

18

**РИСКИ
ТРАМПФЛЯЦИИ**
ПОМОЖЕТ ЛИ ИНФЛЯЦИЯ
ОДОЛЕТЬ ГЛОБАЛЬНЫЙ ДОЛГ

23

**РЕШИТ ЛИ НОВЫЙ
ГОСБЮДЖЕТ**
ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ
МОЖНО РЕШИТЬ ЗА ДЕНЬГИ

27

**БАНКИ ПЕРЕ-
ОРИЕНТИРУЮТСЯ**
НА ТРАНЗАКЦИОННО-
СБЕРЕГАТЕЛЬНУЮ МОДЕЛЬ

38

**БАНКИР
МИЛЛИАРДЕРОВ**
КАК ЭДМОНД САФРА СТАЛ
ЛЕГЕНДОЙ PRIVATE BANKING

44

**ОКТЯБРЬ
НЕ ЗАДАЛСЯ**
САМЫЕ ПРОВАЛЬНЫЕ
ИНВЕСТИЦИИ ОСЕНИ

52

**ОТДЫХ
БЕССТРАШНЫХ**
СКОЛЬКО СТОЯТ ПУТЕВКИ
В ОПАСНЫЕ МЕСТА

ТРАМП ЗА ТУМАНАМИ

**ЧЕГО ЖДАТЬ
ОТ НОВОГО ПРЕЗИДЕНТА США,
ПОКА НЕ ПОНИМАЕТ НИКТО**



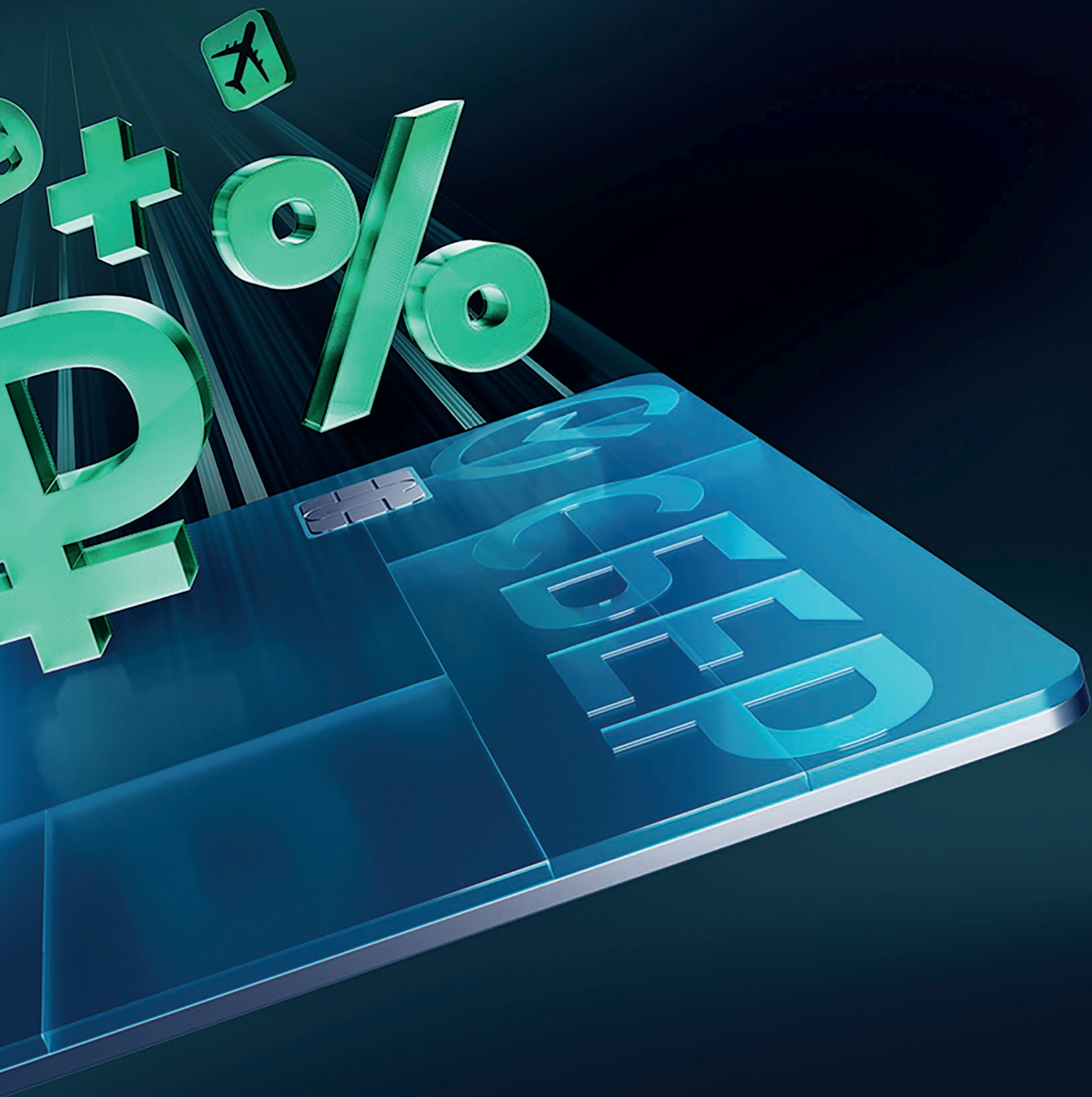


Больше чем зарплатный проект

Привилегии для вас
и ваших сотрудников

Реклама. Рекламодатель: ПАО Сбербанк.
Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015.







Беспроеигрышный чемпионат «Биржевая гонка»

Главный приз 5 миллионов рублей
и подарки участникам

Общий период проведения акции «Биржевая гонка» (далее – «Акция») – с 15.10.2024 по 10.03.2025 включительно (есть ограничения). Подробнее об организаторе Акции, правилах ее проведения, количестве призов, сроках, месте и порядке их получения уточняйте на сайте: sberbank.ru/broker. Призовой фонд Акции ограничен. Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией. ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015., лицензия на оказание брокерских услуг № 100000-02894-045 от 27.11.2000.



ИГРАЮТ ВСЕ



МИХАИЛ МАЛУХИН
выпускающий редактор

«С возрастом желание заработать переходит в желание сэкономить», — шутил Михаил Жванецкий. Похоже, мы с исследователями Superjob.ru нашли его шутке почти научное подтверждение. Судя по ноябрьскому опросу 3 тыс. россиян, ради экономии в магазинах бонусными программами чаще молодежи постоянно пользуются те, кому 45 и больше (39% против 58% опрошенных соответственно). Тех же, кому просто экономить скучно, продавцы привлекают в свои торговые сети онлайн-играми. То игрушки-прилипалы сулят за покупки, то в рулетку предлагают сыграть за некий приз. И народ покупается. Ведь в игры любят играть, независимо от возраста, взрослые и дети. Если дети довольствуются копеечными прилипалами, то взрослые тянутся к игрушкам посерьезней. Кто-то хочет приобрести новенький электромобиль. Кто-то — сыграть в рулетку, купив дорожающую недвижимость в надежде продать еще дороже. Кто-то идет играть на биржу, чтобы превратить десятки тысяч рублей в сотни тысяч, а сотни тысяч — в миллионы. Те же, кто обладает миллиардными состояниями, не прочь пойти в политику, чтобы сыграть по-крупному — как Дональд Трамп, вовлекая в свою игру миллионы людей. Даже те, кто избегает финансовых и политических игр и демонстративно бежит от всего и всех в другой город или даже другую страну, не всегда довольствуются покоем, но готовы сыграть в игру, игру с судьбой, отправляясь туда, куда все запрещают ехать. Человеческая природа такова, что все любят играть.

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

МИХАИЛ ЛУКИН —
главный редактор газеты «Коммерсантъ»,

СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ —
директор фотослужбы

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ —
директор «Издательского синдиката»

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

МИХАИЛ МАЛУХИН — ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР

ОЛЬГА БОРОВАГИНА — РЕДАКТОР

КИРА ВАСИЛЬЕВА — ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ

ПЕТР БЕМ — ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК

ЕКАТЕРИНА РЕПЯХ,

ГАЛИНА КОЖЕУРОВА — ФОТОРЕДАКТОРЫ

ЕЛЕНА ВИЛКОВА — КОРРЕКТОР

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: 52000
БЕСПЛАТНО
16+

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: ANDREW HARNIK/
GETTY IMAGES

В ЭТОМ НОМЕРЕ

№29

14.11.2024

ЦЕНА СЛОВ

8 **ТЕЛЕШОУ ДЛЯ СПЕКУЛЯНТОВ**
ВЫБОРЫ ПРЕЗИДЕНТА В США СТАЛИ ГЛАВНЫМ ШОУ СТРАНЫ

ТРЕНД

10 **ЗОЛОТОЙ ГОД**
БЛАГОРОДНЫЙ МЕТАЛЛ СТАЛ САМЫМ БЫСТРОРАСТУЩИМ АКТИВОМ

ТЕМА НОМЕРА

12 **ВЫБОР СДЕЛАН**
ПОБЕДА ДОНАЛЬДА ТРАМПА ВЗБОДРИЛА ИНВЕСТОРОВ

15 **БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ ВЫБИРАЮТ**
БОЛЬШИНСТВО КРУПНЫХ ПОЖЕРТВОВАНИЙ НА ПРЕЗИДЕНТСКУЮ КАМПАНИЮ
ДОСТАЛОСЬ РЕСПУБЛИКАНЦАМ

16 **«И ДЛЯ ЕВРОЗОНЫ, И ДЛЯ КИТАЯ ЭТО КОЛОССАЛЬНЫЙ ВЫЗОВ»**
О ПОБЕДЕ ТРАМПА В ИНТЕРВЬЮ «ДЕНЬГАМ»
РАССУЖДАЕТ ЭКС-МИНИСТР ФИНАНСОВ РОССИИ МИХАИЛ ЗАДОРНОВ

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

18 **РИСКИ ТРАМПФЛЯЦИИ**
ПОМОЖЕТ ЛИ ИНФЛЯЦИЯ В БОРЬБЕ С ГЛОБАЛЬНЫМ ДОЛГОМ

22 **НАУКА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ**
КООПЕРАЦИЯ НАУКИ И БИЗНЕСА ДЛЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА СТРАНЫ

23 **ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ МОЖНО РЕШИТЬ ЗА ДЕНЬГИ**
БЮДЖЕТ КАК КЛЮЧЕВОЙ ИНСТРУМЕНТ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

27 **«БАНКИ ПЕРЕОРИЕНТИРУЮТСЯ НА ТРАНЗАКЦИОННО-СБЕРЕГАТЕЛЬНУЮ МОДЕЛЬ БИЗНЕСА»**
УТВЕРЖДАЕТ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ ГАЗПРОМБАНКА
АЛЕКСЕЙ ПОПОВИЧ

32 **ИНВЕСТОРЫ ДОЖДАЛИСЬ ПЕРЕМЕН**
ОНИ АКТИВНО СКУПАЮТ ОБЛИГАЦИИ И ДЕЛАЮТ ТОЧЕЧНЫЕ ПОКУПКИ АКЦИЙ

34 **СОХРАНЯЯ ЗАПАС ПРОЧНОСТИ**
ДОЧЕРНИЙ БАНК ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСТЕХ» НОВИКОМ ОПУБЛИКОВАЛ
БУХГАЛТЕРСКУЮ ОТЧЕТНОСТЬ (РСБУ) ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ 2024 ГОДА

ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ

38 **БАНКИР МИЛЛИАРДЕРОВ**
КАК ЭДМОНД САФРА СТАЛ ЛЕГЕНДОЙ В МИРЕ PRIVATE BANKING

СВОИ ДЕНЬГИ

44 **ОКТАБРЬ НЕ ЗАДАЛСЯ**
САМЫЕ ПРОВАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ СЕРЕДИНЫ ОСЕНИ

46 **«ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТОРОВ НАСТУПАЕТ ПОРА ПОКУПОК»**
РУКОВОДИТЕЛЬ БРОКЕРСКОГО БИЗНЕСА СБЕРА АИША КУБЕЗОВА РАССКАЗАЛА
«ДЕНЬГАМ», КАК СЕБЯ ЧУВСТВУЕТ ФОНДОВЫЙ РЫНОК

48 **ПРОПРОМЫШЛЕННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ**
АКЦИИ КАКИХ АМЕРИКАНСКИХ КОМПАНИЙ СТАНУТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЕЕ
С ПОБЕДОЙ ТРАМПА

50 **«СДЕЛАТЬ СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ ПРОСТЫМИ И НЕСКУЧНЫМИ»**
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ СБЕРБАНКА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СБЕРСТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ
ИГОРЬ КОБЗАРЬ — О ЧЕЛОВЕКОЦЕНТРИЧНОМ СТРАХОВАНИИ ЖИЗНИ
И НОВЫХ ВЫЗОВАХ В ОТРАСЛИ

52 **ОТДЫХ БЕССТРАШНЫХ**
СКОЛЬКО СТОЯТ ПУТЕВКИ В ОПАСНЫЕ МЕСТА

54 **«ЗА ОНЛАЙН-ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ, КАК НИ УДИВИТЕЛЬНО, СТОИТ БОЛЬШАЯ ЧЕЛОВЕЧНОСТЬ»**
ГЕНДИРЕКТОР «Т-СТРАХОВАНИЯ» ИВАН МИРОНЕНКО РАССКАЗАЛ,
КАК НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОМОГАЮТ СТРОИТЬ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ
С КЛИЕНТАМИ И ВЫИГРЫВАТЬ В ГОНКЕ С ДРУГИМИ УЧАСТНИКАМИ РЫНКА

56 **НА МАРКЕТПЛЕЙС ЗА ДЕНЬГАМИ**
КЭПИВНЫЕ БАНКИ МАРКЕТПЛЕЙСОВ СТАЛИ ИГРОКАМИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

58 **ИГРЫ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ**
КАК РИТЕЙЛЕРЫ ЗАРАБАТЫВАЮТ НА ГЕЙМИФИКАЦИИ

61 **БИЗНЕС ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ**
КАК РАЗВИВАЕТСЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ОБЛАЧНЫХ РЕШЕНИЙ

62 **НЕДВИЖИМОСТЬ ОПТОМ И В РОЗНИЦУ**
ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ НЕ ПОТЕРЯЛИ ИНТЕРЕС К КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

64 **ИСЧЕЗАЮЩИЙ ВИД**
ЧТО БУДЕТ ПОСЛЕ ЗАПРЕТА НА СТРОИТЕЛЬСТВО АПАРТАМЕНТОВ

66 **ОТМЕНА ЛЬГОТ ОХЛАДИЛА СПРОС**
НО ИНВЕСТОРЫ НЕ ПОКИДАЮТ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

67 **ТРУДНОСТИ ЭЛЕКТРОПРИВОДА**
ПОЧЕМУ КИТАЙЦЫ ТЕСНЯТ ЕВРОПЕЙСКИЙ АВТОПРОМ

70 **НОВЫЙ ГОД НА ВЫЛЕТ**
СКОЛЬКО СТОИТ ПУТЕШЕСТВИЕ НА ПРАЗДНИКИ



SOVCOMBANK
WEALTH MANAGEMENT

PRIVATE



РЕКЛАМА

Секрет больших денег

Бережное управление капиталом | Взвешенный подход к рискам
Доступ к эксклюзивным инвестиционным возможностям

"Sovcombank Private Wealth Management" — управление крупным частным капиталом, сервис премиального банковского обслуживания Совкомбанка. Источник информации, подлежащий раскрытию согласно требованиям законодательства, место, где можно ознакомиться с условиями управления активами, получить сведения о лице, осуществляющем управление активами, и иную информацию, которая должна быть предоставлена в соответствии с федеральным законом и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации — сайт wm.sovcombank.ru ПАО «Совкомбанк». Генеральная лицензия Банка России №963 от 5 декабря 2014 г.



ТЕЛЕШОУ ДЛЯ СПЕКУЛЯНТОВ

Хотя теледебаты кандидатов в президенты США в этом году собрали аудиторию вдвое меньшую, чем трансляция Супербоула (67,1 млн против 123,4 млн), да и годовой медиаконтракт НФЛ раза в три дороже нынешней президентской кампании (\$9,5 млрд против \$3,3 млрд), выборы президента в США можно назвать главным телешоу страны. В ходе политической игры на фондовом рынке зарабатываются и теряются состояния куда большие. Наверное, поэтому реакция инвесторов на риторику главы ФРС, понизившей ключевую ставку до 4,75–5%, не была столь острой. Чтобы обезопасить капиталы по ходу президентской кампании, инвесторы свернули торги и ушли в золото, спекулянты же жадно следили за риторикой кандидатов. Трудно представить, сколько денег было заработано и потеряно только на скачках котировок акций McDonald's, пока оба кандидата в президенты спекулировали на любви к фастфуду. В финале политического шоу взлетели цены на крипту и акции целого ряда отраслей, взбодрив финансовые рынки. Дальше финансистам предстоит следить за риторикой победителя ●

МИНИСТР ФИНАНСОВ КНР
ЛАНЬ ФОАНЬ
(О ПАКЕТЕ ПОДДЕРЖКИ ЭКОНОМИКИ В ИНТЕРВЬЮ АГЕНТСТВУ «СИНЬХУА»)

«САМАЯ СИЛЬНАЯ МЕРА ПО ОБЛЕГЧЕНИЮ ДОЛГОВОГО БРЕМЕНИ, ВВЕДЕННАЯ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ. ЭТО ЗНАЧИТЕЛЬНО СНИЗИТ ДАВЛЕНИЕ НА МЕСТНЫЕ ВЛАСТИ ДЛЯ ПОГАШЕНИЯ ДОЛГОВ, ВЫСВОБОДИТ БОЛЬШЕ РЕСУРСОВ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ПОВЫСИТ ДОВЕРИЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ»



БИЗНЕСМЕН
ИЛОН МАСК
(В СОЦСЕТИ X О ЕЖЕДНЕВНОМ РОЗЫГРЫШЕ \$1 МЛН СРЕДИ ПОДДЕРЖАВШИХ ПЕТИЦИЮ В ЗАЩИТУ ПОПРАВ К КОНСТИТУЦИИ)



«МЫ ХОТИМ УБЕДИТЬСЯ, ЧТО ВСЕ ЖИТЕЛИ КОЛЕБЛЮЩИХСЯ ШТАТОВ УСЛЫШАТ ОБ ЭТОМ, И Я ПОДОЗРЕВАЮ, ЧТО ЭТО БУДЕТ ГАРАНТИЕЙ ТОГО, ЧТО ТАК И ПРОИЗОЙДЕТ»

КАНДИДАТ В ПРЕЗИДЕНТЫ США
ДОНАЛД ТРАМП
(ВО ВРЕМЯ РАБОТЫ В MCDONALD'S)

«Я ПРОРАБОТАЛ (В MCDONALD'S.— «ДЕНЬГИ») НА 15 МИНУТ БОЛЬШЕ, ЧЕМ КАМАЛА»

ГЛАВА ЕЦБ
КРИСТИН ЛАГАРД
(В ИНТЕРВЬЮ BLOOMBERG TV)

«ДУМАЮ, ДЛЯ МЕНЯ НАПРАВЛЕНИЕ НАШЕГО ДВИЖЕНИЯ (КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ.— «ДЕНЬГИ») ОЧЕВИДНО. ТОТ ПОДХОД, КОТОРОГО МЫ ПРИДЕРЖИВАЕМСЯ С ИЮНЯ, Я СЧИТАЮ РАЗУМНЫМ, И НАМ СЛЕДУЕТ ПРОДОЛЖАТЬ ПРИДЕРЖИВАТЬСЯ ЕГО, СОХРАНЯЯ ОСТОРОЖНОСТЬ»

→ 13 октября → 20 октября → 21 октября → 23 октября →

КИТАЙСКИЙ ИНДЕКС SSE COMPOSITE ВЫРОС НА 2%, ДО 3284 ПУНКТОВ

АКЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ TWITTER INC. ВЫРОСЛИ НА 1,2%, ДО \$52,44

АКЦИИ MCDONALD'S ПОДЕШЕВЕЛИ НА 0,5%, ДО \$314,89

КУРС ЕВРО СНИЗИЛСЯ К ДОЛЛАРУ США НА 0,2%, ДО \$1,078

ДИНАМИКА ВАЛОВОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА СТРАН G7 (% К ВВП) Источник: МВФ.

Год	Валовой государственный долг (% к ВВП)
2015	116
2016	119,1
2017	117
2018	116,8
2019	117,8
2020	139,3
2021	132,2
2022	125,3
2023	123,4
2024	124,3 (прогноз)

ДОЛГИ ЗАШКАЛИВАЮТ

Внешний долг государств мира в этом году впервые в истории превысит \$100 трлн, что составит 93% мирового ВВП, предрекли аналитики МВФ. По их прогнозам, через три года мировой долг составит 115% глобального ВВП. Причем наибольший уровень — у развитых стран из G7. По оценке экспертов, он уже в этом году превысит 124% ВВП «семерки». Чемпион по госдолгу — США с их \$36 трлн, а с учетом домохозяйств и корпораций общий их долг превышает \$102,5 трлн.

ЧЕМ ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА США ГРОЗИТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ, ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «РИСКИ ТРАМПЛЯЦИИ» НА СТРАНИЦЕ 18.

ДИНАМИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН В РОССИИ (%) Источник: Росстат.

Год	Потребительские цены (%)
2018	4,3
2019	3
2020	4,9
2021	8,4
2022	11,9
2023	7,4
2024	8,3 (данные за январь–сентябрь)
2025	4,5 (целевые показатели)
2026	4 (целевые показатели)
2027	4 (целевые показатели)

ОБУЗДАТЬ ИНФЛЯЦИЮ

После снижения роста потребительских цен в прошлом году с 11,9% до 7,4% в этом ЦБ прогнозирует рост инфляции до 8,3%. Чтобы обуздать рост цен, 21 октября Банк России повысил ключевую ставку с 19% до рекордных 21%. И это, похоже, не предел. Глава регулятора Эльвира Набиуллина наметнула, что в декабре может последовать следующее повышение. В таких условиях Минфин закладывает в параметры госбюджета достижение целевого уровня инфляции в 4% лишь в 2026 году.

ПОДРОБНЕЕ О ЦЕЛЯХ НОВОГО ГОСБЮДЖЕТА ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ МОЖНО РЕШИТЬ ЗА ДЕНЬГИ» НА СТРАНИЦЕ 23.

ГЛАВА ЦБ
ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА
(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ ЦБ)

«НАМ ПОТРЕБУЕТСЯ СУЩЕСТВЕННО БОЛЕЕ ВЫСОКАЯ ТРАЕКТОРИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ, ЧЕМ МЫ ПРЕДПОЛАГАЛИ В ИЮЛЬСКОМ ПРОГНОЗЕ»



АНТОН НОВОДЕРЕЖКИН

ГЕНСЕК ОПЕК
ХАЙСАМ АЛЬ-ГАЙС
(НА КОНФЕРЕНЦИИ ADIPRES)

«ДА, ЕСТЬ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ, НО КАРТИНА НЕ НАСТОЛЬКО НЕГАТИВНАЯ, КАК НЕКОТОРЫЕ ПЫТАЮТСЯ ЕЕ ПОКАЗАТЬ. ПИКА СПРОСА НЕ СЛУЧИТСЯ. У НАС ЕГО НЕ БУДЕТ, ПОТОМУ ЧТО МИР ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ»



HENRY ROMERO / REUTERS

КАНЦЛЕР ГЕРМАНИИ
ОЛАФ ШОЛЬЦ
(В ЗАЯВЛЕНИИ СМИ ОБ УВОЛЬНЕНИИ МИНИСТРА ФИНАНСОВ И ОБРАЩЕНИИ К БУНДЕСТАГУ О ВОТУМЕ ДОВЕРИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВУ)

«Я ЧУВСТВУЮ СЕБЯ ОБЯЗАННЫМ СДЕЛАТЬ ЭТОТ ШАГ, ЧТОБЫ ПРЕДОТВРАТИТЬ УЩЕРБ НАШЕЙ СТРАНЕ. НАМ НУЖНО ЭФФЕКТИВНОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО, ОБЛАДАЮЩЕЕ СИЛОЙ ПРИНИМАТЬ НЕОБХОДИМЫЕ РЕШЕНИЯ»



REUTERS

КАНДИДАТ В ПРЕЗИДЕНТЫ США
ДОНАЛЬД ТРАМП
(ВЫСТУПАЯ НА МИТИНГЕ ВО ФЛОРИДЕ)

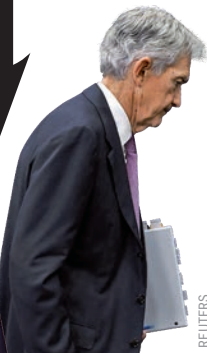
«Я ХОЧУ ПОБЛАГОДАРИТЬ АМЕРИКАНСКИЙ НАРОД. ЭТО ЧРЕЗВЫЧАЙНАЯ ЧЕСТЬ БЫТЬ ВЫБРАННЫМ ВАМИ СОРОК СЕДЬМЫМ ПРЕЗИДЕНТОМ И СОРОК ПЯТЫМ ПРЕЗИДЕНТОМ»



REUTERS

ГЛАВА ФРС США
ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ
(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ)

«ПОЗВОЛЬТЕ МНЕ СКАЗАТЬ, ЧТО В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ ВЫБОРЫ НЕ ОКАЖУТ ВЛИЯНИЯ НА НАШИ РЕШЕНИЯ. КАК ВЫ ЗНАЕТЕ, НА ЭКОНОМИКУ ВЛИЯЕТ МНОЖЕСТВО ФАКТОРОВ»



REUTERS

ВНОВЬ ИЗБРАННЫЙ ПРЕЗИДЕНТ США
ДОНАЛЬД ТРАМП
(В ШУТОЧНОМ ПИСЬМЕ MCDONALD'S О ПЕРЕХОДЕ НА ДРУГУЮ РАБОТУ)

«Я ОБЯЗУЮСЬ ОБЕСПЕЧИТЬ ПЛАВНЫЙ ПЕРЕХОД В ОСТАВШЕЕСЯ ВРЕМЯ МОЕГО ПРЕБЫВАНИЯ ЗДЕСЬ. ПОЖАЛУЙСТА, ДАЙТЕ МНЕ ЗНАТЬ, КАК Я МОГУ ПОМОЧЬ В ПОИСКЕ И ОБУЧЕНИИ МОЕЙ ЗАМЕНЫ ИЛИ В ЛЮБОЙ ДРУГОЙ ДОЛЖНОСТИ, ЧТОБЫ ПОМОЧЬ ПОДДЕРЖИВАТЬ ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ В НАШЕМ МЕСТЕ»



AP

→ 25 октября → 4 ноября → 6 ноября → 7 ноября → 8 ноября →

ДОХОДНОСТЬ ДЕСЯТИЛЕТНЕГО ВЫПУСКА ОФЗ ВЫРОСЛА НА 0,2 ПРОЦЕНТНОГО ПУНКТА, ДО 16,92%

↗

ЦЕНА НЕФТИ МАРКИ BRENT ВЫРОСЛА НА 0,9%, ДО \$75,2 ЗА БАРРЕЛЬ

↗

ИНДЕКС DAX УПАЛ НА 2,7%, ДО 19 036 ПУНКТОВ

↘

ИНДЕКС DJIA ВЫРОС НА 3,5%, АКЦИИ TRUMP MEDIA ВЫРОСЛИ НА 60%, БИТКОИН ПРИБАВИЛ БОЛЕЕ 9%, ЗОЛОТО ПОДЕШЕВЕЛО НА 3%

↗

ИНДЕКС DXY (КУРС ДОЛЛАРА ОТНОСИТЕЛЬНО ШЕСТИ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ВАЛЮТ) СНИЗИЛСЯ НА 0,2%, ДО 104,27 ПУНКТА

↘

АКЦИИ MCDONALD'S ВЫРОСЛИ НА 1,7%, ДО \$300

↗

КАК ЧАСТО РОССИЯНЕ ПОЛЬЗУЮТСЯ БОНУСНЫМИ ПРОГРАММАМИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ МАГАЗИНОВ

Источник: опрос Superjob.ru по заказу «Денег».

Частота использования	Процент
ПОСТОЯННО	53%
ИНОГДА	33%
НИКОГДА	14%

БОНУСЫ ЭКОНОМИИ

Ежемесячно россияне экономят на бонусных программах продуктовых сетей 1145 руб. в месяц, выяснили исследователи Superjob.ru, опросив в ноябре по просьбе «Денег» 3 тыс. россиян из разных регионов страны. Судя по ответам респондентов, более половины (53%) россияне бонусными программами пользуются постоянно, треть (33%) — время от времени и лишь 14% не участвуют в борьбе за бонусы. Порой бонусные программы ритейлеров превращаются в настоящую азартную игру с денежными и продуктовыми призами.

КАК УСТРОЕНЫ «ИГРЫ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ», ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ НА СТРАНИЦЕ 58.

ДИНАМИКА ПРОДАЖ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ В РОССИИ (ШТ.)

Источник: «Автостат».

Год	Продажи (шт.)
2018	144
2019	353
2020	687
2021	2254
2022	2998
2023	14 089

ЭЛЕКТРОКАРЫ ПОНАЕХАЛИ

В прошлом году в России официально было продано более 14 тыс. электромобилей, подсчитал «Автостат». Это почти в пять раз больше, чем годом ранее, и почти в 100 раз — чем в 2018-м. Российские продажи электрокаров в 2023 году более чем в 500 раз меньше, чем в Китае, откуда в основном машины на электрической тяге к нам поставляются. И хотя у этих машин пока туго с зарядкой и обслуживанием в нашей стране, перспективы потеснить традиционные бензиновые лошадиные силы у них есть.

О КОНКУРЕНЦИИ НА АВТОРЫНКЕ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ТРУДНОСТИ ЭЛЕКТРОПРИВОДА» НА СТРАНИЦЕ 67.

ЗОЛОТОЙ ГОД

БЛАГОРОДНЫЙ МЕТАЛЛ СТАЛ САМЫМ БЫСТРОРАСТУЩИМ АКТИВОМ



В конце октября цена золота впервые в истории поднялась выше \$2790 за тройскую унцию, прибавив с начала года 35%. Взлету цен способствовал целый ряд факторов, ключевыми из которых оказались высокие геополитические риски и снижение ключевой ставки ФРС США. В связи с резким ростом объемов добычи и падением спроса на металл со стороны ювелирной отрасли в будущем году, как считают аналитики, котировки будут находиться в диапазоне \$2500–2800 за унцию.

Более всего, 2024 год войдет в историю как один из лучших периодов для инвестиций в золото.

Если в январе—феврале металл потерял в цене около 1%, то уже в марте подорожал более чем на 9%, до нового исторического максимума \$2238,6 за тройскую унцию. Далее рост цен продолжился, и в конце октября рекорд был установлен на отметке \$2790 за унцию. Это более чем на 35% выше цены в конце 2023 года.

Аналитики Bank of America (BoFA) подтверждают, что металл стал самым быстрорастущим в цене активом на финансовом рынке. По оценке американского банка, вложения в широкий индекс S&P 500 прибавили с начала года 26,5%, акции компаний развивающихся стран подорожали на 13,4%, высокодоходные облигации и фонды недвижимости (REITs — real estate investment trust) подорожали только на 7,7%. Другие активы, рассмотренные экспертами BoFA, среди которых депозиты, фонды денежного рынка, сырье (за исключением драгметаллов), американские казначейские облигации и облигации инвестиционного уровня, принесли инвесторам 0,6–4,6%.

За последние 50 лет цена золота росла сильнее за аналогичный период лишь дважды: в 1979 году на 69% (с \$226 до \$382,3 за унцию) и в 1978 году на 47% (с \$165 до \$242,6 за унцию). Те скачки цен были вызваны в первую очередь действиями арабских шейхов, прежде всего из ОАЭ и Кувейта, которые в спешке скупали металл, размещая его в банках Швейцарии и США, из-за угрозы конфликта между Ираном и Ираком (Первая война в Персидском заливе). Усиливала тогда эффект высокая инфляция в США, которая в 1979 году достигла 13%.

Факторы роста

Нынешнему повышению цены на золото способствует геополитическая напряженность на фоне эскалации конфликтов на Украине и Ближнем Востоке, а также ухудшение отношений между США и Китаем. В осенние месяцы к ним добавилась неопределенность из-за выборов президента США. Металл высокими темпами на этот раз скупали не шейхи, а центральные банки, в первую очередь развивающихся стран, которые с оглядкой на заморозку части резервов Банка России начали диверсифицировать свои золотовалютные резервы. По данным World Gold Council (WGC), за три квартала 2024 года все мировые ЦБ купили 693 тонны металла. Это меньше роста за аналогичный период 2023 года (на 17%), но те покупки были рекордными.

Еще одним важным фактором роста цен в осенние месяцы стал переход ФРС США к более мягкой денежно-кредитной политике. В сентябре американский финансовый регулятор провел первое с начала 2020 года снижение базовой ставки



GETTY IMAGES

с 5,25–5,5% до 4,75–5%. В такие периоды традиционно снижается доходность американских облигаций, что делает более привлекательными инвестиции в другие надежные классы активов, в том числе золото, которое не приносит процентного дохода.

О росте спроса профессиональных инвесторов к благородному металлу свидетельствуют данные Emerging Portfolio Fund Research. За пять месяцев, завершившихся 31 октября, мировые инвесторы вложили в золотые ETF \$19 млрд, максимум с 2020 года. По данным WGC, в третьем квартале активы таких фондов увеличились на 94,6 тонны — это первый положительный результат с начала 2022 года.

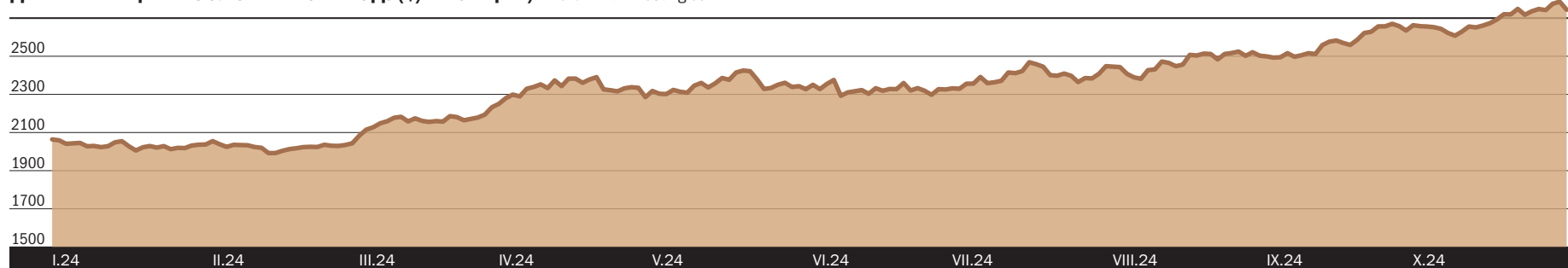
Перспективы

В условиях высокой неопределенности относительно торговых отношений между США и Китаем после победы на выборах президента Дональда Трампа спрос на золото сохранится, отмечают аналитики. По данным опроса WGC, в ближайшие 12 месяцев 29% центральных банков планируют увеличить объемы золота в резервах. Это на пять процентных



ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Getty Images**

ДИНАМИКА ЦЕНЫ ЗОЛОТА В 2024 ГОДУ (\$/ТР. УНЦИЯ) Источник: Investing.com.





ЗОЛОТО: КАКУЮ СТРАТЕГИЮ ВЫБРАТЬ ЧАСТНОМУ ИНВЕСТОРУ

ИЛЬЯ СУШКОВ,
управляющий партнер
Astero Falcon

Золото остается в центре внимания: с начала года его цена поднималась до рекордных \$2800 за унцию (+35%) благодаря началу мягкой монетарной политики в Европе и резкому снижению ставки в США. Переизбрание Дональда Трампа вызвало техническую коррекцию — реакцию рынка на его жесткий курс в международной политике и возможное усиление торговых барьеров, что временно укрепило доллар.

В марте мы прогнозировали достижение \$3000 за унцию на горизонте пяти лет, однако теперь не исключаем, что этот уровень будет достигнут раньше. Как российским частным инвесторам извлечь максимальную выгоду из этой «золотой лихорадки»? Золото сегодня — это не только стратегический актив, но и потенциальный инструмент для быстрого дохода. На рынке сформировались две основные стратегии, которыми пользуются частные инвесторы.

1. Краткосрочная тактика: спекуляция на цене. На фоне геополитической напряженности, инфляционных ожиданий и смягчения монетарной политики в США спрос на золото остается высоким. Это создает волатильность, что позволяет получить прибыль в краткосрочном периоде. По данным Всемирного совета по золоту, спрос на золото в третьем квартале 2024 года составил 1313 тонн, установив исторический рекорд. Для тех, кто хочет сыграть на колебаниях цен, это благоприятное время.

2. Долгосрочная стратегия защиты капитала. Золото воспринимается как защита от инфляции и кризисов, что актуально в условиях нестабильности валют. В 2024 году глобальный инвестиционный спрос на металл вырос более чем в два раза, до 364 тонн. Большая часть этих инвестиций приходится на золотые ETF, что подчеркивает традиционную его роль как «тихой гавани». Российские инвесторы также видят в золоте защиту от валютных колебаний, что важно в долгосрочной перспективе.

Сегодня на рынке существует несколько основных способов инвестирования в золото, каждый из них имеет свои особенности.

Физическое золото: слитки и монеты. Традиционный и надежный метод, который популярен среди тех, кто стремится минимизировать зависимость от финансовых посредников.

Биржевое золото. Ликвидный и удобный инструмент, доступный на Московской бирже, минимизирующий издержки на хранение и позволяющий покупке и продаже в любой момент.

Фонды и ПИФы на золото. Удобный вариант вложений через управляющие компании, но долгосрочно инвесторам важно учитывать комиссии за управление и издержки при выходе. По данным на конец 2024 года, управляющие компании показывают доходность, сопоставимую с биржевыми аналогами, но на длинных дистанциях прямое владение золотом более выгодно.

Обезличенные металлические счета (ОМС). Простой способ без физического владения, позволяющий инвестировать небольшие суммы без хранения, но ограничивающий возможность вывоза активов за рубеж и с меньшей надежностью, чем физическое золото.

Из всех инструментов именно физическое золото остается главным выбором обеспеченных россиян, несмотря на его высокие трансакционные издержки. В чем же его преимущества?

Физический металл — это актив, который, в отличие от биржевых инструментов и фондов, можно в прямом смысле держать в руках. Он не зависит от финансовых посредников и доступа к биржевым платформам, его нельзя заморозить или наложить на него санкции. Это, в конце концов, движимое имущество. В условиях экономической и политической неопределенности слитки и монеты дают инвесторам чувство контроля над капиталом и уверенность в том, что их активы защищены. Даже с учетом разницы между ценой покупки и продажи физическое золото остается предпочтительным для состоятельных россиян, так как

пунктов выше показателя 2023 года и максимум за все время проведения опросов (с 2018 года). При этом около 13% центробанков рассчитывают закупать золото в 2025 году, годом ранее так собирались поступить лишь 8%. «Тенденция деглобализации, которая усилилась с 2022 года, сохраняется. Напряженность на Ближнем Востоке также остается в силе. Поэтому спрос центробанков, может, и не будет таким высоким, как в 2023 году, но будет оставаться выше своих средних значений», — полагает главный аналитик центра инвестиционной аналитики СК «Росгосстрах Жизнь» Михаил Шульгин.

Сдерживающим фактором будет выступать повышение предложения металла и снижение спроса на него со стороны ювелирной отрасли. По данным WGC, в третьем квартале добыча выросла год к году на 6%, до нового квартального рекорда 990 тонн. Этому способствует значительное превышение текущим биржевым курсом себестоимости производства желтого металла. «Средние мировые затраты на

поддержание добычи золота во втором квартале 2024 года составили порядка \$1388 за тройскую унцию. Как видим, текущая биржевая цена обеспечивает золотодобывающей отрасли среднюю рентабельность около 100%, что слишком много на длительном временном горизонте», — считает эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Виталий Манжос.

Тем временем спрос на металл со стороны ювелирной отрасли и закупка монет и слитков частными инвесторами падают. По данным WGC, за третий квартал потребление золота ювелирами сократилось на 8% по сравнению с показателем годом ранее, до 543,3 тонны. Поэтому, как считает Михаил Шульгин, уровень \$3000 за унцию если и будет достигнут, то краткосрочно, и станет следствием какого-либо неучтенного рынком геополитического шока. Более вероятный сценарий, по его мнению, — при котором 2025 год для цен на золото станет годом равновесия, и на международном рынке цены золота могут оставаться в коридоре \$2500–2800 за унцию ●

четверти объема закупок пришлось на последние два года.

Инфляционные риски. Исторически золото демонстрирует положительную динамику в условиях высокой инфляции, когда фиатные валюты обесцениваются.

Рост популярности технологических металлов. В 2024 году спрос на золото со стороны технологического сектора вырос на 7%, особенно в связи с развитием AI и других технологий.

Диверсификация. Золото обновило исторические максимумы не только в долларах США, но и в японской иене, евро, швейцарском франке и многих других валютах. Это подчеркивает глобальный характер интереса к золоту, так как инвесторы по всему миру рассматривают его как защиту от валютных рисков.

Расширять ли свои золотые вложения? Золото остается одним из самых надежных активов, способным защитить капитал как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Высокий спрос со стороны центральных банков, инфляционные риски, ожидаемое снижение ставок и глобальная политическая нестабильность только усиливают его привлекательность. Для частных инвесторов золото становится главной страховкой от валютных рисков и важным инструментом защиты от экономической неопределенности. Тем, кто ценит ликвидность, биржевые инструменты предлагают гибкость управления, тогда как физический металл — это долгосрочная «золотая подушка безопасности», которой не страшны рыночная турбулентность и санкционные риски.

