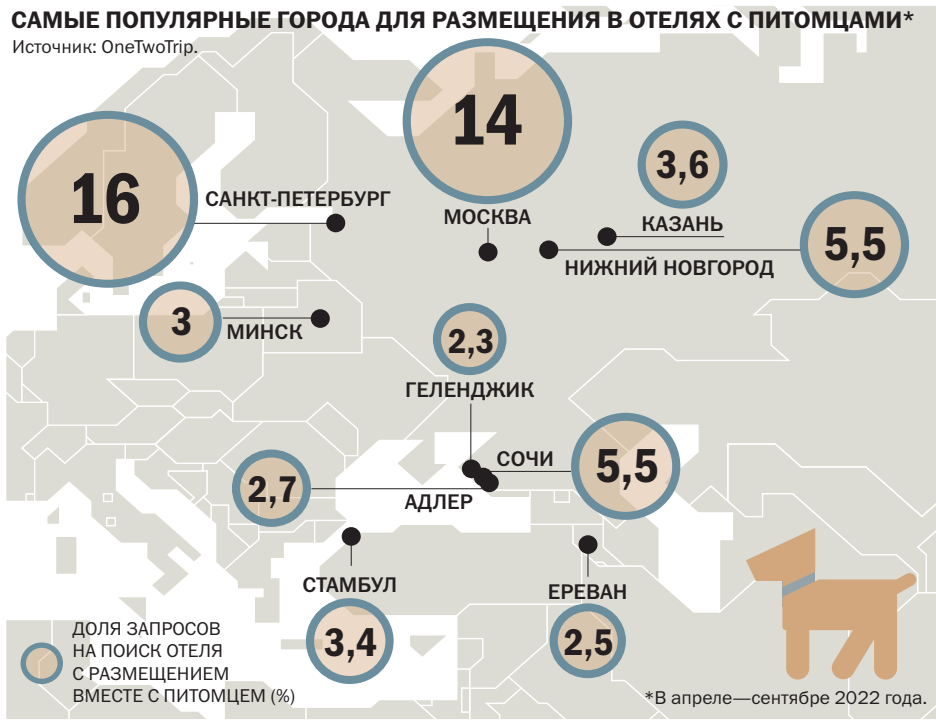
В РКФ отмечают, что процедура чипирования безболезненная. Но проводить ее часто лучше до предстоящей прививки от бешенства, данные о которой также потребуется занести в новый паспорт. Если животное уже прошло вакцинацию от бешенства в этом году, после установки чипа прививку для поездки придется делать еще раз, констатируют в РКФ. Для некоторых стран потребуется не только вакцина-



GETTY IMAGES

САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ГОРОДА ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ В ОТЕЛЯХ С ПИТОМЦАМИ*

Источник: OneTwoTrip.



*В апреле—сентябре 2022 года.

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



ция, но и результат теста на реакцию иммунитета к бешенству, провести который важно в аккредитованных центрах. Дополнительно собаке или кошке, вероятно, потребуется вакцинация против чумы, гепатита, лептоспироза, парвовирусных и аденовирусных инфекций. На станции по борьбе с болезнями животных может потребоваться провести его обработку против эхинококкоза.

Ветеринарный контроль в аэропорту также часто предполагает оформление сопроводительных документов, процедуры с которыми займут время. Так, для поездки в страны Евросоюза сотрудники оформят евросправку, для многих других можно будет заполнить сертификат формы 5а. Если путешествовать предполагается на поезде или машине, оформить эти документы нужно заранее. Например, в Москве — в клинико-диагностическом центре ФГБУ ВГНКИ или в кабинете управления Россельхознадзора по Москве, Московской и Тульской областям, говорится в материалах РКФ. Евросправка понадобится также для наземной поездки животного в Калининградскую область.

Билет для питомца

В поездах РЖД перевозить крупную собаку можно только в отдельном купе — с оплатой стоимости всех мест. В нем также могут поехать сопровождающие, но их не должно быть больше, чем мест в купе. Дополнительная оплата проезда животного не требуется, следует из материалов на сайте перевозчика. Мелкое животное, чья переноска по сумме трех измерений не превышает 180 см, перевезти немного проще — в ручной клади. Но пассажиру придется заплатить за путешествие питомца от 300 руб. до 3,8 тыс. руб., следует из представленных тарифов.

Условия перевозки животных на самолете заметно разнятся в зависимости от требований перевозчика. Так, «Аэрофлот», согласно информации на сайте перевозчика, допускает перелет в переноске в салоне животных весом до 8 кг вместе с контейнером. Питомцы до 50 кг путешествуют в багажном отсеке. Часть тарифов предполагает бесплатную перевозку в салоне по предварительной заявке, максимальная доплата при осуществлении международного перелета, представленная в тарифах на сайте авиакомпании,— $120 (7,7 тыс. руб.) за каждый полетный сегмент. Если питомец путешествует в багажном отсеке, тариф может достигать $200 (12,8 тыс. руб.).

В памятке РКФ советуют перед путешествием с собакой предварительно приучить ее к нахождению в транспортном контейнере. Для этого можно держать переноску дома открытой, класть туда игрушки и лакомства. Животное перед путешествием стоит выгулять и не кормить. В поездке понадобятся намордник и поводок, вода, которую питомец пьет дома, привычный корм, складные миски, подстилка, пакеты для уборки, одноразовые впитывающие пеленки, средства по уходу.

Номер для друга

Отели, санатории и дома отдыха не часто готовы принимать постояльцев с животными. По подсчетам Ostrovok.ru, такая возможность в целом указана в 13% из 65 тыс. объектов, с которыми сотрудничает сервис. В России больше всего pet-friendly отелей в Санкт-Петербурге (12% от общего объема), в Москве (8%), Сочи (7%), Краснодаре (2%) и Анапе (2%). Среди зарубежных дестинаций лидируют Минск (4%), Тбилиси (2%), Прага (2%), Рим (2%) и Баку (1%). Сами гости, согласно подсчетам сервиса, чаще всего ищут такие предложения в Санкт-Петербурге, Сочи, Москве, Геленджике, Ростове-на-Дону, Анапе, Казани, Нижнем Новгороде, Воронеже и Красной Поляне. За рубежом — в Минске, Стамбуле, Анталье и Ереване, Тбилиси, Витебске, Аланье, Астане, Бресте и Белграде.

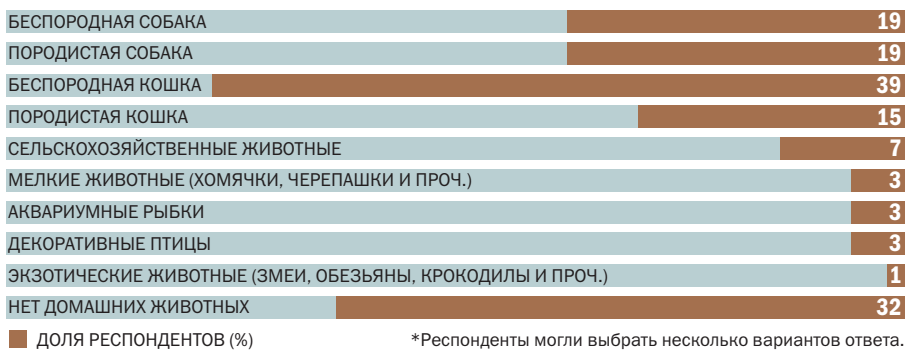
В OneTwoTrip отмечают, что спрос на услугу размещения с питомцами, скорее, снижается: за последние полгода (апрель—сентябрь) сервис получил на 30% меньше подобных запросов, чем за предыдущие шесть месяцев. Впрочем, такая избирательность может быть связана как с сезонным фактором, включающим, например, планирование поездок на новогодние праздники, так и с претерпевшей изменения за последний год картой поездок российских путешественников. Больше всего запросов на размещение с питомцами OneTwoTrip получил от клиентов, которые собирались поехать в Санкт-Петербург (доля от всех городов — 16%), Москву (14%), Сочи и Нижний Новгород (по 5,5%). За рубежом лидировали Стамбул (3,4%), Минск (3%) и Ереван (2,5%). В период с октября 2021 года по март 2022 года, для сравнения, доля Санкт-Петербурга составляла 16%, а Стамбула — 2%.

В Ostrovok.ru поясняют, что размещение с питомцем — дополнительная услуга, которую гости оплачивают при заезде. В стоимость тарифа эта сумма не закладывается, так что рассчитать средний показатель проблематично. Условия действительно могут разниться. Например, на сайте гостиницы «Россия» в Санкт-Петербурге указано, что размещение животного возможно при доплате 1 тыс. руб. в сутки и внесении депозита при заезде на 5 тыс. руб. Некоторые pet-friendly отели не вводят дополнительную плату, но устанавливают ограничения по размеру животного. Одновременно проживание кошки или собаки часто возможно не во всех гостиничных номерах — о наличии питомца отель в любом случае придется известить заранее.

Дополнительно важно поинтересоваться, получится ли с животным пользоваться инфраструктурой в месте предполагаемого отдыха. Например, на курорте «Красная Поляна» пользоваться канатной дорогой и гулять по экотропам можно лишь с питомцем, который весит не более 10 кг. Отпускать с поводка собаку нельзя. Во сколько выльются дополнительные траты на оформление разрешительных документов, транспортные билеты и проживание, посчитать нетрудно ●

ДЕРЖИТЕ ЛИ ВЫ ДОМАШНИХ ЖИВОТНЫХ?*

Источник: ВЦИОМ.



*Респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа.

КАК ВЫ ОТНОСИТЕСЬ К ПАССАЖИРАМ С ДОМАШНИМИ ЖИВОТНЫМИ В ТРАНСПОРТЕ?

Источник: ВЦИОМ.



ИРАН ПАРКУЕТСЯ В РОССИИ

КАК ВЫБРАТЬ АВТОМОБИЛЬ С ВОСТОЧНЫМИ ФИШКАМИ

Иран всерьез настроен в ближайшие месяцы начать поставки в Россию своих автомобилей, а в долгосрочной перспективе — открыть в РФ собственное производство. Что собой представляют флагманы иранского автоимпорта и смогут ли они найти нишу на российском рынке, разбирались «Деньги».



Исламская Республика Иран предпринимает очередную попытку зарулить на российский авторынок. Уже до конца текущего года автопроизводители этой страны планируют выставить в салонах российских городов ряд машин. Речь в первую очередь идет о нескольких моделях, которые иранцы представили на прошедшей полтора месяца назад крупнейшей российской автовыставке MIMS Automobility.

Вероятно, скоро российские потребители смогут увидеть в продаже, например, показанный на выставке большой седан Tara. Автомобиль этот построен на базе Peugeot 301 — специальной модели французского автопроизводителя, созданной еще в 2012 году для развивающихся рынков, которая в свое время официально продавалась в РФ. Только вместо французского льва в оформлении Tara виднеется профиль жеребца — символ ведущего иранского производителя Iran Khodro. Это вместительная машина длиной 4,51 м, весьма просторная для четырех пассажиров и имеющая довольно вместительный багажник. Под капотом у нее установлен мотор с рабочим объемом 1,6 л и мощностью 113 л. с., который агрегирован с шестиступенчатой автоматической коробкой передач. Примечательно, что в авто есть свои «фишки» в восточном стиле: как опция здесь возможна подсветка «звездного неба», когда на потолке в салоне включается вкрадчивое светодиодное оформление. Представители Iran Khodro рассказали на MIMS, что специально для российского рынка модель получила некоторые дополнения в конструкции — в частности, здесь имеется подогрев сидений, набор камер, изменены задние фонари и ряд элементов отделки. Есть предварительный ориентир по ценам: у себя на родине Tara стоит в пересчете на российскую валюту порядка 800 тыс. руб. В России, по предварительным оценкам, при условии регулярных поставок она может стоить чуть больше 1 млн руб.

Другой иранский автомобиль — кандидат на ближайшие поставки в Россию — называется Shahin, что с персидского переводится как «ястреб». Он производится вторым по величине иранским автопроизводителем Saipa. На выставке в Москве эта машина вызвала большой интерес: среднеразмерный седан оснащен хоть простым, но надежным турбированным двигателем объемом 1,5 л и мощностью 110 л. с., который работает вместе с пятиступенчатой механической коробкой передач или вариатором. Машина эта также достаточно вместительна — она имеет в длину 4,44 м, в ней с комфортом могут передвигаться четыре взрослых человека. Saipa имеет модификации как в кузове седан, так и в кузове хетчбэк. По словам представителей компании, в Иране эта машина продается за эквивалент 750 тыс. руб., в РФ такое авто реально за цену около 1 млн руб. Помимо Shahin иранская компания также рассматривает возможность продавать в России свой компактный кроссовер Quik, который на родине отличается совсем бюджетной ценой на уровне эквивалента 500 тыс. руб.

Представители Iran Khodro и Saipa заявляют, что наладить поставки своих автомобилей на российский рынок они намерены до конца текущего года. А в долгосрочной перспективе они рассчитывают на открытие на территории РФ своих производственных мощностей, о чем в настоящее время ведутся переговоры. Важный момент: все упомянутые модели в своей основе созданы исключительно из комплектующих, производимых в Иране, что обусловлено уникальным историческим развитием автопрома этой страны.

Санкционные качели

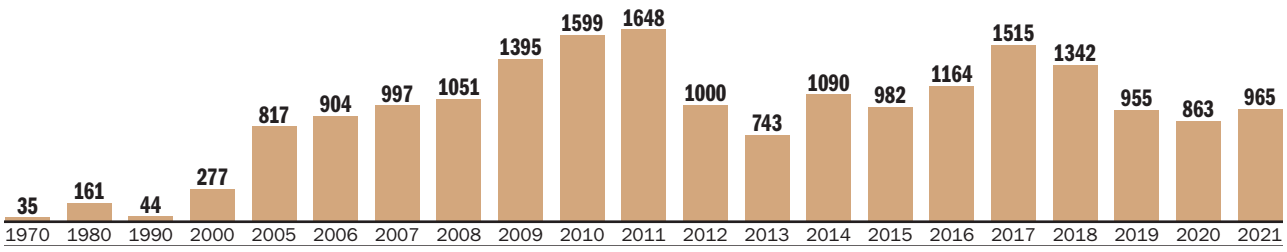
Иранская автомобильная промышленность на сегодняшний день является самой развитой среди стран Передней Азии. Весьма внушительных показателей она добилась, как ни странно, вследствие жесткого санкционного давления. История иранского автопрома начинается еще в начале 1960-х, когда компания Iran Khodro начала сотрудничать с британской Roots, наладив выпуск недорогих седанов. Позднее Roots поглотила французская Peugeot, и Иран переключился на сотрудничество с французами.