ВЫБОР СДЕЛАН

ПОБЕДА ДОНАЛЬДА ТРАМПА ВЗБОДРИЛА ИНВЕСТОРОВ



Итоги выборов президента США были позитивно расценены американскими и российскими финансовыми рынками. Победа кандидата от Республиканской партии Дональда Трампа позволила американским индексам обновить исторический максимум, а российскому — отыграть обвал конца октября, вызванный повышением ключевой ставки Банка России до 21%. Дальнейшее развитие ситуации на рынках будет зависеть от исполнения обещаний, данных избранным президентом США во время президентской гонки.

Натрига президентской гонки в США сохранялась до самого последнего дня. Заключительный общенациональный опрос телеканала NBC News, обнародованный 3 ноября, свидетельствовал о равенстве в поддержке кандидата от Демократической партии вице-президента Камалы Харрис и республиканца Дональда Трампа. Правда, букмекеры отдавали предпочтение кандидату от Республиканской партии, вероятность победы которого оценивалась в 54,3%. Уже утром 6 ноября по Москве, то есть еще

КАК ИНДЕКС S&P* МЕНЯЛСЯ ПРИ ПРЕЗИДЕНТАХ США ЗА ПОСЛЕДНИЕ 100 ЛЕТ

	КАЛВИН КУЛИДЖ	Республиканская партия	1923–1929	177,4	
	ГЕРБЕРТ ГУВЕР	Республиканская партия	1929–1933	-73,0	
	ФРАНКЛИН РУЗВЕЛЬТ	Демократическая партия	1933–1945	94,0	
	ГАРРИ ТРУМЭН	Демократическая партия	1945–1953	95,8	
	ДУАЙТ ЭЙЗЕНХАУЭР	Республиканская партия	1953–1961	134,2	
	ДЖОН КЕННЕДИ	Демократическая партия	1961–1963	18,5	
	ЛИНДОН ДЖОНСОН	Демократическая партия	1963–1969	39,4	
	РИЧАРД НИКСОН	Республиканская партия	1969–1974	-20,5	
	ДЖЕРАЛЬД ФОРД	Республиканская партия	1974–1977	27,3	
	ДЖИММИ КАРТЕР	Демократическая партия	1977–1981	27,9	
	РОНАЛЬД РЕЙГАН	Республиканская партия	1981–1989	117,7	
	ДЖОРДЖ БУШ-СТАРШИЙ	Республиканская партия	1989–1993	51,2	
	БИЛЛ КЛИНТОН	Демократическая партия	1993–2001	209,9	
	ДЖОРДЖ БУШ-МЛАДШИЙ	Республиканская партия	2001–2009	-40,0	
	БАРАК ОБАМА	Демократическая партия	2009–2017	182,1	
	ДОНАЛЬД ТРАМП	Республиканская партия	2017–2021	59,7	
	ДЖО БАЙДЕН**	Демократическая партия	2021–2025	86,0	

Источник: оценка «Денег».

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **AP**

*Оценивается с 4 марта 1957 года, до этого S&P рассчитывал другие индексы. Динамика S&P 500 (%)
**Данные по состоянию на 8 ноября 2024 года.



до завершения подсчета голосов, доминирование Дональда Трампа было безоговорочным, а после того как тот набрал 270 голосов выборщиков, необходимых для победы, республиканца массово начали поздравлять главы государств. В результате окончательного подсчета всех голосов за его победу проголосовали 312 выборщиков.

Выбор инвесторов

Безоговорочная победа господина Трампа спровоцировала стремительный взлет ведущих американских индексов и обновление исторических максимумов. Уже по итогам торгов среды, 6 ноября, индекс DJIA подскочил на 3,5%, до 43,73 тыс. пунктов, S&P 500 прибавил 2,5% — до 5,93 тыс. пунктов. По итогам недели фондовые индексы выросли на 4,6–4,7%, протестировав ранее недостижимые 44 тыс. и 6 тыс. пунктов. Одновременно с этим заметно вырос и курс доллара. Индекс DXY (курс доллара относительно шести ведущих мировых валют) поднялся за неделю на 0,7%, до 105 пунктов, при этом только



в среду индикатор подскочил почти на 2%, до 105,4 пункта. «Рынки активно растут, поскольку инвесторы связывают победу Трампа с перспективами экономического роста в США, что благоприятно для фондовых рынков», — поясняет ажиотаж на рынках управляющий директор по инвестициям «ТКБ Инвестмент Партнерс» Игорь Козак.

Европейские инвесторы не разделили оптимизма американских коллег. За неделю ведущие фондовые индексы Европы снизились на 1–2,5%, при этом худшую динамику продемонстрировали фондовые индексы Франции и Испании. Курс евро снизился против доллара США на 1,1%, откатившись к \$1,072.

Позитивнее была реакция на российском рынке, где спекулянты начали закладывать в цены ожидания господина Трампа остановить конфликт на Украине. Основной рублевый индекс Московской биржи вырос на 5,4% и после двухнедельного перерыва превзошел уровень в 2,7 тыс. пунктов. Тем самым он отыграл паде-

ние, произошедшее после повышения ключевой ставки Банком России с 19% до 21%.

Снижение неопределенности относительно выборов и готовность демократов мирно передать пост главы государства привели к падению цены золота и росту курса цифровой валюты. За неделю благородный металл подешевел на 2%, до \$2684 за тройскую унцию. В то же время биткойн подорожал на 11% и впервые в истории превысил уровень \$77 тыс. Динамика цен данных активов была спровоцирована ожиданиями исполнения обещаний новоизбранного

«Интерес инвесторов к цифровым валютам подогрело обещание нового президента сделать США «криптостолицей планеты» и «биткойн-сверхдержавой»

президента США. На котировки золота давили планы господина Трампа смягчить налоговую нагрузку на компании, что является сильным проинфляционным фактором и может замедлить темпы снижения ставки ФРС США. Интерес инвесторов к цифровым валютам подогрело обещание нового президента сделать США «криптостолицей планеты» и «биткойн-сверхдержавой».

Роль демократов и республиканцев

Выборы президента США исторически имеют важное значение для фи-

нансовых рынков мира из-за размера экономики страны, доминирования доллара в международных расчетах, а долларовых активов — в резервах центробанков разных стран. Особенно сильно политический курс главы Белого дома влияет на рынки развивающихся стран, которые находятся в области интересов внешней политики Америки. При Байдене главные акценты внешней политики сконцентрировались на ситуации в Европе, а вот при Трампе, по мнению аналитиков, они, вероятнее всего, сместятся в сторону Китая. «Пока что Трамп заявляет о жестких санкциях в отношении китайских технологий и инвестиций в США», — напоминает портфельный управляющий Astero Falcon Алена Николаева. Для России же, по ее мнению, одним из ключевых факторов может стать обещание Трампа содействовать мирному урегулированию конфликта на Украине.

Однако не всегда обещания и ожидания их последствий исполняются, а потому нередко случаи, когда первая реакция бывает неоправданной. Реакция рынков на первую победу Дональда Трампа в борьбе за Белый дом была крайне негативной. Более того, рынки штормило за несколько месяцев до дня выборов, поскольку в отличие от Хиллари Клинтон (кандидата от Демократической партии) Трамп тогда был менее понятным и предсказуемым. К тому же тогда он обещал принять ряд законов, которые должны были привести к существенному сокращению объемов международной торговли. По факту протекционизм был ограниченным, а потому ведущие американские индексы, как и другие мировые, смогли подрасти, несмотря на спад в экономике США и пандемию коронавируса. В значительной степени этому способствовали монетарные стимулы, которые принимало правительство и ФРС США (по данным Bank of America, только в 2020 году они превысили суммарно \$6 трлн). Масштаб стимулирования был таков, что плоды пожинал и следующий президент, демократ Джо Байден, хотя и он принимал пакеты поддержки экономики, пусть и менее масштабные. По подсчетам «Денег», за время его правления индекс S&P 500 вырос на 86%.

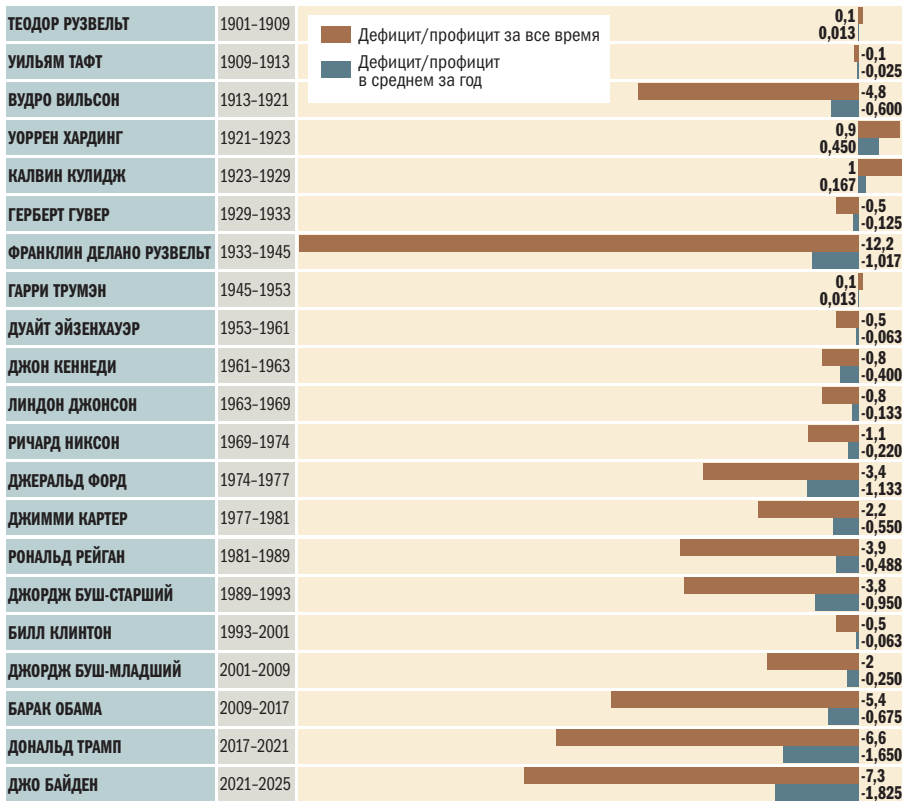
Как показал анализ «Денег», годы, когда США возглавляли кандидаты от Демократической партии, как правило, оказывались более успешными для инвесторов и рынков, чем времена правления президентов-республиканцев. За последние сто лет кандидаты от Демократической партии восемь раз становились президентами и, по расчетам «Денег», к концу их сроков индекс S&P 500 всегда вырос-

тал в среднем на 95%. Самые высокие темпы роста были при демократах Бараке Обаме и Билле Клинтоне. За время их президентства американский рынок успевал вырасти втрое, правда, управляли они страной по восемь лет каждый. Залог успеха демократов был не только в большей продолжительности управления страной, но зачастую в эффекте низкой базы, как в случае с Бараком Обамой, первый срок которого пришелся на восстановление рынка после экономического кризиса 2008 года.

Республиканцы чаще занимали кресло президента, но менее успешно для рынка. Из 11 президентов при семи рынок выросал — в среднем на 85%. При пяти представителях республиканцев рынки проседали в среднем на 51%, тогда как при демократах

ИСПОЛНЕНИЕ БЮДЖЕТА ФЕДЕРАЛЬНОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА США ПРИ РАЗНЫХ ПРЕЗИДЕНТАХ (\$ ТРЛН)

Источник: Bank of America.



такого не случалось. Слабость результатов при республиканцах связана не только с проводимой ими политикой, но и с тем, что чаще всего на их правление приходились основные кризисы в стране: биржевой крах 1929 года, переросший в Великую депрессию (республиканец Герберт Гувер, 1929–1933 годы), пузырь доткомов 2001 года и ипотечный кризис 2008 года (Джордж Буш-младший, 2001–2009 годы), пандемия коронавируса 2020 года (Дональд Трамп, 2016–2021 годы). Нефтяной кризис 1973 года пришелся на управление представителя Республиканской партии Ричарда Никсона. Демократы же приходили к власти, когда большая часть проблем, связанных с кризисами, была разрешена огромными монетарными стимулами республиканцев ●



ВЫБОРЫ ПРОХОДЯТ, ПРОБЛЕМЫ ОСТАЮТСЯ

АЛЕКСАНДР ГОЛОВЦОВ,
руководитель направления
инвестиционных исследований
УК «Эра инвестиций»

Как сказал один умный человек, если бы выборы могли что-то реально изменить, их давно бы отменили. Нынешняя президентская гонка в США — уже двенадцатая на моей памяти. И всякий раз ее обсуждают как судьбоносное событие, способное изменить ход мировой истории. На поверку же действительно переломным стало избрание Рейгана в 1980 году и, возможно, с натяжкой — Клинтона в 1992-м. Даже сенсационный триумф Дональда Трампа восемь лет назад — вопреки ожиданиям и громогласным обещаниям — не привел к каким-то тектоническим сдвигам. Шумно распропагандированная торговая война с Китаем быстро затухла, едва заметно отразившись на макропоказателях обеих стран. Налоговая реформа (которую сенаторы-республиканцы на самом деле разрабатывали еще с 2010 года) обернулась лишь скромным эффектом на год-другой для экономики и корпоративных прибылей. Реальный рост ВВП в первый год после реформы 2018 года достиг всего 3% — такого же уровня, как и без всяких реформ в 2015 году, а затем стал тормозить. Зато бюджетный дефицит еще до ковида успел увеличиться с 3% до 5% ВВП. Не случилось кардинальных

изменений и во внешней политике. За исключением разве что разрыва ядерной сделки с Ираном. Введение санкций против России, российских организаций и граждан продолжалось примерно в том же ключе, что и при предыдущей администрации. Так что при анализе предвыборных программ не стоит ожидать многого. Сейчас пространство для фискальных маневров сильно ограничено по сравнению с предыдущими выборами из-за большого госдолга и бюджетного дефицита США. Не случайно Goldman Sachs оценил разброс влияния на индекс S&P 500 и курс доллара между полными победами республиканцев и демократов в пределах всего 6%. Вопреки расхожим стереотипам самым позитивным для фондовых рынков исторически был вариант с президентом-демократом и республиканским (либо смешанным) большинством в Конгрессе — S&P 500 рос в среднем на 34% за двухлетний межвыборный цикл. А тотальная победа республиканцев как раз приносила худший результат — двухлетний рост индекса в среднем лишь на 9,6% (по статистике с 1964 года). В целом предложения демократов по традиции больше ориентированы на поддержку среднего класса и людей с низкими доходами. Эти сегменты обычно склонны направлять почти все дополнительные доходы на потребление. Поэтому позитивное влияние на динамику ВВП от реализации демократической программы, вероятно, было бы более ощутимым, чем от республиканцев, ратующих за снижение корпоративных налогов. Американские корпорации и так платят в бюджет всего 1,6% ВВП в год — гораздо меньше, чем практически во всех развитых странах. Для фондового рынка США пугающими выглядели предложения Камалы Харрис не только поднять налог на прибыль, но и учетверить

обложение байбэков. А особенно — ввести налог с переоценки позиций в ценных бумагах (то есть платить надо было бы, даже если акции не продавали). Однако шансы на получение демократами большинства в обеих палатах Конгресса изначально были минимальными. Так что даже в случае победы Харрис фискальные перемены вряд ли оказались бы серьезными — по крайней мере, до следующей ротации Конгресса в 2026 году. С победой Трампа реально значимые изменения возможны по трем направлениям — торговая политика, иммиграция и санкции. По ним у американских президентов есть полномочия действовать и без одобрения Конгресса. Обещания Трампа ввести тотальные импортные пошлины 10–20% и 60% отдельно для КНР никому не принесут пользы. Кроме разве что проходимцев, которые будут ввозить китайские товары под видом вьетнамских или малайских. Как показал опыт 2017 года (с учетом ответных мер) они замедлят экономический рост и ускорят инфляцию во всех затронутых странах, включая США. Наверное, Китай пострадает больше других, но вряд ли это утешит американских потребителей, вынужденных больше платить за товары. Косвенно это может выйти боком и нам, поскольку торможение экономики главного мирового импортера энергоресурсов плохо отразится и на ценах, и на объемах. Остается надеяться на традиционное сильное превышение предвыборных обещаний над их воплощением. Не зря говорят, что «короля играет свита». В высших эшелонах власти США наверняка найдутся сдерживающие элементы против слишком радикального протекционизма. Депортация иммигрантов, наверное, политически более реализуемая мера. В самом радикальном варианте, с высылкой порядка миллиона чело-

век, она способна отнять от экономического роста более одного процентного пункта. Вероятно, поэтому такой вариант и не будет принят, но в целом это действительно существенный макроэкономический риск. Российских инвесторов, конечно, в первую очередь интересует перспектива отмены санкций и урегулирования украинского конфликта. Теоретически у президента США есть полномочия аннулировать практически все санкции и внесения в SDN List, принятые после 2017 года. Если только вдруг до января Конгресс не примет специальные закрепляющие законы. Однако из реальных практических примеров могу вспомнить лишь отмену мер против структур Олега Дерипаски в 2019 году. И то лишь после выполнения требований о формальной смене контроля. Так что при Трампе скорее менее вероятным станет введение новых санкций. И ослабление контроля над соблюдением действующих, в связи с чем, например, может сократиться дисконт Urals к Brent, а также уменьшиться накладные расходы по внешнеторговым платежам. Обещания остановить военные действия, как и все заявления Трампа, стоит делить на три или на пять. Как пример — ни с Китаем, ни с Ираном ему в 2017–2020 годах не удалось договориться ни о чем серьезном. Другое дело, что среди участников рынка победа республиканского кандидата наверняка вызовет прилив оптимизма — хотя бы на несколько месяцев до инаугурации и какого-то времени после нее. В наибольшей степени он может затронуть акции финансового сектора, Мосбиржи и «Аэрофлота». Бумаги же IT-компаний и фармацевтов рискуют временно оказаться под давлением, так как необходимость замещения импорта станет менее очевидной. Облегчение внешнеторговых платежей может

с течением времени поддержать курс рубля. Правда, в большей степени к юаню, чем к доллару, который при торговой войне США с КНР и другими странами, вероятно, укрепит на мировых рынках. Американский рынок акций еще с сентября демонстрировал предельную уверенность в победе Трампа, захлебываясь эйфорией о будущем снижении налогов и общем смягчении регулирования крупного бизнеса. Как следствие, акции в США стали переоцененными практически по всем метрикам впервые со времен краха интернет-пузыря 1999–2000 годов. Между тем ни одна предвыборная программа не предполагала реального решения главных проблем американской экономики. Государственный долг уже сравнялся с размером ВВП, а бюджетный дефицит превышает 6% ВВП даже в отсутствие экономического спада. То есть возможности фискальной поддержки экономики в случае кризиса крайне ограничены. Крайняя степень монополизации экономики и рекордное за 90 лет социальное неравенство делают значимый рост ВВП без наращивания долговой нагрузки весьма затруднительным. И пока не видно предпосылок для перелома: скорее при «красном» республиканском правлении проблемы станут усугубляться чуть быстрее, чем могли бы при «синем» демократическом. В конечном счете, если смотреть дальше нескольких месяцев или года, это влечет за собой дальнейшее сползание всей мировой экономики к застою с соответствующими последствиями и для спроса на энергоресурсы. Пока же рынкам можно некоторое время нежиться на волнах поствыборного оптимизма. И радоваться, что удалось избежать драматичного сценария с оспариванием результатов и массовыми беспорядками.

КРУПНЕЙШИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ СПОНСОРЫ ВЫБОРОВ
ПРЕЗИДЕНТА США В 2024 ГОДУ (\$ МЛН)

Источники: Федеральная избирательная комиссия США, The Washington Post.

ТИМОТИ МЕЛЛОН	МАЖОРИТАРНЫЙ АКЦИОНЕР ХОЛДИНГА CSX CORP. (НЕДВИЖИМОСТЬ И ТРАНСПОРТ)	197	
РИЧАРД И ЭЛИЗАБЕТ УЙЛЯЙН	ОСНОВАТЕЛИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ ULINE	139	
МИРИАМ АДЕЛЬСОН	ВДОВА ШЕЛДОНА АДЕЛЬСОНА, ВЛАДЕЛЬЦА СЕТИ КАЗИНО LAS VEGAS SANDS	136	
ИЛОН МАСК	ОСНОВАТЕЛЬ TESLA, SPACEX, ВЛАДЕЛЕЦ X CORP.	132,2	
КЕННЕТ ГРИФИН	ОСНОВАТЕЛЬ И ГЕНДИРЕКТОР ХЕДЖ-ФОНДА CITADEL	103,7	
ДЖЕФФ И ДЖАНИН ЙАСС	ФИНАНСИСТ И ЕГО ЖЕНА, ОСНОВАТЕЛЬНИЦА ЧАРТЕРНОЙ ШКОЛЫ	96,2	
ПОЛ СИНГЕР	ОСНОВАТЕЛЬ И ПРЕЗИДЕНТ ХЕДЖ-ФОНДА ELLIOTT MANAGEMENT	63,4	
МАЙКЛ БЛУМБЕРГ	БЫВШИЙ МЭР НЬЮ-ЙОРКА, ОДИН ИЗ ОСНОВАТЕЛЕЙ ИНФОРМАГЕНТСТВА BLOOMBERG	47,4	КАКУЮ ПАРТИЮ ПОДДЕРЖАЛ:
СТИВЕН И КРИСТИН ШВАРЦМАН	ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ИНВЕСТКОМПАНИИ BLACKSTONE И ЕГО ЖЕНА	40	■ РЕСПУБЛИКАНСКАЯ ■ ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ
ДАСТИН МОСКОВИЦ	ОДИН ИЗ ОСНОВАТЕЛЕЙ СОЦСЕТИ FACEBOOK*	38,9	*Принадлежит компании Meta, признанной в России экстремистской.

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ
ВЫБИРАЮТ

БОЛЬШИНСТВО КРУПНЫХ ПОЖЕРТВОВАНИЙ
НА ПРЕЗИДЕНТСКУЮ КАМПАНИЮ ДОСТАЛОСЬ РЕСПУБЛИКАНЦАМ



ТЕКСТ Кирилл Сарханянц

По данным Федеральной избирательной комиссии США (FEC) рекордных сборов на президентскую кампанию в этом году не вышло. По общей сумме денежных сборов Демократическая партия вышла в этой кампании безоговорочным лидером. Судя по статистике, Республиканской партии досталась победа на выборах 2024 года меньшими средствами.

Выборы президента США 2024 года оказались намного скромнее президентской гонки 2020 года с точки зрения бюджетов кандидатов. Если четыре года назад претенденты на президентское кресло собрали \$3,98 млрд, установив рекорд для американской выборной системы, то нынешняя предвыборная кампания такого же интереса у политических доноров не вызвала. По данным Федеральной избирательной комиссии США (FEC), в ходе кампании кандидаты собрали в общей сложности \$3,33 млрд. Впрочем, это все равно уверенное второе место среди всех президентских избирательных кампаний, проводившихся в США. Для сравнения: на выборах 2016 года обеими партиями было собрано \$1,5 млрд, на выборах 2012 года — \$1,4 млрд, а на выборах 2008 года, которые долгое время удерживали рекорд по собранным средствам, — \$1,8 млрд.

ДИНАМИКА ЦЕНЫ КАМПАНИЙ ПО ВЫБОРАМ ПРЕЗИДЕНТА США* (\$ МЛРД)

Источник: Федеральная избирательная комиссия США (FEC).



Кандидаты в президенты США получают деньги от сторонников как напрямую в избирательные комитеты, так и через сторонние фонды. По объему собранных средств непосредственно штабом абсолютным чемпионом этой предвыборной гонки стала Демократическая партия и Камала Харрис (не без помощи Джо Байдена). Общими усилиями два кандидата получили от своих сторонников \$1 млрд. Это почти втрое больше, чем у избирательного комитета Дональда Трампа, — \$381,5 млн. Дональд Трамп большую часть средств на свою кампанию привлек через сторонние комитеты. Но даже если учитывать средства, привлеченные внешними фондами, поддерживающими кандидатов, перевес все равно остается за госпожой Харрис — \$1,59 млрд против \$1,08 млрд.

Когда речь идет о крупных пожертвованиях от отдельных лиц или организаций, то тут у Республиканской партии Дональда Трампа безоговорочное преимущество. По подсчетам The Washington Post, проанализировавшей данные все той же FEC, топ-50 доноров пожертвовали \$1,6 млрд республиканцам и только \$752 млн — демократам. Львиная доля этих денег шла, разумеется, непосредственно кандидатам в президенты. В десятке крупнейших доноров сразу восемь миллиардеров финансово поддержали Республиканскую партию. На стороне демократов же выступили всего два мегадонора — бывший мэр Нью-Йорка Майкл Блумберг и один из основателей Facebook (принадлежит Meta, которая признана экстремистской и запрещена в РФ) Дастином Московичем. В этом рейтинге они заняли восьмое и десятое место соответственно ●

КРУПНЕЙШИЕ СПОНСОРЫ КАМПАНИИ ДОНАЛЬДА ТРАМПА
НА ВЫБОРАХ ПРЕЗИДЕНТА США В 2024 ГОДУ

Источник: НКО OpenSecrets.

ТИМОТИ МЕЛЛОН	БИЗНЕСМЕН, НАСЛЕДНИК СОСТОЯНИЯ КЛАНА БАНКИРОВ МЕЛЛОНОВ	125	
КЛИНИКА ЛЕЧЕНИЯ И ИССЛЕДОВАНИЙ НАРКОМАНИИ ИМЕНИ АДЕЛЬСОНА	НАРКОЛОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР В ЛАС-ВЕГАСЕ	100	
SPACE X	АЭРОКОСМИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ	75	
AMERICA FIRST	ИНСТИТУТ ПОЛИТИКИ, АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР	16,3	
BUILDING AMERICA'S FUTURE	НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ	16	
HENDRICKS HOLDING CO	ЧАСТНЫЙ ИНВЕСТХОЛДИНГ	15	
BIGELOW AEROSPACE	КОМПАНИЯ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩАЯСЯ НА КОСМИЧЕСКОМ ТУРИЗМЕ	14	
ФОНД ЛАУРЫ И ИСААКА ПЕРЛМУТТЕР	БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД	12,5	
ENERGY TRANSFER	КОМПАНИЯ-ОПЕРАТОР ГАЗОВЫХ И НЕФТЯНЫХ ТРУБОПРОВОДОВ В СЕВЕРНОЙ АМЕРИКЕ	10	
ULINE INC.	ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ	10	■ СУММА ПОЖЕРТВОВАНИЯ (\$ МЛН)

КРУПНЕЙШИЕ СПОНСОРЫ КАМПАНИИ КАМАЛЫ ХАРИС
НА ВЫБОРАХ ПРЕЗИДЕНТА США В 2024 ГОДУ

Источник: НКО OpenSecrets.

FUTURE FORWARD USA	ПОЛИТИЧЕСКАЯ ПАРТИЯ, ДВИЖЕНИЕ	56,2	
BLOOMBERG LP	ИНФОРМАГЕНТСТВО	19,1	
DEMOCRACY	ПОЛИТИЧЕСКАЯ ПАРТИЯ, ДВИЖЕНИЕ	15,2	
GREYLOCK PARTNERS	ВЕНЧУРНАЯ КОМПАНИЯ	11	
LEAGUE OF CONSERVATION VOTERS	НКО, БОРЮЩАЯСЯ ЗА ДЕМОКРАТИЧЕСКИЕ ЦЕННОСТИ И ОХРАНУ ПРИРОДЫ	9,2	
EUCLIDEAN CAPITAL	ИНВЕСТКОМПАНИЯ	9,1	
LABORERS' INTERNATIONAL UNION OF NORTH AMERICA	ПРОФСОЮЗ	8,13	
SEQUOIA CAPITAL	ВЕНЧУРНЫЙ ФОНД	7,8	
NEWSWEB CORP.	МЕДИАКОМПАНИЯ, БАЗИРУЮЩАЯСЯ В ЧИКАГО	7	
DRAGONEER INVESTMENT GROUP	ИНВЕСТКОМПАНИЯ	5	■ СУММА ПОЖЕРТВОВАНИЯ (\$ МЛН)

«И ДЛЯ ЕВРОЗОНЫ, И ДЛЯ КИТАЯ ЭТО КОЛОССАЛЬНЫЙ ВЫЗОВ»



Как после прихода к власти администрации Дональда Трампа изменится экономическая политика США и какие последствия это будет иметь для мировой и российской экономики, в интервью «Деньгам» рассказал экс-министр финансов России, экономист Михаил Задорнов.

Насколько важны итоги нынешних выборов президента США для мировой экономики?

— То, что они важны, показывает движение финансовых рынков после объявления результатов. Российский фондовый рынок прибавил 3%, мы видим укрепление доллара, падение азиатских валют, ослабла иена, даже юань, курс которого регулируется Народным банком Китая, упал к доллару на 1%.

Результаты американских выборов важны с экономической точки зрения в силу объективных причин. Во-первых, ВВП США по паритету покупательной способности составляет 18% мирового, сравнимые показатели только у Китая. Во-вторых, США через международные финансовые институты контролируют мировую финансовую систему и задают правила игры в данном сегменте. А американский доллар является основным средством платежа, главной валютой торговых договоров и основным активом золотовалютных резервов крупнейших стран.

Но самое главное даже не это, а слишком большое расхождение в экономической программе, с которой шел на выборы Дональд Трамп, с нынешним курсом администрации США. Да, Камала Харрис нечетко обозначала свою экономическую программу, и очевидно, что не все предвыборные планы Трампа будут реализованы, но расхождения огромны.

— В чем именно ключевые расхождения?

— Прежде всего налоговая и бюджетная политика. От этого зависит такой важный параметр, как объем государственного долга. По сделанным до выборов подсчетам бюджетного управления Конгресса США, а это достаточно независимый и объективный орган, в случае победы Харрис и продолжения текущего экономического курса госдолг США увеличился бы за десятилетие с 2026 по 2035 год примерно на \$3,5 трлн, а программа Трампа дает прирост госдолга порядка \$7,5 трлн.

— Почему за начало десятилетия они взяли 2026 год, а не следующий, 2025-й?

— Когда мы говорим об этом и иных последствиях экономической политики новой администрации США, важно понимать, что перемены наступят далеко не сразу. Трамп вступает в права президента 21 января 2025 года, после этого он начинает формировать правительство, которое по американской традиции и в силу ряда процедурных моментов приступит к активной работе только в мае. После чего ему предстоит разработать законодательные инициативы, внести в Конгресс, не думаю, что это произойдет раньше осени. В парламенте, несмотря на то что он будет подконтролен республиканцам, есть свои процедуры рассмотрения и утверждения, это тоже занимает время. То есть в любом случае реальное воплощение нового курса — это 2026 год, а 2025-й станет переходным, и мы, по сути, будем наблюдать продолжение экономической политики демократической администрации. Поэтому, кстати, так важна реакция рынка — инвесторы делают ставку на долгосрочные ожидания, а не на текущие события.

— В чем особенности анонсированной налоговой политики Трампа?

— Как известно, именно администрация Трампа приняла ряд мер по снижению налогов в период его прошлого президентского срока. Сейчас ставка корпоративного налога в США — 21%, Трамп говорил, что хочет снизить налог на корпорации до 15%. Думаю, до этого не дойдет, но движение в данном направлении будет. Скорее всего, произойдут налоговые послабления для отдельных секторов. Также будут продлены введенные им в свое время и не отмененные Байденом послабления по налогам для физлиц, срок действия которых истекает в 2025 году. Это довольно серьезно отличается от политики демократов — Харрис собиралась отменить эти послабления, более того, повысить налоги и на корпорации, и на наиболее состоятельные слои граждан.

Снижение налогов приводит к увеличению бюджетного дефицита, что очень беспокоит экономистов, причем не только американских. Дефицит бюджета США этого года — примерно 6% ВВП, это очень много. Для сравнения: в России в этом году

дефицит бюджета ожидается порядка 1,5–1,7% ВВП, в Китае — 1,5–2%, в Германии — практически нулевой дефицит.

— Какие конкретно последствия будет иметь рост бюджетного дефицита и увеличение госдолга США, в том числе для других стран?

— Сокращение налоговых поступлений и вброс денег в экономику через бюджетный канал — это проинфляционный фактор. А значит, ФРС США придется держать высокий уровень процентных ставок. Это финансовые рынки уже закладывают на ближайшие пять лет, именно поэтому доллар укрепляется. Высокие ставки означают, что деньги двигаются не только на рынок госдолга США, но в целом в американскую экономику. Конечно, это плюс для американцев с точки зрения роста инвестиций и огромный плюс для их банковского сектора, у которого растет процентная маржа, но для остального мира это имеет негативные последствия. Для Европы, азиатских рынков и даже для emerging markets это означает отток капитала. Россия здесь стоит особняком, но в случае урегулирования конфликта на Украине и ослабления санкционного давления для нас это также будет отрицательным фактором.

— Как будет меняться курс правительства США в нефинансовой части экономической политики?

— Принципиальное отличие подходов Трампа от нынешнего курса — отношение к зеленой экономике и энергетическому переходу. Для демократов это один из ключевых вопросов. Одним из первых и крупнейших законодательных актов администрации Байдена и его лично был Inflation Reduction Act, IRA, который предусматривал поддержку зеленого перехода по трем направлениям: зеленая энергетика, электромобили и батареи к ним, а также полупроводники. Это порядка \$270–300 млрд бюджетных вливаний, а также налоговые послабления и налоговые субсидии компаниям соответствующих отраслей. Одновременно IRA включал в себя экологические ограничения для добычи сланцевой нефти и ее переработки в сжиженный газ.

У Трампа иная повестка. Он поддерживает нефтегазовый сектор и прямо говорит, что не верит в глобальное потепление и проблемы, с этим связанные. В своей бюджетной полити-



АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

влияние на международную торговлю. Но нужно оговориться, что, несмотря на всю разницу в подходах и риторике между республиканцами и демократами по данному вопросу, Байден хоть и говорил о необходимости более свободной торговли, но так и не убрал импортные пошлины, введенные в свое время Трампом, последние четыре года они оставались примерно на том же уровне. Трамп заявляет, что введет импортный тариф до 20% на торговлю с Европой и до 60% — с Китаем. Его логика простая: если я снижаю налоги ради роста в экономике, надо как-то компенсировать возникающую дыру в бюджете. В США торговый дефицит в этом году составит около \$1 трлн при общем объеме внешней торговли \$3 трлн. Если обложить импортные товары пошлинами, это пополнит бюджет, создаст преференции внутренним производителям, несколько скомпенсирует отрицательный торговый баланс. Для еврозоны и для Китая это колоссальный вызов, у них экспортно ориентированные экономики с большим профицитом торгового баланса.

— **Импортная пошлина в 60% на китайские товары — это предвыборная риторика или реальная угроза?**

— Трамп, безусловно, что-то сделает в данном направлении, как и в свой первый срок. Это не будет пустыми

производства и рабочих мест, прежде всего в промышленности. Для Китая это абсолютно ключевой вопрос. Китай сталкивается не только с такой угрозой со стороны США, но и со все большими сложностями в торговле с ЕС. Правда, Америка для Китая уже далеко не первый торговый партнер, как восемь лет назад, когда Трамп впервые пришел к власти в Белом доме, а третий, после Японии и ЕС. Лишь за последний год товарооборот между США и КНР сократился на 10%.

Так что, думаю, Китай вступит в переговоры, но будет их всячески затягивать, как тянет время футбольная команда, которая ведет в счете. А тем временем начнет налаживать поставки на американский рынок товаров, имеющих глубокие китайские корни, через третьи страны — в Мексике сейчас строится много таких заводов и во Вьетнаме, даже через Японию и Южную Корею идут поставки товаров китайского происхождения.

В целом все это ведет к дальнейшей сегментации международной торговли по блокам, по отдельным дружественным и недружественным для каждой из стран рынкам. И попыткам таких игроков, как Европа или Индия, сохранять внеблоковый статус. Разумеется, это означает замедление темпов роста мировой торговли и, как следствие, мировой экономики.

— **Что это означает для России?**

— Россия в такой ситуации с точки зрения внешней торговли все больше попадает в орбиту Китая. С одной стороны, не очень хорошо, когда возникает сильная зависимость от одного контрагента. С другой — если против Китая вводятся торговые ограничения со стороны США и ЕС, мы станем для него более важным партнером, поставщиком не только сырья.

А если мы тенденцию разделения мира на торговые блоки абсолютизируем, доведем до абсурда, то переход Китая из позиции, когда он пытается сохранить торговлю и с США, и с Европой, со странами Азии и с Россией, к такой четкой сегментации может привести к одной важной для нас вещи: Китай будет проще смотреть на создание альтернативных систем расчетов, валютных союзов с другими странами, включая Россию. Сейчас китайские банки отказываются работать с российскими банками и предприятиями, соблюдая санкционный режим. Образование же торговых блоков, преобладание идеи деглобализации приведет к тому, что с какого-то момента внутри этих блоков будет проще внедрять альтернативные системы расчетов, проводить финансовую интеграцию входящих в них стран. Не факт, что эта тенденция возобладает, но это один из возможных вариантов ●

ке он собирается отменить субсидии для предприятий новой энергетики, помогать увеличивать добычу сланцевой нефти, увеличивать экспортные возможности США как на рынке нефти, так и на рынке газа. Учитывая, что США и без этого уже обогнали Саудовскую Аравию и превратились в крупнейшую нефтедобывающую державу, это может серьезно подорвать цены на нефть и газ на мировом рынке. Это не произойдет завтра, это будут решения середины 2025 года, но рынок живет ожиданиями.

Для России в этом есть положительные моменты. Мы серьезно отстаем от других стран с точки зрения энергоперехода по всем направлениям, кроме атомной энергетики. У нас доля возобновляемых источников энергии — порядка 2%. И если он отложится на пять лет, у России появляется шанс сократить отставание.

Кстати, примерно такой же, как в случае с нефтегазовым сектором, с идеологической точки зрения у Трампа подход к вмешательству государства в бизнес в целом. Он уже объявил, что будет проводить политику дерегулирования. В отличие от демократов он не собирается усиливать регулирование банков и фондовых рынков, а также рынка криптовалют, большим поклонником которых является. В сфе-

ре антимонопольного регулирования будет прекращено преследование ИТ-гигантов Google или Apple, тогда как администрация Байдена рассматривала помимо штрафов даже возможность их искусственного дробления для создания конкуренции. Очевидно, компании как финансового, так и технологического сектора от такого подхода выиграют особенно сильно. Впрочем, дерегулирование положительно скажется на всех видах бизнеса, ведь это снижение административных издержек.

— **А что с торговыми войнами, Трамп вернется к ним?**

— Да, это как раз следующая позиция — тарифная политика Трампа и ее прямое

Сейчас ставка корпоративного налога в США — 21%, Трамп говорил, что хочет снизить налог на корпорации до 15%. Думаю, до этого не дойдет, но движение в данном направлении будет

словами. Но вряд ли реализует свои угрозы в полном объеме. Он ведет себя как бизнесмен: сначала угрожает, потом вступает в переговоры и выходит на какое-то промежуточное соглашение.

— **Если повышение импортных пошлин в США будет, пусть и не столь драматичное, к чему это приведет?**

— Во-первых, товары на территории США станут дороже. То есть опять-таки разгон инфляции и необходимость повышения процентных ставок Центральным банком. Для Европы — Германии, Франции и Британии это означает дополнительную потерю объемов

РИСКИ ТРАМПФЛЯЦИИ

ПОМОЖЕТ ЛИ ИНФЛЯЦИЯ В БОРЬБЕ С ГЛОБАЛЬНЫМ ДОЛГОМ

Возвращение Трампа на пост президента США может спровоцировать новый виток инфляции и отсрочить снижение процентных ставок, считают американские экономисты.



Инфляция, скорее всего, вырастет в Соединенных Штатах и во всем мире, если новоизбранный президент США Дональд Трамп выполнит свои предвыборные обещания по снижению налогов, ужесточению иммиграции и повышению пошлин на все импортные товары», — отмечает в своем репортаже CNN.

Более сильный доллар при Трампе также может оказать повышательное давление на инфляцию во всем мире, поскольку страны, импортирующие биржевые товары, цены на которые рассчитываются в долларах США, столкнутся с ростом внутренних цен.

Пошлины Трампа будут действовать на импорт как дополнительный налог. «Теперь мы ожидаем только одного снижения ставки ФРС в 2025 году, смягчение денежно-кредитной политики будет приостановлено до тех пор, пока не пройдет осознанный инфляционный шок от тарифов», — написали аналитики Nomura в своей аналитической записке в начале ноября.

У многих стран неизбежно возникнут проблемы, если избранный президент Трамп начнет проводить жесткую протекционистскую политику. А если торговые партнеры Америки ответят собственными тарифами, то «последует существенный рост глобальной инфляции, а последующий удар по мировой торговле негативно скажется на экономическом росте», заявили главный экономист Investec Филип Шоу и экономист Элли Хендерсон.

Протекционизм и разрыв производственных и торговых цепочек являются мощными механизмами роста инфляции. Мир на практике ощутил это в пандемию COVID-19. «Цепочки поставок, разорванные протекционистскими силами, могут привести к неэффективности глобальной экономической системы и, как следствие, к новому инфляционному давлению», — указывается на сайте Всемирного экономического форума в Давосе.

Бремя долга

Кроме рисков раскручивания нового витка инфляционной спирали, у мировой экономики есть более серьезная проблема, грозящая масштабным кризисом — это рост глобального долга, как государственного, так и частного. МВФ в октябрьском отчете Fiscal Monitor 2024 отмечает, что глобальный государственный долг очень высок. Ожидается, что к концу этого года он превысит \$100 трлн, и будущие уровни долга могут быть даже выше прогнозируемых, поскольку «многим странам придется тратить все больше, чтобы справиться со старением и здравоохранением; с зеленым переходом и адаптацией к климату; и с обороной и энергетической безопасностью из-за растущей геополитической напряженности».