Пока стране пришлось пережить исламскую революцию (1979 год) и войну с Ираком (1980–1988 годы), выпуск автомобилей в Иране развивался скромными темпами. Но в начале 1990-х руководство страны стало ак-

ТЕКСТ **Георгий Алексеев**
ФОТО **Михаил Метцель/ТАСС**

ПРОИЗВОДСТВО АВТОМОБИЛЕЙ В ИРАНЕ (ТЫС. ШТ.)

Источник: Iran Investment Monthly.





МИХАИЛ МЕТЦЕЛЬ / ТАСС

тивно приглашать иностранцев, которым в обмен на значимые льготы и планы по локализации предлагалось открывать в стране современные производства. На это приглашение откликнулись прежде всего французы: Peugeot, Citroen, Renault. Наряду с ними автомобильный бизнес в Иране стали развивать немецкие, японские и корейские автопроизводители. В результате за два десятилетия с 1990 года объем производства автомобилей в Иране вырос с 45 тыс. до рекордных в регионе 1,5 млн штук в год. Для самой страны автоиндустрия стала второй по значимости отраслью экономики после нефтегазовой, Иран вышел на первое место среди стран Передней Азии по выпуску автомобилей.

Ну а потом началась санкционная турбулентность. Объявленный в 2011 году жесткий санкционный пакет ударил в том числе по иранской автомобильной промышленности. Зарубежные автопроизводители начали сворачивать свою деятельность в стране. Объем производства упал с 1,65 млн в 2011 году до 743 тыс. в 2013-м. В 2014 году санкции смягчились, была заключена ядерная сделка, страна опять открылась для иностранных игроков. Автопром нажал на педаль акселератора: иностранные инвесторы опять начали развивать местные заводы. С приходом к власти в США Дональда Трампа в 2017 году санкции против Ирана были восстановлены. Иностранные компании опять жмут на тормоз и отказываются от сотрудничества.

К этому времени иранский автопром уже достаточно окреп, чтобы развиваться в очередной блокаде. По итогам прошлого года в Иране было выпущено 965 тыс. автомобилей. При этом в стране имеется довольно высокая степень локализации важных узлов и агрегатов. В частности, иранские компании успешно выпускают такие сложные элементы, как двигатели, АБС, подушки безопасности, нейтрализаторы, блоки управления и пр. Хотя есть и исключения. В частности, пока у иранцев не очень с локализацией автоматических коробок передач. Тут им сегодня помогают китайцы.

Персидское качество

При всей масштабности иранского автопрома главная проблема автомобильной отрасли страны — качество выпускаемых здесь машин. С одной стороны, иранские авто можно назвать исправными транспортными средствами, способными доставить из пункта А в пункт Б. Вместе с тем стоит признать, что обратная сторона автономности автозаводов этой страны — это явное отставание продукции от мирового уровня. Иранские машины не блещут современными электронными системами, есть к ним вопросы и по безопасности.

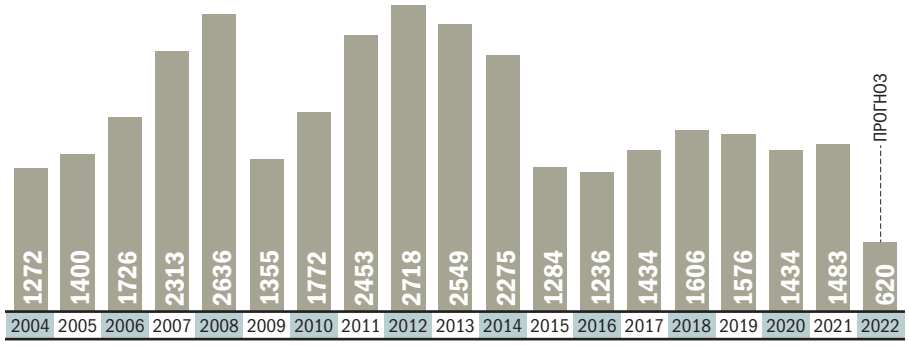
Например, в начале 2022 года в Иране произошло резонансное ДТП с участием 60 автомобилей, в котором, как позже выяснилось, ни в одной из машин местного производства не сработали подушки безопасности.

Иранцы пробовали зайти на российский рынок 15 лет назад: в 2006 году Iran Khodro начала продавать в РФ, в частности, свою модель Samand — седан, построенный на базе Peugeot 405. Но тогда ситуация на российском автомобильном рынке была гораздо более конкурентной, иранцы не смогли продержаться и двух лет, продав всего около 12 тыс. машин. И основная причина таких невыразительных результатов — невысокое качество и потребительские свойства указанной модели.

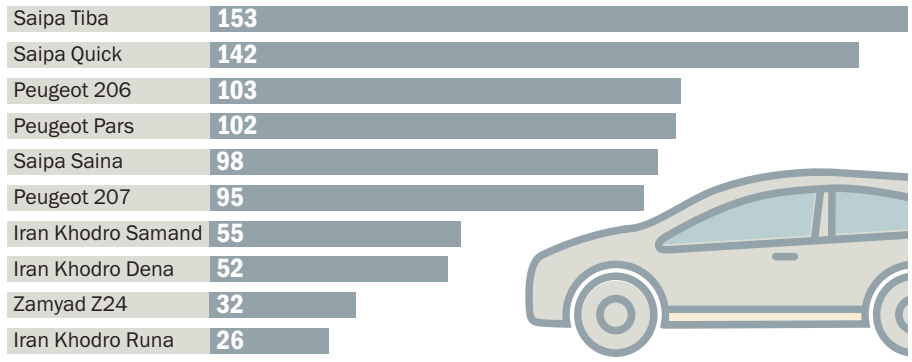
Вопрос цены

Смогут ли иранские авто сделать более успешный новый бросок на российский автомобильный рынок, который теперь, как и иранский, оказался под санкционным давлением? Пока иранцы делают амбициозные заявления. Например, недавно генеральный директор Iran Khodro Мехди Хатиби публично объявил, что рассчитывает поставлять в Россию как минимум несколько десятков тысяч автомобилей в год. В этих планах сомневаются некоторые участники рынка. «Основной представитель иранского автопрома, компания Iran Khodro, по сути, копирует французскую марку Peugeot. А копия, как известно, никогда не будет оригиналом,— размышляет Лилия Маркова, генеральный директор компании „Газпромбанк Автолизинг“.— При детальном изучении иранских автомобилей видно, что качество кузовных элементов, деталей

ПРОДАЖИ НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ АВТО В РОССИИ (ТЫС. ШТ.) Источники: АЕБ, «Автостат».



10 САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ МОДЕЛЕЙ В ИРАНЕ В 2021 ГОДУ (ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА, ТЫС. ШТ.) Источник: Autovercity.





МИХАИЛ МЕТЦЕЛЬ / ТАСС

отделки и даже швов сварки оставляет желать лучшего. По уровню комфорта и безопасности иранскую продукцию, конечно, нельзя поставить в один ряд с европейской, тем более что в Иране выпускают не самые современные автомобили».

«Учитывая, что указанные бренды производят не самые современные автомобили, шансов занять большую долю рынка в России у них немного,— полагает Алексей Макаров, директор по развитию и корпоративному управлению автомобильного дилера „Нижегородец“.— Ведь российский потребитель выбирает в первую очередь внешне симпатичные машины и обращает внимание на репутацию бренда. Иранские автомобили сильно уступают существующему рынку».

Многое будет зависеть от того, за какую цену иранские производители смогут предложить свои машины в России. «Иранский автопром давно знаком россиянам — с 2006 по 2008 год седаны Samand продавались в нашей стране. Модели были доступны по цене, но введение норм „Евро-4“ и санкций в отношении Ирана стало причиной приостановки российско-иранского партнерства»,— напоминает Денис Мигаль, генеральный директор сети автосалонов Fresh Auto. Сейчас, по его словам, вопрос экологичности автомобилей отошел на второй план, а отсутствие электронных компонентов для оснащения отечественных авто, как раз наоборот, стало повесткой дня. Поэтому иранские авто при условии адекватного ценообразования смогут составить конкуренцию Lada Granta и Lada Vesta, особенно с учетом упрощенных комплектаций, полагает эксперт.

На фоне нынешнего высокого уровня цен иранские авто могут выгодно отличаться на российском рынке. «Модели мировых производителей серьезно дорожают в России,— напоминает Денис Мигаль.— Например, модели Hyundai и Kia регулярно прибавляют, скажем, Hyundai Creta стала дороже почти на 50%, Kia Rio продается почти за 2 млн руб. Поэтому, если иранские авто можно будет приобрести за 1,5–1,7 млн руб. в топовых комплектациях, они могут занять долю, сопоставимую с корейскими лидерами продаж. К примеру, в августе текущего года в РФ было реализовано 4 тыс. авто бренда Kia, соответственно, примерно на такие же объемы могут рассчитывать представители иранского автопрома. Ну и помимо ввоза иномарок в Россию автоконцерны обеих стран могут организовать совместное производство автомобилей. У Ирана достаточно большой опыт в развитии промышленности при санкционном давлении, поэтому опыт этого государства будет полезен и для отечественного машиностроения».

Многое будет зависеть и от того, насколько успешно иранским компаниям удастся создать партнерскую сеть. «Надо понять, каким образом будет развиваться дистрибуция иранских авто. Исходя из количества сервисных станций и точек продаж, можно будет обсуждать объемы продаж и перспективы развития,— отмечает Андрей Ольховский, генеральный директор группы компаний „Автодом“.— Думаю, можно сделать копию пути развития иранского автопрома и постараться избежать ошибок, которые были совершены ими в этот период, безусловно учитывая нашу российскую ментальность».

Не стоит забывать про усиливающуюся на российском авторынке конкуренцию со стороны китайских автопроизводителей. «Пример Ирана может быть полезен с точки зрения подъема и наращивания объемов собственного производства,— указывает Лилия Маркова.— На сегодняшний день многие производства в России простаивают, и иранские бренды имеют возможность занять освободившиеся производственные мощности. В случае если Iran Khodro и другие иранские автопроизводители получат поддержку со стороны правительства и организуют сборку машин на территории Российской Федерации, бизнес может быть рентабельным при достижении необходимых объемов — от нескольких десятков тысяч в год. Сдерживающим фактором для развития сегмента иранских авто в России является высокая конкуренция с китайскими брендами. Для преодоления этого препятствия помимо господдержки понадобятся мероприятия по позиционированию и отстройке каналов сбыта» ●



«ПРИХОД ИРАНЦЕВ ПОЗВОЛИТ СНИЗИТЬ РАЗДУТЫЕ СПЕКУЛЯТИВНЫЕ ЦЕНЫ НА РОССИЙСКОМ АВТОРЫНКЕ»

МИХАИЛ АКИМ,
профессор Высшей школы бизнеса Высшей школы экономики

В автомобильной промышленности Ирана еще недавно наблюдалось снижение темпов роста из-за пандемии COVID-19 и санкций, введенных такими странами, как США. Однако, поскольку правительство страны принимает необходимые меры для увеличения производства автомобилей и запчастей на местном уровне, чтобы удовлетворить спрос на автомобили и одновременно снизить стоимость их импорта, ожидается, что рынок будет демонстрировать устойчивый и последовательный рост. В 2021 году иранский авторынок оценивался в $28,85 млрд, ожидается, что к 2027 году он достигнет $49,92 млрд, что означает среднегодовой темп роста в 9,57% в течение ближайших пяти лет.

Крупнейшие производители автомобилей в стране наращивают производство деталей и компонентов. Кроме того, местные производители также заключают соглашения и ассоциации с университетами и исследовательскими институтами для модернизации производственных технологий, связанных с автозапчастями и компонентами, что, как ожидается, будет способствовать дальнейшему росту рынка. Как пример развития, в 2021 году Iran Khodro Company представила трехцилиндровый двигатель EC5 отечественного производства. В целом Иран является масштабным региональным производителем автомобилей. Здесь большим спросом пользуются такие модели, как Saipa Tiba, Quick, Iran Khodro Samand, Dena.

Российский рынок последние десятилетия был избалован разнообразием моделей лучших мировых производителей при крайне разумных ценах, сопоставимых, а зачастую даже меньших, чем на ведущих мировых рынках. В реалиях же сегодняшнего дня переход на иранский автопром представляется вынужденной бюджетной альтернативой. Скорее всего, интерес российских потребителей к иранским автопроизводителям мы увидим в наиболее бюджетных сегментах рынка.

Чтобы выявить покупательские предпочтения в отношении иранских производителей, также необходим определенный опыт эксплуатации. С другой стороны, очевидно, что произошедший взрывной рост цен приводит к тому, что покупатель будет вынужден выбирать любые бюджетные альтернативы. С учетом того что ВАЗ резко увеличил цены, воспользовавшись конъюнктурой и де-факто своей монополией, любая альтернатива, способная сбить рост цен, будет приветствоваться рынком. Например, по данным агентства «Автостат», модель Lada Vesta уже подорожала на 30% с начала года.

Поэтому сегодня вопрос в том, на каких условиях иранские производители смогут поставлять машины в РФ, с какими столкнутся затратами и издержками и какими будут цены на эти авто в автосалоне. Важным фактором и возможностью сотрудничества является то, что цены на автомобили на иранском рынке существенно ниже, чем в РФ. Хочется верить, что приход дополнительного международного игрока позволит хоть сколько-нибудь снизить раздутые спекулятивные цены, создаваемые монополистами на российском рынке.



WIKIPEDIA.ORG

Королева Виктория носила брошь, в которую был установлен «Кохинур»

КОЛОНИАЛЬНЫЙ ДОЛГ

ИНДИЯ ТРЕБУЕТ ОТ ВЕЛИКОБРИТАНИИ ВЕРНУТЬ СОКРОВИЩА

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **wikipedia.org, Tim Graham Photo Library/Getty Images, Heritage Arts/Heritage Images/Getty Images, Pictures from History/Universal Images Group/Getty Images, Lefteris Pitarakis/AP**

С момента обретения Индией независимости 75 лет тому назад государственные и религиозные деятели этой страны неоднократно призывали Великобританию вернуть сокровища индийской культуры, вывезенные в период британского колониального владычества. По некоторым оценкам, общая стоимость украденного составляет $45 трлн. Список требований велик, список возвращенного краток, да и появился недавно.