«Чемпионом» по государственному долгу являются Соединенные Штаты — \$36 трлн, а с учетом домохозяйств и корпораций общий долг Америки уже превысил отметку в \$102,5 трлн. Международный валютный фонд предупреждает, что «хронический бюджетный дефицит» в США необходимо срочно решить. Инвесторы давно разделяют это беспокойство относительно долгосрочной траектории финансов правительства США. В отчете МВФ указывается, что «страны становятся все более уязвимыми к глобальным факторам, влияющим на их стоимость заимствований, включая побочные эффекты от большей политической неопределенности в системно важных странах, таких как Соединенные Штаты».

Финансовые рынки могут быстро потерять устойчивость, если инвесторы начнут сомневаться в готовности правительств погасить свои долги. «У нас, как пра-

Одна забота — как с честью выйти из больших долгов, в какие мотовство меня втянуло.

Уильям Шекспир, «Венецианский купец»

GETTY IMAGES

вило, не хватает воображения относительно масштабов того, что может пойти не так, если произойдет крупное событие, в котором рынок сойдет с ума из-за долга США», — заявила профессор практики государственной политики Гарвардского университета Карен Динан.

Похожие угрозы появляются и по другую сторону Атлантики. Риск финансового кризиса стал буквально в одночасье серьезной проблемой для Франции, после того как президент Эмманюэль Макрон назначил внеочередные парламентские выборы летом 2024 года. Инвесторы в тот момент все-рез опасались, что избиратели выберут в Национальную ассамблею популистов, настроенных на расширение расходов и сокращение налогов, что еще больше увеличит и без того высокий долг страны и дефицит бюджета.



ТЕКСТ **Александр Лосев,**
финансист
ФОТО **Getty Images**



Во второй экономике мира проблема долга так же остра, как и в первой. По данным Банка международных расчетов, общий долг нефинансового сектора Китая (правительства, корпораций и домохозяйств) достиг к середине 2024 года 290% ВВП. Тем не менее Китай повысит потолок задолженности местных органов власти до 35,52 трлн юаней, что позволит им выпустить 6 трлн юаней до-

полнительных специальных облигаций в течение трех лет для обмена скрытого долга, сообщило информационное агентство «Синьхуа». Кроме того, местные органы власти смогут получить еще 4 трлн юаней в виде новой специальной квоты местных облигаций в течение пяти лет для той же цели. «Победа Трампа на выборах потребовала от Пекина усилить политику по стимулированию

внутреннего спроса, чтобы компенсировать потенциальное падение экспорта из-за угроз избранного президента ввести тарифы», — пишет Bloomberg.

Встает вопрос, где пределы роста долга, после которых начинается переход экономик в терминальную стадию? Хотя экономисты en masse считают, что не существует заранее определенный уровень долга, при котором на рынках начинается катастрофа, так как крупные страны способны адаптироваться к различным финансовым условиям, все же есть консенсус, что если долг достигает 150% от ВВП, то возникают очень серьезные издержки для экономики и общества в целом.

«Мутуализм» долга и инфляции

При отсутствии золотого стандарта отсутствуют и способы защиты сбережений от конфискации путем инфляции.

Алан Гринспен, экс-глава ФРС

Как правило, номинальный долг правительств — это накопленная сумма прошлых бюджетных дефицитов. Реальная стоимость государственного долга учитывает динамику стоимости корзины товаров и услуг. Экономисты часто рассматривают соотношение государственного долга к валовому внутреннему продукту, потому что способность правительства обслуживать долг тесно связана с его налоговой базой, которая зависит от размера национальной экономики.

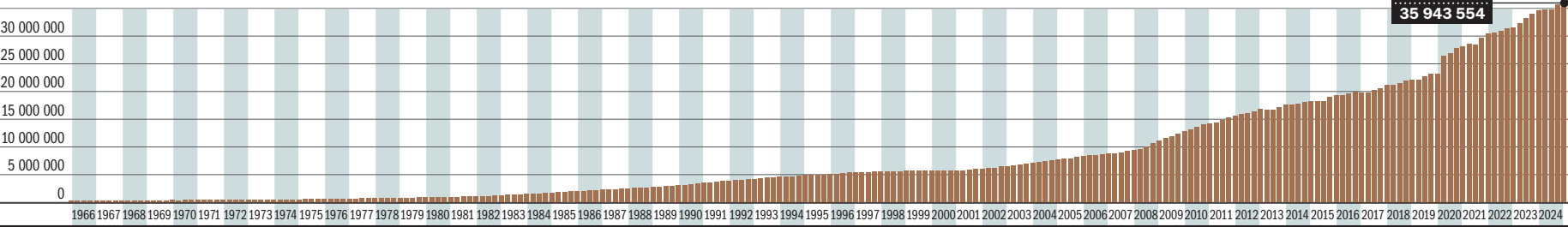
Высокая инфляция снижает реальную стоимость непогашенного государственного долга, но может увеличить будущие расходы на обслуживание долга, если инвесторы в условиях инфляции будут требовать более высокую номинальную доходность по долгу, чтобы компенсировать ожидаемую потерю покупательной способности денег. Рост уровня цен также снижает соотношение долга к ВВП, поскольку при сохранении прочих условий более вы-

сокие цены на производимые товары и услуги увеличивают номинальный ВВП страны.

С точки зрения государственного бюджета инфляция приводит к нескольким эффектам. Во-первых, высокая инфляция работает как «мягкий дефолт» по текущему государственно-му долгу, поскольку реальная рыночная стоимость долговых обязательств переоценивается в соответствии с новыми инфляционными ожиданиями, а большая часть текущего непогашенного государственного долга зафиксирована в номинальном выражении. Это сокращение реального долга позволяет правительствам увеличивать расходы и госинвестиции. Во-вторых, фискальные процессы учитывают инфляцию с большой задержкой, индексация происходит не сразу, поэтому формально расходы правительства уменьшаются. В-третьих, налоги платятся с номинальных доходов, а инфляция ведет к росту номинальных ставок, что со временем увеличивает налоговые обязательства налогоплательщиков (особенно в случае с прогрессивной шкалой налогообложения), поскольку налоги рассчитываются от номинальной, а не от реальной доходности инвестиций и депозитов. Реальные налоговые поступления растут вместе с инфляцией, и здесь государство снова в выигрыше, так как будущие дефициты сокращаются, при этом для инвесторов доходность инвестиций после уплаты налогов падает.

Инфляция работает как дополнительный налог, перенося часть денег от частных и иностранных держателей госдолга к правительству. И размер такого перераспределения богатства пропорционален уровню инфляции и сумме непогашенного долга. Правда, такой механизм хорошо работает в плюс для правительств лишь при отрицательных реальных ставках (номинальная минус инфляция) в экономике. Сейчас в России одна из самых высоких положительных реальных ставок в мире, и расходы Минфина на обслуживание долга растут при снижении способности финансировать дефицит бюджета рыночными заимствованиями.

ДИНАМИКА ВНЕШНЕГО ГОСДОЛГА США (\$ МЛН) Источник: fiscaldata.treasury.gov.



Инфляционные и репрессивные способы работы с госдолгом

Итак, умеренная инфляция медленно сокращает государственный долг, в то время как высокая инфляция «съедает» его гораздо быстрее при отрицательных реальных ставках.

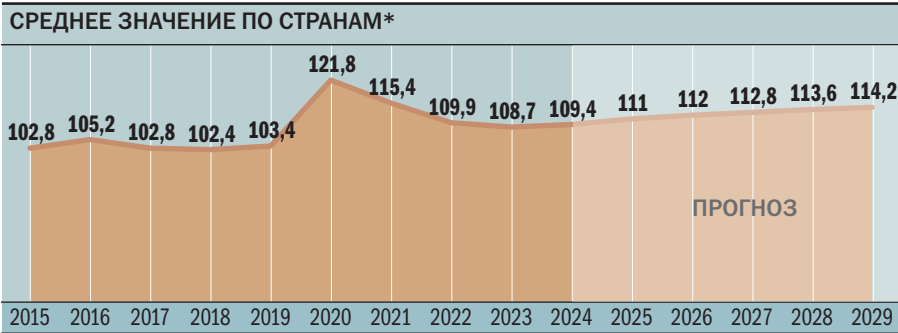
Но если центральные банки проводят жесткую денежно-кредитную политику, то растут реальные процентные платежи, и это может привести к необходимости введения режима жесткой экономии как для правительств (фискальная консолидация), так и для бизнеса и домохозяйств. Растущие издержки вынудят сократить долги. Как следствие — замедление роста ВВП вплоть до рецессии, а в экстремальных вариантах сваливание экономики в стагфляцию, если в момент введения крайне жесткой монетарной политики в стране будет сохраняться высокая инфляция. В итоге масштабная трансформация с частичным огосударствлением экономики. Россия, видимо, пойдет по этому пути, в середине которого «кто уцелел — умрет, кто мертв — воспрянет», а развязка непредсказуема, как у сказочного витязя на распутье, но позитивна, как окончание большинства русских сказок.

Альтернатива фискальной консолидации — это так называемое фискальное доминирование, когда при высоком уровне долгов, высокой инфляции и существенном бюджетном дефиците номинальные ставки удерживаются центральными банками на достаточно низком уровне. По всей видимости, развитые экономики мира сейчас пойдут именно по этому пути. ФРС США, ЕЦБ, Банк Англии, Банк Японии и пр. вновь будут искусственно держать низкие процентные ставки, подчиняясь политике правительств в ущерб будущей финансовой стабильности. В обозримом будущем это неплохо для сырьевых рынков и для большинства стран, вовлеченных в глобальные производственные и торговые цепочки, поскольку экономический рост на фискальных стимулах позволяет ВВП подрастать быстрее долгов.

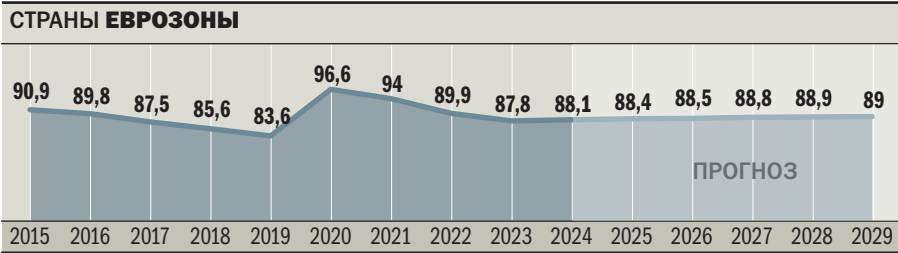
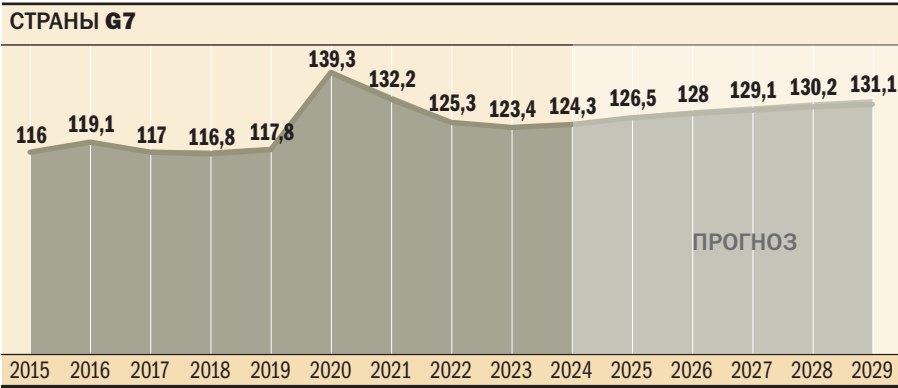
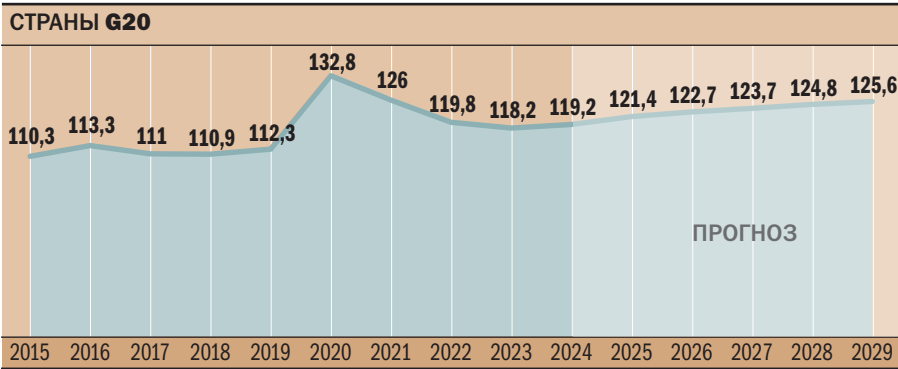
Постоянная девальвация национальных валют при положительном сальдо торгового баланса также сокращает стоимость внутреннего долга. Но если внутренняя девальвация

ДИНАМИКА ВАЛОВОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РАЗВИТЫХ СТРАН (% К ВВП)

Источник: доклад МВФ.



*Среднее значение не включает долг Евросоюза, использованный для финансирования грантовой части пакета NextGenerationEU. Это €58 млрд (0,4% ВВП ЕС) по состоянию на 31 декабря 2021 года и €158 млрд (1% ВВП ЕС) по состоянию на 16 февраля 2023 года.



Встает вопрос, где пределы роста долга, после которых начинается переход экономик в терминальную стадию?

не сопровождается структурными реформами в экономике, то страна начинает отставать технологически, скатывается в бедность и невозможность поддерживать достаточное количество квалифицированной рабочей силы для сохранения своего места в мировой экономике.

Реструктуризация государственного долга тоже может рассматриваться рядом стран как вариант решения проблемы. Инвесторы едва ли будут счастливы, поскольку получат меньше денег, чем текущий основной долг и накопленные проценты, но по

крайней мере это позволит избежать полного дефолта по долговым обязательствам.

Самый радикальный из невоенных вариантов решения проблемы долга — это финансовая репрессия, когда участников рынка прямо вынуждают покупать долговые обязательства правительств («не будут брать — отключим газ») или искусственно создается повышенный спрос на государственные облигации. Как правило, репрессивная политика требует от регуляторов прикрыть альтернативы суверенному

долгу и ввести жесткий контроль за движением капитала, чтобы предотвратить отток денег из государственного долга в корпоративные ценные бумаги и в иностранные активы. Меры подавления позволяют размещать государственные долговые обязательства по более низким, чем рыночные, ставкам. Инфляции при такой политике, как правило, не избежать, но репрессивные меры очень действенны в предкризисное и военное время.

Финансовые репрессии классифицируются как «макропруденциальное регулирование», то есть политика центральных банков по «обеспечению стабильности всей финансовой системы». Среди мер мягкого подавления — регуляторные требования к активам на балансах банков и небанковских финансовых организаций и требования к капиталу, основанные на оценке рыночного риска (Базель III, Solvency II), которые вынуждают банки, пенсионные фонды и страховые компании держать больше государственных облигаций. Такой режим требований к капиталу также относится к финансовым репрессиям, как, например, и высокие нормы резервирования.

Финансовые репрессии создают риски, поскольку деформируют рынок капитала, вытесняют инвестиции из частного сектора, искажают реальную стоимость денег, а также препятствуют росту рыночной эффективности экономики. Обычно фискальные репрессии приводят к «потерянным десятилетиям» и к финансовым кризисам в финале.

Выводы пока неутешительные. Проблемы растущего мирового долга и раскручивания инфляционной спирали в условиях роста геополитической напряженности выглядят как нерешаемые. Совместных скоординированных действий правительств крупнейших экономик ожидать пока не приходится. Киплинговский закон джунглей — «каждый сам за себя» — становится на неопределенный срок основным законом экономики. Но это лучше, чем мировая война, массовое уничтожение материальных активов и капитала, репарации и ограбление более слабых стран. Будет ли инфляция в постапокалиптическом мире — науке неизвестно. Ответственность — вот что сейчас главное ●

Георгий ХВИСТАНИ, ресторатор-новатор: Как IT*-технологии революционизируют современный бизнес

Успешный ресторатор из Сочи Георгий Хвистани запустил собственный IT-стартап и первым в России начал автоматизировать и цифровизировать процессы в общественном питании. Подводя итоги уходящего 2024 года, мы решили узнать, как развивается проект «Рестфотоаналитика» и что удалось достичь.

– Георгий, мы внимательно следим за развитием вашего проекта, расскажите, пожалуйста, что по вашему мнению наиболее важного произошло в этом году?

Этот год выдался для нас очень насыщенным на события, несколько из них я хотел бы отметить особенно. Первое — это то, что в рамках ПМЭФ-2024 нами было подписано партнерское соглашение с ПАО Сбербанк о совместной работе по продвижению продуктов компании «Рестфотоаналитика» и созданию дополнительного модуля на базе искусственного интеллекта для распознавания и эталонного сравнения сырья, полуфабрикатов и готовых блюд и созданию национальной базы данных готовых блюд.

Вторым важным для нашей команды событием стало получение статуса резидента Сколково, в рамках защиты которого была утверждена программа развития научно-исследовательских проектов компании до 2027 года.

Еще хотелось бы отметить, что этот год стал для компании успешным коммерчески. Мы отработали пилотное внедрение ПАК «Фотокасса» в Radisson Blu Olympiyskiy Hotel в Москве и подписали контракт с управляющей компанией Radisson hotel group Россия на внедрение наших решений в других отелях сети. Особую гордость вызывает тот факт, что по оценкам экспертов Radisson является самой стандартизированной сетью отелей.

Георгий ХВИСТАНИ —
основатель и владелец
крупнейшего ресторанного холдинга черноморского побережья London Restaurant Group



– Что именно заинтересовало клиента в вашем решении? Как работает система?

Фотокасса позволяет контролировать качество и количество блюд на шведской линии, в том числе удаленно, путем фиксации таких показателей как температура, внешний вид, время выдачи и время нахождения блюда на шведской линии и др. Встроенный искусственный интеллект производит распознавание блюда и определяет его соответствие эталону. Мы фиксируем фактическое потребление блюд гостями отеля и сравниваем потребление с заборными листами, на которых до сих пор работают рестораны в отелях. После оцифровки этого массива данных мы даем возможность клиенту сравнить приготовленную и съеденную еду и сократить пищевые отходы от 15 до 50%. Также внедрение системы позволяет собственнику бизнеса не только сэкономить очень внушительные суммы, но и получить полную и объективную информацию об объемах потребления и списания, понять, кто его гость, определить его предпочтения, настроить работу с рационом питания, контролировать его качество и безопасность. В случае с отелем Radisson Blu Olympiyskiy Hotel мы реализовали это с помощью продвинутых инструментов BI-аналитики, и наш результат превзошел все ожидания.

– В связи с этим возникает вопрос: а как вы продвигаете ваше решение?

Ну, в первую очередь, мы не только ведем диалог с несколькими крупнейшими гостиничными сетями, но и уже работаем в некоторых из них.

Во-вторых, мы ведем активную выставочную деятельность, в том числе международную и с начала года поучаствовали уже в пяти крупных мероприятиях.

В-третьих, мы взаимодействуем с различными государственными органами и институтами. Так, например, в октябре этого года компания «Рестфотоаналитика» приняла участие в выставке «Биопром-2024» в Геленджике, в рамках экспозиции Фонда развития инноваций Краснодарского края.

Стенд компании прошел предварительный отбор экспонентов для представления членам Правительства Российской Федерации.

Экспозицию компании посетили заместитель председателя Правительства РФ Д. В. Мантуров и министр сельского хозяйства О. Н. Лут, по итогам презентации были даны поручения оказать содействие и поддержку в реализации проекта развития продуктов компании.

– Планируете ли вы выводить ваши продукты на международный уровень?

Мы активно занимаемся международным направлением. Этим летом наша компания представила свои решения на крупнейшей международной выставке Hotel Show Dubai. Продуктами заинтересовались представители нескольких государств и особенно самих Арабских эмиратов. План на следующий год — заключить первые договора с отелями в Дубае.

– Что бы лично Вы больше всего хотели осуществить с помощью решений компании?

Нам было бы интересно не просто заработать деньги с помощью проекта, но и повлиять на обеспечение безопасного хранения и соблюдения сроков реализации продуктов и полуфабрикатов в ритейле и системе общественного питания и обеспечить цифровизацию индустрии общепита. Ну и, конечно же, чтобы российские решения стали ведущими на международном рынке.

Одна из важнейших целей реализации проекта — это снижение до нулевого уровня пищевых отходов в системе общественного питания в России, в первую очередь в детских образовательных учреждениях.

Реализация проектов компании «Рестфотоаналитика» полностью соответствует ключевым направлениям развития России в части цифровизации, импортозамещения, снижению количества отходов и технологического прорыва. Мы искренне хотим внести максимальный вклад в развитие экономики нашей страны в текущий исторический момент.

* информационные технологии





ВЛАД НЕКРАСОВ



НАУКА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ

КООПЕРАЦИЯ НАУКИ И БИЗНЕСА ДЛЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА СТРАНЫ

Для формирования в России технологической экономики государство активно стимулирует научные разработки. По нацпроекту «Наука и университеты» в стране создается инфраструктура для инновационной деятельности — современные лаборатории и комфортные кампусы, проводятся перспективные исследования. Результаты работы российских ученых уже востребованы на рынке, поддержка инноваций расширяется, а взаимодействие науки и бизнеса усиливается.



уже сегодня программа «Приоритет 2030» помогает готовить высококвалифицированные кадры, внедрять научные результаты и разработки в экономику и социальную сферу. Практическая цель — к 2030 году сформировать в России более 100 прогрессивных современных университетов, которые стали бы центрами научно-технологического и социально-экономического развития страны.

Участниками уникальной программы стали 142 вуза из 56 регионов, грантовую поддержку получили 118 из них. Направления проектов университетов разнообразны: от инжиниринга и машиностроения до медицины и биотехнологий.

Ученые Сибирского федерального университета (СФУ) совместно с красноярским центром инновационного развития РЖД разработали плату управления для путевых машин.

«В течение года команда исследователей Института космических и информационных технологий СФУ анализировала требования к устройствам управления и предложила инновационное решение. Оно основано на реинжиниринге управляющих каскадов плат и их дальнейшей технической реализации», — рассказывает завкафедрой вычислительной техники ИКИТ СФУ Олег Непомнящий.

Руководитель Центра трансфера технологий СФУ Михаил Рыбков отмечает, что работа с предприятиями-заказчиками ведется по нескольким направлениям: это и выполнение НИОКР, и экспертные сессии с компаниями для выявления производственных задач, и формирование портфелей совместных проектов с крупными индустриями.

По программе «Приоритет 2030» в вузе создали энергоэффективные осветительные приборы для теплиц, сейчас ведутся работы по проекту в области промышленных биотехнологий.

По программе мегагрантов с 2010 года в России создано 345 исследовательских лабораторий под руководством ведущих ученых. Они занимаются передовыми исследованиями в области науки и технологий, тесно взаимодействуя с международными коллегами.

Ученые из Южно-Уральского государственного университета (ЮУрГУ) разработали электрохимический метод детекции загрязнений воды. Технология позволяет быстро и точно обнаруживать органические и неорганические вещества в любых водоемах с помощью портативного оборудования.

«Сейчас для обнаружения органических и неорганических веществ в растворе используется хроматографический метод, у которого есть ряд недостатков: дорогое оборудование, сложный процесс обучения персонала, длительный процесс отбора проб», — отмечают в лаборатории.

По нацпроекту «Наука и университеты» по всей стране создается сеть современных кампусов. Новые студенческие городки объединяют научные и образовательные пространства, жилые зоны, культурную и социальную инфраструктуру. Кампусы позволяют молодым исследователям сосредоточиться на разработке технологий в комфортных условиях.

Сейчас на разной стадии реализации находятся 17 проектов кампусов в разных регионах страны — Калининграде, Томске, Челябинске, Нижнем Новгороде, Башкортостане, Свердловской области и других. К 2030 году количество объектов увеличится до 25, а к 2036 году — до 40.

«Сеть современных кампусов создается в России по поручению президента Владимира Путина. Такие кампусы — это не просто объекты инфраструктуры, а целые комплексы для образования, науки и инноваций, творчества, спорта и комфортной жизни студентов и преподавателей. На сегодняшний день в 17 строящихся студгородках запланировано создание порядка 400 лабораторий и 45 объектов инновационной инфраструктуры, там будет реализовано более 300 новых образовательных программ и оборудовано свыше 62 тыс. мест для проживания студентов. Важно, чтобы создаваемые объекты были тесно связаны с ключевыми направлениями экономического роста регионов. Тем самым современные кампусы будут способствовать социально-экономическому развитию субъектов и достижению национальной цели технологического лидерства нашей страны», — подчеркнул вице-премьер России Дмитрий Чернышенко.

Первым объектом программы стал кампус на базе Московского государственного технического университета им. Н. Э. Баумана (МГТУ). Он включает в себя 14 новых зданий, так что площадь университета увеличилась на 170 тыс. кв. м, а комплекс новых общежитий «Спектр» и «Стрела» позволяет разместить до 2,3 тыс. студентов.

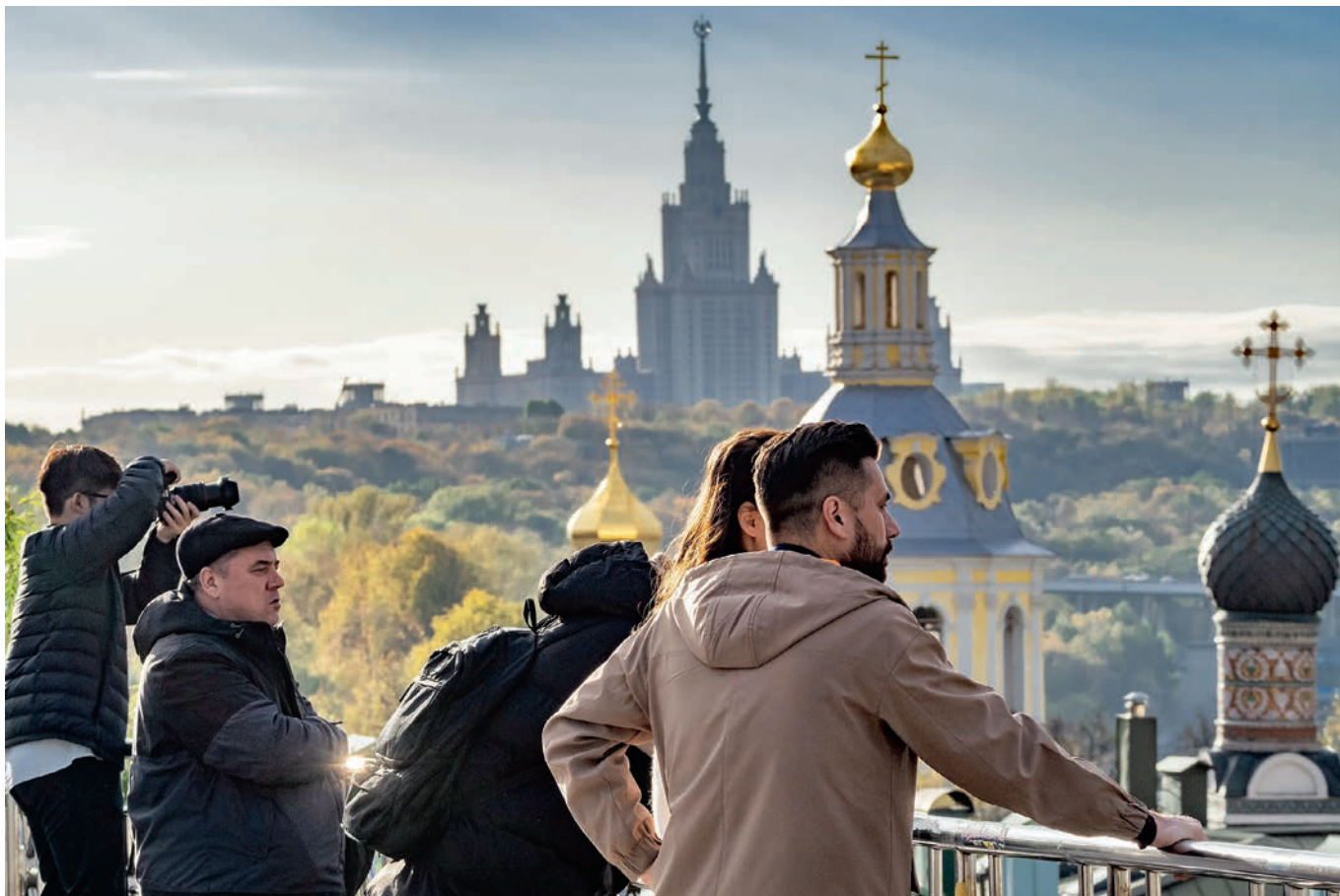
«Проект по обновлению инфраструктуры одного из главных технических вузов России важен с точки зрения подготовки высококвалифицированных кадров для экономики нашей страны, ведь ежегодно Бауманка выпускает около 5 тыс. специалистов, а также ведет переподготовку и повышение квалификации инженеров», — добавляют в университете.

Создание современной исследовательской инфраструктуры и укрепление связей между наукой и бизнесом создают благоприятные условия для развития инноваций. По словам президента, показателем эффективности реализации любой научной программы должны быть именно продукты, технологии, качественные изменения в экономике, жизни людей.

«У нас уже есть позитивный опыт, когда общими усилиями государства, науки, бизнеса удалось добиться именно таких — значимых, востребованных — результатов», — отмечает президент.

Для дальнейшего укрепления позиций России на мировой научной арене фундаментальные исследования и перспективные технологии будут развиваться. В 2025 году продолжится реализация таких программ, как «Приоритет 2030», передовые инженерные школы, молодежные лаборатории и строительство сети современных кампусов ●

ТЕКСТ
Екатерина
Кузнецова
ФОТО
Влад Некрасов



КОНСТАНТИН КОКОШКИН

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ МОЖНО РЕШИТЬ ЗА ДЕНЬГИ

БЮДЖЕТ КАК КЛЮЧЕВОЙ ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Госдума на заседании в четверг 14 ноября рассмотрит во втором чтении проект федерального бюджета РФ на 2025 год и на период 2026 и 2027 годов. Предполагаемые проектом доходы бюджета в 2025 году должны составить 40,296 трлн руб. (18,8% ВВП), расходы — 41,470 трлн руб. (19,3% ВВП). Проблем, которые предстоит решить при помощи бюджета, в сегодняшней российской экономике много. Даже простое их перечисление потребует немало времени.

На

макроэкономическом уровне по-прежнему массу сложностей создают санкции, введенные против России недружественными государствами. Эти санкции привели к потере ряда важных рынков сбыта для российского экспорта и серьезно затруднили импорт необходимой нам высокотехнологичной продукции. Кроме того, санкции значительно усложнили взаиморасчеты со странами, которые готовы торговать с нами без ограничений, но не хотят усложнять отношения с западными правительствами и банками.

Внутри страны в 2023–2024 годах произошло ускорение инфляции как в части потребительских цен, так и особенно в части цен производителей. Рост цен, во-первых, стал следствием неоправданно быстрого снижения курса рубля в 2023 году. Во-вторых, на динамику цен повлиял приток дополнительных денег в российскую экономику, вызванный, с одной стороны, увеличением государственных расходов, а с другой стороны, увеличением вложений крупного частного бизнеса, у которого по причине антироссийских санкций стало гораздо меньше возможностей за рубежом. В-третьих, в российской экономике началась фаза интенсивной структурной перестройки (отраслевой, технологической, пространственной и т. д.), которая почти всегда сопровождается усилением инфляционных процессов.

В нынешней ситуации только часть проинфляционных факторов носит чисто монетарный характер. Однако Банк России в качестве главного оружия в борьбе с инфляцией предпочел использовать именно монетарный инструмент — ключевую ставку. Поскольку факторы институционального и структурного характера также влияют на развитие событий и сильно ограничивают эффективность монетарных методов борьбы с инфляцией, Банк России решил нажать на денежно-кредитные тормоза до отказа, повысив ключевую ставку до рекордных значений. Это обстоятельство создало еще одну очень серьезную макроэкономическую проблему для России — ненормально высокую стоимость заемных денег.

В свою очередь, макроэкономические проблемы прямо и косвенно влияют на деятельность отечественного корпоративного сектора. Как показывают данные опросов нашей лаборатории (лаборатории анализа и прогнозирования микроэкономических процессов ИНИ РАН. — «Деньги»), в настоящий момент российские предприятия чаще всего жалуются на нехватку рабочей силы, дорогие кредиты, рост цен на энергию, транспорт и другие элементы своих издержек. Высокий уровень налогообложения и недостаточность платежеспособного спроса также серьезно беспокоят отечественных производителей.

Кроме того, много проблем для наших предприятий создает общая неопределенность в российской экономике, влекущая за собой немалые риски для выполнения контрактов и реализации инвестиционных проектов. Эта неопределенность усиливается не только из-за повышения темпов инфляции, но и по причине резких и труднопредсказуемых колебаний курса рубля и ставок по кредитам, а также вследствие повышения налогов. По-хорошему, наши финансовые власти в лице Банка России и Минфина, борясь с экономической неопределенностью, должны учитывать все эти обстоятельства без исключения. Иными словами, финансовые ведомства должны стремиться не только к снижению номинальных темпов инфляции, но и к стабильности других ключевых макроэкономических параметров — кредитных и налоговых ставок, обменного курса.

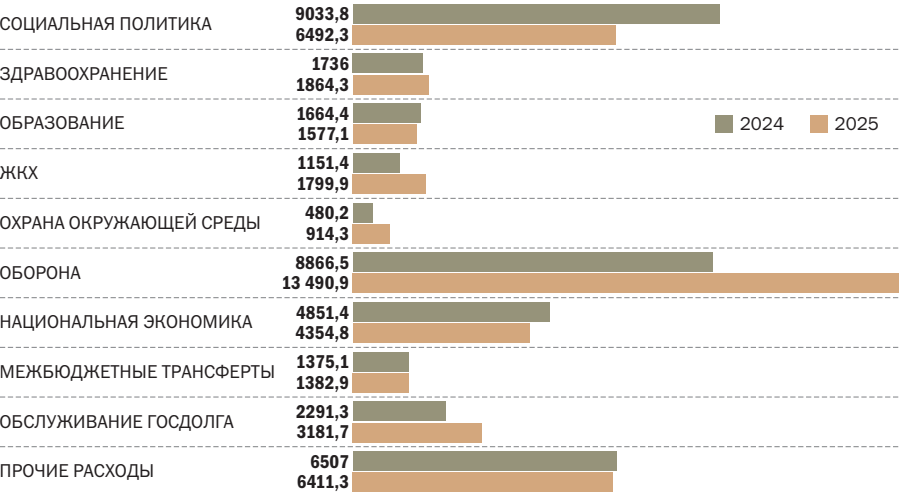
В то же время следует заметить, что сами по себе экономические проблемы — явление совершенно обычное и, более того, неизбежное. В любой национальной экономике постоянно происходят те или иные подвиж-

ТЕКСТ **Дмитрий Кувалин,**
заместитель
директора Института
народнохозяйствен-
ного прогнозирования
РАН

ФОТО **Константин Кокошкин,**
Александр Казаков,
Дмитрий Лебедев

ОСНОВНЫЕ СТАТЬИ РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА (МЛРД РУБ.)

Источник: Минфин РФ.



ки: меняются доступность и цена ресурсов, меняется структура спроса на товары и услуги, меняются технологии производства и многое другое. Кроме того, национальные экономики нередко подвергаются сильным внешним воздействиям, как, например, в случаях с пандемией COVID-19 и разного рода санкциями. В силу указанных причин в экономике регулярно возникают различные дисбалансы и кризисные ситуации.

Поэтому суть дела заключается не столько в самих экономических проблемах, сколько в том, в какой мере экономика способна с этими проблемами справиться. К слову, современная российская экономика в целом весьма уверенно преодолевает проблемы, перечисленные выше, второй год демонстрируя неплохие темпы роста ВВП, промышленного производства, инвестиций и даже реальных денежных доходов населения.

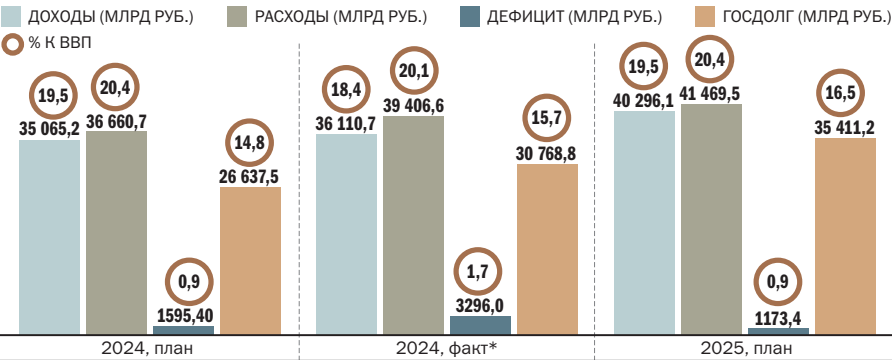
В значительной степени решение экономических проблем происходит за счет механизмов рыночного самодействия. Но далеко не всегда и не во всех обстоятельствах. В экономической теории существует понятие «провалы рынка». Этим понятием описывают ситуации, когда проблемы в экономике есть, но с помощью

рыночных механизмов они либо вообще не решаются, либо решаются с огромными издержками для общества. К проблемам такого рода можно отнести, например, экологические и социальные. Для бизнеса в большинстве ситуаций решение таких проблем влечет за собой значительные дополнительные издержки. Поэтому если не ограничивать бизнес с помощью внеэкономических рычагов, то, как показывает история человечества, он будет стараться минимизировать свои экологические и социальные издержки.

Современные государства хорошо знают этот расклад и стараются концентрировать в своих руках значительные финансовые ресурсы, чтобы с их помощью преодолевать провалы рынка. А масштаб этих провалов растет по мере того, как в мире растут социальные и экологические запросы населения, а также обостряются проблемы, связанные с национальной безопасностью. Как следствие, влияние общественных расходов на экономические процессы постепенно растет практически во всех странах, несмотря на периодические попытки различных либеральных правительств уменьшить роль государства и повысить роль свободного рынка.

ПАРАМЕТРЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА 2024 И 2025 ГОДОВ

Источник: Минфин РФ.



*Предварительная оценка.



АЛЕКСАНДР КАЗАНОВ

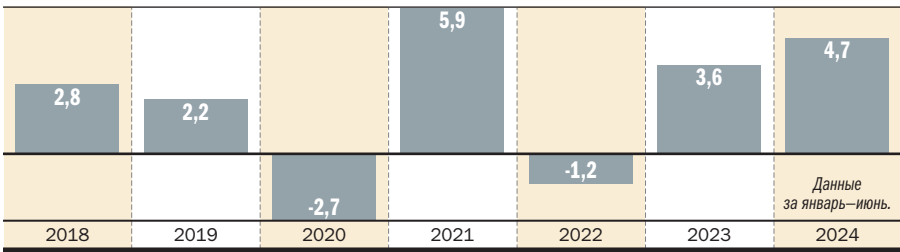
Главный инструмент государственной экономической политики — общенациональный бюджет, формируемый в основном за счет налоговых поступлений. Именно бюджетные расходы являются ключевым источником финансирования действий по решению тех проблем, которые возникают вследствие провалов рынка. Впрочем, бюджетные расходы нередко используются также для стимулирования собственно рыночных процессов (особенно в условиях внешних шоков) и желательных структурных сдвигов в экономике. В таких случаях предполагается, что государство выполняет роль действующего по вполне рыночным принципам стратегического инвестора, способного при этом взять на себя значительно больше рисков, чем частные компании.

Россия не стала исключением из описанных закономерностей. Наши экономические власти также активно занимаются устранением провалов рынка, смягчением внешних шоков, укреплением национальной безопасности, преодолением различных структурных диспропорций и стимулированием хозяйственной деятельности за счет средств государственного бюджета.

Особенность России как крупного федеративного государства — наличие двухуровневого государственного бюджета, который включает в себя собственно федеральный бюджет, федеральные внебюджетные фонды и сумму консолидированных региональных бюджетов. Соотношение между расходами федерального бюджета и расходами консолидированных региональных бюджетов колеблется, но упрощенно можно считать, что в последние годы оно составляет примерно 60 на 40 процентов. А если учесть еще и траты внебюджетных фондов, то среднее соотношение между бюджетными расходами федерального центра и регионов составит примерно 65 на 35 процентов.

Кстати, пропорции распределения между расходами федерального и региональных бюджетов давно стали предметом для дискуссий. Многие эксперты считают, и я отношусь к их числу, что бюджетную долю регионов правильно было бы несколько увеличить. Во-первых, такой шаг дал бы возможность российским регионам проводить более активную собственную экономическую политику. Сейчас у большинства регионов на это просто нет денег, поскольку до 90% своих расходов они вынуждены в обязательном порядке на-

ДИНАМИКА ВВП РОССИИ (%) Источник: Росстат.



правлять на решение социальных проблем. Во-вторых, возможность самостоятельно тратить больше денег стала бы для регионов хорошим стимулом более активно работать с местной экономикой и внешними инвесторами, чтобы расширять собственную налоговую базу. Отсутствие такой возможности неизбежно будет порождать у части региональ-

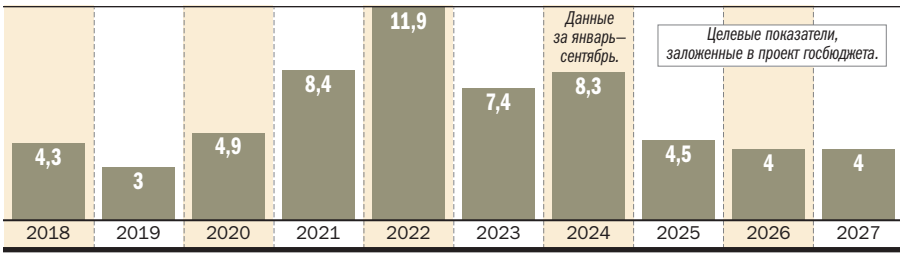
ности социально-экономическая эффективность бюджетных расходов порой оказывается очень низкой. Вместе с тем логику федеральных финансовых властей тоже следует понять и принять во внимание. Наша страна в настоящее время вынуждена бороться с сильнейшим внешним давлением, и в этих условиях централизованные финансо-

Финансовые ведомства должны стремиться не только к снижению номинальных темпов инфляции, но и к стабильности других ключевых макроэкономических параметров — кредитных и налоговых ставок, обменного курса

ных администраций и ждические настроения, так как на социальные расходы федералы подкинут денег вне зависимости от того, насколько хорошо работает местная экономика. В-третьих, во многих случаях в регионах лучше знают свои социальные и экономические проблемы, чем в федеральном центре. И лучше понимают, куда правильнее потратить бюджетные деньги. Однако если источник денег — федеральные трансферты, то регионы обычно не имеют права тратить их по своему усмотрению, финансируя только те направления и только по тем правилам, которые определили центральные ведомства. Вследствие такой негиб-

во-бюджетные решения в большинстве случаев оказываются более быстрыми и эффективными. Кроме того, в России сохраняются и еще долго будут существовать огромные перекосы в уровнях регионального социально-экономического развития. Это обстоятельство также требует масштабного централизованного перераспределения финансовых ресурсов во избежание роста социально-политической напряженности. В этой связи преобладание бюджетных расходов федерального уровня над расходами регионов выглядит логичным, и речь пока может идти только о небольшой и постепенной корректировке пропорций.

ДИНАМИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН В РОССИИ (%) Источник: Росстат.



Принимая во внимание реальную мощность такого инструмента, как государственный бюджет, следует согласиться с тем, что резкие изменения в сложившихся пропорциях финансирования регионов, отраслей и сфер экономики, направлений социального развития повлекут за собой очень большие риски. С этой точки зрения консервативный подход к формированию федерального бюджета, предусматривающий плавные сдвиги в доходно-расходных статьях и осторожную оценку в части ожидаемого роста доходов, можно считать вполне приемлемым. По крайней мере, в современных обстоятельствах.

Поэтому неудивительно, что проект федерального бюджета на 2025–2027 годы, внесенный правительством России в Государственную думу, не содержит каких-то принципиальных новаций.

Как и в предыдущие годы, бюджетные проектные темпы прироста российского ВВП в 2025–2027 годах, в среднем 2,7% в год. При этом довольно оптимистичной выглядит оценка инфляции, которая по плану должна снизиться до 4,5% уже в 2025 году и до 4% в 2026–2027 годах. Соответственно, планируемая динамика прироста доходов федерального бюджета тоже выглядит достаточно скромной, особенно в 2026–2027 годах, когда предусматривается сокращение их по отношению к величине ВВП с 18,8% до 17,4%.

В действительности, конечно, велика вероятность того, что темпы роста ВВП и темпы инфляции в России окажутся выше, чем это предусмотрено бюджетными проектами. Разумеется, в этом случае Минфину будет значительно проще выполнить заявленные планы по бюджетным доходам и расходам. Но я бы не стал упрекать Минфин, в течение многих лет использующий подобный подход к бюджетному планированию, в лукавстве. Главная цель Минфина в этой ситуации — застраховать себя и правительство России от невыполнения номинальных бюджетных обязательств. И это в целом правильная позиция, потому что невыполнение бюджетных обязательств влечет за собой гораздо больше рисков, чем занижение будущих бюджетных доходов. В конце концов внеплановые дополнительные доходы, пусть и слегка обесцененные более высокой инфляцией, всегда можно в оперативном порядке направить на решение различных социально-экономических проблем или, на худой конец, отло-



ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

жить в Фонд национального благосостояния.

Что касается планируемых расходов федерального бюджета, то в структуре предполагаемых трат, как и раньше, четко просматривается акцент на финансирование социальных мероприятий, нацеленных на экономическую поддержку населения, улучшение ситуации в здравоохранении и образовании, благоустройство территорий и т. п. Это очень разумное решение, так как общественная стабильность и отсутствие социальных конфликтов — не менее важное условие экономического роста, чем, например, низкая стоимость кредитов.

Из других особенностей планового бюджета следует отметить неизбежное в нынешних условиях увеличение расходов на национальную оборону, а также сохранение (а с учетом

ПРОФИЦИТ (ДЕФИЦИТ) ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА (% К ВВП)							Источник: Росстат.
2,6	1,8		0,4				
		-3,8		-2,1	-1,9	-1,7	Прогноз.
2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	

инфляции — небольшое сокращение) номинальных сумм, направляемых на поддержку экономики и межбюджетные трансферты общего характера. Впрочем, надо помнить, что оборонные расходы в значительной степени также работают на поддержку экономики, регионов и доходов населения. В этой связи можно уверенно говорить о том, что мультипликативный экономический эффект от планируемых бюджетных

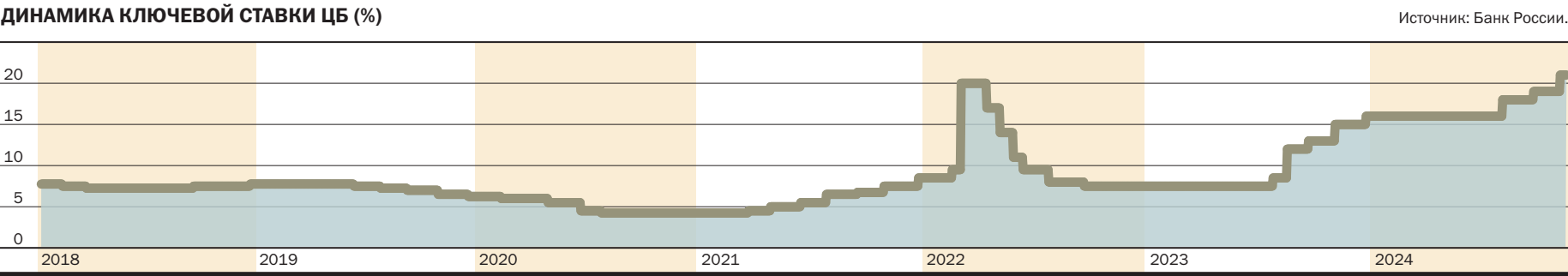
расходов снижаться не будет.

Также можно отметить, что в 2025–2027 годах Минфин планирует вернуться к пополнению Фонда национального благосостояния, пусть пока и в не очень больших объемах.

Таким образом, в целом плановый бюджет выглядит компромиссным и в определенном смысле хорошо сбалансированным документом, в ко-

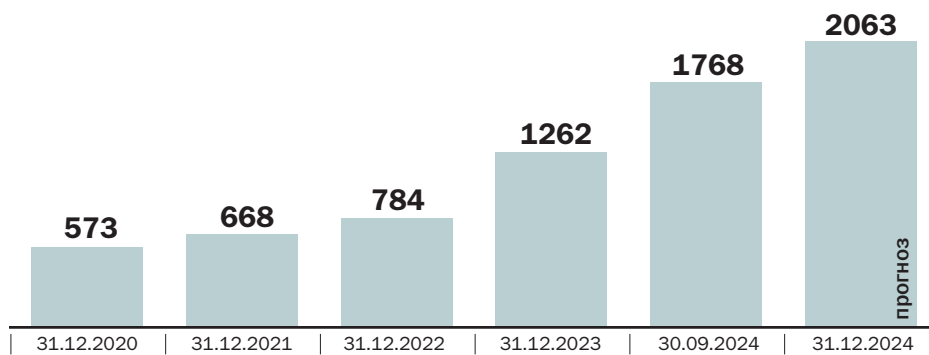
тором в той или иной степени учтены пожелания всех сторон, заинтересованных в получении государственных денег.

Однако в заключение хотелось бы еще раз повторить, что, несмотря на свои масштабы, государственный бюджет заведомо неспособен решать все возникающие в стране экономические и социальные проблемы. Для решения этих проблем надо в максимальной степени использовать и другие рычаги, предполагающие применение как иных механизмов государственного управления (законодательных, правоприменительных и пр.), так и механизмов рыночного самодействия. И главным из этих рычагов в ближайшей перспективе может и должно стать целенаправленное снижение процентных ставок по кредитам для реального сектора ●



«БАНКИ ПЕРЕОРИЕНТИРУЮТСЯ НА ТРАНЗАКЦИОННО-СБЕРЕГАТЕЛЬНУЮ МОДЕЛЬ БИЗНЕСА»

КАК РАСТЕТ ПОРТФЕЛЬ ВКЛАДОВ И НАКОПИТЕЛЬНЫХ СЧЕТОВ РОЗНИЧНЫХ КЛИЕНТОВ В ГАЗПРОМБАНКЕ (МЛРД РУБ.)



В 2024 году банки столкнулись с беспрецедентно высокими ставками, а следующий год обещает новые вызовы. Как банки развивают розничный бизнес, на какие продукты и услуги делают ставку и что ждут от 2025 года, рассказал заместитель председателя правления Газпромбанка Алексей Попович.



Как с нынешним уровнем ключевой ставки живет банковская розница?

— Я бы сказал, что сейчас есть несколько моментов с точки зрения управления ставками и вообще процентным риском и маржой банка в розничном бизнесе. Первый связан с ростом ключевой ставки и тем, как банкам приходится переориентироваться на высокие ставки по кредитованию. Мы видим, что спрос клиентов на кредиты снижается, притом серьезно. В сентябре спрос в потребительском кредитовании на рынке стремительно падал, а в октябре выдачи снизились еще на 35–40% и достигли абсолютного минимума. Причина очень простая — из-за ожидания роста ключевой ставки у банков повышается стоимость денежных средств в пассивах, а предельная стоимость кредитования ограничивает клиентские ставки, и тем самым сокращаются выдачи.

— Однако в октябре были сняты ограничения по полной стоимости кредита.

— Да, но только по ипотеке, это не касается потребительских кредитов. Исходя из этого, банки делают сейчас ставку на низкорискованные сегменты кредитования — в частности, на зарплатных клиентов и залоговое кредитование. Кроме того, из-за роста процентных ставок увеличивается ежемесячный платеж клиентов по кредитам и, как следствие, растет среднее значение показателя долговой нагрузки на клиента. Объем кредитования сжимается и вряд ли в обозримой перспективе будет расти. Вместе с тем потребности клиентов в кредитах сохраняются, как и прежде, несмотря на все изменения. Банки продолжают выдавать ипотеку с учетом новых условий и ставок, а также потребительские кредиты. Для предложения клиентам более привлекательных условий и снижения нагрузки на клиентов развивают кредитование под залог недвижимости и автомобилей. Но, безусловно, кредитование сейчас осуществляется в существенно меньших и постоянно сокращающихся объемах.

— Какие тренды есть в сегменте автокредитования?

— Автокредитование сегодня показывает рост по нескольким причинам. Рынок продажи автомобилей начал расти, поэтому и рынок автокредитования тоже стал расти. Также в этом сегменте кредитов более льготный вес по макропруденциальным надбавкам со стороны регулятора, более низкие кредитные риски в связи с твердым залогом.

Рынок переориентировался на продажу либо российских марок, либо китайских автомобилей. Активно развивающийся тренд — развитие собственных выдач автокредитов в банках. Это позволяет снизить расходы на инфраструктуру, логистику и выдачу кредитов и, как следствие, сделать продукт интересным для клиента. Уже сейчас банки запускают партнерства с автопроизводителями и предоставляют подбор автомобилей у себя на сайтах. Удобно, что клиент подбирает себе автомобиль с необходимой комплектацией, и дальше мы уже точно понимаем, какая будет стоимость автомобиля и сколько нужно выдать кредитных средств конкретному клиенту. Далее клиент общается с дилером, покупает автомобиль и сразу предоставляет его в залог. Также мы предоставляем возможность купить автомобиль у физических лиц и передать его в залог банку уже после выдачи кредита. Передача в залог автомобиля происходит полностью цифровым путем, для этого не нужно никуда ехать. Рынок будет и дальше меняться, а процесс приобретения автомобиля становится более комфортным и легким.

— Как в целом кредитные организации переориентируют сегодня свой бизнес?

— Банки переориентируются в первую очередь на транзакционно-сберегательную модель бизнеса. И Газпромбанк, как один из крупнейших финансовых институтов, также переориентируется. Наша тактика на ближайшие год-полтора — это фокус на рост транзакционной клиентской базы, рост портфеля накопительных счетов, вкладов, а также сопутствующих продуктов, кото-

ТЕКСТ Максим Буйлов
ФОТО предоставлено
пресс-службой
Газпромбанка

Рост розничного портфеля пассивов составит 60% год к году, такого не было никогда

рые актуальны для этого сегмента клиентов. Мы сейчас очень активно в этом направлении идем.

Безусловно, с учетом роста ставок сегодня время активного развития сберегательных продуктов. Банки пытаются на опережение спрогнозировать поведение регулятора, заранее, до решения о ключевой ставке, поднимают процентные ставки для новых клиентов. Мы видим, как меняется и поведение вкладчиков: есть категория клиентов, которые целенаправленно ищут максимальную доходность. Однако реальная эффективная ставка у банков практически одинаковая. У нас, например, волатильность портфеля накопительных счетов сегодня минимальна. Поэтому в приоритете не только стоимость продукта, но и высокое качество обслуживания, цифровой клиентский сервис и другие факторы, которые мы учитываем.

— Мне казалось, что клиенты как раз охотятся за акциями по накопительным счетам, переключая деньги из банка в банк каждые два-три месяца.

— Такое поведение можно было наблюдать полгода назад, когда было ожидание, что ключевая ставка вот-вот начнет снижаться. Сегодня банки понимают, что ключевая ставка не будет снижена до конца текущего года. В результате структура процентных ставок изменилась. Сейчас высокую доходность банки предлагают не только по трехмесячным вкладам, но и на более долгие сроки — полгода, год. Это означает, что сегодня есть выбор — положить деньги на акционный накопительный счет на 2 месяца или на 10 месяцев зафиксировать практически такую же ставку. Для клиентов, которые хотят получать самую высокую доходность продолжительное время, выгоднее вклад. В целом у нас соотношение вкладов и накопительных счетов — 70% на 30%.

— Как изменился портфель вкладов и накопительных счетов в банке с начала года и какие прогнозы у вас до конца года?

— Мы наблюдаем повышенный спрос на эти продукты: действительно, у нас сейчас опережающими темпами растет портфель пассивов розничных клиентов. Если в прошлом году мы приросли более чем на 470 млрд руб., то этот год мы завершим с еще более впечатляющим ре-

зультатом — 2024 год закроем ростом более чем 800 млрд руб., общий объем портфеля вкладов и накопительных счетов розничных клиентов превысит 2 трлн руб., не считая остатков на картах. Рост розничного портфеля пассивов составит 60% год к году, такого не было никогда.

— Помимо вкладов и накопительных счетов, на что делает ставку Газпромбанк в рознице?

— Учитывая, что в целом у нас фокус, как я уже сказал, на сберегательно-транзакционную модель, мы предлагаем комбинированные вклады. Государством утверждены дополнительные инструменты стимулирования населения к формированию длинных накоплений — это программа долгосрочных сбережений (ПДС), которая заработала в начале этого года. Мы первые в стране запустили комбинированный вклад с этим продуктом «Перспективные сбережения», по которому максимальная ставка сейчас 26%. Помимо высокой ставки по вкладу, клиентов привлекает софинансирование от государства на сумму до 360 тыс. руб. за 10 лет, налоговый вычет до 60 тыс. руб. в год и возможный инвестиционный доход от НПФ. Мы начали предлагать клиентам этот продукт в апреле совместно с нашим партнером — АО «НПФ Газфонд пенсионные накопления», и он оказался очень востребован. Причина проста — это понятный, прозрачный продукт, плюс есть поддержка от государства, софинансирование на 10 лет. Подчеркну, что за несколько месяцев мы привлекли уже более 10 млрд руб. в этот продукт, а рынок в целом — более 80 млрд руб.

— Необходимость на 10 лет обездвиживать средства не отпугивает людей?

— Во-первых, не на 10 лет — на этот срок предусмотрено софинансирование государства. Сама программа предусматривает вложения на срок 15 лет или по достижении пенсионного возраста: 55 лет — женщинам, 60 лет — мужчинам. Во-вторых, если посмотреть на портрет клиента, этой программой активно пользуются как раз те, кому до пенсии осталось примерно от трех до семи лет, то есть денежные средства они получают в среднем спустя четыре года. Отмечу, что, когда мы продаем этот продукт, мы не предлагаем либо вклад, либо ПДС. У нас внутри структуры сбережений клиентов есть две части — ликвидная и так называемая защитная, то есть



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА

та, которую клиент готов положить на срок более полутора-двух лет, обычно на нее приходится от 10% до 30% сбережений.

— Какие планы ставит банк по привлечению в программу долгосрочных сбережений на 2025 год?

— На следующий год, по моим оценкам, объем сборов по рынку по ПДС будет больше 1 трлн руб. В Газпромбанке мы рассчитываем собрать более 30 млрд руб. Уверен, что спрос в 2025 году значительно вырастет, особенно с учетом того, что клиенты начнут получать первое софинансирование от государства. Кроме того, НПФ покажут инвестиционную доходность.

— Насколько сегодня сберегательные продукты Газпромбанка сфокусированы на зарплатных клиентах — сотрудниках группы компаний «Газпром» и других крупных корпораций?

— Отмечу несколько фактов. Конечно, когда-то Газпромбанк начинал как банк для обслуживания корпоративных клиентов. В 2015 году банк вышел на открытый рынок с предложениями по вкладам и ипотеке абсолютно для всех желающих, а уже в 2018 году мы перезапустили весь розничный бизнес с прицелом в том числе на новых для банка клиентов. На сегодняшний день у нас большой портфель зарплатных кли-

ентов, но даже весь этот сегмент занимает менее половины клиентской базы банка.

Безусловно, как другие банки, для зарплатных клиентов мы предлагаем более привилегированные условия. При этом нужно учитывать, что сегодня со стороны крупнейших корпораций к банкам предъявляются требования высочайшего уровня — с точки зрения сервиса, тарифов, условий обслуживания и так далее. Мы понимаем, что на все 200% соответствуем столь высокому уровню запроса. На сегодняшний день у нас одни из лучших условий по вкладам, дебетовым картам и многим другим продуктам, а уровень и качество услуг в цифровых и удаленных каналах обслуживания позволяет 24/7 получать любые услуги банка не выходя из дома. И это подтверждают цифры, наглядно демонстрирующие, как растет клиентская база Газпромбанка.

— Как изменилась база клиентов за 2024 год?

— В этот год мы вошли с 4,6 млн активных розничных клиентов, а по итогам года наша клиентская база составит почти 6 млн клиентов. Это самый активный и рекордный прирост клиентской базы за всю историю развития нашего бизнеса. В 2025 году мы планируем расти еще более амбициозно.

— Насколько цифровизация помогает в работе с широкой розничной аудиторией?

— В 2018 году мы запустили программу цифровой трансформации, она распространялась на весь банк и, в частности, на розничный бизнес. В результате реализации этой программы мы видим колоссальный рывок в цифровом обслуживании. На сегодняшний день в онлайн-каналах проводится 99%

Уверен, что спрос в 2025 году на ПДС значительно вырастет, особенно с учетом того, что клиенты начнут получать первое софинансирование от государства

всех сервисных операций. С начала года количество клиентов в каналах дистанционного банковского обслуживания (ДБО) — мобильном и интернет-банке Газпромбанка — выросло почти на 660 тыс. человек (17,3%) и составило 4,5 млн активных клиентов.

Помимо этого, мы активно развиваем доставку продуктов. Все большую часть нашей линейки продуктов мы доставляем клиентам на дом. Разумеется, это требует постоянного совершенствования технологической инфраструктуры и улучшения всех наших сервисных моделей, что мы успешно и делаем.

— Цифровые решения касаются в основном мобильного приложения или интернет-банка?

— До 2022 года у всех банков был максимальный фокус на разработку приложений, затем мы сделали фокус на интернет-банк, после — на гибридную модель. Это удобно и безопасно, поскольку не надо ничего скачивать, доступно из любого браузера и, главное, нет зависимости от иностранных решений. Буквально недавно, в октябре, наш интернет-банк занял третье место среди всех банков, впервые за год поднявшись на семь и на восемь позиций в двух рей-

тингах Markswebb. Это самый существенный скачок среди всех российских банков. Мы действительно проделали грандиозную работу по улучшению пользовательского опыта и развитию нового функционала в интернет-банке и не останавливаемся на этом, многое еще предстоит реализовать.

— Означает ли это, что Газпромбанк, делая ставку на развитие цифровых решений, сокращает количество офисов?

— Мы активно работаем над развитием дистанционных каналов, но не отказываемся от офисной сети. Год назад запустили масштабную трансформацию сети отделений — делаем их современными, комфортными, с ярким дизайном и безбумажным обслуживанием. До конца этого года будет открыто 10 офисов нового формата и 15 легких офисов. В 2025 году основные усилия будут направлены на масштабирование офисов легкого формата — их планируется открыть более 100.

Для чего мы это делаем? Присутствие в офисе необходимо новым клиентам, тем, кто только делает выбор в банковских продуктах, хочет познакомиться со всем лично, подписать договор на месте, задать все

уточняющие вопросы и лично услышать ответ. Или тем, кому необходимо провести операции с наличными денежными средствами. Еще одна категория клиентов, которым важно личное общение с менеджером, — это премиальные клиенты, те, кто обладает крупным капиталом. Нередко они приходят за более долгосрочными продуктами — ипотекой, инвестиционными размещениями и другими, все нюансы таких продуктов требуется детально обсудить. Но основной упор все же делается на онлайн-обслуживание, где сейчас у нас оформляется более 80% всех продуктов действующими клиентами банка.

— А что происходит сейчас с кредитными картами?

— По кредитным картам наблюдается снижение объемов выдачи и сокращение лимитов. Ни для кого не секрет, что по кредитным картам выше потребление капитала и уровень риска относительно традиционного кредитования. Но кредитная карта используется не только для получения заемных средств, а как транзакционный инструмент. Мы перестроили этот продукт, сделали его легким, простым как с точки зрения цифрового обслуживания, так и возможности получения в любой точке России в течение одного дня. Надо понимать, что клиенты продолжают вести активный образ жизни — ходить по магазинам, ресторанам, ездить на такси, и везде для оплаты используются карты. Поэтому банки продолжают фокусироваться на развитии ежедневного банковского обслуживания своих клиентов. Как следствие, мы сейчас видим общий тренд на повышение и улучшение условий программ лояльности банков и по дебетовым, и по кредитным картам. Если еще

ЭКОСИСТЕМНЫЕ ПРОДУКТЫ ГАЗПРОМБАНКА Общее количество пользователей экосистемных продуктов Газпромбанка – около **7,3 млн человек**

МОБИЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР «ГАЗПРОМБАНК МОБАЙЛ»
ГОД ЗАПУСКА – **2020**



ДЕЙСТВУЕТ БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ ПО РОССИИ И МИРУ С ВЫГОДНЫМИ ПАКЕТАМИ МЕЖДУНАРОДНОГО РОУМИНГА. ПРЕДЛАГАЕТ ФУНКЦИЮ ЗАЩИТЫ ОТ МОШЕННИКОВ «ЦИФРОВОЙ ИММУНИТЕТ»

ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ПОДКЛЮЧЕННЫХ АБОНЕНТОВ – ОКОЛО **1 МЛН ЧЕЛОВЕК**

СВЯЗЬ ДОСТУПНА К ПРОДАЖЕ В **57 РЕГИОНАХ РОССИИ**

«ГАЗПРОМ БОНУС»
ГОД ЗАПУСКА – **2021**



РОССИЙСКИЙ МУЛЬТИБРЕНДОВЫЙ СЕРВИС ПОДПИСКИ, КОТОРЫЙ ПОЗВОЛЯЕТ ПОЛУЧАТЬ СКИДКИ, СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРИВИЛЕГИИ ОТ ПАРТНЕРОВ ГАЗПРОМА.

АКТИВНЫМИ КЛИЕНТАМИ ПОДПИСКИ ЯВЛЯЮТСЯ БОЛЕЕ **650 000 ЧЕЛОВЕК**

КОЛИЧЕСТВО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ – БОЛЕЕ **2,9 МЛН ЧЕЛОВЕК**

БОЛЕЕ **150 ПАРТНЕРОВ**. СРЕДИ КОТОРЫХ OZON, X5, PREMIER, «РИВ ГОШ», «ИНВИТРО», «ДОДО ПИЦЦА»

ПЛАТЕЖНЫЙ СЕРВИС GAZPROM PAY
ЗАПУЩЕН В **2022** ГОДУ



ПОЗВОЛЯЕТ СОВЕРШАТЬ ОНЛАЙН-ОПЛАТУ КАРТОЙ ЛЮБОГО БАНКА БЕЗ ВВОДА РЕКВИЗИТОВ, СНИМАТЬ НАЛИЧНЫЕ БЕЗ КАРТЫ, ОПЛАЧИВАТЬ ПОКУПКИ АНДРОЙД-СМАРТФОНОМ В ОДНО КАСАНИЕ

СЕРВИСОМ ПОЛЬЗУЕТСЯ УЖЕ БОЛЕЕ **2,5 МЛН ЧЕЛОВЕК**

В СПИСКЕ ПАРТНЕРОВ – БОЛЕЕ **1500 КОМПАНИЙ**

СУММА ТРАНЗАКЦИЙ – БОЛЕЕ **11 МЛРД РУБЛЕЙ**

GORODPAY
ГОД ЗАПУСКА – **2022**



МУЛЬТИФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ СЕРВИС, ПОЗВОЛЯЮЩИЙ УДОБНО ОПЛАЧИВАТЬ ТРАНСПОРТ. ПРЕДЛАГАЕТ БЫСТРОЕ И КОМФОРТНОЕ ПОПОЛНЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ КАРТ, ОПЛАТУ ПРОЕЗДА И ПРИОБРЕТЕНИЕ ЛЬГОТНЫХ ПРОЕЗДНЫХ ЧЕРЕЗ ИНФРАСТРУКТУРУ ГАЗПРОМБАНКА, ПОКУПКУ БИЛЕТОВ НА ПРИГОРОДНЫЕ ЭЛЕКТРИЧКИ, АВИА- И ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ БИЛЕТОВ, БРОНИРОВАНИЕ ОТЕЛЕЙ, ПОСТРОЕНИЕ МАРШРУТОВ И ДР.

ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ – БОЛЕЕ **1,4 МЛН ЧЕЛОВЕК В 42 РЕГИОНАХ РОССИИ**

СУММА ПОПОЛНЕНИЙ ТРАНСПОРТНЫХ КАРТ ЧЕРЕЗ ПРИЛОЖЕНИЕ GORODPAY В ГОД – **400 МЛН РУБ.**

СУММА ПЛАТЕЖЕЙ В ИНФРАСТРУКТУРЕ ГАЗПРОМБАНКА ЗА ПРОЕЗД В ОБЩЕСТВЕННОМ ТРАНСПОРТЕ СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ **16 МЛРД РУБ.** В ГОД

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

три года назад кешбэк 5–10% уже считался высоким, то сейчас мы видим на рынке кешбэк в размере 30–35% в ряде категорий. Газпромбанк также предлагает кешбэк 35% на топовые категории по дебетовым картам.

Но также есть и гибридные модели привлечения — не только на карты с программами лояльности, но и на индивидуальное зарплатное обслуживание. Мы, например, готовы предоставлять все условия как для зарплатного клиента, если он просто регулярно пополняет свою банковскую карту.

— Как вы считаете, оплата по QR-кодам вытеснит карты с российского рынка?

— Ошибочно рассматривать единый QR как инструмент оплаты. Это решение для авторизации и аутентификации клиента. Клиент авторизуется через QR-код, попадает в свое банковское приложение и выбирает способ оплаты. Мы считаем, что внедрение единого QR-кода — это правильная позиция, нужно идти от клиента. И здесь крайне важно понимать, что нам нужно учесть опыт других стран, где, приходя в магазин, можно обнаружить пять, шесть, восемь QR-кодов и большую растерянность клиентов в вопросе, как производить оплату. Поэтому нужно стремиться только к лучшему — удобно и самому безопасному решению для клиента.

— Возникает вопрос: сколько еще проживут банковские карты?

— Это очень зависит от типа операций. С 1 мая переводы через Систему быстрых платежей (СБП) между своими счетами на сумму до 30 млн руб. в месяц стали бесплатными. Доля СБП продолжит расти. Внедрение цифрового рубля еще сильнее потеснит классические карточные переводы, потому что по нему не будет комиссии за перевод, а уровень безопасности выше. Если же говорить про инструменты оплаты, то здесь, скорее всего, доля карт, вероятно, в ближайшем будущем несколько снизится, но, дойдя до некоего плато, остановится. Банковские карты позволяют получить бонусы, кешбэк, улучшенные условия обслуживания. Если клиенту преимущества программы лояльности неинтересны, он заплатит через СБП или другим способом, например цифровым рублем. И наоборот — если важны бонусы, он выберет оплату картой.

Сейчас набирает обороты оплата банковскими рау-сервисами. Напри-

мер, мы запустили Gazprom Pay — платежный сервис, который позволяет совершать онлайн-оплаты картой любого банка без ввода реквизитов, а также платить Android-смартфоном в одно касание по карте Газпромбанка. Что важно, в обоих случаях поль-

зователь не теряет бонусы и кешбэк, а получает их по обычным правилам, таким же, как и при оплате пластиковой картой. Видим высокий спрос на сервис, им пользуется уже более 2,5 млн человек. На мой взгляд, сам пластик будет постепенно себя изживать, но карточные «рельсы» оплаты останутся еще надолго. Последний тренд — биоэквайринг, также использует для оплаты карточные технологии.

— Вы верите в биометрию?

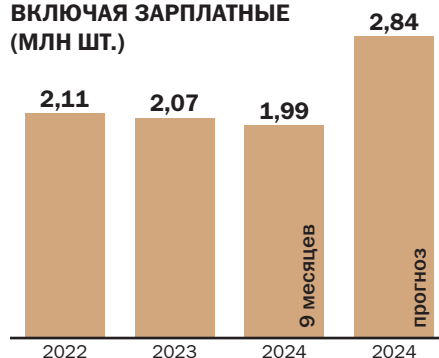
— Сложно не верить в то, что уже существует и работает. Сейчас в Единой биометрической системе (ЕБС) более 3 млн подтвержденных записей. Кроме того, уже было анонсировано, что до конца года больше 50 млн записей коммерческих биометрических систем банков бу-

дут приняты в ЕБС как подтвержденные. Это означает, что появляется резон использовать ее, потому что уровень безопасности в биометрии достаточно высокий. Ряд банков уже применяют эту технологию, мы тоже планируем в ближайшее время запустить. Технологии в биометрии сегодня уже достаточно отработаны, терминалы для оплаты существенно дешевле, чем классические POS-терминалы, а это позволит максимально распространить безналичную систему оплаты по всей России. И конечно, биометрия удобна клиентам.

На первом месте в платежах стоит вопрос безопасности. И как раз биометрию можно использовать как дополнительный фактор идентификации. Если у кого-то вызывает беспокойство то, что биометрия использу-



КОЛИЧЕСТВО ВЫДАННЫХ ДЕБЕТОВЫХ КАРТ, ВКЛЮЧАЯ ЗАРПЛАТНЫЕ (МЛН ШТ.)



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА



— Мы работаем над тем, чтобы все наши экосистемные продукты закрывали социально важные потребности граждан. Например, «Газпромбанк Мобайл» предлагает доступную мобильную связь, в приоритете — безопасность, специальные функции защиты от мошенников. Общее количество подключенных абонентов оператора скоро превысит 1 млн человек. Для тех, кто стремится получать скидки, дополнительные привилегии от партнеров «Газпрома», мы предлагаем сервис подписки «Газпром Бонус», а для пользователей общественного транспорта — «ГородПей», который позволяет быстро и удобно пополнять транспортные карты, а также оплачивать проезд самыми современными способами, в том числе с помощью QR-кода. В сервисе зарегистрировано уже более 1,4 млн человек. Общее количество зарегистрированных пользователей экосистемных продуктов Газпромбанка к концу 2024 года достигнет 7,3 млн человек, а в 2025 году — более 10 млн.

— В премиальном сегменте вы наблюдаете те же тренды, что и в массовой рознице?

— Премиальный сегмент в Газпромбанке растет даже быстрее, чем тра-

клиентам для поездок за рубежом доступна премиальная карта UnionPay Diamond с возможностью оплаты покупок в 150 странах мира. Благодаря этому буквально на днях мы получили награду от исследователей Frank RG — «Лучшее предложение нефинансовых привилегий для премиальных клиентов».

Второе направление в сегменте премиум — изменение инвестиционной составляющей. У нас в стране сегмент премиум растет с точки зрения средней суммы накоплений и уровня дохода, поэтому очевидно, что клиенты охотно инвестируют. Фокусы инвестирования сегодня изменились, более востребованы стали консервативные инструменты — облигации, ПДС и другие формы защиты капитала. Мы формируем выгодное портфельное предложение для клиента как в офисе банка, так и в мобильном приложении, где появилась возможность получить персональный финансовый план, который учитывает цели, сроки размещения средств, планируемые денежные потоки и изменения в экономике. В целом недавно у нас прошел перезапуск «Газпромбанк Премиум» — теперь оценить наш высококлассный премиальный сервис может гораздо более широкий круг клиентов. Это

С начала года мы зафиксировали прирост премиальной клиентской базы на треть, а объема остатков на 50%

ется как единственный фактор аутентификации клиента и авторизации оплаты, нужно понимать, что на сегодняшний день большинство банков используют ее для небольших сумм — заплатить за проезд, купить чашку кофе и так далее. Здесь вряд ли есть серьезная опасность потерять хоть сколько-нибудь серьезную сумму. А в случае крупных покупок банки будут использовать второй фактор подтверждения, как по картам, когда стоимость покупки превышает 3 тыс. руб. Я уверен, к этому придут все банки.

— Вы рассказали о платежном сервисе Gazprom Pay. Я знаю, что у Газпромбанка есть другие нефинансовые продукты. Насколько они пользуются спросом?

диционный розничный. В целом с начала года мы зафиксировали прирост премиальной клиентской базы на треть, а объем пассивов данного сегмента на 50%. Отличает премиальных клиентов значительный спрос на лайфстайл-сервисы. Доход на одного премиум-клиента у банков вырос, и они реинвестируют его в клиента. Мы, например, два года назад запустили новую программу привилегий «Спорт» и видим, как с каждым годом растет спрос на это направление. Наши клиенты бесплатно могут посещать фитнес-клубы, спа и велнес-процедуры. Помимо этого, для путешественников мы предоставляем программу «Комфортное путешествие», которая позволяет пользоваться трансферами и бизнес-залами в аэропортах. Но в отличие от многих банков нашим

возможно либо при соблюдении минимальных условий по фондированию, либо за 2990 руб. в месяц. Благодаря новому сервису мы значительно упростили клиентский путь и дали лучшие условия по ставкам, кешбэку, переводам и преференциям от партнеров. Подключить привилегии можно на любую карту и уже через несколько минут воспользоваться ими.

— Какие планы по развитию премиума на следующий год?

— В следующем году мы планируем усилить направление дистанционного консультирования и совершенствования операций. В частности, развивать работу дистанционных сервисных и премиальных менеджеров, для того чтобы у клиента была возможность открыть любой продукт

Газпромбанка не выходя из дома, и, конечно, будем совершенствовать качество обслуживания.

— Как банк планирует развивать работу с сегментом малого и среднего бизнеса (МСБ)?

— Исторически Газпромбанк предоставлял услуги для поставщиков и подрядчиков нефтегазового сектора, среди которых немало компаний сегмента малого и среднего бизнеса. Сейчас мы трансформируем направление МСБ, активно развиваем современные цифровые продукты и сервисы, которые интересны как юридическим лицам, так и индивидуальным предпринимателям абсолютно разных сфер деятельности, включая производство, сельское хозяйство, торговлю и др. Задача Газпромбанка на этом направлении — закрыть все потребности предпринимателей в рамках единого окна. В пакетные предложения расчетно-кассового обслуживания помимо классических платежей, внесения и снятия наличных включаются дополнительные опции, такие как возможность трансграничных платежей, экспертная поддержка, бизнес-карты, эквайринг, зарплатный проект. Бизнес также может использовать карты UnionPay для расчетов по трансграничным контрактам.

— Что нас ждет с точки зрения банковской розницы в целом в 2025 году?

— С самого начала 2025 года у банков еще больше усилится фокус на сберегательные и транзакционные продукты — это активное продвижение дебетовых карт, сберегательных продуктов — вкладов, накопительных счетов, денежных переводов. Продолжится снижение объемов кредитования, пока не изменится тренд по ключевой ставке. Нас ждет серьезная трансформация платежного бизнеса — это внедрение цифрового рубля, универсального QR-кода, реализация Open-API. Последнее очень важно, поскольку позволит существенно снизить транзакционные барьеры для клиентов, еще сильнее повысит конкуренцию и скорость реакции банков и, как следствие, изменит поведение клиентов с точки зрения выбора продуктов в том или ином банке. Это касается не только физических, но и юридических лиц. По факту будет возможность в мобильном приложении использовать свои средства в других банках для того, чтобы в нем оформить себе вклад, накопительный счет или совершить платеж или перевод ●

ИНВЕСТОРЫ ДОЖДАЛИСЬ ПЕРЕМЕН

ОНИ АКТИВНО СКУПАЮТ ОБЛИГАЦИИ И ДЕЛАЮТ ТОЧЕЧНЫЕ ПОКУПКИ АКЦИЙ

Международные инвесторы активно наращивают вложения в консервативные и рискованные активы — облигации и акции. За месяц объем инвестиций в фонды, инвестирующие в такие активы, составил \$72,2 млрд и \$63,7 млрд соответственно. Высоким спросом пользуются в основном облигации и акции американских компаний, которые окажутся в наибольшем выигрыше от перехода ФРС США к более мягкой денежно-кредитной политике. Российские инвесторы на фоне роста ключевой ставки Банка России ускорили бегство из акций, но активнее стали покупать фонды денежного рынка и облигаций с переменным купоном.



Международные инвесторы проявляют повышенный интерес к облигациям, свидетельствуют данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR). По оценке «Денег», основанной на отчетах Bank of America (BoFA, учитывают данные EPFR), суммарный объем средств, поступивший во все мировые фонды облигаций за четыре недели, завершившиеся 30 октября, составил \$72 млрд. Это почти на 20% выше результата сентября и лучший показатель в этом году. Октябрь стал десятым месяцем подряд, когда международные инвесторы наращивали вложения в фонды облигаций, отмечается в отчете EPFR. За это время чистые вложения в данный класс активов составили \$567 млрд, что вдвое выше показателя аналогичного периода 2023 года.

Высокий интерес к облигациям вызван шагами мировых ЦБ по смягчению денежно-кредитной политики. Только в сентябре, по данным аналитики BoFA, было проведено 26 снижений ставок по всему миру — это четвертый по частоте результат за месяц с начала столетия. Агрессивнее ставки снижали лишь в марте 2020 года (49 раз), марте 2009 года (28) и декабре 2008 года (27).

Наиболее значимыми для рынка стали действия ЕЦБ и ФРС США. 12 сентября европейский финансовый регулятор опустил ключевую ставку на 25 базисных

пунктов, до 3,5%, что стало вторым понижением с начала года. Менее чем через неделю ФРС осуществила первое с 2020 года снижение ставки и сразу на 50 б. п. — до 4,75–5%. В октябре регуляторы снизили ставки еще на 25 б. п., до 3,25% и 4,5–4,75% соответственно.

Фонды развитых стран

Основные потоки новых инвестиций идут в фонды, ориентированные на облигации эмитентов развитых стран, чистые привлечения в которые, по оценке «Денег», превысили \$73 млрд, причем треть из них была инвестирована в последнюю неделю отчетного периода. В числе наиболее востребованных остаются фонды облигаций инвестиционного уровня во главе с американскими казначейскими облигациями. В последние фонды мировые инвесторы вложили за месяц более \$17 млрд.

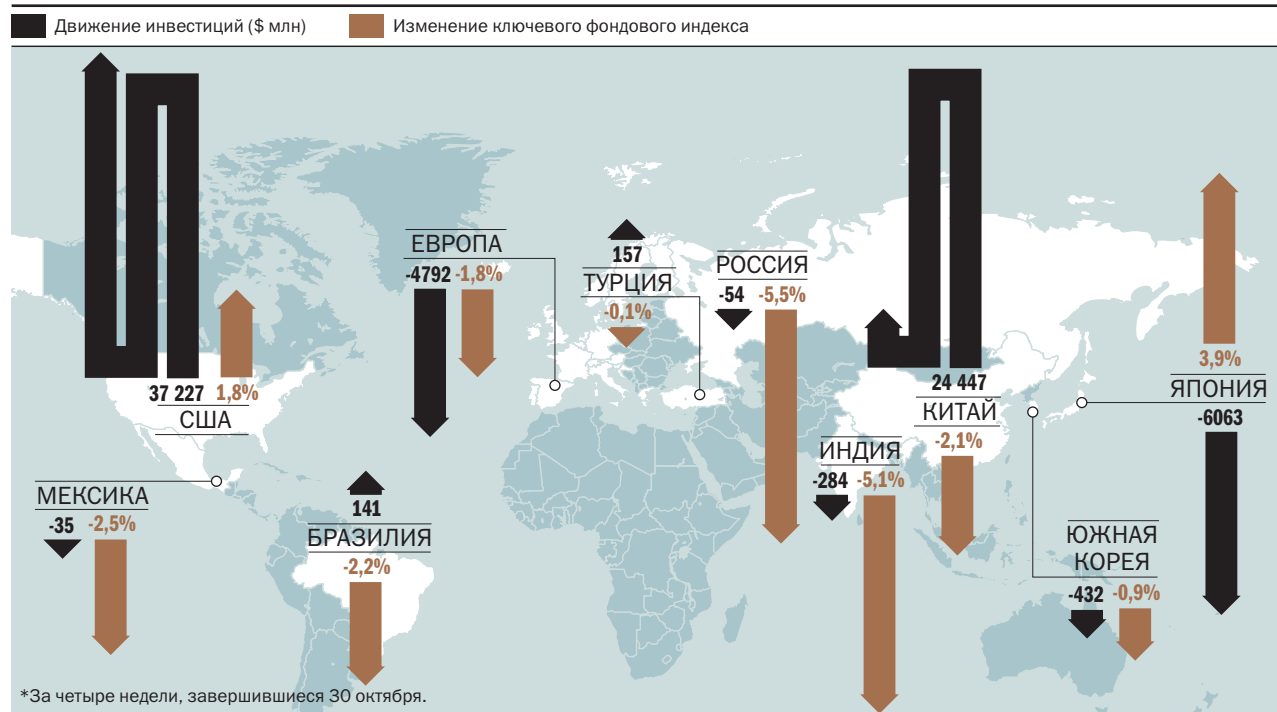
Высокая популярность US Treasuries (UST) вызвана ожиданиями дальнейшего снижения ключевой ставки ФРС США. Заместитель директора по инвестициям General Invest Михаил Смирнов обращает внимание на так называемые dot-plots (индивидуальные прогнозы членов комитета по открытым рынкам ФРС относительно уровня ключевой ставки), медианное значение которых на 2025 год говорит о возможном снижении ставки до 3,4% и ниже 3% в 2026 году. Инвесторы спешат зафиксировать текущие ставки по облигациям в расчете на положительную переоценку в случае снижения доходностей.