Алмаз бога в королевской короне

В сентябре 2022 года индийская религиозная организация «Шри Джаганнатх Сена» призвала президента страны Драупади Мурму содействовать скорейшему возвращению в Индию бриллианта «Кохинур» («Гора света»), который сейчас встроен в корону британских монархов. В заявлении организации говорилось: «Бриллиант „Кохинур“ принадлежит индуистскому богу Шри Джаганнатхе Бхагбану и должен вернуться в его храм в штате Одиша».

Бриллиант «Кохинур» весом 105,6 карата (21,12 г) имеет длинную, местами запутанную и туманную историю. Неизвестны ни первоначальный вес камня, ни даже век, когда он был найден (вероятнее всего, это произошло не раньше XII столетия, не позже начала XIV). «Кохинур» сменил множество владельцев. В империи Великих Моголов он сначала украшал тюрбаны правителей, потом — их Павлиний трон, считавшийся самым дорогим троном в мире. В XVIII веке камень попал в Персию, затем в Дурранийскую империю (она занимала территорию современных Афганистана, Пакистана и части территорий Ирана и Индии). В 1813 году хозяином камня стал основатель Сикхского государства махараджа Ранджит Сингх, забравший его у свергнутого правителя Дурранийской империи Шуджа-Шаха Дуррани. После смерти Ранджита Сингха в 1839 году камень должен был быть передан в храм Джаганнатхи в Пури (тот самый храм, куда его призывают возвратить сейчас). Но вместо этого бриллиант стал переходить от одного махараджи к другому, быстро сменявшим друг друга в результате дворцовых переворотов. В 1843 году его стал носить провозглашенный пятым (и, как впоследствии выяснится, последним) махараджей Сикхского государства пятилетний Далип Сингх.

В 1849 году Вторая англо-сикхская война закончилась поражением сикхов. Согласно договору, подписанному в Лахоре между десятилетним Далипом Сингхом и представителями британской Ост-Индской компании от имени генерал-губернатора Индии, махараджа отрекался от престола за себя и за своих наследников. Согласно третьему пункту договора, «драгоценный камень, называемый „Кохинур“, который был взят у Шуджа-Шаха Дуррани махараджей Ранджитом Сингхом, должен быть сдан (surrendered, что по смыслу означает „сдача в плен, капитуляция“.— **„Деньги“**) махараджей Лахора королеве Англии».

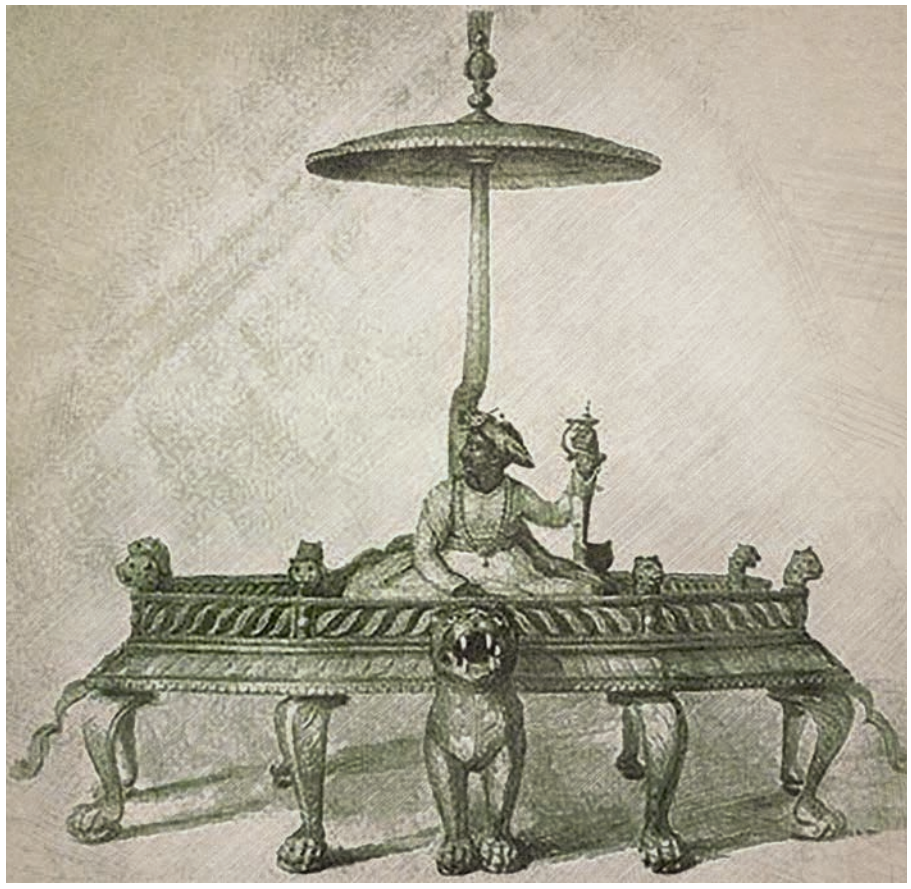
Сикхское государство было разделено на несколько туземных княжеств и провинцию Пенджаб, аннексированную Британией. Далип Сингх был в 1853 году крещен и в 1854 году вывезен в Британию. Ему выплачивалась пенсия в размере £25 тыс. в год (около £3 млн на современные деньги), впоследствии ее размер был увеличен. До конца жизни он только два раза сумел краткосрочно посетить Индию. Его желание быть похороненным на родине не было удовлетворено.

Бриллиант «Кохинур» 3 июля 1850 года был доставлен королеве Виктории. Во время Великой выставки промышленных работ всех народов 1851 года в Гайд-парке он был представлен на всеобщее обозрение. В 1852 году бриллиант был заново огранен



TIM GRAHAM PHOTO LIBRARY / GETTY IMAGES

Бриллиант «Кохинур» — главное украшение короны королевы-матери Елизаветы Боуз-Лайон



WIKIPEDIA.ORG

Типу Султан на троне (реконструкция)

и установлен в брошь, которую стала носить королева. После смерти королевы Виктории «Кохинур» стал украшением короны королевы-консорта Александры Датской, супруги короля Великобритании Эдуарда VII, изготовленной для коронации 1902 года. В 1911 году камень был установлен в короне Марии Текской, супруги короля Георга V, по случаю их коронации. И, наконец, в 1937 году камень был переставлен в последний раз — в корону королевы Елизаветы Боуз-Лайон, супруги короля Георга VI, по случаю их коронации. После ее смерти в 2002 году корона была передана в Королевскую сокровищницу в лондонском Тауэре. Там можно увидеть и две предыдущие короны, в которых «Кохинур» заменен копиями.

Требования вернуть бриллиант в Индию неоднократно выдвигались и в прошлом. Так, в 2001 году трое прямых наследников Ранджита Сингха обратились с личным письмом к королеве Елизавете II. В письме содержалась просьба о возврате камня. В 2016 году генеральный солиситор Индии (вторая по значимости должность в правоохранительных органах страны после генерального прокурора) официально заявил, что Великобритания не должна возвращать камень, так как он не был ни украден, ни взят силой. Несмотря на это заявление, другие представители индийских властей продолжают говорить о возможности возврата «Кохинура» в страну путем дипломатических переговоров. Позиция Великобритании состоит в том, что вопрос возврата не обсуждается.

Награбленные в Серингапатаме драгоценности, оружие и другие предметы постоянно мелькают в каталогах антикварных аукционов

Сокровища Тигра

Главным соперником британской Ост-Индской компании в борьбе за контроль над югом Индии был Типу Султан, правивший во второй половине XVIII века индийским княжеством Майсур. (В «Таинственном острове» Жюля Верна капитан Немо называет себя племянником Типу Султана.)

Талисманом, тотемом, символом правителя был тигр. На многих принадлежащих ему предметах был изображен тигр или хотя бы тигриные полоски. Султан носил прозвище Тигр Майсура и заявлял: «Лучше один день прожить тигром, чем всю жизнь бараном».

Четвертая англо-майсурская война закончилась 4 мая 1799 года штурмом и взятием столицы княжества Серингапатама (современная транскрипция — Ширангапатнам) британскими войсками под командованием генерал-майора сэра Дэвида Бэйрда.

Тигр Майсура был застрелен во время штурма британским гренадером, заметившим золотую пряжку на поясе султана. Сокровища Тигра стали добычей победителей, как и все, что было в городе.

После взятия города мародерство достигло такого размаха, что полковник Артур Уэлсли (будущий губернатор Серингапатама и Майсура, 1-й герцог Веллингтон, фельдмаршал, победитель в битве под Ватерлоо, премьер-министр) отдал приказ: мародеров сечь и вешать. Помогло. Грабежи прекратились. Был создан Трофейный комитет. Он распределял награбленное уже законным образом, в соответствии с воинскими званиями и боевыми заслугами участников штурма (большое количество трофеев было передано королевской семье и в совет директоров Британской Ост-Индской компании).

Во дворце Типу Султана было найдено 1,2 млн золотых монет, уложенных в мешки по 1 тыс. штук в каждом. Их стоимость была эквивалентна примерно £0,5 млн (что примерно соответствует современным £63,5 млн). По словам главы Трофейного комитета майора Дэвида Прайса, ювелирные украшения стоили в общей сложности около £360 тыс. (примерно £45,7 млн в пересчете на современные фунты).

Когда монет и драгоценностей практически не осталось, обнаружилось, что на младших офицеров не хватает трофеев. Чтобы заплатить им, был разломан уникальный трон Типу Султана.

Трон был установлен на восьмиугольном деревянном помосте, поднятом над землей на высоту 1,2 м на восьми опорах в форме ног тигра. В центральной части помоста находилась золотая голова тигра в натуральную величину. Трон был окружен перилами, на которых над каждой опорой были установлены золотые навершия в форме голов тигра, украшенных драгоценными камнями. Над тем местом, где восседал султан, находился огромный золотой зонт.

По свидетельству очевидца, главного хирурга Палтни Майна, трон «варварски разбили на куски молотом». Это опечалило полковника Артура Уэлсли, который думал преподнести трон в дар королю Георгу III и жаловался в письме совету директоров Британской Ост-Индской компании, что трон разломали до того, как он узнал о существовании такого великолепного трофея. Младшим офицерам, правда, досталось только листовое золото.

Большая золотая голова тигра с хрустальными клыками и фигурка райской птицы (золото, рубины, изумруды, алмазы, жемчуг), украшавшие трон, находятся в Королевской коллекции в Виндзорском замке. Из восьми маленьких голов тигра, служивших навершиями трона, более или менее известна судьба четырех.

Одно навершие Артур Уэлсли подарил леди Генриэтте Клайв, графине Поуис, супруге губернатора Мадраса. Вместе с примерно еще 1 тыс. предметов из Индии и других стран Азии навершие выставлено в открывшемся в 1987 году Музее Клайв в замке Поуис.

Второе досталось главному хирургу Палтни Майну. В 1973 году оно было продано с аукциона Sotheby's, год спустя перепродано одному из лондонских антикваров, нынешнее местонахождение неизвестно.



HERITAGE ARTS / HERITAGE IMAGES / GETTY IMAGES

После победы над войсками делийского султана Ибрахим-шаха Лоди в битве при Панипати в 1526 году правитель Кандагара султан Бабур стал обладателем богатых трофеев (в том числе бриллианта «Кохинур»)

БРИЛЛИАНТ РАЗНЫХ ХОЗЯЕВ

Вернуть «Кохинур» законному владельцу призывает не только Индия, но и другие страны, территория которых раньше входила в состав Британской Индии.
Еще в 1947 году иранская пресса писала о том, что камень должен принадлежать Ирану.
В декабре 2015 года пакистанский адвокат Джавед Икбал Джаффри подал в Лахоре судебный иск против королевы Великобритании с требованием вернуть бриллиант. По мнению Джаффри, Пакистан имеет право на «Кохинур», так как британская провинция Лахор была разделена в 1947 году между Индией и Пакистаном. До подачи иска адвокат отправил, по его словам, 786 писем королеве и властям Пакистана. В 2019 году министр информации Пакистана Фавад Чаудхри Хуссейн написал в своем Twitter, что власти Великобритании должны принести официальные извинения Пакистану, Индии и Бангладеш за расстрел мирной демонстрации в Амритсаре в 1919 году и голод в Бенгалии, а также вернуть «Кохинур» в музей в Лахоре.
В 2000 году пресс-секретарь Министерства иностранных дел Исламского Эмирата Афганистан Фаиз Ахмад Фаиз заявил, что «Кохинур» является законной собственностью Афганистана. Он требовал от Великобритании «как можно быстрее» вернуть бриллиант и множество других вещей, украденных в период колониального владычества. Свои права на «Кохинур» представитель Афганистана объяснял тем, что Раджит Сингх получил камень от Шуджа-Шаха Дуррани незаконным путем (по разным версиям, то ли украл, то ли заставил отдать, пытая кого-то из его родных). Власти Великобритании не признавали режим талибов и не отреагировали на данные требования.

Третье привез из Индии в Великобританию барон Томас Уоллес — депутат парламента, лорд Адмиралтейства, член королевского Тайного совета. Он подарил или продал его генерал-лейтенанту сэру Томасу Боузеру. Навершие передавалось по наследству, а в 2009 году было продано семьей из Канады на аукционе Bonhams за £389 600. В 2013 году оно было продано через лондонскую галерею Francesca Galloway инвестиционной компании QIPCO Holding. Гендиректор этой компании, двоюродный брат эмира Катара Хамад бин Абдулла Аль Тани в 2009 году, побывав на выставке индийского искусства в лондонском Музее Виктории и Альберта, так увлекся этой темой, что собрал крупнейшую в мире частную коллекцию индийских драгоценностей. Выставки, на которых были выставлены экспонаты из коллекции Аль Тани, неоднократно проходили в ведущих художественных музеях мира.

В 2019 году Аль Тани попытался выставить навершие на аукцион Christie's в Нью-Йорке (с эстимейтом £350–500 тыс.). Реликвия была снята с продажи по просьбе британских властей, пытавшихся добиться, чтобы она осталась на территории Великобритании. Аль Тани не мог получить экспортную лицензию, был наложен временный запрет на вывоз артефакта из страны в надежде, что в Великобритании найдутся организация или частное лицо, желающие заплатить £1,5 млн (так было оценено навершие). Но этого не произошло. Экспортную лицензию пришлось выдать. В Индии история с навершием вызвала возмущение тем фактом, что Великобритания заявляет права на украденный предмет.

Четвертое навершие, также в свое время находившееся в собственности генерал-лейтенанта сэра Томаса Боузера, в 2010 году было продано канадской семьей шотландского происхождения с аукциона Bonhams за £434 400.

По недостаточно проверенным данным, еще одно навершие может находиться в частной коллекции в графстве Корнуолл.