Высокий интерес отмечается не только к топовым инструментам высококачественных эмитентов, но и менее надежным. Фонды высокодоходных облигаций собрали в октябре свыше \$8 млрд, что, как считают управляющие, демонстрирует умеренный интерес к повышенной доходности. «С учетом сильных данных по экономике многие закладывают сценарий „мягкой посадки“, на фоне чего покупки идут и в сегменте более доходных мусорных облигаций, которым отводится меньшая доля в портфеле среднего инвестора на фоне сохраняющихся рисков», — отмечает управляющий активами УК «Система Капитал» Дмитрий Терпелов. Эти инструменты, как считает портфельный управляющий Astero Falcon Алена Николаева, помогают компенсировать потенциальные потери в других классах активов, что добавляет гибкости в условиях рыночной волатильности.

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

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ*

Источники: Bloomberg, BoFA, Midlincoln Research, Investfunds.





GETTY IMAGES

Фонды развивающихся вне тренда

Инвесторы стали с большей осторожностью смотреть на инвестиции в облигации развивающихся стран. По данным EPFR, за минувший месяц фонды, ориентированные на облигации emerging markets, потеряли свыше \$1 млрд.

О низкой популярности таких инвестиций, по мнению Михаила Смирнова, говорят данные крупнейшего мирового ETF VanEck Emerging Markets High Yield Bond ETF, инвестирующего в облигации субинвестиционного рейтинга, а также облигации развивающихся стран. Бумаги, входящие в портфель данного фонда, торгуются с минимальными спредами к безрисковым активам, которые по отношению к US Treasuries составляют 398 б. п. Это самое низкое значение с 2018 года. Все больше инвесторов начинают отдавать предпочтение инвестициям в облигации более надежных эмитентов из развитых стран, включая государственные. «Инвесторы могут опасаться, что, например, рынок перегрет и является дорогим (особенно на фоне все еще высоких ставок), да и на фоне геополитической

неопределенности вполне могут избегать долги развивающихся стран в целом», — полагает господин Смирнов.

Акции сохраняют привлекательность

Снижение ставок ведет к росту спроса и на более рискованные активы — акции. По данным EPFR, за октябрь все мировые фонды акций привлекли \$63,7 млрд, что лишь на \$3,5 млрд ниже показателя сентября. Как и прежде, весь приток средств пришелся на биржевые фонды (ETF), в которые за месяц поступило почти \$99 млрд, что на \$7 млрд меньше сентября. Оттоки из классических фондов (long-only) сократились с \$38 млрд до \$35 млрд. Всего с начала года фонды акций привлекли \$520 млрд.

О повышении аппетита к риску свидетельствует и октябрьский опрос портфельных менеджеров. По данным BofA, за месяц доля наличности в портфелях снизилась с 4,2% до 3,9%, минимального значения с февраля 2021 года. Число портфелей, в которых доля акций была выше индикативного уровня, на 31% превысило число тех, у которых эта

доля была ниже. За месяц показатель вырос на 20 п. п., что стало сильнейшим движением с июня 2020 года.

В основном деньги мировых инвесторов поступали в американские акции. По данным EPFR, чистые привлечения в фонды США составили по итогам месяца \$37,3 млрд, что на \$9 млрд выше объема средств, поступившего месяцем ранее. С начала года мировые инвесторы вложили в такие фонды почти \$300 млрд. «Начало октября прошло на волне роста оптимизма в отношении акций на фоне сильных отчетов и ожиданий по корпоративным результатам», — вспоминает Алена Николаева.

Между тем международные инвесторы продолжают сокращать вложения на европейском рынке акций. За десять месяцев суммарный отток составил \$45 млрд, из них около \$5 млрд — в октябре. Все фонды акций developed markets привлекли с начала года \$360 млрд и почти \$40 млрд за последний месяц.

Развивающийся и неустойчивый

За минувший месяц инвесторы активно увеличивали вложения на рынках

мер, опасения возвращения Дональда Трампа в Белый дом. «Победа представителя Республиканской партии вызывает опасения новой торговой войны, которая может создать риски для китайских компаний. На этом фоне усиливаются ожидания роста доллара, что снижает привлекательность развивающихся рынков», — отмечает госпожа Николаева.

В России все не так

Из общей картины развивающихся стран выбиваются российские фонды облигаций и акций. По оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, чистый приток средств в фонды облигаций превысил в октябре 15 млрд руб. (\$155,7 млн при среднем курсе доллара на внебиржевом рынке 96,38 руб./\$), что на 67% выше результата сентября. При этом продажи паев фондов акций выросли почти на 20%, до 6,2 млрд руб. (\$64,3 млн).

Ускорение бегства инвесторов из фондов акций связано с возобновившимся падением рынка акций после роста, наблюдавшегося в сентябре. По итогам месяца индекс Московской биржи обвалился более чем на 10%, до 2560 пунктов. Это минимальное за-

Снижение ставок ведет к росту спроса и на более рискованные активы — акции

акций развивающихся стран. По данным BofA, приток средств в фонды emerging markets в октябре составил \$24 млрд и \$150 млрд с начала года. Основной объем средств был инвестирован в фонды акций китайских компаний, чистые привлечения в которые за месяц составили \$24,4 млрд и \$138,5 млрд с начала года.

Покупки акций таких фондов преобладали над продажами лишь в первую неделю отчетного периода, тогда как в остальные — доминировали продажи. За неделю, завершившуюся 9 октября, чистые привлечения в фонды ЕМ и Китая составили \$40,9 млрд и \$39,2 млрд соответственно. Это рекордные показатели за все время наблюдений. Вызвано это было мерами поддержки, объявленными финансовыми властями Китая.

В последующие три недели фонды столкнулись с сильными продажами паев. В сумме за это время из фондов развивающихся стран было выведено почти \$17 млрд, из которых почти \$15 млрд потеряли фонды Китая. Для таких продаж, по мнению Алены Николаевой, было несколько причин: ограниченный эффект от принятых

меры по итогам месяца с марта 2023 года, на 27% ниже локального максимума, установленного в первой половине мая, и на 17% ниже значений закрытия минувшего года. «Медвежий» настрой способствовал решению Банка России в октябре повысить ключевую ставку на 2 п. п., до рекордных 21%.

Инвесторы в условиях высокой ключевой ставки отдают предпочтение фондам денежного рынка, чистые привлечения в которые составили за месяц почти 140 млрд руб. (\$1,45 млрд). «Высокий уровень номинальной и реальной ставки по фондам денежного рынка сдерживает инвесторов брать на себя дополнительный риск в поисках повышенной доходности, притом что инструменты обладают хорошей ликвидностью и низким спредом, позволяя инвестировать денежные средства на короткий срок под высокий процент», — отмечает руководитель отдела управления акциями УК «Первая» Антон Кравченко. По его мнению, восстановление аппетита пайщиков к риску произойдет не раньше следующего года на фоне ожидаемого снижения ключевой ставки ●

СОХРАНЯЯ ЗАПАС ПРОЧНОСТИ

Дочерний банк Госкорпорации «Ростех» НОВИКОМ опубликовал бухгалтерскую отчетность (РСБУ) по итогам трех кварталов 2024 года. Ключевые показатели, отражающие результаты деятельности кредитной организации, продемонстрировали уверенный рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В частности, активы банка составили 839,6 млрд руб., кредитный портфель юридическим лицам, продолжив рост в третьем квартале, за девять месяцев увеличился на четверть, достигнув показателя в 659,4 млрд руб. Качественный кредитный портфель обеспечил рост прибыли банка, а чистый процентный доход НОВИКОМа составил 39,8 млрд руб., что на 70% выше аналогичного показателя 2023 года.

видение по расширению доступности и снижению стоимости финансовых инструментов для предприятий на собственных экспертных сессиях в рамках форумов. Представители промышленности, органов власти, институтов развития, общественных организаций, эксперты обсудили механизмы, благодаря которым высокотехнологичные предприятия получают новые стимулы для упрочения технологического лидерства и развития технологий.

Вдохновленный инженерной мыслью

Проведенный в этом году ребрендинг придал импульс к дальнейшему развитию банка в контуре предприятий «Ростеха» и за его пределами. Отражением его амбиций стали новое позиционирование и фирменный стиль: НОВИКОМ, формирующий капитал для инноваций предприятий самого разного масштаба, с полным правом называет себя сегодня российским банком технологического развития и российских инженеров.

В результате смены фирменного стиля банк получил яркое оформление и звучное имя НОВИКОМ. В него заложены главные ценности, объединяющие банк и его основных клиентов — предприятия высокотехнологичной промышленности: новаторство, визионерство, конструктив, мастерство.

«Мы всегда будем помогать талантливым российским инженерам создавать и внедрять прорывные разработки, которые изменят жизнь к лучшему и дадут стране новые поводы для гордости», — объяснила Елена Георгиева.

Вместе — сильнее

НОВИКОМ активно развивает сотрудничество и с малым и средним бизнесом, преимущественно — поставщиками холдингов. Для этой категории клиентов банк предлагает специализированные программы поддержки. Это, например, промышленная ипотека и «зонтичные поручительства» Корпорации МСП, которые позволяют привлечь средства без залога. Также весьма востребован собственный продукт банка — «Экспресс-гарантия». Отдельным направлением работы с МСП для НОВИКОМа является повышение финансовой грамотности и компетенций предпринимателей в рамках образовательных программ и мероприятий, которые проводятся совместно с региональными ТПП, гарантийными фондами и фондами развития промышленности.



оложительные финансовые результаты деятельности НОВИКОМа, который уже более 30 лет рука об руку работает с предприятиями реального сектора экономики, обусловлены верно выбранной стратегией, полностью синхронизированной со стратегией акционера банка — Государственной корпорацией «Ростех», а также взвешенной риск-политикой и долголетним устойчивым партнерством с ведущими промышленными предприятиями страны», — прокомментировала председатель правления банка НОВИКОМ, куратор воронежского регионального отделения «Союза машиностроителей России» Елена Георгиева.

Финансовое плечо для промышленности

По итогам прошедших летом 2024 года деловых мероприятий, таких как ПМЭФ, ИННОПРОМ и «Армия», НОВИКОМ смог укрепить свое партнерство с крупнейшими российскими предприятиями, заключив соглашения о реализации проектов на 110 млрд руб. Не ограничиваясь ролью кредитора, банк представил свое

ТЕКСТ **Ольга Матвеева**
 ФОТО **Егор Юркин,**
Владислав Жерновой,
Тина Бережная



ЕГОР ЮРКИН



ВЛАДИСЛАВ ЖЕРНОВОЙ

«У нас есть достаточное количество примеров выросших за время нашего сотрудничества компаний, что вдохновляет нас искать все новые решения и подходы к эффективному финансированию малого бизнеса, выбравшего для себя непростую сферу технологических инноваций», — отмечает Елена Георгиева.

Фокус на людях

НОВИКОМ активно включен в решение задачи по поддержке кадрового потенциала. Специализированная программа «Развитие», разработанная банком совместно с госкорпорацией «Ростех», — это дополнительный инструмент кадровой политики на предприятиях для поддержки необхо-

димых «здесь и сейчас» кадров. Участники программы, среди которых наставники, высокопрофессиональные работники, молодые специалисты, могут получить финансовые продукты банка по преференциальным ставкам. Это позволяет мотивировать работников к профессиональному росту и помогает построить долгосрочное сотрудничество. Также в рамках комплексной программы поддержки кадров промышленности банк предлагает социально-платежную карту сотрудника «Ростеха», дающую доступ к программам лояльности, льготам и скидкам.

«НОВИКОМ совместно с акционером, госкорпорацией «Ростех», системно наращивает работу по прио-

ритетным для государства направлениям. Обеспечение промышленности высокопрофессиональными кадрами — задача национального масштаба. И «Ростех», и НОВИКОМ не могут оставаться в стороне», — подчеркивает председатель правления НОВИКОМа.

Рядом с промышленностью

Рост бизнеса сопровождается развитием сервисов, позволяющих банку обеспечить бесперебойное и бесшовное обслуживание по всей России. Сейчас НОВИКОМ представлен в 25 ключевых промышленных регионах страны и планирует дальнейшее расширение.

В июне 2024 года НОВИКОМ первым из российских банков открыл представительство в Республике Куба, обеспечивая стабильные расчеты и банковскую поддержку двусторонних торгово-экономических и инвестиционных связей.

«Уверена, наша экспертиза и опыт взаимодействия с высокотехнологичными предприятиями будут полезны при финансировании перспективных совместных проектов в республике», — подчеркивает Елена Георгиева.

И буквально на днях НОВИКОМ стал официальным представителем МГТУ им. Н. Э. Баумана в Республике Куба. Совместный проект одного из ведущих университетов страны и НОВИКОМа — это очень важный шаг для укрепления сотрудничества в образовательной сфере, которое в перспективе повысит статус российского образования на международной арене.

Председатель правления банка НОВИКОМ Елена Георгиева:
«Мы всегда будем помогать талантливым российским инженерам создавать и внедрять прорывные разработки»

Новейшие инструменты

Как считает председатель правления НОВИКОМа Елена Георгиева, перспективным для реального сектора также становится использование новых инструментов, таких как цифровые финансовые активы (ЦФА), которые помогают расширить потенциал финансирования. У этого инструмента большое будущее, ведь ЦФА — это упрощение доступа к финансированию, сокращение времени на его получение, снижение в разы отчетности и документооборота, удобная форма структурирования сделок и главное — разнообразие форм инструментов с гибкими условиями, которые могут выпускаться через оболочку ЦФА.

Через ЦФА можно привлекать заемный капитал для реализации практически любых проектов реального сектора экономики — от непосредственно оборотного финансирования до запуска масштабных проектов технологического лидерства. ЦФА могут привлечь большее число инвесторов в перспективные отечественные проекты, а значит — способствовать реализации инвестиционного потенциала страны.

НОВИКОМ активно участвует в этой работе. Банком успешно проведен ряд сделок по организации выпуска ЦФА для предприятий промышленности. В условиях, когда оборонно-промышленному комплексу фактически ограничен доступ даже к бирже на фоне опасений вторичных санкций, банк организовал выпуск ЦФА для предприятия ОПК и профинансировал данное предприятие.

Взгляд в будущее

«Благодаря развитию стратегического партнерства с «Ростехом», диверсификации клиентского портфеля, расширению взаимодействия с регионами, деловыми сообществами, постоянной внутренней трансформации в ногу со временем и совершенствованию продуктовой линейки НОВИКОМ, несмотря на существующие вызовы и волатильность экономических условий, рассчитывает на сохранение устойчивого роста ключевых показателей, планомерное достижение поставленных целевых ориентиров, наращивание кредитного портфеля и достижение амбициозных целей развития — вхождение в десятку крупнейших банков страны», — поделилась планами на будущее председатель правления НОВИКОМа Елена Георгиева ●



ТИНА БЕРЕЖНАЯ

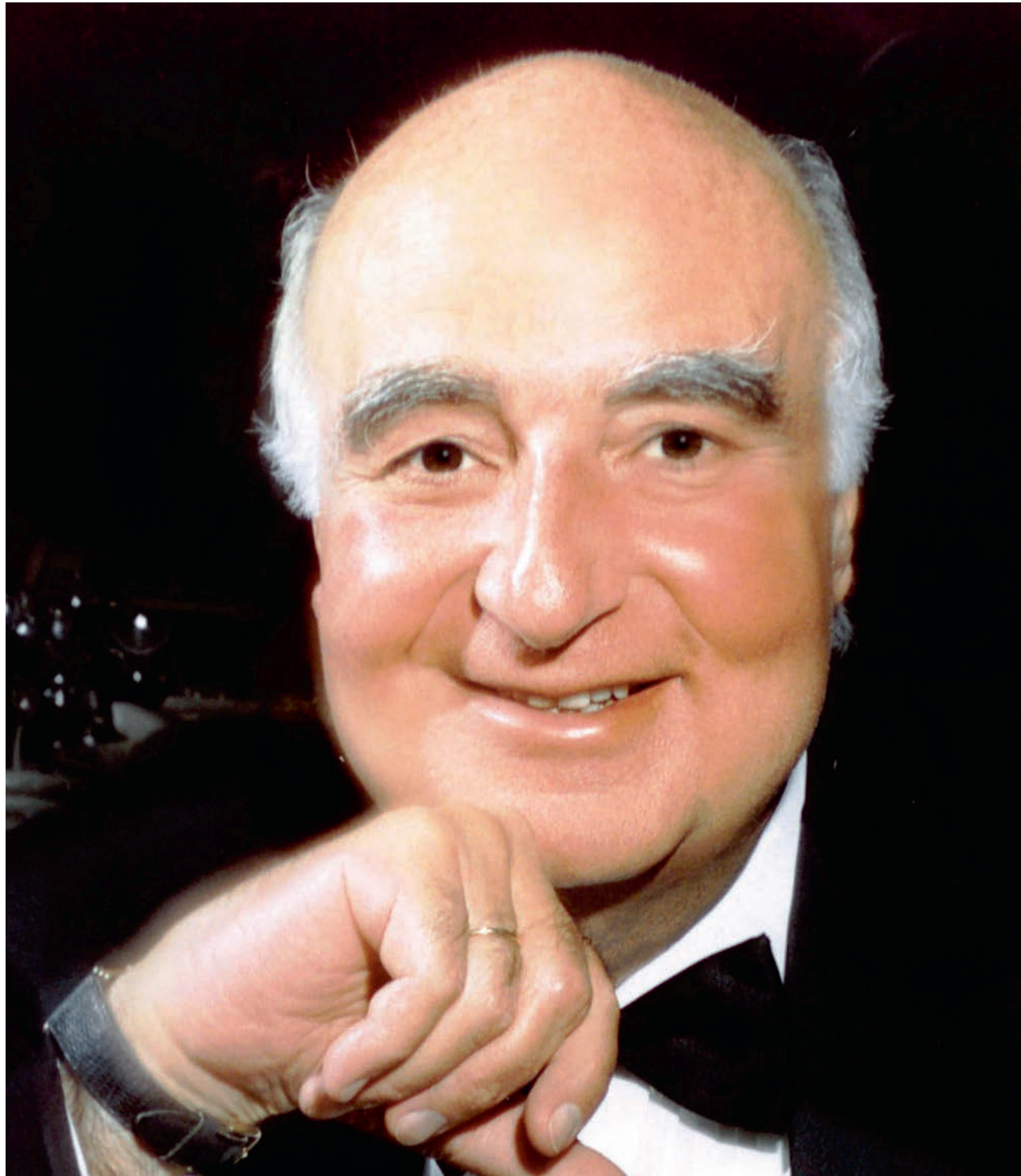


Беспроеигрышный чемпионат «Биржевая гонка»

Главный приз 5 миллионов рублей
и подарки участникам

Общий период проведения акции «Биржевая гонка» (далее – «Акция») – с 15.10.2024 по 10.03.2025 включительно (есть ограничения). Подробнее об организаторе Акции, правилах ее проведения, количестве призов, сроках, месте и порядке их получения уточняйте на сайте: sberbank.ru/broker. Призовой фонд Акции ограничен. Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией. ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 1481 от 11.08.2015., лицензия на оказание брокерских услуг № 100000-02894-045 от 27.11.2000.





REUTERS

БАНКИР МИЛЛИАРДЕРОВ

КАК ЭДМОНД САФРА СТАЛ ЛЕГЕНДОЙ В МИРЕ PRIVATE BANKING

Отец Эдмонда Сафры говорил: «Если ты решил отправиться в плавание по морю банковского дела, строй свой банк так, как строят корабль — чтобы он мог выдержать любой шторм». Сын построил не просто надежный банк, а целую банковскую империю, охватившую пять континентов.



На перекрестках торговых путей

Первые фамилия Сафра появилась в названии делового предприятия в 1841 году, когда в сирийском городе Халеб (Алеппо) открылся банк «Братья Сафра и компания». Халеб располагался на перекрестке торговых путей между Европой и Азией. Братья Сафра выдавали займы и меняли монеты стран, участвовавших в этой торговле. Операции велись в основном в золоте, цвет драгоценного металла стал фамилией семьи еврейских банкиров («сафра» в переводе с арабского — «желтая»).

Дела братьев шли хорошо. Отделения их банка открылись в Стамбуле, Александрии, Бейруте. После Первой мировой войны Халеб потерял значение важного коммерческого центра. Глава семейства Якоб Сафра перенес центр семейного бизнеса в Ливан, открыв в Бейруте Banco Jacob E. Safra. У банка не было лицензии. Банк выдавал займы фермерам и торговцам тканями, со временем клиентам стали открывать сберегательные счета. По традиции важную роль в деятельности банка играли операции с драгоценными металлами и валютой разных стран.

Малый бизнес в восемь лет

У Якоба было восемь детей. Эдмонд, второй по старшинству сын, родился в 1932 году.

Когда Эдмонду было пять лет, родители отправились в Европу — в поисках врача, способного вылечить от полиомиелита его сестру Полетту. Пятилетний Эдмонд тайно пробрался на готовившийся к отплытию корабль и спрятался в спасательной шлюпке. Через несколько часов плавания мальчик вылез из шлюпки и признался родителям, что не хотел оставаться дома без них.

В подготовительную школу Эдмонд пошел в шесть лет. Он был образцовым учеником. Преподавание велось на французском языке, который мальчик освоил в совершенстве. Еще он разговаривал по-арабски и по-английски и немного знал иврит (во взрослом возрасте он добавил к списку языков португальский, итальянский, немецкий и испанский, но свободно владел только шестью языками из восьми).

Эдмонду было восемь, когда он придумал свой собственный малый бизнес. По договоренности с отцом он продавал приезжающим в Бейрут деловым людям поездки на автомобиле, за рулем которого был семейный шофер. Плата за проезд бралась по весу.

Примерно в то же время отец начал учить Эдмонда азам семейного бизнеса. После школы и на школьных каникулах Якоб приводил сына в контору банка и показывал, чем занимается банкир. Отец и сын вместе ходили на рынок, на встречи с клиентами. Отец просил, чтобы сын определил надежность заемщика. Проверил, сколько тюков ткани лежит на складе, сколько сказал заемщик? Оценил, хорошо ли одеты члены его семьи?

Эдмонду было 15 лет, когда отец отправил его в Милан. Причин было две. Во-первых, Эдмонду не нравилась женщина, на которой отец женился после смерти матери. Во-вторых, отцу не нравилась девушка, в которую влюбился сын. Убивая одним выстрелом двух зайцев, Якоб решил заодно подстрелить и третьего. Он поручил Эдмонду заняться в Милане операциями по купле-продаже золота и обмену валюты. Для начала работы отец открыл сыну в Banca Commerciale Italiana кредитную линию на \$1 млн. Согласно некоторым источникам, Якоб перевел в итальянские банки даже большую сумму — \$5 млн. В поездке Эдмонда сопровождал двадцатилетний сотрудник банка и друг семьи Жак Тавил — в качестве коллеги и опекуна.

ТЕКСТ Алексей Алексеев
ФОТО Reuters, Slim Aarons/
Getty Images, Gideon Mendel/Corbis/Getty Images, Valentin Flauraud/Reuters, Frank Lennon/Toronto Star/Getty Images, Library of Congress

Коллекционированием живописи Эдмонда Сафра увлекла его супруга Лили

Золотой подросток

Начинать новое дело пятнадцатилетнему подростку, даже под присмотром старшего товарища, было непросто. Кроме плохого знания итальянского языка и итальянской культуры, было еще одно препятствие. До получения вида на жительство Эдмонд не мог зарегистрировать бизнес. Поэтому он нанял машинистку, чтобы она что-то печатала, когда он ведет деловые разговоры по телефону. Встречи он назначал в фойе того же отеля, в котором жил.

За первые несколько месяцев в Милане Эдмонд Сафра сумел провести лишь несколько валютных сделок. И понял, что операции с драгоценными металлами гораздо перспективнее. В сложной послевоенной политической и экономической ситуации золото выглядело надежнее многих национальных валют.

Сафра знал, что в арабских странах недолюбливают монеты с портретами женщин. Поэтому австрийские серебряные талеры с изображением императрицы Марии Терезии можно было приобрести в странах Северной Африки и Среднего Востока по более низкой, чем в Европе, цене. Закупая такие монеты, он менял их в Европе на талеры с портретом императора Франца Иосифа один к одному.

Что касается золота, то его очень выгодно было покупать там, где цена металла была фиксированной (например, в Европе), и продавать в тех странах, где рынок золота был свободным. Или там, где из-за государственных запретов на золото был повышенный спрос, так что покупатели готовы были переплачивать.

В 1948 году Эдмонд Сафра во время поездки по Европе обнаружил, что во Франции из-за повышенного спроса на золото со стороны частного бизнеса и низкого предложения драгоценного металла со стороны государства золото стоит гораздо дороже, чем в Швейцарии. В декабре 1948 года цена за унцию в Цюрихе составляла \$43, в Париже — \$49.

В Милане Сафра скупал в больших количествах золотые монеты разных стран и отправлял на продажу туда, где они пользовались повышенным спросом. Турецкие — в Ливан, британские — на Дальний Восток.

В апреле 1949 года свободная торговля золотом была запрещена в Гонконге, который был тогда британской колонией. Несмотря на запрет, Гонконг остался центром золотой торговли в Юго-Восточной Азии, только рынок «почернел». Контрабанда золота через Гонконг приносила огромные барыши. В Цюрихе унция золота



SIM AARONS / GETTY IMAGES

Эдмонду было 15 лет, когда отец отправил его в Милан. Причин было две. Во-первых, Эдмонду не нравилась женщина, на которой отец женился после смерти матери. Во-вторых, отцу не нравилась девушка, в которую влюбился сын

стоила \$37–40, а попав через Гонконг в Шанхай или Пекин, дорожала до \$55.

Кинопробы

В Милане Эдмонд быстро оброс полезными знакомствами. А вскоре этот город стал главным центром жизни и бизнеса семьи Сафра.

В 1949 году Эли Сафра, старший брат Эдмонда, вышел из семейного дела, попросив у отца «свою долю наследства». Якоб выплатил сыну \$300 тыс., и тот уехал в Женеву. В результате к Эдмонду фактически перешла роль старшего сына, наследника.

После основания государства Израиль и арабо-израильской войны, закончившейся в 1949 году, антисемитизм

в арабских странах резко возрос. Якобу Сафра постоянно угрожали тем, что его родных и сотрудников банка убьют, а здание банка сожгут. В 1952 году отец перевел семейные активы в итальянский банк и присоединился к сыну в Милане. Переехали в Италию и другие члены семьи (кроме 14-летнего Джозефа, младшего брата Эдмонда, которого отправили учиться в Англию).

В начале пятидесятых Эдмонд попробовал себя в новом деле — кинобизнесе. Кинопробы вышли крайне неудачными. Первый фильм, в права на показ которого во Франции он вложил \$50 тыс., провалился в прокате. После этого Сафра одолжил актеру Эрролу Флинну, решившему попро-

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД

В 1997 году Эдмонд Сафра основал благотворительный фонд, которым после его смерти руководила его вдова Лили Сафра.

Филантропический фонд Эдмонда Дж. Сафры оказал материальную поддержку сотням организаций более чем в сорока странах мира. Главными направлениями работы фонда были: образование, наука и медицина, религия, культурные и гуманитарные программы.

Наиболее значимыми проектами в области образования стало финансирование Центра этики в Гарвардском университете и научного кампуса Еврейского университета в Иерусалиме, а также поддержка деятельности мемориального комплекса истории холокоста в Иерусалиме «Яд ва-Шем». Фонд вкладывал и вкладывает значительные средства в проекты по исследованию болезни Паркинсона и уходу за больными в ведущих университетах и научных институтах мира. В их числе: Институт неврологии Университетского колледжа Лондона, Королевский колледж Лондона, Имперский колледж Лондона, Университет Торонто, Нью-Йоркский университет, Университет Лунда (Швеция), Медицинский центр «Хадасса» (Израиль), больничный комплекс Питье-Сальпетриер (Париж), Университет Жозефа Фурье (Гренобль), Фонд Майкла Дж. Фокса по исследованию болезни Паркинсона, Международный институт неврологии имени Эдмонда и Лили Сафра (Наталь, Бразилия), Центр наук о мозге имени Эдмонда и Лили Сафра Еврейского университета в Иерусалиме, включающего передовой исследовательский центр, школу для одной тысячи детей из неблагополучных семей в регионе и женскую медицинскую клинику. В Еврейском университете в Иерусалиме фонд сделал исторический подарок, создав крупнейший центр исследований мозга в Израиле и один из самых амбициозных в мире: Центр наук о мозге имени Эдмонда и Лили Сафра.

Фонд также поддерживает медицинские учреждения, оказывающие помощь онкологическим больным и инвалидам. Фонд построил и отреставрировал синагоги по всему миру, среди которых синагога Эдмонда Дж. Сафры в Нью-Йорке, Большая хоральная синагога в Санкт-Петербурге, Московская хоральная синагога и более дюжины синагог в городах по всему Израилю. Фонд спонсировал реконструкцию молитвенного зала и площади у Стены плача в Иерусалиме и финансирует французские переводы еврейской Библии и 72-томного Вавилонского Талмуда.

Поддержку фонда получали Институт искусства Курто (Лондон), Музей еврейского наследия (Нью-Йорк), Национальная галерея искусства (Вашингтон), Израильский филармонический оркестр, Большой театр Женевы. Также фонд оказывает поддержку жертвам природных и гуманитарных катастроф.

БРАТЬЯ

В 2006 году Джозеф Сафра, младший брат Эдмонда, выкупил у своего брата Мойзе половину акций бразильской Safra Group, в которую кроме Banco Safra, одного из крупнейших банков Бразилии, входили различные активы на Багамских и Каймановых островах, в Люксембурге, США, Уругвае и Франции. Сумма сделки превышала \$2 млрд. Часть этих средств Мойзе вложил в недвижимость. В 2012 году он приобрел офисный комплекс в Лондоне за \$810 млн, а в 2013 году вместе с китайским девелопером Чжан Синем купил за \$700 млн (на двоих) 40% акций компании, владеющей нью-йоркским небоскребом General Motors (GM Building). Мойзе Сафра скончался в 2014 году. Джозеф Сафра показал себя не менее талантливым банкиром, чем его старший брат. Кроме бразильского Banco Safra он владел швейцарским банком J. Safra Sarasin, а также 50% акций производителя и дистрибутора бананов и других продуктов питания Chiquita Brands International. В 2020 году журнал Forbes оценивал состояние Джозефа Сафры в \$19,9 млрд, что делало его самым богатым бразильцем и самым богатым банкиром в мире. 10 декабря 2020 года он скончался.

бывать себя в роли продюсера, около \$430 тыс. под 10% годовых — на съемки картины «Вильгельм Телль». Фильм не был снят, бюджет был растрочен. Третий раз рисковать Эдмонд Сафра не стал. Торговля золотом была надежнее и привычнее.

Миланский период жизни Эдмонда Сафры завершился в 1954 году. Европейский рынок золота стабилизировался, межгосударственные операции с ним уже не приносили былые прибыли. В июне 1950 года разница в цене унции золота между Цюрихом и Парижем составляла уже не \$6, а \$2. В декабре того же года — \$1.

22 марта 1954 года открылся лондонский золотой рынок, не функционировавший с 1939 года. Стал производиться золотой фиксинг — установление цены на золото. Недели спустя Эдмонд Сафра вылетел в Южную Америку.

В солнечной Бразилии

Уже через четыре месяца после приезда Эдмонд Сафра открыл свою первую бразильскую компанию (Algodões Indústria e Comércio de Algodão), которая должна была заниматься экспортом хлопка. Вскоре она была переименована в Expansão Commercial Sul Americana (ECSA).

В то время бразильские власти активно проводили политику импортозамещения. Молодой предприниматель (напомним, в 1954 году ему исполнилось 22 года) занялся импортом



GIDEON MENDEL / CORBIS / GETTY IMAGES

В начале работы на американском рынке Republic был лилипутом в стране Гулливеров

и экспортом. Используя свои европейские связи, он договаривался о поставках в Бразилию станков и химикатов из ФРГ, Венгрии и Югославии.

На следующий год после приезда Сафра создал еще одну торговую фирму — Safra SA Importacao e Comercio. Она проводила товарные аукционы.

В 1956 году Сафра зарегистрировал в Швейцарии фирму Sudafin Financiere et Commerciale. Экспортно-импортные операции шли через нее и ECSA. Экспортировались и импортировались самые разные товары — алюминий, олово, комбайны, швейцарские наручные часы, кровати из Южно-Китайского моря, бразильский кофе.

В 1958 году Эдмонд Сафра получил бразильское гражданство.

Постепенно расширяя спектр операций, Сафра стал предоставлять займы бразильским производителям, преобразовав Safra SA Importacao e Comercio в финансовую компанию Safra SA Financiamento e Investimentos.

Пока члены семьи Сафра перемещались из страны в страну, с континента на континент, их семейный банк в Бейруте продолжал работать. В 1959 году Эдмонд прибыл в Ливан и занялся преобразованием частного предприятия в акционерное общество, из названия которого исчезла его фамилия. Теперь это был Banque de Credit National — BCN.

Швейцарский банкир с бразильским и ливанским паспортами

В 1960 году Сафра получил швейцарскую банковскую лицензию. Компания Sudafin была преобразована в банк — Banque pour le Développement Commercial (в англоязычных странах он стал известен под аббревиатурой TDB — Trade Development Bank). Штаб-квартира банка находилась в Женеве.

В конце 1960 года активы банка TDB составляли 37 млн швейцарских



VALENTIN FLAURAUD / REUTERS



Сад с фонтаном имени Эдмонда Сафры во дворе художественного центра Сомерсет-хаус в Лондоне

франков. Это составляло \$8,46 млн по обменному курсу того времени, что примерно соответствует современным \$89 млн (здесь и далее в статье финансовые показатели приводятся по книге Дэниела Гросса *A Banker's Journey: How Edmond J. Safra Built a Global Financial Empire* с конвертацией валют и пересчетом в доллары 2024 года по другим источникам).

Первых вкладчиков-инвесторов Эдмонд вербовал среди родственников, друзей и земляков — уроженцев Халеба (Алеппо), ливанцев, сирийцев, живущих в Европе и в Бразилии. И для жителя Бразилии, например, открыть счет в только что созданном швейцарском банке было гораздо привлекательнее, чем в одном из старейших и крупнейших банков Ливана. TDB предоставлял полный спектр банковских услуг — депозиты, кредиты, торговля ценными бумагами, управление активами, операции с валютой и драгоценными металлами.

Банк быстро рос. К женеvской штаб-квартире добавилось отделение в Кьяссо, самом южном городе Швейцарии. Затем появились представительства в Париже, Рио-де-Жанейро, Буэнос-Айресе, Милане.

Давал инвестиционные советы — размещая средства на депозитах в банках других стран, рекомендуя самые привлекательные в данный момент государственные облигации. Один из главных его принципов со-



REUTERS

стоял в том, что лучше получать меньшую прибыль, но постоянно и с минимальным уровнем риска.

Финансовыми рекомендациями общение банкира с вкладчиками не ограничивалось. К своим клиентам Сафра относился как к членам одной большой семьи — при необходимости мог помочь с видом на жительство, с поступлением детей в престижную школу.

Он постоянно расширял круг общения, заводил новые связи в клубах, в которых состоял. Он рекламировал свой банк в СМИ, что в ту эпоху было в новинку.

Он всегда был на связи. От дома до офиса в Женеве Сафра ходил пешком, и его секретарша знала номера всех телефонов-автоматов на этом маршруте, чтобы в случае необходимости соединить клиента с шефом.

Кроме частных вкладчиков у TDB были серьезные корпоративные клиенты. Банк обслуживал поставки автомобилей Mercedes-Benz в Бразилию.

В мае 2012 года на аукцион Christie's в Женеве была выставлена коллекция ювелирных украшений Лили Сафра. Это кольцо с бриллиантами и изумрудами от Cartier было продано за 1,083 млн швейцарских франков

Это здание жители Монако называют Belle Epoque. Эдмонд Сафра жил и умер в пентхаусе этого дома

Организация Объединенных Наций открыла счет в TDB. В 1965 году активы банка составляли 372 млн швейцарских франков (примерно \$850 млн на современные доллары), прибыль — 5,6 млн швейцарских франков (примерно \$12,8 млн в долларах 2024 года).

Из Южной Америки в Северную

Существует несколько версий причин того, почему Эдмонд Сафра покинул Бразилию. По одной из них, он не сошелся с братом Джозефом во мнениях по поводу того, как заниматься банковским делом. В результате Safra SA Financiamento e Investimentos досталась Джозефу и со временем под его руководством превратилась в Banco Safra, один из крупнейших банков Бразилии. С владельцем банка был еще один брат — Мойзе (Моисей), но братья поделили между собой обязанности, Джозеф занимался банковским делом, а Мойзе — промышленными и торговыми предприятиями семьи.



СУПРУГИ-КОЛЛЕКЦИОНЕРЫ

Эдмонда Сафру увлекла коллекционированием его супруга Лили. Сафра был ее четвертым мужем. Они вступили в брак в 1976 году. К этому времени Лили уже была владелицей коллекции живописи, в которую входили работы Пауля Клее, Пабло Пикассо и Винсента Ван Гога.

В 1979 году Эдмонд Сафра купил две работы Марка Ротко, с которых началась его часть художественной коллекции.

Супруги были завсегдатями аукционных домов и антикварных салонов. Они собирали картины, часы, ковры, столовое серебро, мебель. Лили была любительницей русского искусства XIX века (возможно, свою роль в этом играл тот факт, что ее предки по матери, Аните Нудельма де Кастро, были выходцами из Российской империи). Самую крупную сумму за произведение искусства Лили Сафра заплатила, уже будучи вдовой. В феврале 2010 года она купила на лондонском аукционе Sotheby's скульптуру Альберто Джакометти «Шагающий человек I», заплатив за нее рекордные для скульптур £65 млн (\$104,3 млн).

Лили Сафра также владела большой коллекцией ювелирных украшений, часть которой была продана в 2012 году с аукциона Christie's в Женеве, а полученные \$38 млн были израсходованы на благотворительность.

По другой версии, Эдмонд видел, что политическая и экономическая ситуация в Бразилии, сложившаяся в начале 1960-х годов, не очень способствовала нормальному ведению бизнеса. Экономический рост замедлялся, зато росли инфляция, коррупция, популярность левых идей.

Весной 1964 года в стране произошел военный переворот. В такой обстановке, по мнению банкира, имело смысл вкладывать силы и средства в экономику какой-нибудь другой страны.

Наконец, третья версия состоит в том, что Соединенные Штаты, с его точки зрения, предоставляли самые большие возможности. И никаких политических потрясений — ни коммунистов, пугающих национализацией, ни военной диктатуры.

В 1964 году чуть менее чем за \$1 млн (около \$10 млн в современных деньгах) было куплено здание на Пятой авеню в Нью-Йорке. Сафра подал заявку на банковскую лицензию. Своему будущему банку он придумал как можно более «американское» имя — Republic National Bank of New York. В заявке указывалось, что банк будет работать преимущественно с зарубежными вкладчиками, а также с американскими экспортерами и с иностранными компаниями, занимающимися импортом в США.



FRANK LENNON / TORONTO STAR / GETTY IMAGES

Даже черный пиар не помог эффективному менеджеру American Express Джеймсу Робинсону III победить Эдмонда Сафру

Банк Republic начал работу в январе 1966 года. Швейцарскому банку Сафры принадлежало 36% акций американского банка. Первоначальный капитал Republic составлял \$11 млн. Это была рекордно большая сумма для банка, который только начинает работу, но смехотворно маленькая по сравнению с капиталами ведущих банков США.

Если в Бразилии и Швейцарии Сафра привык вести дела в основном с родственниками и знакомыми, то в США он стал ориентироваться и на массового клиента. Первые частных вкладчиков привлекали подарками. Тот, кто в первые недели после торжественного открытия банка открывал в нем счет более чем на \$25, получал бесплатно настольную лампу, сковородку или набор кухонной посуды. За время действия спецпредложения у банка появилось более 10 тыс. мелких частных вкладчиков. При этом Republic не выдавал кредиты частным лицам, работая в основном с зарубежными финансовыми структурами.