Еще один известный артефакт — так называемое кольцо Типу Султана, золотое кольцо весом 41,2 г с изображенным на нем именем индуистского бога Рамы. В 2014 году оно было продано с аукциона Christie's в Лондоне за £145 тыс., в десять раз превысив стартовую цену. Утверждается, что кольцо было снято с трупа правителя Майсура (вероятно, генерал-майором сэром Дэвидом Бэйрдом, нашедшим труп). Возникают сомнения, что Типу Султан, который был приверженцем шиитского направления ислама, носил на пальце индуистское кольцо. Но даже если этого не было, в том, что кольцо было взято из его сокровищницы, сомневаться не приходится.

Награбленные в Серингапатаме драгоценности, оружие и другие



PICTURES FROM HISTORY / UNIVERSAL IMAGES GROUP / GETTY IMAGES

Тигр Типу — любимая игрушка Типу Султана и один из самых известных экспонатов лондонского Музея Виктории и Альберта

ЛИЧНАЯ ИНИЦИАТИВА

Виджай Маллья, бывший председатель совета директоров United Spirits (крупнейшего производителя спиртного в Индии), председатель совета директоров многопрофильного конгломерата United Breweries Group (являющегося, в частности, крупнейшим в стране производителем пива), бывший топ-менеджер нескольких других крупных компаний, бывший владелец обанкротившихся авиакомпании Kingfisher Airlines и команды «Формулы-1» Force India, бывший владелец команды по крикету Challengers Bangalore, в 2012 году купил меч Типу Султана за £188 тыс. В 2018 году Маллья заявил, что отдал меч кому-то, так как он приносил ему несчастья.

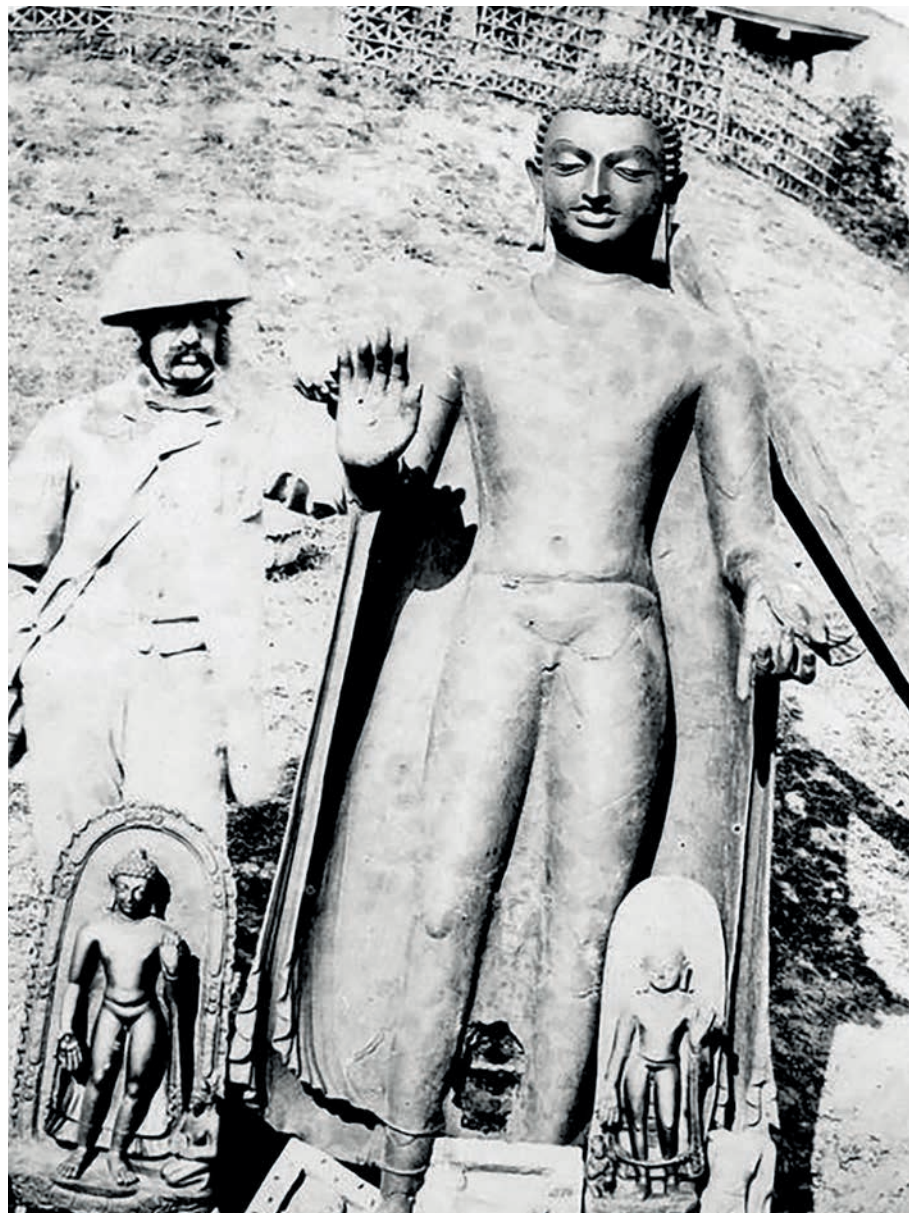
предметы постоянно мелькают в каталогах антикварных аукционов.

В 2003 году британский аукционный дом Dix Noonan Webb (с 2022 года носит название Noonans Mayfair) провел онлайн-аукцион драгоценностей и архивных документов генерала Бэйрда. Самым дорогим из лотов оказалась сабля, украшенная надписью на арабском языке «Меч правителя», найденная в спальне убитого Типу Султана (ушла с молотка за £150 тыс.). Серебряная шкатулка из дворца правителя Майсура была продана за £1400.

В 2019 году аукционный дом Antony Cribb продавал вещи, принадлежавшие майору Британской Ост-Индской компании Томасу Харту, участвовавшему в осаде Серингапатама. Магазинное многозарядное ружье с кремневым замком, отделанное золотом и серебром, из арсенала Типу Султана — £60 тыс. Золотая шкатулка для листьев бетеля, в которой сохранились три ореха араковой пальмы, весом 320 г — £17,5 тыс.

На том самом аукционе, с которого было снято навершие из коллекции Аль Тани, за $495 тыс. была продана золотая «волшебная шкатулка» в форме двадцатигранника, на гранях которой написаны цифры 11, 20, 21, 31, 41, 51, 61, 71, 81, 91, 101, 201, 202, 301, 401, 501, 601, 701, 801 и 901. Предназначение этого предмета до сих пор не разгадано. После взятия Серингапатама ее хозяином стал капитан Роберт Белл, член Трофейного комитета (впоследствии он дослужился до генерала). До продажи в 2019 году шкатулка много раз поменяла хозяев. Следует отметить, что общий объем продаж на этом аукционе составил $109 млн. В Индии же сам факт его проведения вызвал сильное возмущение.

Но не все, чем владел Тигр Майсура, продается с молотка. Один из самых



WIKIPEDIA.ORG

Будда из Султанганджа в настоящее время находится в Бирмингеме



LEFTERIS PITARAKIS / AP

Это всего лишь навершие — малая часть разломанного на трофеи трона

известных экспонатов лондонского Музея Виктории и Альберта (подарок от директоров Ост-Индской компании) также принадлежал Типу Султану. Это так называемый Тигр Типу —механическая музыкальная игрушка-орган в виде тигра, терзающего британского солдата (выполнена в натуральную величину). В экспозиции музея также можно увидеть пистолеты, мечи и одежду Тигра Майсура.