В начале работы на американском рынке Republic был лилипутом в стране Гулливеров. Имя Эдмонда Сафры мало кто знал. Он не имел американского гражданства и не мог находиться в США более 180 дней в году. Сафра прилетал в Нью-Йорк из Женевы дважды в год — на три месяца в каждый приезд. Первые два года Republic был убыточным, а в 1968 году вышел в небольшую прибыль (\$454 тыс. в долларах того времени, примерно \$4,1 млн в современных деньгах).

Привитая в детстве отцом привычка оценивать клиента спасла Republic

от катастрофы. Когда к нему обратились за кредитом представители железнодорожной компании Penn Central Transportation Company, он отказал. Ему показалось подозрительным, что компания выбрала его маленький банк. В 1970 году компания объявила о банкротстве.

Новый приток частных клиентов Republic был обеспечен в конце 1969 года с помощью еще одного спецпредложения. «Приведите друга или родствен-

ника и унесите бесплатный телевизор!» — призывала реклама. Действующий клиент банка, по рекомендации которого мог открыть депозит кто-то еще, получал на выбор уже не сковородку, а радиоприемник Sony, электродрель, пылесос, автоматический консервный нож. Главный приз — за пять

В честь торжественного открытия Republic National Bank of New York первым вкладчикам дарили подарки

TODAY! A NEW BANK IN NEW YORK FOR YOU

Republic National Bank of New York

SERVES IN THE CENTER OF CULTURE AND COMMERCE, FASHION AND FINANCE

Now, New York's newest bank, Republic National Bank is ready to serve you and all your banking needs... at home and abroad.

Located on Fifth Avenue at 40th Street (across from the Public Library), Republic National Bank offers convenient and complete personal, family, commercial and international banking services.

Months of construction and renovation of one of New York's landmark buildings have resulted in unusually handsome and tastefully appointed banking quarters, in keeping with the worldwide fame of Fifth Avenue for leadership in culture and commerce, fashion and finance.

Visit Republic today, and see its truly distinguished facilities. Bank at Republic, and you'll know you have found the bank for you.

JOIN IN OUR GRAND OPENING CELEBRATION
JANUARY 25 TO FEBRUARY 18, 1966

SELECT ONE OF THESE VALUABLE PREMIUMS WHEN YOU OPEN A CHECKING OR SAVINGS ACCOUNT OF \$25.00 OR MORE...

COMPLETE SERVICES

Checking Accounts • Savings Accounts
Automatic Savings Service • Commercial Loans
Personal Loans • Safe Deposit Boxes
Night Depository • Travelers Checks • Letters of Credit
International Services... and many more

Republic National Bank of New York
FIFTH AVENUE AT 40TH STREET

MEMBER FEDERAL DEPOSIT INSURANCE CORP. MEMBER FEDERAL RESERVE SYSTEM

приведенных новых клиентов — был просто фантастическим. Моментально включающийся новый телевизор с диагональю экрана 9 дюймов (22,86 см)! Полиции пришлось устанавливать ограждения, чтобы контролировать очередь новых вкладчиков.

В 1971 году прибыль Republic составила \$28 млн (\$218 млн на современные деньги).

В 1972 году обыкновенные акции Republic были включены в листинги фондовых бирж Нью-Йорка и Лондона.

В 1970 году Сафра начал скупать акции Kings Lafayette Corporation, холдинговой компании Kings Lafayette Bank. Потратив \$12,5 млн на скупку 44% акций, он в 1972 году подал заявку на покупку остальных. Купив акции еще на \$7,6 млн, Сафра стал полноценным владельцем Kings Lafayette Bank, который впоследствии был присоединен к Republic. Благодаря слиянию расширилась филиальная сеть — у Kings Lafayette было 18 отделений в Нью-Йорке.

Привлеченные на бирже и от частных вкладчиков средства Сафра использовал для крупных операций на самом хорошо знакомом ему рынке — драгоценных металлов.

В 1972 году были выведены на лондонскую биржу акции TDB Holding SA Luxembourg, холдинговой компании швейцарского TDB. По итогам первичного размещения акций рыночная капитализация TDB составила \$255 млн (примерно \$1,92 млрд на современные деньги). Личное состояние Эдмонда Сафры в результате выросло, по его собственным словам, на \$150 млн (итоговую сумму он, правда, не назвал).

Заемщиками банка Republic становились центральные банки других стран (Филиппины, Боливия, Сенегал).

31 декабря 1974 года в США вступил в силу закон, разрешающий гражданам страны свободно проводить операции с золотом. К этому моменту американские газеты уже пестрели объявлениями Republic National Bank of New York о том, что скоро в отделениях банка частные лица смогут покупать золотые монеты и слитки. В 1975 году на аукционе Министерства финансов США по продаже золота банк Republic занял второе место по количеству купленного металла — 81 тыс. унций по \$165,05 за унцию. Больше купил только швейцарский банк Swiss Bank Corp.

В те же годы банки Эдмонда Сафры освоили еще одно направление бизнеса — с невысокой прибыльностью и невысоким риском, все как он любил. TDB и Republic занялись перевозкой наличной валюты между странами и заняли ведущее положение в этом секторе рынка.

В середине 1970-х Republic входил в сотню крупнейших банков США. TDB занимал третье место в мире по валю-

тообменным операциям. В 1978 году активы TDB составляли \$5,272 млрд, в 1979 году — \$7,021 млрд.

Сафра против American Express

В 1983 году финансовая компания American Express (AmEx) приобрела за \$550 млн (примерно соответствует современным \$1,7 млрд) часть активов TDB Holding. Главным из них был женеvский Trade Development Bank, к которому прилагались структуры холдинга в Лондоне, Париже, Люксембурге, Монте-Карло, Монтевидео и еще нескольких городах Южной Америки. В сделку не вошел Republic National Bank of New York, 25-й по величине банк США на тот момент.

Сделка с TDB Holding была частью амбициозной стратегии генерального директора и председателя совета директоров AmEx Джеймса Робинсона III, стремившегося расширить спектр деятельности компании в финансовой сфере, не ограничиваться только кредитными картами и дорожными чеками.

В результате сделки Эдмонд Сафра стал крупнейшим акционером American Express (он получил около 2% акций AmEx общей стоимостью около \$130 млн). Почти сразу же Сафра начал постепенно продавать эти ценные бумаги AmEx и ко второй половине 1986 года полностью от них избавился. В структуре AmEx Эдмонд Сафра получил должности генерального директора и председателя совета директоров международного банковского подразделения — American Express International Banking Corporation (AEIBC), в которое входило 90 отделений в 40 странах и которое обеспечивало четверть прибылей головной компании.

При новых владельцах женеvский банк стал носить название TDB American Express Bank. Как и при бывшем владельце, банк занимался обслуживанием богатых вкладчиков, в основном из стран Ближнего Востока.

В скором времени отношения между Сафрой и топ-менеджментом AmEx начали портиться. Ходили слухи, что разногласия связаны с разным подходом к банковскому делу. Эдмонд Сафра всегда предпочитал ставить во главу угла отношения с клиентами, осторожный и консервативный подход к деловым операциям. Робинсон III и его подчиненные в первую очередь ориентировались на экспансию, рост прибыли. Кроме того, Сафра привык многие вопросы решать единолично, не мог и не хотел воспринимать традиции американской бюрократии.

В октябре 1984 года было объявлено об увольнении Эдмонда Сафры с обеих должностей в AEIBC. При этом он остался в совете директоров головной компании. При «разводе» ему разрешили выкупить назад часть продан-

Bring in your friends and take out a free TV!

We'll give you a FREE gift for every friend or relative you bring in who opens an IDP account. In addition, each new account gets his own free gift, too!

Super Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in more than one IDP account.

One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one IDP account.

Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two IDP accounts.

Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three IDP accounts.

Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in four IDP accounts.

Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in five IDP accounts.

Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in six IDP accounts.

Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in seven IDP accounts.

Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in eight IDP accounts.

Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in nine IDP accounts.

Ten Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in ten IDP accounts.

Eleven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in eleven IDP accounts.

Twelve Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in twelve IDP accounts.

Thirteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in thirteen IDP accounts.

Fourteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in fourteen IDP accounts.

Fifteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in fifteen IDP accounts.

Sixteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in sixteen IDP accounts.

Seventeen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in seventeen IDP accounts.

Eighteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in eighteen IDP accounts.

Nineteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in nineteen IDP accounts.

Twenty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in twenty IDP accounts.

Twenty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in twenty one IDP accounts.

Twenty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in twenty two IDP accounts.

Twenty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in twenty three IDP accounts.

Twenty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in twenty four IDP accounts.

Twenty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in twenty five IDP accounts.

Twenty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in twenty six IDP accounts.

Twenty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in twenty seven IDP accounts.

Twenty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in twenty eight IDP accounts.

Twenty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in twenty nine IDP accounts.

Thirty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in thirty IDP accounts.

Thirty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in thirty one IDP accounts.

Thirty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in thirty two IDP accounts.

Thirty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in thirty three IDP accounts.

Thirty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in thirty four IDP accounts.

Thirty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in thirty five IDP accounts.

Thirty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in thirty six IDP accounts.

Thirty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in thirty seven IDP accounts.

Thirty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in thirty eight IDP accounts.

Thirty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in thirty nine IDP accounts.

Forty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in forty IDP accounts.

Forty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in forty one IDP accounts.

Forty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in forty two IDP accounts.

Forty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in forty three IDP accounts.

Forty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in forty four IDP accounts.

Forty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in forty five IDP accounts.

Forty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in forty six IDP accounts.

Forty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in forty seven IDP accounts.

Forty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in forty eight IDP accounts.

Forty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in forty nine IDP accounts.

Fifty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in fifty IDP accounts.

Fifty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in fifty one IDP accounts.

Fifty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in fifty two IDP accounts.

Fifty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in fifty three IDP accounts.

Fifty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in fifty four IDP accounts.

Fifty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in fifty five IDP accounts.

Fifty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in fifty six IDP accounts.

Fifty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in fifty seven IDP accounts.

Fifty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in fifty eight IDP accounts.

Fifty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in fifty nine IDP accounts.

Sixty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in sixty IDP accounts.

Sixty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in sixty one IDP accounts.

Sixty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in sixty two IDP accounts.

Sixty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in sixty three IDP accounts.

Sixty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in sixty four IDP accounts.

Sixty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in sixty five IDP accounts.

Sixty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in sixty six IDP accounts.

Sixty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in sixty seven IDP accounts.

Sixty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in sixty eight IDP accounts.

Sixty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in sixty nine IDP accounts.

Seventy Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in seventy IDP accounts.

Seventy One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in seventy one IDP accounts.

Seventy Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in seventy two IDP accounts.

Seventy Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in seventy three IDP accounts.

Seventy Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in seventy four IDP accounts.

Seventy Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in seventy five IDP accounts.

Seventy Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in seventy six IDP accounts.

Seventy Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in seventy seven IDP accounts.

Seventy Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in seventy eight IDP accounts.

Seventy Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in seventy nine IDP accounts.

Eighty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in eighty IDP accounts.

Eighty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in eighty one IDP accounts.

Eighty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in eighty two IDP accounts.

Eighty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in eighty three IDP accounts.

Eighty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in eighty four IDP accounts.

Eighty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in eighty five IDP accounts.

Eighty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in eighty six IDP accounts.

Eighty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in eighty seven IDP accounts.

Eighty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in eighty eight IDP accounts.

Eighty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in eighty nine IDP accounts.

Ninety Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in ninety IDP accounts.

Ninety One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in ninety one IDP accounts.

Ninety Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in ninety two IDP accounts.

Ninety Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in ninety three IDP accounts.

Ninety Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in ninety four IDP accounts.

Ninety Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in ninety five IDP accounts.

Ninety Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in ninety six IDP accounts.

Ninety Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in ninety seven IDP accounts.

Ninety Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in ninety eight IDP accounts.

Ninety Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in ninety nine IDP accounts.

Hundred Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred IDP accounts.

Hundred One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred one IDP accounts.

Hundred Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred two IDP accounts.

Hundred Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred three IDP accounts.

Hundred Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred four IDP accounts.

Hundred Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred five IDP accounts.

Hundred Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred six IDP accounts.

Hundred Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred seven IDP accounts.

Hundred Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred eight IDP accounts.

Hundred Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred nine IDP accounts.

One Hundred Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred IDP accounts.

One Hundred One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred one IDP accounts.

One Hundred Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred two IDP accounts.

One Hundred Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred three IDP accounts.

One Hundred Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred four IDP accounts.

One Hundred Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred five IDP accounts.

One Hundred Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred six IDP accounts.

One Hundred Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred seven IDP accounts.

One Hundred Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred eight IDP accounts.

One Hundred Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred nine IDP accounts.

One Hundred Ten Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred ten IDP accounts.

One Hundred Eleven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred eleven IDP accounts.

One Hundred Twelve Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred twelve IDP accounts.

One Hundred Thirteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred thirteen IDP accounts.

One Hundred Fourteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred fourteen IDP accounts.

One Hundred Fifteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred fifteen IDP accounts.

One Hundred Sixteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred sixteen IDP accounts.

One Hundred Seventeen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred seventeen IDP accounts.

One Hundred Eighteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred eighteen IDP accounts.

One Hundred Nineteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred nineteen IDP accounts.

One Hundred Twenty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred twenty IDP accounts.

One Hundred Twenty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred twenty one IDP accounts.

One Hundred Twenty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred twenty two IDP accounts.

One Hundred Twenty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred twenty three IDP accounts.

One Hundred Twenty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred twenty four IDP accounts.

One Hundred Twenty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred twenty five IDP accounts.

One Hundred Twenty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred twenty six IDP accounts.

One Hundred Twenty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred twenty seven IDP accounts.

One Hundred Twenty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred twenty eight IDP accounts.

One Hundred Twenty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred twenty nine IDP accounts.

One Hundred Thirty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred thirty IDP accounts.

One Hundred Thirty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred thirty one IDP accounts.

One Hundred Thirty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred thirty two IDP accounts.

One Hundred Thirty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred thirty three IDP accounts.

One Hundred Thirty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred thirty four IDP accounts.

One Hundred Thirty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred thirty five IDP accounts.

One Hundred Thirty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred thirty six IDP accounts.

One Hundred Thirty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred thirty seven IDP accounts.

One Hundred Thirty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred thirty eight IDP accounts.

One Hundred Thirty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred thirty nine IDP accounts.

One Hundred Forty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred forty IDP accounts.

One Hundred Forty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred forty one IDP accounts.

One Hundred Forty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred forty two IDP accounts.

One Hundred Forty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred forty three IDP accounts.

One Hundred Forty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred forty four IDP accounts.

One Hundred Forty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred forty five IDP accounts.

One Hundred Forty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred forty six IDP accounts.

One Hundred Forty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred forty seven IDP accounts.

One Hundred Forty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred forty eight IDP accounts.

One Hundred Forty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred forty nine IDP accounts.

One Hundred Fifty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred fifty IDP accounts.

One Hundred Fifty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred fifty one IDP accounts.

One Hundred Fifty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred fifty two IDP accounts.

One Hundred Fifty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred fifty three IDP accounts.

One Hundred Fifty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred fifty four IDP accounts.

One Hundred Fifty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred fifty five IDP accounts.

One Hundred Fifty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred fifty six IDP accounts.

One Hundred Fifty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred fifty seven IDP accounts.

One Hundred Fifty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred fifty eight IDP accounts.

One Hundred Fifty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred fifty nine IDP accounts.

One Hundred Sixty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred sixty IDP accounts.

One Hundred Sixty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred sixty one IDP accounts.

One Hundred Sixty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred sixty two IDP accounts.

One Hundred Sixty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred sixty three IDP accounts.

One Hundred Sixty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred sixty four IDP accounts.

One Hundred Sixty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred sixty five IDP accounts.

One Hundred Sixty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred sixty six IDP accounts.

One Hundred Sixty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred sixty seven IDP accounts.

One Hundred Sixty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred sixty eight IDP accounts.

One Hundred Sixty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred sixty nine IDP accounts.

One Hundred Seventy Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred seventy IDP accounts.

One Hundred Seventy One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred seventy one IDP accounts.

One Hundred Seventy Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred seventy two IDP accounts.

One Hundred Seventy Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred seventy three IDP accounts.

One Hundred Seventy Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred seventy four IDP accounts.

One Hundred Seventy Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred seventy five IDP accounts.

One Hundred Seventy Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred seventy six IDP accounts.

One Hundred Seventy Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred seventy seven IDP accounts.

One Hundred Seventy Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred seventy eight IDP accounts.

One Hundred Seventy Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred seventy nine IDP accounts.

One Hundred Eighty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred eighty IDP accounts.

One Hundred Eighty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred eighty one IDP accounts.

One Hundred Eighty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred eighty two IDP accounts.

One Hundred Eighty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred eighty three IDP accounts.

One Hundred Eighty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred eighty four IDP accounts.

One Hundred Eighty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred eighty five IDP accounts.

One Hundred Eighty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred eighty six IDP accounts.

One Hundred Eighty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred eighty seven IDP accounts.

One Hundred Eighty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred eighty eight IDP accounts.

One Hundred Eighty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred eighty nine IDP accounts.

One Hundred Ninety Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred ninety IDP accounts.

One Hundred Ninety One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred ninety one IDP accounts.

One Hundred Ninety Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred ninety two IDP accounts.

One Hundred Ninety Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred ninety three IDP accounts.

One Hundred Ninety Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred ninety four IDP accounts.

One Hundred Ninety Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred ninety five IDP accounts.

One Hundred Ninety Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred ninety six IDP accounts.

One Hundred Ninety Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred ninety seven IDP accounts.

One Hundred Ninety Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred ninety eight IDP accounts.

One Hundred Ninety Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in one hundred ninety nine IDP accounts.

Two Hundred Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred IDP accounts.

Two Hundred One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred one IDP accounts.

Two Hundred Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred two IDP accounts.

Two Hundred Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred three IDP accounts.

Two Hundred Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred four IDP accounts.

Two Hundred Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred five IDP accounts.

Two Hundred Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred six IDP accounts.

Two Hundred Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred seven IDP accounts.

Two Hundred Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred eight IDP accounts.

Two Hundred Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred nine IDP accounts.

Two Hundred Ten Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred ten IDP accounts.

Two Hundred Eleven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred eleven IDP accounts.

Two Hundred Twelve Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred twelve IDP accounts.

Two Hundred Thirteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred thirteen IDP accounts.

Two Hundred Fourteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred fourteen IDP accounts.

Two Hundred Fifteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred fifteen IDP accounts.

Two Hundred Sixteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred sixteen IDP accounts.

Two Hundred Seventeen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred seventeen IDP accounts.

Two Hundred Eighteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred eighteen IDP accounts.

Two Hundred Nineteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred nineteen IDP accounts.

Two Hundred Twenty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred twenty IDP accounts.

Two Hundred Twenty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred twenty one IDP accounts.

Two Hundred Twenty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred twenty two IDP accounts.

Two Hundred Twenty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred twenty three IDP accounts.

Two Hundred Twenty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred twenty four IDP accounts.

Two Hundred Twenty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred twenty five IDP accounts.

Two Hundred Twenty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred twenty six IDP accounts.

Two Hundred Twenty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred twenty seven IDP accounts.

Two Hundred Twenty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred twenty eight IDP accounts.

Two Hundred Twenty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred twenty nine IDP accounts.

Two Hundred Thirty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred thirty IDP accounts.

Two Hundred Thirty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred thirty one IDP accounts.

Two Hundred Thirty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred thirty two IDP accounts.

Two Hundred Thirty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred thirty three IDP accounts.

Two Hundred Thirty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred thirty four IDP accounts.

Two Hundred Thirty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred thirty five IDP accounts.

Two Hundred Thirty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred thirty six IDP accounts.

Two Hundred Thirty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred thirty seven IDP accounts.

Two Hundred Thirty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred thirty eight IDP accounts.

Two Hundred Thirty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred thirty nine IDP accounts.

Two Hundred Forty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred forty IDP accounts.

Two Hundred Forty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred forty one IDP accounts.

Two Hundred Forty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred forty two IDP accounts.

Two Hundred Forty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred forty three IDP accounts.

Two Hundred Forty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred forty four IDP accounts.

Two Hundred Forty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred forty five IDP accounts.

Two Hundred Forty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred forty six IDP accounts.

Two Hundred Forty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred forty seven IDP accounts.

Two Hundred Forty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred forty eight IDP accounts.

Two Hundred Forty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred forty nine IDP accounts.

Two Hundred Fifty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred fifty IDP accounts.

Two Hundred Fifty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred fifty one IDP accounts.

Two Hundred Fifty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred fifty two IDP accounts.

Two Hundred Fifty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred fifty three IDP accounts.

Two Hundred Fifty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred fifty four IDP accounts.

Two Hundred Fifty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred fifty five IDP accounts.

Two Hundred Fifty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred fifty six IDP accounts.

Two Hundred Fifty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred fifty seven IDP accounts.

Two Hundred Fifty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred fifty eight IDP accounts.

Two Hundred Fifty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred fifty nine IDP accounts.

Two Hundred Sixty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred sixty IDP accounts.

Two Hundred Sixty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred sixty one IDP accounts.

Two Hundred Sixty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred sixty two IDP accounts.

Two Hundred Sixty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred sixty three IDP accounts.

Two Hundred Sixty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred sixty four IDP accounts.

Two Hundred Sixty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred sixty five IDP accounts.

Two Hundred Sixty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred sixty six IDP accounts.

Two Hundred Sixty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred sixty seven IDP accounts.

Two Hundred Sixty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred sixty eight IDP accounts.

Two Hundred Sixty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred sixty nine IDP accounts.

Two Hundred Seventy Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred seventy IDP accounts.

Two Hundred Seventy One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred seventy one IDP accounts.

Two Hundred Seventy Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred seventy two IDP accounts.

Two Hundred Seventy Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred seventy three IDP accounts.

Two Hundred Seventy Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred seventy four IDP accounts.

Two Hundred Seventy Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred seventy five IDP accounts.

Two Hundred Seventy Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred seventy six IDP accounts.

Two Hundred Seventy Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred seventy seven IDP accounts.

Two Hundred Seventy Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred seventy eight IDP accounts.

Two Hundred Seventy Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred seventy nine IDP accounts.

Two Hundred Eighty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred eighty IDP accounts.

Two Hundred Eighty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred eighty one IDP accounts.

Two Hundred Eighty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred eighty two IDP accounts.

Two Hundred Eighty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred eighty three IDP accounts.

Two Hundred Eighty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred eighty four IDP accounts.

Two Hundred Eighty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred eighty five IDP accounts.

Two Hundred Eighty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred eighty six IDP accounts.

Two Hundred Eighty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred eighty seven IDP accounts.

Two Hundred Eighty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred eighty eight IDP accounts.

Two Hundred Eighty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred eighty nine IDP accounts.

Two Hundred Ninety Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred ninety IDP accounts.

Two Hundred Ninety One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred ninety one IDP accounts.

Two Hundred Ninety Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred ninety two IDP accounts.

Two Hundred Ninety Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred ninety three IDP accounts.

Two Hundred Ninety Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred ninety four IDP accounts.

Two Hundred Ninety Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred ninety five IDP accounts.

Two Hundred Ninety Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred ninety six IDP accounts.

Two Hundred Ninety Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred ninety seven IDP accounts.

Two Hundred Ninety Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred ninety eight IDP accounts.

Two Hundred Ninety Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in two hundred ninety nine IDP accounts.

Three Hundred Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred IDP accounts.

Three Hundred One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred one IDP accounts.

Three Hundred Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred two IDP accounts.

Three Hundred Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred three IDP accounts.

Three Hundred Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred four IDP accounts.

Three Hundred Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred five IDP accounts.

Three Hundred Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred six IDP accounts.

Three Hundred Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred seven IDP accounts.

Three Hundred Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred eight IDP accounts.

Three Hundred Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred nine IDP accounts.

Three Hundred Ten Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred ten IDP accounts.

Three Hundred Eleven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred eleven IDP accounts.

Three Hundred Twelve Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred twelve IDP accounts.

Three Hundred Thirteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred thirteen IDP accounts.

Three Hundred Fourteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred fourteen IDP accounts.

Three Hundred Fifteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred fifteen IDP accounts.

Three Hundred Sixteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred sixteen IDP accounts.

Three Hundred Seventeen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred seventeen IDP accounts.

Three Hundred Eighteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred eighteen IDP accounts.

Three Hundred Nineteen Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred nineteen IDP accounts.

Three Hundred Twenty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred twenty IDP accounts.

Three Hundred Twenty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred twenty one IDP accounts.

Three Hundred Twenty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred twenty two IDP accounts.

Three Hundred Twenty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred twenty three IDP accounts.

Three Hundred Twenty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred twenty four IDP accounts.

Three Hundred Twenty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred twenty five IDP accounts.

Three Hundred Twenty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred twenty six IDP accounts.

Three Hundred Twenty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred twenty seven IDP accounts.

Three Hundred Twenty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred twenty eight IDP accounts.

Three Hundred Twenty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred twenty nine IDP accounts.

Three Hundred Thirty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred thirty IDP accounts.

Three Hundred Thirty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred thirty one IDP accounts.

Three Hundred Thirty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred thirty two IDP accounts.

Three Hundred Thirty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred thirty three IDP accounts.

Three Hundred Thirty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred thirty four IDP accounts.

Three Hundred Thirty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred thirty five IDP accounts.

Three Hundred Thirty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred thirty six IDP accounts.

Three Hundred Thirty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred thirty seven IDP accounts.

Three Hundred Thirty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred thirty eight IDP accounts.

Three Hundred Thirty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred thirty nine IDP accounts.

Three Hundred Forty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred forty IDP accounts.

Three Hundred Forty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred forty one IDP accounts.

Three Hundred Forty Two Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred forty two IDP accounts.

Three Hundred Forty Three Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred forty three IDP accounts.

Three Hundred Forty Four Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred forty four IDP accounts.

Three Hundred Forty Five Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred forty five IDP accounts.

Three Hundred Forty Six Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred forty six IDP accounts.

Three Hundred Forty Seven Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred forty seven IDP accounts.

Three Hundred Forty Eight Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred forty eight IDP accounts.

Three Hundred Forty Nine Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred forty nine IDP accounts.

Three Hundred Fifty Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred fifty IDP accounts.

Three Hundred Fifty One Star Gifts: You get a free gift for every friend who brings in three hundred fifty one IDP accounts.

Three Hundred Fifty Two Star Gifts: You get a free gift

ОКТАБРЬ НЕ ЗАДАЛСЯ

САМЫЕ ПРОВАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ СЕРЕДИНЫ ОСЕНИ



Минувший месяц оказался провальным для широкого круга финансовых инструментов. Худшую динамику демонстрировали акции российских компаний и паевые инвестиционные фонды, на них ориентированные. Прибыль принесли ПИФы денежного рынка, рублевые и валютные депозиты и золото. Последние выиграли от ослабления российской валюты.

Золото

В очередной раз в этом году покупка благородного металла стала самой доходной инвестицией месяца. По оценке «Денег», в октябре вложения в золото принесли 9%. Более успешной такая инвестиция была в этом году в сентябре (14,4%) и марте (11,6%).

Высокий результат лишь отчасти был связан с ростом цены металла на мировом рынке. В течение месяца котировки драгметалла неоднократно обновляли исторический максимум и достигли рекордных \$2790 за тройскую унцию. С учетом небольшой коррекции 31 октября цены остановились на \$2744 за унцию, что на 4,2% выше значений закрытия сентября. Эффект был усилен заметным ростом курса доллара в России (4,7%).

Уверенный рост котировок золота продолжается восьмой месяц, и за это время они выросли более чем на 34%. Только в осенние месяцы рост составил почти 10%. Основным фактором подъема в осенние месяцы стало снижение ключевой ставки ФРС, обострение конфликта на Ближнем Востоке и неопределенность в ожидании результатов выборов в США. В сентябре американский финансовый регулятор пошел на первое и сильнейшее понижение ставки с начала 2022 года, на 50 базисных пунктов, до 4,25–5%. Более низкие долларовые ставки традиционно ведут к спросу на золото, которое не приносит процентного дохода.

В октябре беспокойство инвесторов вызвало усиление позиций республиканца Дональда Трампа из-за опасений торговой войны с Китаем. «Поддержку ценам на металл оказывали покупки со стороны центробанков и со стороны инвесторов в условиях сохраняющихся геополитических противоречий», — считает главный аналитик Совкомбанка Михаил Васильев.

По мнению аналитиков, мировые цены на золото могут еще вырасти. Как считает Михаил Васильев, в ближайшие два месяца котировки будут находиться в диапазоне \$2800–2900 за унцию. В следующем году он ждет роста до \$3000 за унцию. «Приход Трампа к власти, вероятно, приведет к дальнейшему ухудшению отношений США и Китая, усилению торговых войн. Угроза санкций и растущий госдолг США продолжают подрывать доверие к долларовой финансовой системе», — считает господин Васильев.

Вклады

В октябре Банк России поднял ключевую ставку до 21%, обновив тем самым исторический максимум марта 2020 года (20%). К новому этапу ужесточения денежно-кредитной политики регулятор приступил еще в июле и за три шага поднял ставку на 5 процентных пунктов (2 п. п. в июле, 1 п. п. в сентябре и 2 п. п. в октябре). Следом выросли и ставки по вкладам. По данным ЦБ, в третьей декаде октября средняя максимальная ставка крупнейших банков достигла 20,17% годовых — максимума с марта 2020 года.

Подъем ключевой ставки лишь отчасти повлиял на доходность депозитов, открытых в конце сентября, поэтому за отчетный период вкладчики могли заработать 1,6%. Более высокий результат показали валютные депозиты — в долларах (4,8%) и в евро (2,4%).

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Этому способствовало ослабление курса рубля к ведущим мировым валютам. В октябре на внебиржевом рынке курс американской валюты поднялся на 4,7 руб., до 97,37 руб./\$, евро поднялся на 2,35 руб., до 105,97 руб./€. Официальные курсы, рассчитываемые Банком России, поднялись менее значительно: на 4,34 руб., до 97,053 руб./\$, и 1,75 руб., до 105,22 руб./€. Опережающие темпы роста американкой валюты связаны с повышением ее курса на мировом рынке. По данным Investing.com, индекс DXY (курс доллара относительно шести ведущих мировых валют) вырос за месяц на 3,2%, до 103,8 пункта.

Для слабости рубля были внутренние причины: снижение предложения валюты со стороны экспортеров на фоне падения цен на нефть и уменьшения обязательных требований к продаже экспортной выручки с 80% до 40%. «Объем импорта нефти в ценовом выражении в последние месяцы снизился. Средняя цена нефти в сентябре была почти на 10% ниже, чем в августе—июле», — отмечает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев. Одновременно с этим происходит сезонный рост спроса на валюту со стороны импортеров. «Сохраняются трудности с внешними переводами, что делает их дороже, допол-



ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Олег Харсеев**

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	9,07	26,91	61,63	103,42
ФОНДЫ ФОНДОВ	8,95	26,56	60,83	102,08
КУРС ДОЛЛАРА	4,70	13,22	8,85	31,44

Источники: Profinance, Московская биржа. *Данные на 31 октября.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	1,56	4,28	12,10	21,30
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	4,83	13,29	9,02	31,91
ВКЛАД В ЕВРО	2,36	1,61	8,99	28,11
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА	4,70	13,22	8,85	31,44
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ЕВРО	2,35	1,57	8,88	26,59

Источники: ЦБ, Московская биржа, оценка «Денег». *Данные на 31 октября.



нительно повышая спрос на валюту. К тому же наблюдается отложенный спрос с периода невысокой активности в летние месяцы после введения ограничений на Мосбиржу и НКЦ», — отмечает господин Евстифеев.

В ближайшие недели рубль продолжит терять позиции, полагают аналитики. В банке «Зенит» не исключают, что в ближайшие недели курс доллара может приблизиться к 100 руб./\$, после чего возможна коррекция с завершением года на уровне 95–98 руб./\$. В числе факторов поддержки — возможное увеличение продажи валюты со стороны ЦБ РФ в декабре, а также сезонный рост объемов экспорта энергоносителей. «Высокий уровень ключевой ставки ЦБ оказывает опосредованное влияние на рубль. Высокий уровень доходности рублевых накоплений нивелирует повышенный рост потребительских цен инфляционных ожиданий. В условиях трехмесячной негативной динамики рубля такие сбережения не защищают от девальвационного фактора», — полагает Владимир Евстифеев.

ПИФЫ

В минувшем месяце доминирующая часть розничных паевых инвестиционных фондов (открытых и биржевых) была убыточной для пайщиков. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, лишь пятая часть

крупнейших ПИФов (стоимость чистых активов каждого из которых превышает 500 млн руб.) смогла добиться прироста стоимости пая, по остальным произошло снижение. При этом только девять фондов смогли обеспечить инвесторам доход выше 5% и ни один не дотянул до 9%. Годом ранее не было ни одного ПИФа с показателем выше 5%, зато каждый третий фонд был прибыльным.

Лучшую динамику показали «золотые» фонды, которые на фоне подорожания благородного металла на мировом рынке и снижения курса рубля обеспечили доход пайщикам в 7–8,5%. Улучшили показатели фонды денежного рынка, паи которых прибавили за месяц 0,7–4%. Эта категория ПИФов является самой надежной на рынке, поскольку зарабатывает на краткосрочных операциях обратного репо. В линейке управляющих компаний есть фонды, зарабатывающие на операциях с рублевыми активами, а также и юаневые. Последние показали лучший результат за счет роста курса китайской валюты к рублю на 2,5%, до 13,54 руб./CNY.

Худший результат продемонстрировали фонды акций. По данным Investfunds, паи таких ПИФов просели на 6–13,3%. В аутсайдерах оказались отраслевые фонды, ориентированные на добывающие компании, высокотехно-

логические и специализирующиеся на компании средней и малой капитализации. До 5% потеряли в цене паи фондов рублевых облигаций. «Текущая стадия экономического цикла, когда падают темпы роста ВВП и растет инфляция, не благоприятствует росту ни акций, ни облигаций с фиксированным доходом. По сути, единственным интересным активом на данной стадии цикла является денежный рынок», — считает директор по инвестициям УК «Эра Инвестиций» Иван Лавриненко.

Акции

Спустя месяц в аутсайдеры рейтинга «Денег» вернулись акции: в октябре инвестиции в ценные бумаги почти всех рассматриваемых эмитентов оказались убыточными. С первых дней октября основной рублевый индекс Московской биржи уверенно пошел вниз и уже к концу первой декады опустился до 2754 пунктов, потеряв с начала месяца 3,6%. После непродолжительного отскока и достижения в середине октября отметки в 2827 пунктов снижение возобновилось, а в последнюю неделю даже ускорилось. В итоге месяц был завершен возле локального минимума 2560 пунктов, что более чем на 10% ниже значений конца сентября.

Сильнее за месяц индекс падал в сентябре 2022 года. Тогда он потерял более 18% и опустился до 1957 пун-

ктов. Нынешнее снижение было вызвано жесткой политикой Банка России. В октябре регулятор, вопреки ожиданиям большинства аналитиков, повысил ключевую ставку не на 1 п. п., а сразу на 2 п. п., до 21%. Одновременно ЦБ повысил прогнозный диапазон средней ключевой ставки до конца года до 21–21,3%, что не исключает дальнейшего ее повышения до 22–23% в декабре. При таких ставках, как отмечает аналитик «Цифра брокер» Иван Ефанов, инвесторы предпочитают инвестициям в акции вложения в депозиты и в фонды денежного рынка.

В лидерах падения оказались акции ритейлера «Магнит», потерявшие в цене почти 21%. Более сильное падение котировок, как считают аналитики, связано с неоправдавшимися ожиданиями относительно договора репо, срок действия которого заканчивался 2 ноября, по которому дочерняя структура «Магнита» — АО «Тандер» — заложила акции материнской структуры. Как поясняют аналитики, в преддверии этой даты на рынке появилась идея: если ритейлер вернет деньги и получит обратно бумаги, то его «дочка», у которой уже на балансе есть 29% акций (квазиказначейский пакет), сможет по закону предъявить оферту к выкупу (так как пакет превысит 30%). Поскольку договор репо был продлен, идея не реализовалась и акции стали распродавать, отмечают эксперты.

Сильнее рынка упали котировки акций и многих других — в частности, «Роснефти» (–14,5%), АЛРОСА (–12,7%), ГМК «Норильский никель» (–12,4%). Первые две бумаги, как считает главный инвестиционный консультант ИК «Велес Капитал» Дмитрий Сергеев, снижались из-за дисконтирования инвесторами ожидаемых дивидендов и текущей стоимости денег. «По „Норильскому никелю“ инвесторы переживают за, возможно, небольшую величину дивидендов по итогам 2024 года. Эмитент по итогам 2023 года платил финальные дивиденды, на рынке палладия и платины компания сообщала, что видит у себя эффект увеличения запасов, капитальная программа комбината по-прежнему остается высокой, поэтому нервность участников рынка можно понять», — отмечает господин Сергеев ●

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

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
АКЦИИ РОССИЙСКИЕ	-6-13,3	-8-21	-27-+18	-73-+36
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	-4,5-+0,5	-8,9-+2,5	-19-+12	-14-+37
ВАЛЮТНЫЕ ОБЛИГАЦИИ	-2,5-+2,6	4-13	-9,5-+14	-37-+28
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	-1-12,5	-1,5-16	-18-+8	-41-+27
ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК	0,7-4	4,3-20	13-17,2	31-40
ДРАГМЕТАЛЛЫ	7-8,5	24-25,7	34-45	79-109

Источник: Investfunds. *Данные на 31 октября.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	-10,42	-13,01	-20,02	-34,19
СБЕРБАНК	-11,40	-11,35	-14,27	-24,48
«РОСНЕФТЬ»	-14,45	-15,87	-24,45	-23,32
«ГАЗПРОМ»	-10,68	-7,40	-26,47	-63,06
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	-12,39	-23,96	-43,67	-53,46
«РУСГИДРО»	-6,96	-17,15	-38,13	-31,80
«МАГНИТ»	-20,84	-21,98	-22,89	-21,75
«ЯНДЕКС»	-8,51	-9,94	40,37	-31,60
АЛРОСА	-12,66	-22,53	-32,49	-63,22
«АЭРОФЛОТ»	0,31	-1,42	37,79	-10,11
«ФОСАГРО»	-8,11	-12,51	-15,40	17,13

Источник: Московская биржа. *Данные на 31 октября.

«ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТОРОВ НАСТУПАЕТ ПОРА ПОКУПОК»

Руководитель брокерского бизнеса Сбера **Аиша Кубезова** рассказала «Деньгам», как себя чувствует фондовый рынок в условиях высокой ключевой ставки, почему стоит инвестировать именно сейчас, какие появились нововведения в 2024 году, а также как диверсифицировать валютный риск.



Как в условиях высоких ставок себя чувствует брокерский бизнес?

— Конечно, когда ставки высокие, фондовый рынок находится под давлением. Но это не значит, что нельзя найти инструменты для инвестирования. Мы видим, что многие это понимают: у нас почти 310 тыс. новых счетов открыто за третий квартал. Темпы роста не снижаются. Во втором было 308 тыс., в первом — около 200 тыс. При этом счета пополняются, по ним идут операции.

Агрессивные инвесторы видят, что рынок акций стал более волатильным и можно на нем получить хорошую доходность на коротком горизонте, используя маржинальную торговлю. Ведь на фондовом рынке можно заработать не только на росте стоимости бумаг, но и на их падении.

Для долгосрочных инвесторов наступает пора покупок. В третьем квартале произошла большая выплата дивидендов и не все дивидендные гэпы закрылись из-за давления высоких ставок на рынок. Соответственно, в любых секторах есть недооцененные с точки зрения уровня риска бумаги, в том числе голубые фишки.

— Какую доходность можно получить за счет инструментов фондового рынка?

— Большинство эмитентов, в том числе Минфин, выпускают облигации, привязанные к индикаторам, определяющим стоимость денег. Кто-то привязывается к ключевой ставке, другие к RUSFAR или RUONIA. Соответственно, доходность меняется вслед за индикатором. Топовые эмитенты дают доходность на уровне ключевой ставки плюс 1,5 п. п.

Депозит — это когда вы положили деньги под определенную ставку и забыли на определенный срок. Прелесть облигаций с плавающим купоном (флоатеров) раскрывается в период роста ключа: ставки растут вслед за ним. Плюс у вас есть возможность выйти в кеш в любой момент.

Если же нужен очень ликвидный инструмент, который вообще не переоценивается, имеет минимальные риски, то смотреть надо на фонды денежного рынка как альтернативу депозитам. Например, наши клиенты активно инвестируют в БПИФ Сберегательный (биржевой тикер — SBMM). В третьем квартале приток в него за вычетом оттока превысил 50 млрд руб.

— Такая ситуация характерна только для Сбера или в целом на брокерском рынке она такая?

— На фондовом рынке у инвесторов сейчас период ожидания, то есть часть из них, особенно кто приобрел бумаги в более ранние периоды, не торгует. Однако если взять наши показатели, в понедельник, после того как ЦБ повысил ключевую ставку до 21%, у нас был рекорд по объему операций с начала года. Клиенты активно покупают подешевевшие акции, демонстрируя разумный подход к инвестированию — «покупай дешево, продавай дорого».

— Брокерский бизнес разносторонний. На что делаете акцент вы в Сбере? Какие направления в приоритете?

— К нам приходит разная аудитория, в том числе долгосрочные инвесторы, трейдеры, молодежь... Основной фокус у нас на повышение финансовой грамотности. Речь не про академическое обучение. Мы даем практические рекомендации, как разобраться в финансовом мире. Не купив и не посмотрев на поведение инструмента в разных ситуациях, инвестор так и останется теоретиком. Есть очень много интересных и важных понятий на рынке, которые инвестор должен прочувствовать на своем опыте, на своих сбережениях.

Сейчас большая часть активов у нас сосредоточена в портфелях от 10 млн руб. Из моей 15-летней практики общения с инвесторами — чем богаче клиент, тем

более высокие требования он предъявляет к доходности, комиссиям и другим нюансам. Поэтому можно сделать вывод, что раз они вложили деньги в какой-то инструмент, значит, он действительно выгодный.

Чтобы человеку было комфортно начать инвестировать, мы даем необходимый сервис и дарим акции Сбера. Дальше наша задача — обучить, показать, как можно заработать с приемлемым для человека уровнем риска. В отличие от других компаний, мы не просто дарим какие-то ценные бумаги при открытии брокерского счета. Мы делаем людей совладельцами нашего бизнеса, чтобы расти вместе.

— В любом интервью с участником фондового рынка невозможно обойти тему ИИС-3. Как вы оцениваете этот инструмент, какие, на ваш взгляд, у него перспективы и как можно его сделать еще привлекательнее для инвесторов?

— ИИС первого и второго типа изначально предполагался для небольших инвестиций, там были налоговые вычеты на сумму до 400 тыс. руб. вложенных средств. Либо можно было не платить налоги с дохода, при этом сумма вложений была ограничена 1 млн руб. в год. По итогам третьего квартала у нас более 185 тыс. ИИС третьего типа. Новый ИИС интересен вычетом до 30 млн руб. от дохода. Многие уже получили налоговые извещения, в том числе по вкладам, и там видно, что налог представляет собой довольно существенную сумму издержек. ИИС-3 позволяет не платить НДФЛ. Если раньше по ИИС были в основном небольшие чеки, то сейчас около 45% активов на ИИС-3 содержатся в портфелях от 10 млн руб. Отмечу, что мы даем возможность трансформировать ИИС старого типа в ИИС-3. Но пока есть некоторые законодательные нюансы — мы активно обсуждаем с ФНС свободную трансформацию ИИС в ИИС-3, чтобы переход был бесшовным. Вторая история, которую нужно доработать, — разрешить получать купоны и дивиденды не только на ИИС.

— Какие нововведения могут сделать брокерские услуги привлекательнее и удобнее для частных инвесторов?

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



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ СБЕРБАНКА

впадать в эмоции. Но в 2022 году вместе с падением произошла и резкая заморозка активов в довольно большом объеме. Это действительно беспрецедентная ситуация. Меры европейских санкционных регуляторов по разморозке активов можно назвать малоэффективными. Спустя два года мы видели лишь точечные кейсы по выдаче Казначейством Бельгии лицензий на разморозку, сопровождающихся введением дополнительных ограничений.

В свою очередь, применение внутренних инструментов по разблокировке иностранных ценных бумаг, специально созданных президентом РФ, Министерством финансов и Банком России, оказалось действительно эффективным. Так, по 665-му указу президента происходит взаимнообмен обязательствами по выплатам, инвесторы получают причитающиеся им выплаты по ценным бумагам. На текущий момент практически все физлица получили выплаты в рамках этого указа по корпоративным действиям с 1 февраля 2022 года по 8 сентября 2023 года. А в рамках 844-го указа суммарно нам уже удалось обменять около 26% активов. Но мы не

раметрами. Мы активно развивали финансовую грамотность в партнерстве со многими школами, а также запустили инвестиционный чемпионат «Биржевая гонка», который уже собрал около 40 тыс. участников. Мы постоянно запускаем разные акции с призами, так, например, в день рождения Сбера 12 ноября активно дарили большое количество подарков от брокера. Мы развиваем акционерный активизм, чтобы у инвесторов была возможность участвовать в корпоративных событиях и голосовать прямо в приложении. Миноритарии должны иметь возможность озвучить свою позицию, свое видение, это важно, потому что акционер — это тоже собственник компании. Мы уже видим хорошую активность, но, конечно, еще есть куда расти.

— Российские инвесторы потеряли доступ к иностранным ценным бумагам. Какие есть альтернативы для инвестиций в бумаги дружественных стран, насколько сейчас активны эти направления?

«Теперь подростки с 14 лет могут открыть брокерский счет. Это позволит освоить азы инвестирования с ранних лет и разобраться, как эффективно управлять капиталом не в теории, а на практике»

— Теперь подростки с 14 лет могут открыть брокерский счет. Сделать это можно с согласия родителей. Это позволит освоить азы инвестирования с ранних лет и разобраться, как эффективно управлять капиталом не в теории, а на практике. При этом пополнить счет за год можно не более чем на 25 тыс. руб. Плюс у подростков нет доступа к сложным инструментам, к маржинальной торговле.

Еще из интересного — в этом году мы предоставили доступ к аукционам ОФЗ. Это значит, что инвесторы теперь могут приобрести гособлигации на первичном рынке. Аукционная механика достаточно популярна у институционалов, а частные инвесторы пока только пробуют ее и еще не вошли во вкус.

Также сделать инвестиции привлекательнее может запуск торговли

24/7. Не все могут выделить время для инвестиций в течение рабочего дня. А в выходные можно в спокойной обстановке изучить рыночную ситуацию, ознакомиться с аналитическими материалами и купить инвестиционные инструменты.

— Одна из главных тем для инвесторов в последние годы — разблокировка активов. Брокер Сбера также участвовал в этом процессе. Расскажите, пожалуйста, как именно и какие есть результаты?

— К сожалению, произошла самая нестандартная ситуация, которая может случиться на фондовом рынке. Распродажи активов бывают часто и после любого падения всегда идет рост, это прогнозируемое поведение рынка, которое нужно переждать и не

останавливаемся на этом и вместе с российским регулятором и другими участниками рынка продолжаем искать пути вернуть инвесторам право распоряжаться своими средствами.

— Уже закончился третий квартал и можно подводить предварительные итоги года. Можете поделиться, что удалось, а над чем еще нужно работать?

— 2024 год стал активным для брокера Сбера. Мы дали доступ на фондовый рынок для подростков, запустили аукционы ОФЗ и срочный рынок в приложении «СберИнвестиции», добавили новые функции, в том числе скринер акций, который помогает быстро и легко находить бумаги в соответствии с выбранными па-

— Когда торговались западные ценные бумаги, у инвесторов было понимание, что это за компании, какие услуги, товары они продают. Люди пользовались продукцией этих компаний. Однако если смотреть глобально на дружественные страны, то большая часть местных компаний пока российскому инвестору неизвестна. Ему сложно понять, какую продукцию она производит, какая у них структура бизнеса, как компания позиционируется на рынке и т. д. Инвесторы интересуются, изучают, но пока массового спроса нет.

Если же речь про валютную диверсификацию, то это другой вопрос. Ее можно получить и на российском рынке. У нас есть замещающие облигации, облигации в юанях, а для любителей срочного рынка — вечные фьючерсы. Так что возможности для валютных инвестиций остались ●

ПРОПРОМЫШЛЕННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

АКЦИИ КАКИХ АМЕРИКАНСКИХ КОМПАНИЙ СТАНУТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЕЕ С ПОБЕДОЙ ТРАМПА



Смена власти в Вашингтоне положительно скажется прежде всего на перспективах бизнеса и динамике акций американских компаний реального сектора — энергетических промышленных и нефтегазовых, не останутся внакладе и акционеры банков.

Все опрошенные «Деньгами» аналитики российских инвестиционных компаний считают, что победа на президентских выборах в США Дональда Трампа и реализация его экономической программы положительно скажутся на динамике американского фондового рынка.

Программа Трампа предполагает понижение ставки налога на корпоративную прибыль, это даст среднесрочный импульс рынку акций в целом, поскольку способствует увеличению средней прибыли на акцию (EPS), в особенности — компаниям малой капитализации, которые и в течение прежнего президентского срока республиканца демонстрировали сильную динамику акций, говорит аналитик фондового рынка УК «Альфа-Капитал» Алина Попцова.

Победа Трампа и реализация его экономической программы могут оказать положительное влияние прежде всего на традиционные сектора, условно говоря, ставку нужно делать на S&P, а не на NASDAQ, считает директор по инвестициям, начальник департамента по доверительному управлению активами ИК «Ренессанс Капитал» Игорь Даниленко. «Курс на ослабление регулирования, политика протекционизма в отношении местных производств, а также отсутствие роста налоговой нагрузки являются позитивными в целом для частного бизнеса и фондового рынка», — говорит он.

Нефтегазовый сектор

В отраслевом разрезе среди потенциальных бенефициаров нового экономического курса американского правительства наибольшее количество экспертов отметило нефтегазовый сектор.

Президентство Трампа рассматривается как позитивное или по крайней мере нейтральное для нефтегазового сектора, поскольку его курс нацелен на наращивание добычи нефти в США в конкуренцию странам ОПЕК+, а также более плавный переход к зеленой энергетике, полагает Алина Попцова. Даже если увеличение предложения нефти на мировом рынке опустит ее цены, американские добытчики выиграют за счет увеличения объемов производства и притока инвестиций.

В период предыдущего президентского срока Трампа в США наблюдался рост добычи нефти — с 9,4 млн до 12,3 млн баррелей в сутки, напоминает ведущий аналитик ИК «Цифра брокер» Наталия Пырьева. При президенте Байдене, который активно поддерживает зеленую энергетiku, добыча возросла до рекордных 12,9 млн; по ее мнению, есть основания полагать, что Трамп еще нарастит производство черного золота в США.

Нефтяной сектор может получить дополнительную поддержку, соглашается аналитик ИК «Велес Капитал» Елена Кожухова. Риски негативного для сектора снижения цен на нефть вследствие увеличения ее добычи в США, по ее мнению, не стоит переоценивать: сохранение квот на добычу ОПЕК+ и усиление геополитической напряженности на Ближнем Востоке предвещают перспективу более ограниченного предложения нефти на рынке и могут стать ключевыми для ценообразования факторами. На ее взгляд, возможно и увеличение спроса, поскольку Трамп обещал нарастить стратегический нефтяной резерв США.

Республиканцы будут более охотно выдавать разрешения на разработку нефтегазовых месторождений, от чего в первую очередь выиграют небольшие производители и нефтесервисные компании, считают аналитики ФГ «Финам». По их мнению, избрание Трампа позитивно для СПГ, поскольку администрация Байдена ограничивала новые проекты в данной сфере.

Энергетика

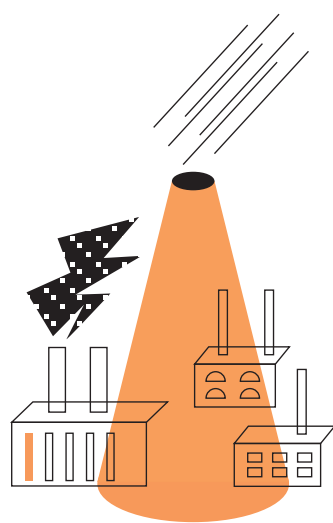
Также в «Финаме» считают, что победа Трампа позитивна для американских энергетиков с по-прежнему высокой долей угольной и газовой генерации. Республиканец неоднократно критиковал Байдена за установление жестких целевых показателей по снижению выбросов, которые вынудили ускорить процесс замещения угольных ТЭС.

После избрания Трампа возрастают шансы на пересмотр правил Агентства по охране окружающей среды (EPA), которые требуют от газовых и угольных ТЭС снижения уровня углеродных выбросов на 90% к 2032 году. При этом, полагают в «Финаме», зеленую энергетику пока рано полностью списывать со счетов. Ее в первую очередь связывают с действием Inflation Reduction Act (IRA), который предусматривает суммарные инвестиции около \$370 млрд в борьбу с изменением климата, включая зеленую генерацию. И маловероятно, что IRA будет отменен при Трампе, поскольку значительная часть предусмотренных им инвестиций в последние годы была направлена в республиканские штаты и поспособствовала созданию там рабочих мест. Но финансирование зеленой энергетики может быть сокращено: по оценкам Wood Mackenzie, в сценарии президентства Трампа инвестиции в ВИЭ на горизонте 2050 года могут оказаться на \$1 трлн (на 13%) ниже базового сценария. Эскалация торговых войн, вероятно, ознаменует дальнейший рост тарифов на импорт оборудования для солнечных и ветряных электростанций из стран Азии, что негативно скажется на экономике проектов возобновляемой энергетики.

Промышленность

Игорь Даниленко считает, что помимо энергетиков главными бенефициарами победы Трампа на выборах станут и промышленные компании. Аналогичной точки зрения придерживается и Наталия Пырьева. «Политика Трампа направлена в целом на развитие внутреннего бизнеса с акцентом на энергонезависимость, то есть прямыми бенефициарами победы республиканца на выборах выступают энергетический и промышленный сектора», — считает она.

В «Финаме» тоже полагают, что победа Трампа, скорее всего, пойдет на пользу промышленному сектору США: 47-й президент США будет поддерживать идею не только возобновить налоговые льготы, введенные им в 2017 году, но и расширить их, а также снизить налог на прибыль организаций. Трамп планирует вернуть как можно больше американских компаний из-за рубежа обратно в США и осуществить «реиндустриализацию» страны за счет улучшения условий ведения бизнеса в Соединенных Штатах.





Отдельно эксперты отмечают хорошие перспективы автопрома, точнее, акций производителей автомобилей на двигателях внутреннего сгорания. Они, как поясняет начальник отдела аналитики и продвижения «БКС Мир инвестиций» Оксана Холоденко, обусловлены обещанием Трампа ввести повышенные тарифы на импорт автомобилей, включая поставки из Мексики (эта страна традиционно используется некоторыми странами как транзитная точка для импорта в США с целью обхода заградительных пошлин или запретительных мер, введенных в отношении них) и упразднение налоговых льгот на покупку электромобилей. Снижение регуляторного давления на производителей транспортных средств, работающих на двигателях внутреннего сгорания, может привести к снижению их цен и, соответственно, росту спроса на них, добавляют в «Финаме».

Что касается производителей электромобилей, то, по мнению экспертов, вероятное сворачивание или сокращение программ господдержки должно привести к ухудшению их перспектив и финансовых результатов и снижению привлекательности инвестиций в этот бизнес. Правда, за одним исключением. Несмотря на возможное сокращение поддержки всей отрасли электрокаров, положение Tesla может отличаться, поддержка компании и ее главного акционера Илона Маска может значительно возрасти, считают аналитики «Финама».

Финансовый сектор и ИТ

Программа Трампа предполагает более мягкое регулирование финан-

сового сектора, что играет на руку банковскому сектору, считает Алина Попцова. По ее мнению, главными бенефициарами могут стать крупные банки, для которых повышение требований к капиталу будет более умеренным, чем планировалось демократической администрацией США, это снимет препятствия к увеличению кредитных портфелей и снизит давление на прибыли кредитных организаций.

При Трампе вероятно ускорение роста дефицита бюджета и госдолга Штатов, также нельзя исключать нового разгона инфляции, что затормозит процесс нормализации денежно-кредитной политики в стране, отмечают в «Финаме». А это в итоге может отрицательно сказаться на уровне экономической активности, к которой чувствителен банковский бизнес.

Дерегулирование в финансовой сфере должно положительно сказаться и на рынке криптовалют, полагает Алина Попцова. Трамп выражает бла-

Трамп планирует вернуть как можно больше американских компаний из-за рубежа обратно в США и осуществить «реиндустриализацию» страны за счет улучшения условий ведения бизнеса в Соединенных Штатах

госклонность к крипторынку, он даже собирал донаты на свою кампанию через продажу NFT-карточек, отмечают в «Финаме».

Что касается акций ИТ-сектора, то, как отмечает Оксана Холоденко, участники рынка надеются на смягчение антимонопольных мер и поддержку американской индустрии полупроводников путем введения пошлин на ввоз чипов. «Высокотехнологичные компании могут остаться в числе фаворитов, в том числе благодаря планируемым протекционистским защитными мерам Трампа, прежде всего по отношению к Китаю», — говорит Елена Кожухова.

Российский рынок

По мнению экспертов, основное влияние на российский рынок будут оказывать не экономические, а геополитические последствия смены власти в американском Белом доме.

«Для российского рынка акций проблема Трампа может предвещать бо-

лее мягкую позицию страны по отношению к России, что позитивно для настроений инвесторов», — считает Елена Кожухова. Риски же, по ее мнению, исходят от намерения Трампа ввести пошлины против стран, отказывающихся от доллара.

«Динамика фондового рынка США не имеет прямого влияния на динамику российских акций, но опосредованно для российского рынка значимы мировые цены на нефть и металлы», — размышляет Алина Попцова. По ее мнению, в случае урегулирования конфликтов Россия—Украина и Израиль—Хамас цены на сырье скорректируются вниз, потеряв «геополитическую» премию. Однако жесткая позиция Трампа во внешней политике может обернуться ростом геополитической напряженности, что приведет к росту цен на нефть из-за рисков нарушения поставок и на золото в качестве актива-убежища.

«Если рассматривать сценарий, при котором администрация Трампа переходит к налаживанию отношений с Россией, смягчая санкционную риторику (речь не об отмене действующих санкций, а об отсутствии новых), то это окажет благоприятное воздействие на экспортно ориентированные компании, в частности, энергетического сектора», — рассуждает Наталия Пыррева. «Для российского рынка важна переоценка геополитических факторов», — считает Игорь Даниленко. — Если ситуация улучшится, выбирать активы особо не нужно, можно будет покупать и широкий индекс акций, и рублевые облигации» ●

«СДЕЛАТЬ СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ ПРОСТЫМИ И НЕСКУЧНЫМИ»

В 2024 году страховщики столкнулись с множеством вызовов, включая отмену важнейшего преимущества страхования жизни — налоговых льгот. Вице-президент Сбербанка, генеральный директор СберСтрахования жизни **Игорь Кобзарь** рассказал, как компания справляется с этими вызовами, какие новые продукты планирует запускать и в чем видит свою главную задачу.



В первом полугодии 2024 года сборы СберСтрахования жизни выросли на 30% и достигли 168 млрд руб. Как прокомментируете этот результат?

— Первое полугодие было удачным. Мы понизили тарифы по нашим ипотечным программам, продолжили расти сборы накопительного страхования, особенно на фоне конкуренции с банковскими продуктами.

Клиенты вложили в продукты накопительного страхования жизни (НСЖ) 75,3 млрд руб. Наши сборы по продуктам страхования жизни с инвестиционной составляющей достигли 74 млрд руб. В этом сегменте нам удалось заключить персональную сделку на 22 млрд руб., это рекорд и для нас, и для всего рынка. Поступления по рисковому страхованию жизни выросли до 18,4 млрд руб.

Вызовы есть, и серьезные. Высокие процентные ставки на рынке, с одной стороны, повысили интерес к продуктам инвестиционного и накопительного страхования жизни, а с другой стороны, осложнили их продажу. Раньше банки работали со сроками депозитов до 3 лет, брокеры и управляющие компании делали продукты от 36 месяцев, а страховые компании — от 5 лет. При этом кривая доходности была нормальной формы. Сейчас из-за инверсии кривой доходности ставки по коротким продуктам выше, чем по длинным, в итоге клиенты переходят в более короткие продукты.

В ответ на эти изменения мы повысили ставки по НСЖ до уровня банковских вкладов. Мы отменили штрафы за досрочное расторжение договоров, чтобы клиенты могли свободно забирать свои деньги и вносить их обратно. Высокая доходность и ликвидность позволили нам нарастить сборы в сегменте НСЖ.

— Получается, страховщики успешно конкурируют с другими финансовыми организациями даже в таких жестких условиях?

— Да. Вместе с тем мы видим, что меняется налоговый ландшафт, и это создает риски для страховщиков жизни. В этом году в Налоговый кодекс внесены поправки: уже с 2025 года клиенты страховщиков не смогут получать налоговые преференции в виде вычета ставки ЦБ. Эти льготы действовали с 2001 года и всегда были важным конкурентным преимуществом.

Институт страхования жизни исторически привлекал долгосрочные инвестиции. 70% наших полисов заключены на срок от 5 лет, а средняя дюрация портфеля превышает 3 года. Значительная часть средств инвестируется в длинные ОФЗ и держится до погашения. Мы фактически клиент Минфина, при этом долгосрочный клиент, который только наращивает свой портфель и не продает при малейшем движении рынка.

Обсуждаемая сегодня модификация льгот, то есть одинаковый подход для всех участников инвестиционного рынка, несет существенные риски и ввиду особенностей страхового бизнеса может привести к падению привлекательности инвестиционно-страховых продуктов. Мы выступаем за более тонкую настройку с учетом особенностей бизнеса страховщиков.

— Давайте поговорим о социальной функции страхования. Объем выплат компании по итогам первого полугодия увеличился на 7% и составил 90 млрд руб. Что позволяет СберСтрахованию жизни поддерживать такой высокий уровень?

— В конце прошлого года мы утвердили Стратегию 2026, которая сфокусирована на человеке и его потребностях. Мы стремимся создавать простые продукты с минимумом исключений, чтобы в случае чего человек получил выплату. Это способствует росту доверия клиента к страховому продукту и в целом к Сберу, а также повышает доверие ко всей отрасли страхования.

Сейчас более 80% объема выплат по рисковому страхованию в стране — это выплаты СберСтрахования жизни, и так уже не первый год. Всего же за 12 лет работы на российском

ТЕКСТ **Юлия Пославская**
ФОТО **Getty Images,**
Евгений Разумный





**ООО СК «СБЕРБАНК
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ»
(СБЕРСТРАХОВАНИЕ
ЖИЗНИ)**

Дочерняя компания Сбербанка, специализирующаяся на программах рискового, накопительного и инвестиционного страхования жизни. Входит в блок «Управление благосостоянием» Сбербанка. Объем собранной страховой премии за 2023 год составил 287,6 млрд руб. (по данным ОСБУ). Активы компании по состоянию на 31 декабря 2023 года — 694,5 млрд руб., страховые резервы — 511,7 млрд руб. Лидер российского рынка страхования жизни. Рейтинговый класс по «Эксперт РА» — ruAAA.

страховом рынке нашими клиентами стали более 28,5 млн человек.

Мы также в лидерах и по скорости выплат. 90% наших расчетов завершаются за 5 дней, то есть именно в такой срок большинство клиентов получают деньги, во многом благодаря внедрению в наши производственные процессы искусственного интеллекта. И 5 дней для нас не предел, будем дальше ускоряться.

— **Каковы планы компании на ближайшие годы?**

— Мы ставим себе сверхцель: трансформировать отрасль страхования жизни, сделать страховые продукты простыми и нескучными.

Недавно мы запустили продукт «Страхование по часам», когда человек покупает не полис на год, а определенное количество страховых часов, которые он может самостоятельно подключать, когда страховая защита становится особо актуальной — например, в поездках, во время занятий спортом и так далее. В марте 2025 года мы запустим отдельное мобильное приложение, в котором управлять своими страховыми часами станет еще удобнее, можно будет страховать всю семью. Более того, мы будем дарить страховые часы за поддержание здорового образа жизни.

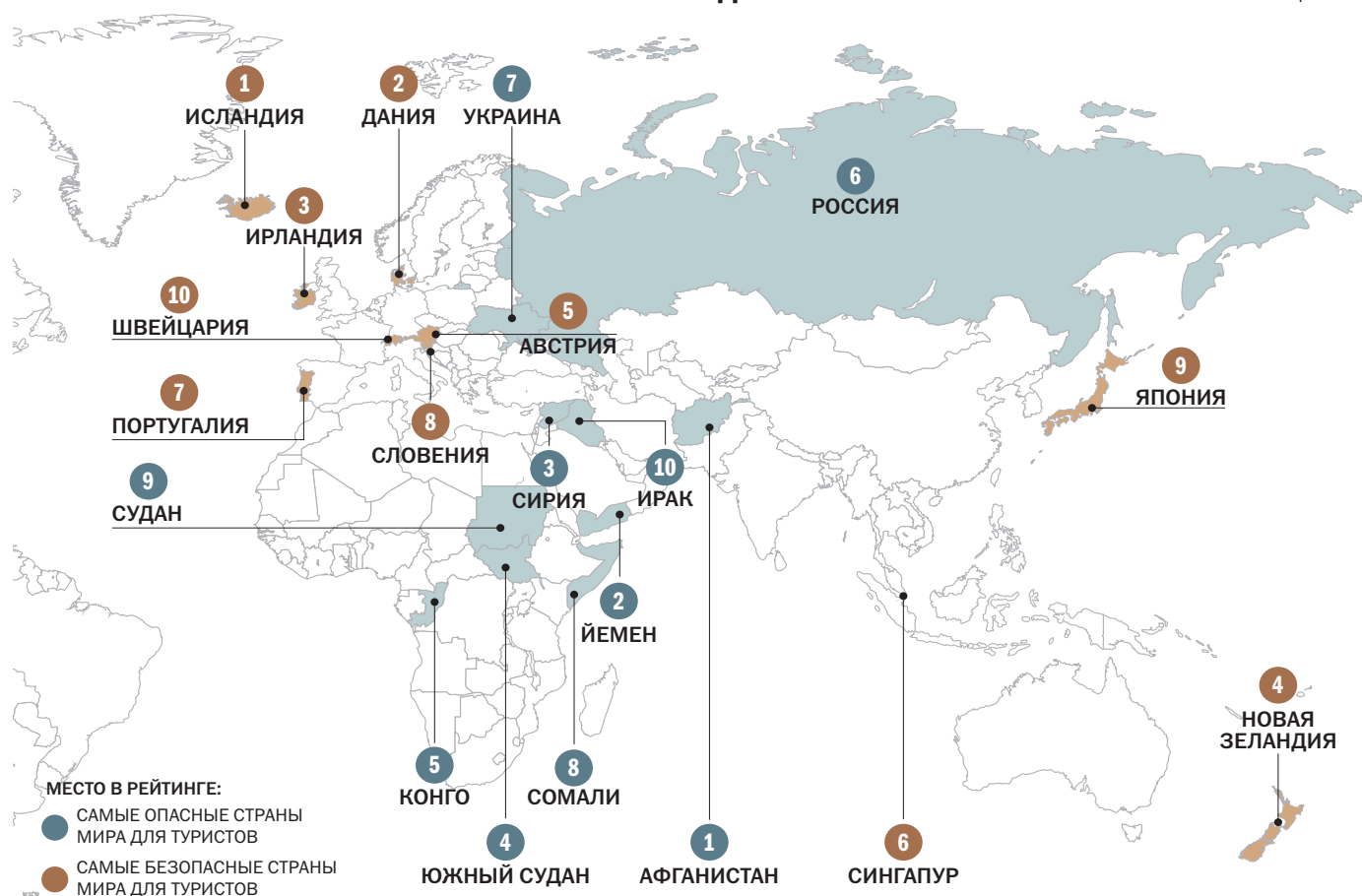
Если брать инвестиционно-страховой бизнес, то в 2025 году мы начнем предлагать продукты долевого страхования жизни (ДСЖ), которыми сможет воспользоваться массовый инвестор. Это новое и крайне перспективное направление, своего рода тоже смена парадигмы. Мы отвечаем на запрос клиента и делаем страховые продукты более простыми и ликвидными.

У нас много планов, но все они сводятся к одному: мы хотим дать людям простые и надежные инструменты для управления своим будущим ●

«Мы стремимся создавать простые продукты с минимумом исключений, чтобы в случае чего человек получил выплату»

ЕВГЕНИЙ РАЗУМНЫЙ





ОТДЫХ БЕССТРАШНЫХ

СКОЛЬКО СТОЯТ ПУТЕВКИ В ОПАСНЫЕ МЕСТА

Регулярно составляемые перечни самых опасных стран для путешественников не отпугивают туристов, стремящихся посетить интересные места. В топ подобных локаций относят Южный Судан, Сомали, Ливию, Йемен и Сирию, но и в России можно найти предложения организованных туров на эти направления. «Деньги» разбирались, как поехать туда, куда ехать не рекомендуют, и чего это может стоить.



огласно проведенному в прошлом году опросу группы «Ренессанс страхование» и Ozon Travel, российские туристы прежде всего опасаются при путешествиях за границу появления новых вирусов, сложностей с возвращением домой и негативного отношения местных жителей. Эти варианты выбрали 28%, 21% и 11% респондентов соответственно. Чтобы обезопасить себя, 25% опрошенных делают прививки, 15% — запасаются копиями документов, 15% — заранее изучают культурные обычаи страны, куда планируется путешествие.

В число самых опасных для путешествий стран российские туристы в этом опросе включили США (53% проголосовавших), Францию (49%) и Мексику (48%), Индию (47%) и Тунис (47%). Наиболее безопасными российские путешественники посчитали Мальдивы, Сейшелы, ОАЭ, Кипр и Китай. Эти страны выделили в своих опросах 65–71% респондентов.

Выбор мест, которые российские путешественники сочли наиболее опасными для туризма, сильно отличается от выбора в общемировых опросах. К примеру, The Independent в своем исследовании в пятерку самых опасных для путешествий стран включает Афганистан, Йемен, Сирию, Южный Судан и Конго. Во второй пятерке — Россия, Украина, Сомали, Судан и Ирак.

Рейтинг составлялся исходя из показателей безопасности, доступности медицины и климатических изменений в странах. К примеру, Южный Судан исследователи характеризуют как страну с этническими и политическими конфликтами, гуманитарным кризисом, нарушениями прав человека, ростом числа беженцев и высоким уровнем преступности. Тем не менее официальные предложения для путешественников, интересующихся посещением признанных опасными стран, в том числе в России, есть.

Зарубежные риски

Самый простой вариант с точки зрения организации путешествия — покупка готовых туров. Места на экспедицию в упомянутый выше Южный Судан, к примеру, продаются на платформе авторских туров YouTravel.Me. Поездка позиционируется как этнографический маршрут, включающий посещение территорий традиционных племен: мундари, ларим, топоса, джие и лотуко. Планируемое время тура — конец декабря — начало января 2025 года. Цена путевок зависит от числа участников. При группе из шести человек поездка продолжительностью 11 дней на одного обойдется в \$4,99 тыс., из 11–12 человек — \$4,29 тыс. В эти затраты включены местный перелет Джуба—Капоета, размещение в отелях, бунгало, палатках по маршруту, питание, транспорт, кемпинговое оборудование, гиды, разрешения для посещения охраняемых зон, плата племенам, помощь в получении визы, получение и оплата разрешения на въезд. Электронная виза стоимостью \$120, международные перелеты, страховка оплачиваются отдельно. Более короткое аналогичное путешествие, рассчитанное на восемь дней, обойдется в \$2,89–3,49 тыс. на человека в зависимости от численности группы.

Долететь в Джубу, в том числе из России, можно через Каир или Найроби. Самый быстрый вариант перелета, доступный на «Авиасейлс» на конец декабря, обойдется в 214 тыс. руб. на одного человека за перелет туда-обратно. Перелет туда включает

GETTY IMAGES



пересадку в Дохе, затем — в Найроби, а обратный путь — пересадку в Аддис-Абебе. Время в пути — 21 час и 55 минут в одну сторону и 14 часов — в обратную.

На YouTravel.Me также доступны варианты туров в Сирию. Есть экскурсионное путешествие продолжительностью восемь дней, которое обойдется в 271,98 тыс. руб. на человека. Тур включает прогулку по Дамаску, посещение святынь для христиан мест, Пальмиры, замка крестоносцев Крак-де-Шевалье и т. д. В цену включены услуги гида и автора тура, размещение в исторических бутик-отелях и отелях категории «четыре звезды», трансфер из аэропорта, билет в достопримечательности по маршруту, завтраки, обеды и ужины, разрешение на получение визы.

Другой вариант организованной поездки в Сирию — восьмидневный тур с посещением Дамаска, городов Сайедная и Маалюля, римского театра в Босре, замка Саладина, Крак-де-Шевалье, Алеппо и Пальмиры. Цена — \$1,64–1,94 тыс. на человека в зависимости от числа участни-

Рейтинг составлялся исходя из показателей безопасности, доступности медицины и климатических изменений в странах

ков. В плату включены завтраки, проживание в отелях, трансферы от аэропорта. Сбор за визу по факту пересечения границы с Сирией — \$50 для граждан России — оплачивается отдельно, как и страховка и международный перелет.

Чтобы добраться до Дамаска из Москвы, можно вылететь в Бейрут. На середину декабря прямой рейс, судя по данным «Яндекс Путешествия», был доступен за 59,88 тыс. руб. на человека туда-обратно. Дорога от Бейрута до Дамаска протяженностью около 110 км, как правило, преодолевается на автомобилях. Время в пути — около трех часов, включая пересечение границы. При организованном туре обычно туристов забирают из аэро-

порта Бейрута. Но в октябре издание Al Wasat сообщало, что трасса из Бейрута в Дамаск временно перекрывали после авиаударов Израиля в районе контрольно-пропускного пункта на границе Ливана с Сирией.

Опасное соседство

Опасные места для путешествий можно найти и при внутреннем туризме. Самый распространенный пример — Тува. В рейтинге самых опасных регионов РФ проекта «Если быть точным» республика занимает первое место. Как пишут авторы исследования, уровень преступности в Туве, несмотря на снижение с 1990-х годов, остается высоким и сравним со странами Латинской Америки. Так, сказано в исследовании, в Мексике в 2021 году было 28 убитых на 100 тыс. человек, в Туве в том же 2021 году — 30 убитых, в 2022 году — 20 убитых. В среднем по России на 100 тыс. человек приходится четверо убитых. Также, по данным проекта, здесь высокий показатель получивших тяжкий вред здоровью, а умышленное причинение легкого вреда здоровью занимает второе место по частоте преступлений после краж.

Основатель Siberian Expeditions Родион Житин в интервью изданию «Вокруг света» рассказывал, что Туву отличает сложная для туристов логистика: локации разбросаны, а время в пути может достигать один-два дня на автомобиле. Кроме того, эксперт отмечал нехватку инфраструктуры.

В Туву, которая славится превосходной охотой и рыбалкой, экзотикой заповедника «Убсунурская котловина» и целебного озера Сватиково (Дус-Холь), также продаются организованные туры. Поездку в республику с посещением Хакасии продолжительностью восемь дней на лето 2025 года можно приобрести на портале «Большая страна» по цене от 80,1 тыс. руб. на человека. Тур включает более 15 экскурсий с посещением достопримечательностей, дегустацией национальных блюд двух народов, дорогой и т. д. Размещение предусмотрено в отелях категории «пять звезд» и «три звезды». Тур исключительно в Туву на три дня обойдется от 34,2 тыс. руб. на человека. Программой такой поездки предусмотрено посещение музея «Скифское золото», экскурсия по городу Кызыл, поездка в Дургенский каньон, монастырь «Тубтен Шедруб Линг» и др. Оба тура предусматривают прилет в Абакан и трансфер до Кызыла. Рейс из Москвы в Абакан туда-обратно на середину декабря, по данным «Авиасейлс», в ноябре стоил от 23 тыс. руб. на человека.

Отдельная категория опасностей при путешествиях — ситуативные риски, возникающие, например, при массовых вспышках того или иного заболевания. Так, считается, что поездка на курорты российского юга во второй половине лета может совпадать со вспышкой распространения острой кишечной инфекции (ОКИ). Управление Роспотребнадзора по Краснодарскому краю отмечало, что в летнем сезоне 2024 года на территории Сочи заболеваемость ОКИ по сравнению с уровнем прошлого года снизилась.

В ноябре Роспотребнадзор запустил горячую линию в связи с появлением в СМИ сообщений о заболевании детей вирусом Коксаки после пребывания на турецких курортах. В числе симптомов — повышенная температура тела, сыпь на ступнях и ладонях, воспаление слизистой оболочки в области глотки. Заражение возникает при употреблении инфицированной воды и через предметы. Опрошенные Ассоциацией туроператоров России страховые компании не фиксируют случаев массового заражения туристов вирусом Коксаки в Турции. Турецкие отели случаи заражения опровергали, утверждают в Российском союзе туриндустрии ●

РАСПРОСТРАНЕННЫЕ СТРАХИ РОССИЙСКИХ ТУРИСТОВ (% ОТ РЕСПОНДЕНТОВ)
Источник: опрос tutu.ru и «СберСтрахование».



«ЗА ОНЛАЙН-ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ, КАК НИ УДИВИТЕЛЬНО, СТОИТ БОЛЬШАЯ ЧЕЛОВЕЧНОСТЬ»

В условиях высокой конкуренции страховые компании стремятся максимально улучшить свои показатели, в том числе используя цифровые решения. При этом единственным страховщиком, функционирующим полностью онлайн, остается «Т-Страхование». Генеральный директор компании **Иван Мироненко** рассказал, как онлайн-модель бизнеса и новые технологии помогают строить долгосрочные отношения с клиентами и выигрывать в гонке с другими участниками рынка.



огласно статистике «Эксперт РА», по итогам 2023 года сборы «Т-Страхования» достигли 54 млрд руб. Какие результаты показала ваша компания по итогам девяти месяцев 2024 года?

— Мы растем на 20–30% в год во всех сегментах: автострахование, ВЗР, страхование недвижимости. Основа успеха — в концентрации на клиентах, вокруг их ценностей и потребностей, а также уникальной бизнес-модели: в отличие от конкуренции за агента, чем занимаются многие страховые, мы конкурируем за клиента, работая с ним напрямую. Будучи частью большой экосистемы, у нас есть понимание потребностей среднестатистического клиента. Все это позволяет вовремя предлагать новые и работающие решения.

— Вы не только концентрируетесь на клиенте и используете цифровые технологии, но и в целом реализуете онлайн-модель бизнеса. Как это помогает вам увеличивать сборы, строить отношения со страхователями?

— Мы с самого начала зашли на рынок в качестве онлайн-игрока, затем в течение нескольких лет создали новый стандарт общения с клиентом и построили бизнес с полным эффектом присутствия. Сегодня застраховаться так же просто, как заказать такси или купить вещь в онлайн-магазине. Не имея офлайн-отделений, мы постоянно на связи — через удобные селф-сервисы, чат-боты в приложении, колл-центр. А благодаря представителям мы смогли сделать покрытие по России больше, чем у любой другой страховой компании.

За онлайн-взаимодействием, как ни удивительно, стоит большая человечность. В нем нет эффекта закрытых дверей, характерного для офисов страховых компаний. Человек в любое время дня и ночи может обратиться по любому удобному ему каналу связи, и мы ему поможем. У нас были кейсы в урегулировании, когда от момента оценки до момента выплаты проходит час. Человек только попал в ДТП, и мы уже почти сразу заплатили ему. Сегодня более 90% заявлений о страховом событии у нас происходит онлайн, в то время как по рынку этот показатель практически в два раза ниже.

— Одним из основных сегментов, где развивается ваша компания, является моторное страхование. Какие ключевые тренды и проблемы вы видите в сегменте?

— Это, конечно, проблемы с ремонтом авто, вызванные жестким дефицитом запчастей по ряду автомобилей. Хотя, например, мы сами стараемся находить запчасти через своих контрагентов в случае, если СТО затягивает с ответом. Еще один тренд — изменение структуры авторынка в стране, старение парка потребовало также адаптации продуктовых ограничений в каско. Еще мы поддержали тренд на увеличение максимального возраста авто, принимаемого на страхование, либерализацию в части авто с правым рулем.

Также вызывает вопросы новая схема электронного урегулирования, которую должны внедрить все страховые компании с 1 января следующего года.

Мы поддерживаем электронное урегулирование, но важно, чтобы процессы были в собственном интерфейсе страховых. Предложенная схема подразумевает, что клиент должен иметь три разных интерфейса, включая госключ. Это неудобно для самого клиента — разрываться между несколькими приложениями, авторизуясь в каждом из них. Плюс это наносит удар всему онлайн-рынку: мы уже видим в некоторых кейсах, что госключ режет конверсию больше чем в десять раз. Урегулирование в собственном интерфейсе — это возможность страховым конкурировать друг с другом и, как следствие, — развитие рынка. Решит ситуацию использование электронной подписи в процессе урегулирования, по аналогии с тем, как она используется в других финансовых и государственных сервисах.

— Кроме того, в моторных видах страхования актуальной остается проблема страхового мошенничества. Как с ним борется ваша компания?

— По рынку на долю ОСАГО приходится более 90% всего мошенничества. Если страховая не развивает систему антифрода, а просто включает потери в стоимость полиса, за мошенников платят нормальные клиенты. Мы это четко понимаем и постоянно совершенствуем свои антифрод-системы. Доля фрода в составе наших выплат по каско в этом году не превышает 2%, а в ОСАГО — не более 3%. Это одни из самых низких показателей на рынке. Мы настолько точно определяем мошенников, что отказываем им в 80% случаев, и общая сумма отказов за этот год приближается к 200 млн руб.

Нам также помогают ML-модели, которые по ряду признаков выявляют подозрительные обращения, и постоянная доработка текущих процессов. Например, недавно мы запустили дополнительное психологическое обучение, которое помогло нашим сотрудникам более эффективно общаться со злоумышленниками, убеждать отозвать заявление.

Помимо работы «под капотом», мы помогаем клиентам-жертвам



ИВАН ВОДОПЬЯНОВ

злоумышленников. Один из примеров — круговое мошенничество, то есть мошенничество на круговом перекрестке. Доказать свою невиновность в таких кейсах достаточно сложно. И вот мы помогаем с этим нашим клиентам: составляем заявления в правоохранительные органы, назначаем и проводим психологические экспертизы, доказывающие прямой умысел мошенников, и пр. Сейчас мы пошли дальше и рассматриваем возможность расширить наши полисы автострахования риском от кругового мошенничества.

— Что еще важно сделать, чтобы побороть страховых мошенников?

— Для борьбы со страховым мошенничеством надо объединить усилия страховщиков, правоохранительных органов и государства. Мы поддерживаем инициативу ВСС внести изменения в законодательство, чтобы наделить страховщиков законными

полномочиями для борьбы с фродом. Если это произойдет, дела с признаками страхового мошенничества, переданные отделами расследований страховых компаний в правоохранительные органы, станут более легитимными.

— Недавно база РСА перешла под контроль НСИС. Как это повлияло на рынок?

— Когда НСИС только появилась, мы, сказать по правде, немного напугались — было опасение, что интеграции будут происходить тяжело. Но сейчас видим, что система работает отлично и что она позволяет внедрять стандарты OpenAPI в страховом секторе. А это в конечном счете то, что нужно и удобно клиенту — возможность видеть всю информацию сразу в одном интерфейсе. Сейчас здесь важно объединять усилия: не создавать игроков с вне рыночными преимуществами, а обменивать-

«Мы настолько точно определяем мошенников, что отказываем им в 80% случаев, и общая сумма отказов за этот год приближается к 200 млн рублей»

ся полученными данными с уже существующими игроками. Только так получится достичь желаемого уровня бесшовного взаимодействия.