В Имперском военном музее в Лондоне хранятся шлем и кинжал Типу Султана, приобретенные у потомков маркиза, генерала Чарльза Корнуоллиса, который возглавлял комитет по распределению трофеев во время Третьей англо-майсурской войны.

Книги из принадлежавшей Типу Султану библиотеки, насчитывающей более 2 тыс. томов, также находятся в Великобритании — в Британской библиотеке и библиотеках Оксфордского и Кембриджского университетов.

Будда из Султанганджа

Будда из Султанганджа — медная скульптура высотой 2,22 м и весом более 500 кг. Это единственное полностью сохранившееся медное изваяние Будды, созданное в период правления династии Гупта (радиоуглеродным методом время создания статуи датируется 600–650 годами н. э.).

Будда из Султанганджа был найден при строительстве железной дороги. Инженер-железнодорожник и по совместительству археолог-любитель Э. Б. Харрис (полное имя не сохранила история) в своей книге «Описание буддистских реликвий, найденных в Султанганджe на реке Ганг в 1862–1863 годах» писал, что статуя была обнаружена вечером 6 декабря 1862 года на глубине примерно 3 м. Весть о находке быстро распространилась по округе. В течение последующей недели около 30 тыс. местных жителей пришли посмотреть статую.

Торговец скобяными изделиями и бывший мэр Бирмингема Сэмюэл Торнтон купил Будду из Султанганджа за £200 (примерно соответствует современным £26,5 тыс.) и оплатил его перевозку в Бирмингем, после чего передал городскому совету. Вначале реликвия была выставлена в городской публичной библиотеке, а с открытием в 1885 году Бирмингемского музея и художественной галереи стала его главным экспонатом.

В феврале 1863 года неподалеку от места первой находки Харрис нашел две каменные статуи Будды меньшего размера. Одна из них сейчас находится в Британском музее. Местонахождение второй долгое время не было известно. В 1960 году президент Международного олимпийского комитета Эйвери Брэндедж купил ее у торговца антиквариатом, после чего передал в дар Музею азиатского искусства в Сан-Франциско.

Нефритовая чаша Шах-Джахана

Уникальная винная чаша из белого нефрита в форме тыквы с ручкой в виде головы барана была изготовлена для Шах-Джахана, правителя империи Великих Моголов в 1627–1658 годах. В XIX веке ее приобрел (не очень понятно, у кого и как) полковник британской армии Чарльз Сетон Гатри. Вероятнее всего, это произошло после восстания сипаев 1857–1859 годов. В XX веке чаша неоднократно переходила из рук в руки (аукционная компания Spink & Son продавала ее дважды), среди владельцев была королева-консорт Югославии Мария Румынская. В настоящее время хозяином чаши является Музей Виктории и Альберта. «Коллекционер драгоценных камней эпохи Моголов и индийских монет» (такую характеристику полковника Гатри можно прочесть на сайте Британского музея) служил в Индии с 1828 по 1857 год. Часть своей коллекции он продал Музею Индии в 1868 году. С 1801 по 1879 год существовал Музей Индии, созданный Британской Ост-Индской компанией. После его расформирования большая часть экспонатов была передана в Музей Южного Кенсингтона (в 1899 году переименован в Музей Виктории и Альберта).

Тигр Майсура был застрелен во время штурма британским гренадером, заметившим золотую пряжку на поясе султана

Гатри скупал предметы из сокровищниц раджей в нескольких местах Индии, но не оставил записей о том, из какого источника что к нему попало. Он умер, по разным данным, то ли в 1874 году, то ли в 1875 году. Остальная часть коллекции после его смерти была продана с аукциона Christie's в Лондоне.

Иногда они возвращаются

В августе 2022 года представители дипломатической миссии Индии в Великобритании и руководство музеев города Глазго (Шотландия) подписали соглашение о возвращении в Индию семи украденных артефактов.

Шесть из них, в том числе каменные резные рельефы XIV века и каменная дверная рама XI века, были украдены из индуистских храмов в XIX столетии. Седьмой объект — сабля тальвар — был украден в 1905 году из коллекции низама (правителя) индийского княжества Хайдарабад Асафа Джаха VI его премьер-министром. Вор перепродал саблю британскому генералу сэру Archибальду Хантеру.

Все семь ценностей музеи Глазго получили в дар. Передача артефактов правительству Индии состоится в конце года.

Ранее музей Глазго уже возвращал экспонаты бывшим владельцам. Но не в Индию, а в ту часть света, которую считал Индией Христофор Колумб. Впервые подобное произошло в 1998 году, когда индейцам народа лакота была возвращена «рубаха призрака» (одеяние, которое якобы способно защищать своего владельца от пуль).

Но о том, чтобы кто-нибудь еще в Великобритании поддержал инициативу музея Глазго, пока ничего не слышно. Пока данный случай лишь исключение, подтверждающее правило.

Невообразимая цифра

Перечислять ценности, вывезенные из Индии, можно очень долго. Оценить в деньгах ущерб, нанесенный вывозом культурных сокровищ колониальной Индии в метрополию, невозможно. Только Музей Виктории и Альберта обладает коллекцией индийского искусства, состоящей более чем из 40 тыс. экспонатов. Есть другая цифра — общего ущерба, нанесенного индийской экономике британским владычеством.

Известный индийский экономист, заслуженный профессор Университета Джавахарлала Неру в Нью-Дели Утса Патнаик оценила этот ущерб в своем исследовании, результаты которого обнародовал министр иностранных дел Индии Субраманьям Джайшанкар в октябре 2019 года, выступая в Атлантическом совете (аналитический центр в Вашингтоне): «Индия на протяжении двух веков подвергалась унижению со стороны Запада, который пришел как хищник в середине XVIII века. В результате экономического исследования, проведенного с целью определения того, сколько британцы вывезли из Индии, была получена такая цифра — $45 трлн в современных деньгах» ●

СБЕР Первый

До 15% кешбэк бонусами по карте СберПервого и скидки до 99% на покупки и путешествия



«СберПервый» («Сбербанк 1») – формат премиального обслуживания клиентов в ПАО Сбербанк. ПАО Сбербанк (генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015). Предложение о начислении бонусов действительно для участников программы «СберСпасибо» (далее – Программа) в соответствии с п. 3.2 правил бонусной программы и правил специальных акций. Акция «Повышенные бонусы по премиальным банковским картам» проводится с 20.11.2019 и не ограничена сроком действия. Организатор: АО «ЦПП», ОГРН: 1117746689840, место нахождения: 121170, г. Москва, вн. тер. г.мун. окр. Дорогомилово, ул. Поклонная, д. 3, эт. 3, пом. 120. С подробной информацией о правилах проведения Программы, о перечне партнёров и реализуемых ими акциях, способах регистрации в Программе, об условиях начисления и списания бонусов, ограничениях можно ознакомиться на spasibosberbank.ru. Предложения по списанию бонусов в обмен на скидку на товар (1 бонус = 1 рубль скидки) доступно для участников Программы, имеющих на бонусном счёте необходимое количество бонусов, при совершении ими расходной операции для оплаты товара с использованием инструментов доступа. Внимание, партнёры Программы вправе устанавливать дополнительные ограничения при предоставлении скидки в обмен на бонусы. Реклама