— Страховщики часто говорят, что у них немного возможностей для креатива в продуктовой линейке. Как ваша компания конкурирует с другими участниками рынка с учетом похожеści страховых продуктов?

— Мы отстраиваемся от конкурентов за счет улучшения сервиса и клиентского опыта, а также докручивая продукты, как в случае с круговым мошенничеством, о котором рассказывал ранее.

Пример улучшения сервиса — «Помощь на дорогах», наш социальный проект, в котором специально обученные бригады комиссаров бесплатно помогают автомобилистам, попавшим в сложную ситуацию на дорогах, вне зависимости от того, являются ли они нашими клиентами. Мы инвестируем в этот проект миллионы рублей, потому что нам важно быть рядом со своей целевой аудиторией.

Другой пример — создание собственной группы сопровождения полисов выезжающих за рубеж (ВЗР). Обычно страховые компании работают с одной-двумя сервисными компаниями по ВЗР, мы работаем с тремя, но все равно понимаем, что не управляем уровнем сервиса так, как нам хотелось бы. Поэтому мы создали единую точку входа для клиента, сделав свою линию поддержки клиента на инфраструктуре и большой сети клиник наших партнеров. Теперь при обращении клиент общается только с обученным сотрудником «Т-Страхования», который оказывает сервис на уровне прайвेट-банкинга: мы сами ищем клинику, заказываем трансфер/такси, общаемся с клиникой. Всего за несколько месяцев эксперимента нам удалось значительно повысить показатель удовлетворенности на всех этапах урегулирования.

— Если говорить подробнее про ВЗР, как вы развиваете это направление?

— ВЗР — тот продукт, который востребован потребителем. Люди понимают, что лучше заплатить 1000 руб. за полис путешественника сейчас, чем в случае чего тратить тысячи долларов на лечение и лекарства в иностранной клинике, особенно учитывая сложности со снятием наличных за границей и переводами в иностранные банки. Однако чаще всего они выбирают минимальный уровень покрытия. Мы считаем, что обязательное страхование граждан, выезжающих за рубеж, могло бы снизить риски клиентов. Внутри страны мы привыкли быть застрахованными по ОМС, а кто-то и по ДМС, и не осознаем стоимости медуслуг, тем более за рубежом.

В некоторых случаях российским посольствам приходится эвакуировать граждан в тяжелом состоянии через третьи страны, а это очень затратно и сложно. Поэтому обязательное страхование всех граждан, выезжающих из страны, закрыло бы многие существующие проблемы путешественников.

— Также вы вышли в сегмент страхования жизни. Почему приняли такое решение?

— Мы пошли в сторону инвестиционно-накопительного страхования, потому что это рынок с большим количеством возможностей и мы знаем, как сделать продукты на нем лучше и экологичнее. При упоминании страхования жизни часто всплывают негативные ассоциации, мы, наоборот, решили внедрить позитив — человек боится, и если с ним ничего не случается, мы выплачиваем ему деньги. То есть страховка становится инвестиционным инструментом, созданным в лучших традициях «Т-Страхования» — с легкостью оформления и получения выплат, без рисков. А для группы она превращается в инструмент долгих денег.

Сейчас продукт полностью самокупаем, и сборы превзошли наши самые смелые ожидания. В следующем году планируем сфокусироваться на расширении страховых рисков, актуальных для наших клиентов ●

НА МАРКЕТПЛЕЙС ЗА ДЕНЬГАМИ

КЭПТИВНЫЕ БАНКИ МАРКЕТПЛЕЙСОВ СТАЛИ ИГРОКАМИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА



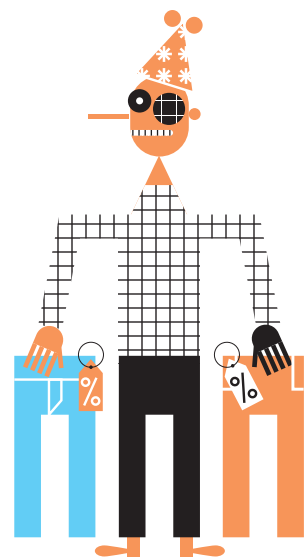
Кэптивные (карманные) банки маркетплейсов становятся самостоятельными игроками финансового рынка, предлагая полный спектр финансовых услуг как для физических лиц (вклады, карты, рассрочки, BNPL), так и для юридических (РКО, лизинг, факторинг). «В открытых источниках нет агрегированной информации об объемах портфелей физлиц и юрлиц в портфелях кэптивных банков маркетплейсов, однако речь может идти о 150–200 млрд руб. юрлиц и до 100 млрд руб. на счетах физических лиц в различных накопительных продуктах. Столь успешной капитализации своих банков маркетплейсы добились на последние три-четыре года», — считает управляющий директор инвестиционной компании «Риком-Траст» Дмитрий Целищев.

Судя по отчетностям маркетплейсов, они планируют и дальше активно развивать финансовое направление. По данным Банка России, в сентябре 2024 года собственный капитал Яндекс-банка вырос почти вдвое — с 8,9 млрд до 17,3 млрд руб., установив рекорд роста среди российских банков. Другие банки, принадлежащие крупнейшим маркетплейсам, также показали хорошую динамику. Вайлдберриз-банк увеличил капитал на 21,5%, до 12,1 млрд руб., Ozon-банк — на 7,9%, до 19,8 млрд руб. По данным ЕГРЮЛ, уставный капитал Яндекс-банка в прошлом месяце удвоился — с 560 млн до 1,2 млрд руб. Летом о запуске собственного лизингового направления сообщил «Яндекс Маркет». Лизинг будет доступен не только для B2C-продавцов «Яндекс Маркета». «Он будет востребован среди заказчиков для бизнеса — клиент сразу сможет ввести оборудование в оборот и начать на нем зарабатывать», — пояснили «Деньгам» в компании. В июне о создании юрлица — «Озон Лизинг» — объявил «Озон». По данным «СПАРК-Интерфакс», уставный капитал компании — 70 млн руб. Предполагается, что она займется финансовым лизингом как для клиентов и партнеров маркетплейса, так и для внешнего рынка. Выдачи начнутся в 2024 году.

К слову, успешного иностранного опыта создания маркетплейсами рыночных банковских игроков, по сути, пока нет. «Крупные международные маркетплейсы, такие как Amazon, Alibaba и прочие, также имеют свои дочерние сервисы финансовых услуг, которые, однако, преимущественно фокусируются на расчетных операциях и развитии платежной инфраструктуры. Попытки выйти на рынок финансирования клиентов совместно с крупным партнером были со стороны Apple, но спустя какое-то время эксперимент был признан неудачным», — делится директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Роман Корнев. «Китайский опыт говорит, что у финансовых структур, аффилированных с электронными площадками, потенциал с учетом их растущего значения для продаж товаров и услуг в современной экономике может быть огромным», — полагает главный экономист Института экономики роста им. П. А. Столыпина Борис Копейкин. «Хотя крупнейшие игроки в Китае — платежные системы с небанковским статусом, они оказывают ряд финансовых услуг. По разным оценкам, платежной платформой Ant Group, аффилированной с Alibaba, пользуется более 1,3 млрд покупателей и около 80 млн поставщиков. Число пользователей платежной системы WeChat Pay — более 1 млрд», — приводит данные он.

Реальные конкуренты

Ozon не первый год активно развивает финтех-направление. Сейчас это значимая и прибыльная часть бизнеса группы с высокими темпами роста, что видно по финансовым результатам: выручка финтеха в третьем квартале 2024 выросла почти в три раза год к году, до 24,4 млрд руб., а прибыль до налогообложения увеличилась в 2,6 раза, до 7,4 млрд руб. База активных пользователей финансовых сер-

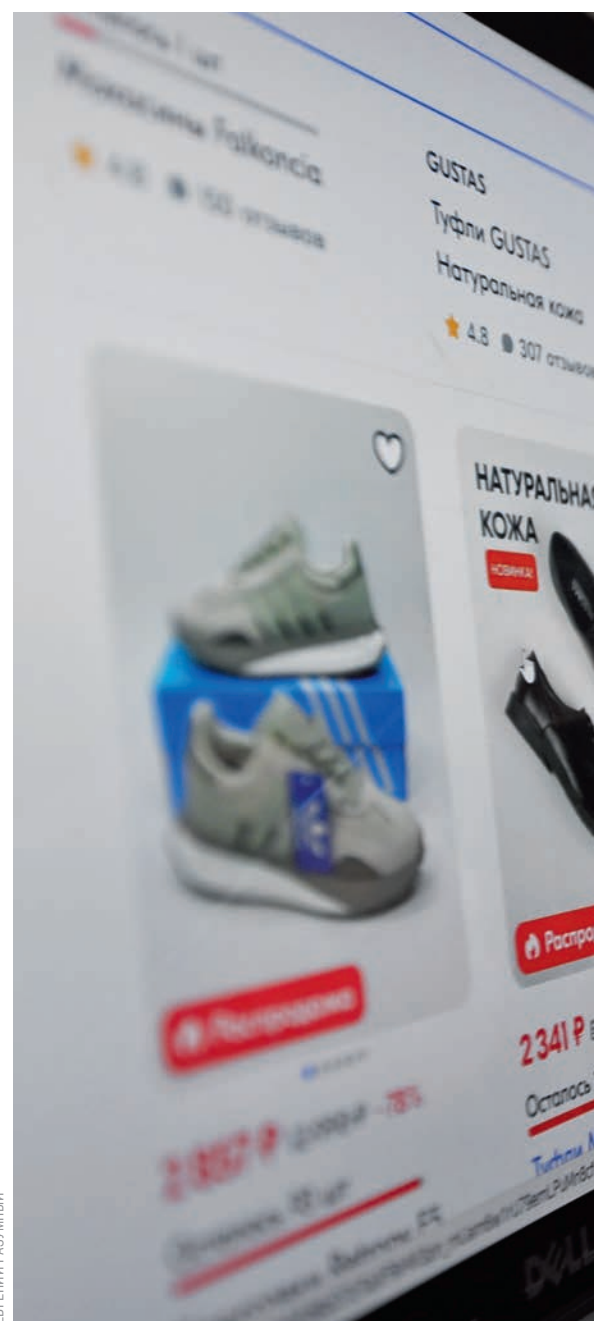


РАСКЛАД РЫНКА

По данным Data Insight, за 2023 год объем онлайн-продаж Wildberries составил 2,14 трлн руб., Ozon — 1,56 трлн руб., «Яндекс Маркет» — 0,37 трлн руб. Согласно T-Bank eCommerce, по итогам второго квартала 2024 года Wildberries занимал 53% рынка маркетплейсов по числу продавцов, доля Ozon — 30%, «Яндекс Маркета» — 14%.

ТЕКСТ Полина Трифонова
ФОТО Евгений Разумный

ЕВГЕНИЙ РАЗУМНЫЙ



висов Ozon составляет почти 27 млн клиентов, приводят данные в компании. На 30 сентября 2024 года сумма средств клиентов на депозитах и текущих накопительных счетах увеличилась до 149,8 млрд руб., а объем займов, выданных клиентам, вырос более чем в два раза год к году, с 33,4 млрд до 66,7 млрд руб. «Ozon Карта» остается самым популярным методом оплаты на маркетплейсе, при этом уже больше 30% оборота по этим картам пришлось на внешние операции, не связанные с Ozon. «За три года мы прошли путь от электронного кошелька для покупок на Ozon до широкого портфеля B2C- и B2B-продуктов, в том числе направленных на клиентов, не связанных с маркетплейсом. У нас есть факторинговые и кредитные сервисы, расчетно-кассовое обслуживание, «Ozon Карта», депозиты и накопительные счета, страхование бизнеса, и мы продолжаем запускать новые продукты и развивать действующие. Например, в третьем квартале расширили сервис кредитования юридических лиц — займы от «Ozon Кредит» стали доступны не только продавцам маркетплейса, но и любым предпринимателям. В 2025 году планируем запустить несколько новых финансовых продук-



тов, в частности, страховых и кредитных», — рассказали «Деньгам» представители маркетплейса.

«В рамках группы Wildberries & Russ мы активно развиваем сервис онлайн-кредитования наших продавцов. Мы видим, что это востребованный продукт, учитывающий специфику деятельности селлеров. За счет запуска собственного сервиса кредитования мы повышаем финансовую доступность для малого и среднего бизнеса, осуществляющего продажи на маркетплейсе», — делятся с «Деньгами» в пресс-службе Wildberries. Для физических лиц там развивают собственный сервис оплаты «WB Кошелек» и программу лояльности «WB Клуб». В будущем рассматривают возможность запуска новых финансовых сервисов, отвечающих нуждам покупателей и продавцов платформы. Wildberries запускает финансовые сервисы не только на базе собственных финансовых платформ (банка и МКК), но и в партнерстве с другими участниками финансового рынка. Маркетплейс заключил соглашение с банком «Дом.РФ» о партнерстве в области финансовых сервисов для продавцов платформы Wildberries и владельцев пунктов выдачи товаров.

«Маркетплейсы обладают обширными данными о продавцах и покупателях, пользующихся их электронными площадками, что дает им преимущество в оценке рисков и потребностей тех и других с целью предложения каждой категории клиентов из числа покупателей и продавцов наиболее подходящих финансовых решений», — полагает директор группы рейтингов финансовых институтов АКРА Сурен Асатуров. На его взгляд, это выгодно отличает маркетплейсы от традиционных банков.

На форуме Finopolis глава ВТБ Андрей Костин заметил, что много вопросов возникает, когда в составе маркетплейса работает собственный банк. «Как мы будем регулировать, я не знаю. Наверное, можно попытаться это сделать, но я сейчас бы пока этого не делал, посмотрел, как процесс развития пойдет», — заметил он. Сами же маркетплейсы уверяют, что соответствуют всем требованиям регуляторов. «Мы находимся в тех же регуляторных нормах, как и классические банки, — у Ozon-банка те же нормативы по капиталу, ликвидности, безопасности, у нас есть универсальная банковская лицензия ЦБ», — заявили «Деньгам» в компании. «Все финансовые организации,

входящие в группу Wildberries & Russ, уже подпадают под действующее регулирование Банка России и соблюдают все требования регулятора наравне с другими игроками», — подчеркнули в пресс-службе маркетплейса. В Банке России также пока не планируют ужесточать регуляторные требования в отношении отдельных категорий кредитных организаций. «В настоящее время со стороны банковского регулирования новых мер в отношении таких банков не требуется. Однако банки этого сегмента нельзя рассматривать в отрыве от бизнеса маркетплейсов, которым они принадлежат. Поэтому мы продолжим наблюдать за ними и будем действовать, если увидим рост рисков», — указали в ЦБ.

Битва экосистем

«Успешное расширение бизнеса за пределами своих специфических ниш для экзотивных банков маркетплейсов отнюдь не гарантировано», — полагает Борис Копейкин. И до возможности такого сценария для экзотивных банков российских маркетплейсов, на его взгляд, еще очень далеко. На его взгляд, пока их деятельность в основном заметна в транзакционном бизнесе, связанном с материнскими струк-

турами. Несмотря на заметный рост, на три банка, которые можно отнести к самым заметным игрокам, на октябрь, по данным сайта Банки.ру, приходилось чуть более 300 млрд руб. активов и всего 48 млрд руб. кредитов. То есть менее 0,2% всех активов российской банковской системы и крайне малая часть кредитного портфеля. Выход на открытый рынок за пределами экосистем, по мнению эксперта, означает необходимость конкурировать с гораздо более крупными игроками, накопившими экспертизу в соответствующих секторах. «Конечно, это закономерный процесс, что крупные компании, компании с очень большой клиентской базой по-разному приходят к формированию экосистемы», — полагает председатель наблюдательного совета Ассоциации цифровых платформ Андрей Шаронов. Российский опыт, на его взгляд, показывает, что экосистемы формируются от финансовых организаций, где яркий пример — «Сбер». Он сначала превратился из банка в IT-организацию, а потом уже из IT в экоплатформу. Другая ситуация с компаниями в области телекоммуникаций — например, МТС, которая тоже превратилась в экосистему и предлагает различные виды услуг, в том числе финансовые, приводит примеры он.

«Если мы рассматриваем классическую модель экосистемы, как у „Яндекса“ или Ozon (набор финтех-компаний внутри маркетплейса: банки, страховые, МФО), то для них характерно очень быстрое и относительно дешевое покрытие клиентской базы», — размышляет руководитель практики по оказанию консультационных услуг компаниям финансового сектора Керт Ольга Бледнова. Как правило, по ее наблюдениям, такие клиенты более лояльны к продуктам экосистемы, поэтому банк для них становится одним из продуктов, а не основным продуктом. И это, по мнению госпожи Бледновой, важно для нового поколения. Для этих людей вопрос, обслуживаются ли они в традиционном банке или внутри экосистемы, не имеет значения. Они выбирают более удобный путь обслуживания внутри одной системы, в том числе по финансовым продуктам.

«Пока слишком рано говорить о том, что у кого-то получилось создать эффективную экосистему», — считает управляющий директор рейтингового агентства НКР Станислав Волков. Большинство тех, кто строит экосистемы, продолжают активно инвестировать в их развитие, при этом какие-то компоненты экосистемы, по его наблюдениям, уже вышли в прибыль, но многие еще генерируют большие убытки ●

ИГРЫ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

КАК РИТЕЙЛЕРЫ ЗАРАБАТЫВАЮТ НА ГЕЙМИФИКАЦИИ



По данным Mordor Intelligence, 70% компаний мира, входящих в Forbes Global 2000, используют для продаж элементы геймификации. Играть с клиентами компаниям выгодно: вместе с прибылью (от 25% до 90%) на треть растет вовлеченность клиентов. Выгоду ощущают и покупатели: в среднем 1145 руб. в месяц экономят россияне, используя бонусные программы продуктовых магазинов, подсчитали исследователи Superjob.ru, по заказу «Денег» опросив 3 тыс. россиян с 2 по 6 ноября этого года. Во что ритейлеры играют с покупателями, разбирались «Денег».

Зачем нужны игры

Традиционные программы лояльности крупных торговых сетей и небольших магазинов уже давно используют инструменты вроде разовых скидок по акциям и накопления баллов кешбэка за покупки по картам магазина. Подобные приемы покупатели давно воспринимают как обязательные. Чтобы обратить внимание на свой бренд и на конкретную продукцию, торговые сети все чаще придумывают акции, способные разбудить в клиентах азарт, чтобы скидки и бонусы воспринимались не как обыденность, а как некое личное достижение. Отстроиться от конкурентов, которые предлагают традиционные скидки и систему накоплений, помогают игровые активности.

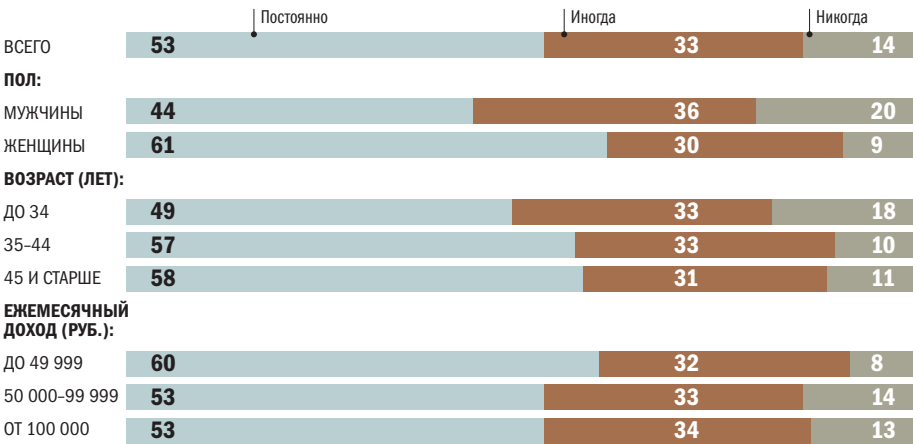
Идея геймификации зародилась в начале XXI века. Первые массовые исследования вовлеченности проводились в сфере онлайн-игр, чуть позже — с развитием интернет-коммуникаций — в социальных сетях. Эффективность игровых механизмов довольно быстро заметили маркетологи и начали внедрять их в продажи.

Основной принцип геймификации — психологический. В условиях положительных стимулов в мозге вырабатывается дофамин, который стимулирует человека чаще заходить в приложение, покупать больше, чтобы набрать дополнительные «фишки», «монетки», «прилипалы» и так далее.

Ключевая задача, которую решает геймификация, — вовлечение и удержание лояльных клиентов и привлечение новых. «Наша программа лояльности содержит элементы геймификации клиентского опыта. Пользователь перемещается от уровня к уровню и выполняет задания, чтобы получать дополнительные бонусы», — рассказали «Деньгам» в пресс-службе «Магнита». Как пояснили в торговой сети, геймификация нужна также, чтобы вызвать интерес к новым продуктам и экосистемам, которые внедряет ритейлер. Игровые механики нужны для обучения клиентов функционалу продукта или сервисам, которые в него входят.

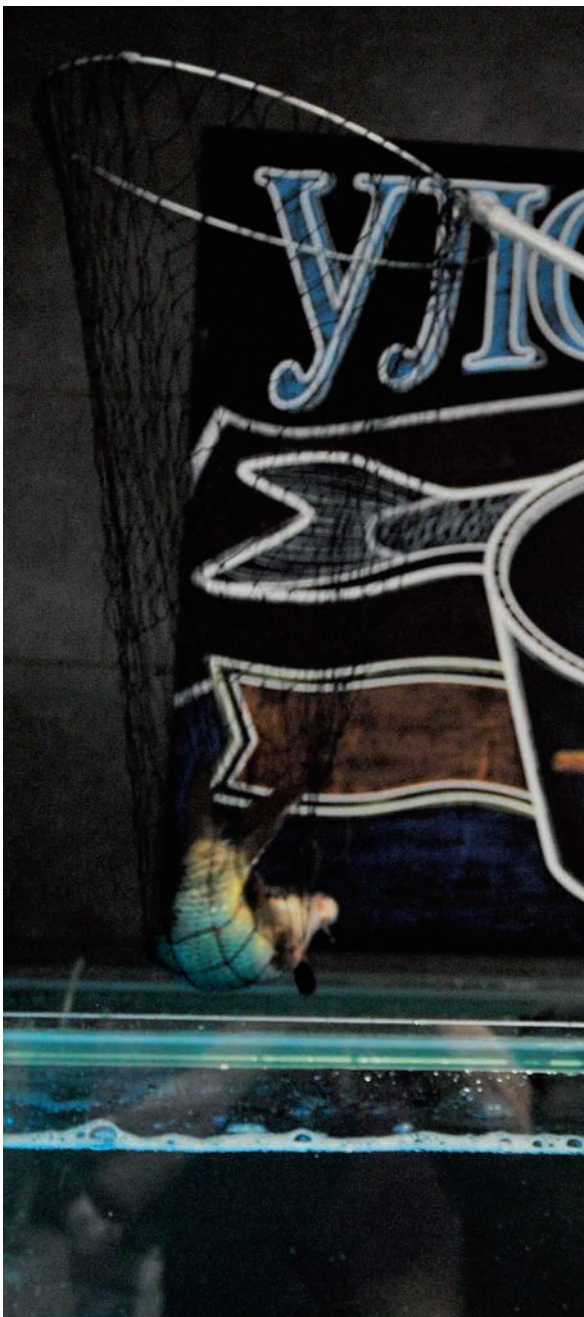
КАК ЧАСТО РОССИЯНЕ ПОЛЬЗУЮТСЯ БОНУСНЫМИ ПРОГРАММАМИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ МАГАЗИНОВ (%)

Источник: опрос Superjob.ru по заказу «Денег».



ТЕКСТ Анна Суркова
ФОТО Петр Кассин, Getty Images

ПЕТР КАССИН



В Metro уверяют, что геймификация нужна прежде всего для создания более длительных эмоциональных связей с клиентами — старыми и новыми. На это, по мнению специалистов сети, не способны краткосрочные акции, которые дают всплеск интереса без устойчивого эффекта. «Мы стремимся к тому, чтобы каждая покупка в Metro стала позитивным опытом, вызывающим желание вернуться, а не просто транзакцией. Геймификация предполагает постепенное накопление интереса, участие в регулярных активациях и возвращение за новыми возможностями. Это повышает лояльность к бренду и выделяет среди конкурентов, обеспечивая в долгосрочной перспективе более высокий уровень вовлеченности», — прокомментировали в пресс-службе Metro.

Часть опрошенных «Деньгами» ритейлеров называют геймификацию инструментом в большей степени для удержания, а не привлечения клиентов. Игры ради разового привлечения внимания и развлечения клиентов бизнесу неинтересны. Игровые проекты ставят долгосрочные цели. «Речь о нахождении в воронке повторных продаж, когда клиент делает повторные покупки, потому что процесс взаимодействия



СКОЛЬКО ЭКОНОМЯТ НА БОНУСАХ

Каждый второй россиянин (53%) постоянно пользуется бонусными картами продовольственных магазинов, каждый третий — иногда и лишь 14% никогда не пользуются бонусными программами, выяснили исследователи сервиса по поиску высокооплачиваемой работы Superjob.ru, по заказу «Денег» опросив с 2 по 6 ноября 3 тыс. экономически активных россиян из разных регионов страны. Выгоду от скидок россияне оценивают достаточно скромно. По мнению 42% использующих бонусные карты, участие в таких программах позволяет им экономить до 500 руб. в месяц. 13% считают, что карты магазинов сохраняют от 500 до 1 тыс. руб. в месяц, а 17% — от 1 тыс. до 3 тыс. руб. Средняя же сумма экономии составляет 1145 руб. в месяц. На регулярной основе бонусными программами женщины пользуются чаще мужчин (61% и 44% соответственно). А вот сумма экономии у мужчин больше, чем у женщин (1215 и 1080 руб. в месяц соответственно). Судя по опросу, чем старше респонденты, тем чаще они экономят подобным образом: среди молодежи до 34 лет участвуют в программах лояльности продуктовых магазинов 49%, а среди граждан старше 45 лет таких уже 58%. Средняя сумма экономии в месяц ниже у тех, кто моложе.

его затягивает и он хочет перейти на какой-то новый уровень, например, в игре заработать дополнительные бонусы от компании. В этом отличие игровых механик от классических скидок, когда клиент просто купил товар по сниженной цене и забыл», — утверждает кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и рекламы факультета рыночных технологий ИОМ Президентской академии Юлия Сяглова. Игры бизнес и оптимизирует маркетинговый бюджет: удержать кли-

ента гораздо дешевле для компании, чем привлечь нового. «Геймификация — эффективный инструмент для сбора уникальных данных о клиентах, которые те при других обстоятельствах просто не сообщат», — считает управляющий партнер аналитического агентства «ВМТ Консалт» Екатерина Косарева. «К примеру, есть ли у клиента дети и какого они возраста, есть ли у покупателя автомобиль или дача. Под каждую из этих категорий трат у большинства ритейлеров есть готовые предло-

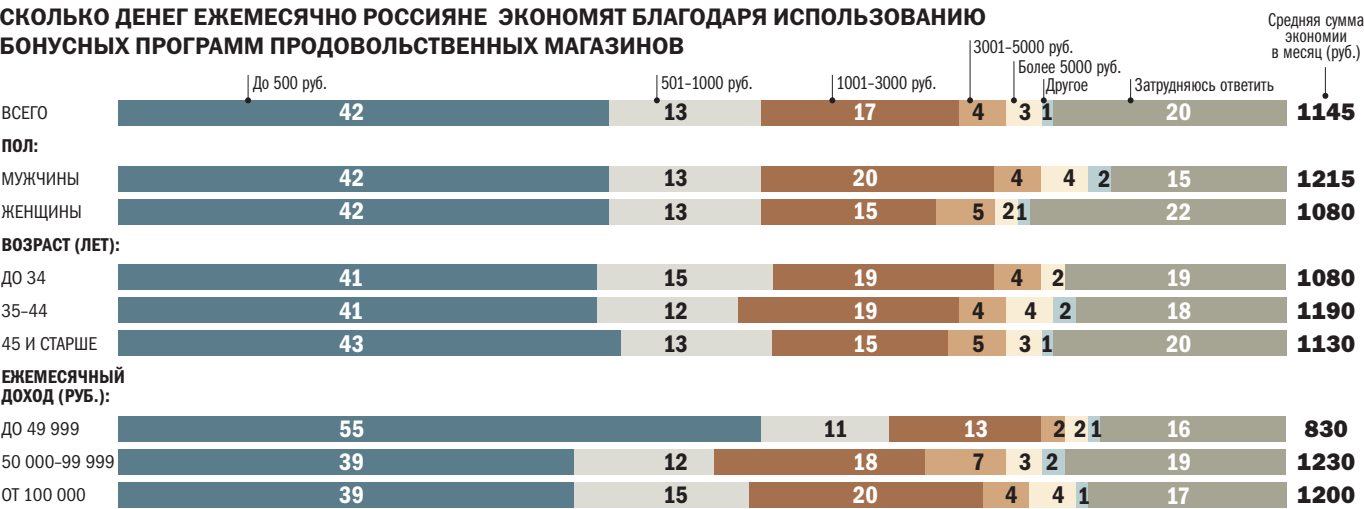
жения, которые можно впоследствии направить адресно. И все эти бесценные данные клиенты сообщают сами, например участвуя в конкурсе детских рисунков», — считает аналитик. По ее мнению, игровые механизмы — то, что прочно вошло в ритейл. «Речь не только о покупателях, но и о сотрудниках, которые с помощью инструментов геймификации участвуют в продуманных работодателям механиках и зарабатывают очки, чтобы получить премию к зарплате или „физические“ бонусы. Ком-

пании культивируют таким образом лояльность в работниках и добиваются „пряником“ больше, чем „кнутом“ по результативности. Кроме того, в условиях тотальной нехватки персонала более низкая текучесть кадров экономит бизнесу миллионы рублей на привлечение сотрудников и их адаптацию», — полагает Косарева. Контроль бизнеса и экономия внутренних ресурсов — еще одна неочевидная цель, которую могут преследовать ритейлеры. Так, «Пятерочка» запустила акцию «Тайный покупатель». При вступлении в клуб его участникам предлагается ходить с проверками по магазинам, получать за это «апельсинки» и потом обменивать их на баллы, которыми можно расплачиваться.

Подстроиться под клиентов

Техники геймификации могут использоваться в премиальных и бюджетных сегментах. Для каждой аудитории маркетологи разрабатывают разные игры: с учетом уровня дохода, образа жизни, привычек, возрастных особенностей клиентов. «Для поколения Z актуальны в первую очередь диджитал-механики. Миллениалы также активны в диджитал, но они более омниканальные,

СКОЛЬКО ДЕНЕГ ЕЖЕМЕСЯЧНО РОССИЯНЕ ЭКОНОМЯТ БЛАГОДАРЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ БОНУСНЫХ ПРОГРАММ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ МАГАЗИНОВ



Источник: опрос Superjob.ru по заказу «Денег» 2–6 ноября 2024 года.

то есть могут перемещаться между онлайн и офлайн, и под них игровые технологии должны модифицироваться. Для них очень характерно заботиться об окружающей среде, например, а значит, при геймификации нужно использовать какие-то более сложные и подходящие для данного сегмента механики. Для старшего поколения (45+) игровые техники должны ориентироваться в большей степени на офлайн. Таким образом механики будут кардинально отличаться», — рассказывает Сяглова.

«Молодежь больше привлекают бонусы, а людей более старшего возраста — скидки, так как это выгода „здесь и сейчас“, это понятный и привычный инструмент», — отмечают в «Магните». Также универсальным типом игровых механик для взрослой и зрелой аудитории можно назвать головоломки и логические игры. «Игра „Три в ряд“, например, одна из самых популярных. Мы чередуем разные механики, чтобы наши клиенты не скучали и каждый раз получали новый интересный опыт», — поделились опытом в пресс-службе «Магнита».

В X5 Retail Group механики дополнили: «Предпочтения семейных — логические головоломки, словесные головоломки, карточные игры, аркады. Молодежь рассматривает симуляторы жизни, аркады и квесты. Зрелые взрослые — логические головоломки, карточные игры, словесные головоломки», — рассказали в пресс-службе сети. В основе розыгрышей — математический расчет вероятности выигрыша. Там пояснили, что широкому внедрению игры предшествуют пилоты, а призы могут быть как собственные, так и в коллаборации с поставщиками и партнерами. Во втором случае



GETTY IMAGES

издержки на геймификацию со стороны ритейлера будут ниже.

Труднее внедрять элементы игры в премиум-сегменте независимо от возраста, утверждает Екатерина Косарева. «Человек, приехавший на Tesla в „Азбуку вкуса“, не включится в битву за купоны на сковородку. Конечно, в „Азбуке“ может делать покупки и его домработница, но это не целевая аудитория таких магазинов, да и получаемые данные от таких клиентов не дадут объективной картины по клиенту. В ЦУМе покупателю не предложат пятую шапочку в подарок — бороться за такие призы клиентам ЦУМа просто неинтересно», — считает эксперт. Зато в премиум-сегменте хорошо себя зарекомендовали дополнительные сервисы. «В той же „Азбуке вкуса“ клиентам предлагается индивидуальное сопровождение нутрициолога», — добавила она.

Игровые моменты

Нередко, по мнению маркетологов, ритейлеры допускают ошибки при геймификации. Главной из них эксперты называют выбор механики, не соответствующей целевой аудитории. «Например, в премиальном сегменте взрослой аудитории вряд ли интересно будет пробежаться с тележкой по виртуальному торговому залу и собрать какие-то награды. Кроме того, переход на следующий уровень должен быть достижимым. Если клиент осознает, что достижение следующего игрового уровня невозможно, он, скорее всего, тут же потеряет интерес, а из-за геймификации компания потеряет клиента вовсе», — говорит эксперт в области маркетинга Юлия Сяглова. О необходимости реального шанса на выигрыш говорят и представители сети Metro.

Все инвестиции в маркетинговые активности закладываются в реклам-

ный бюджет заранее, исходя из того, какой эффект планируется получить. Самая главная сложность — подготовить игру, механика которой всегда сложнее, чем обычная маркетинговая акция. Это трудо- и времязатратный процесс: нужно продумать клиентский путь, дизайн игры, провести продуктовую разработку. «Выбирать этот инструмент нужно тогда, когда способы попроще уже не работают. Чтобы обучить новым продуктам ультравовлеченных клиентов и мотивировать недостаточно вовлеченных, азартные механики просто необходимы», — уверены в сети «Магнит».

Результативность геймификации измеряется по таким показателям, как приток новых клиентов, рост среднего чека, частота повторных покупок и увеличение продаж в целевых категориях. Затраты на призы, как правило, перекрываются за счет роста этих показателей, что делает кампании эффективными.

В Metro полагают, что применение инструментов геймификации должно быть системным. Клиентов всегда привлекают крупные призы, например, возможность выиграть автомобиль, но исключительно на этом мотивацию строить недостаточно. «Эффективнее работает комплексный подход: главный приз привлекает внимание, а небольшие промежуточные и поощрительные призы поддерживают интерес и усиливают чувство участия. Важна не только привлекательность главного приза, но и достаточное количество призов меньшей ценности, чтобы у каждого участника оставалось ощущение реального шанса на выигрыш», — сообщили в пресс-службе ритейлера ●

ПРИМЕРЫ ИГРОВЫХ МЕХАНИК

«Азбука вкуса». Программа лояльности ритейлера в премиум-сегменте также включает элементы игры. Для участия нужно скачать приложение. За каждую покупку клиенту начисляются баллы, причем на некоторые группы товаров — в большем размере. Периодически при покупке на более чем 1,9 тыс. руб. клиент получает право прокрутить рулетку. Можно выиграть бонусные баллы в пятикратном размере, скидки и т. д. Под Новый год предлагается собирать дополнительные баллы, накопив которые можно получить фарфоровые чашки и чайники, набор бокалов для вина или фирменные столовые ножи.

«Вкусвилл». Недавно запустил программу «Разнообразное питание».

По нечетным месяцам года нужно покупать и оценивать товары в приложении или на сайте, по четным месяцам — получать скидку в зависимости от числа купленных наименований товаров. Смысл в том, чтобы покупать разнообразные товары для своего рациона. Минимальная скидка 3% дается за приобретение 30 уникальных товаров (и при этом оценить 15 из них по шкале от 1 до 5 «звезд»), максимальная 10% — за покупку 100 товаров (оценить придется 50 товаров). Скидка распространяется на ограниченный ассортимент товаров: например, на гастрономию, сыры, замороженные полуфабрикаты — да, а на вино, яйца и грибы — нет. Участие в программе не автоматическое — согласие нужно подтвердить на сайте или в приложении. Кроме того, при покупках в большом числе магазинов сети разных регионов покупателю присваивается игровой статус и на-

числяются баллы, которыми можно расплачиваться. Бонусы начисляются за выполнение других заданий: покупку и оценку новинок, покупку товаров определенной категории или покупку одного и того же товара каждую неделю регулярно и т. д. **«Мясновъ» («НуулКлевер»).** Ритейлер также предлагает накопительную карту, действующую по принципу кешбэка, начисляемого за каждую покупку. Участники программы лояльности претендуют на бесплатные товары при покупке нескольких. А по субботам и воскресеньям участникам программы раздаются бесплатные подарки: пачка печенья, банка сметаны, бутылка кефира, коробка чак-чак и т. д. Мелочь, а приятно. **Metro.** В сети наиболее хорошие результаты по отдаче показала программа накопления баллов «Метрополия». Клиент накапливает баллы и получает значительные скидки на востребованные товары. На-

пример, профессиональные кухонные ножи, посуда и т. д. — со скидкой до 90%. «Также популярны у наших клиентов адвент-календари и механики вроде „Колеса фортуны“, где можно выиграть как крупные призы, так и мелкие бонусы. Вовлеченность участников в эти мероприятия стабильно высокая, что положительно влияет на частоту покупок и средний чек», — рассказали в пресс-службе Metro. В компании считают, что акции позволяют клиентам существенно сэкономить, а ритейлер получает значимый рост лояльности и увеличение продаж.

«Магнит». Торговая сеть «Магнит» запускает игры в приложении в поддержку маркетинговых кампаний. В этих играх есть два способа дополнительно разнообразить опыт клиента: получать попытки на розыгрыш за чеки от определенной суммы и выигрывать купоны на скидки. «Такие купоны возвращают клиентов в мага-

зины, увеличивая частоту визитов. Игры же работают на вовлечение и азарт — возможность получить интересный оффер или ценный приз за то, что регулярно ходишь в любимый магазин», — пояснили в пресс-службе ритейлера. Другой тип геймификации — более рациональный. Покупатели получают возможность накапливать в приложении «магнитики» — виртуальную валюту. Один «магнитик» дается за каждые 250 руб. в чеке. «За „магнитики“ можно покупать купоны на специальные товары, которые стоят на специальных полках магазинов (посуда, бытовая техника и т. д.). Эти товары можно приобрести очень выгодно», — прокомментировал представитель компании. **«Яндекс».** Пользователь в игре «Плюс Сити» строит виртуальный город. Чем большим количеством сервисов пользуется клиент (такси, кинотеатр, заправки, афиша), тем шире город, который он отстраивает.



GETTY IMAGES

БИЗНЕС ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

КАК РАЗВИВАЕТСЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ОБЛАЧНЫХ РЕШЕНИЙ



На рынке облачных технологий, ставших опорой для цифровизации бизнеса, все активнее развиваются российские сервисы и решения. «МегаФон» осенью предложил своим клиентам несколько новых облачных продуктов, способных заместить зарубежные аналоги и сократить расходы.

Облачные технологии становятся неотъемлемой частью бизнес-процессов, а их аудитория расширяется. По прогнозу iKS-Consulting, российский рынок облачной инфраструктуры в следующие четыре года увеличится в 3,8 раза, до 464 млрд руб. При этом за последние два года облачные сервисы внедрили 76% отечественных компаний и, согласно совместному исследованию «МегаФона» и аналитического агентства ORO, 90% из них убеждены, что облачные решения дают бизнесу более гибкий и управляемый подход, в частности, к хранению данных и запуску приложений. В результате облачные технологии сейчас осваивают не только крупные заказчики, но и малый бизнес, для которого они обеспечивают дополнительный потенциал развития, поясняет руководитель направления по развитию облачных продуктов «МегаФона» Александр Осипов. Сейчас, по его словам, на подобные решения компании в среднем направляют около 15% от своих IT-бюджетов.

Способствуя, по мнению авторов исследования, развитию интернета вещей, больших данных и искусственного интеллекта, облачные сервисы становятся базой для цифровизации бизнеса. Неудивительно, что все большую роль на этом фоне начинает играть внедрение в сфере облачных технологий российских решений. Так, около 70% пользователей облачных сервисов, согласно данным «МегаФона» и ORO, подключают их у российских провайдеров, и 97% пользователей остаются довольны опытом. Российские операторы услуг, со своей стороны, все активнее предлагают рынку нишевые продукты. Специально для госзаказчиков, рассматривающих технологический суверенитет как ключевую задачу, на базе «МегаФон Облака» запускается новая платформа Gcloud. Ее работа осуществляется по модели Infrastructure-as-a-Service («инфраструктура как услуга», IaaS). В облачной среде заказчики смогут разместить виртуальные серверы, хранилища и сети. Заданные мощности позволяют разрабатывать, тести-

ровать и развертывать различные типы приложений. Речь может идти как о простых облачных программах, так и государственных информационных системах (ГИС), включая критическую информационную инфраструктуру (КИИ).

Основная задача Gcloud — ускорить замещение иностранного программного обеспечения в информационных системах. Платформа построена на основе решения Basis Dynamix Enterprise компании «Базис», чьи продукты используются в государственных информационных системах и сервисах, интегрированы в Гособлако (ГЕОП), Гостех и Госуслуги, а также применяются в федеральных и региональных органах исполнительной власти.

Еще один новый продукт в «МегаФон Облаке» — система управления базами данных (СУБД) Nexign Nord, разработанная на основе PostgreSQL. Она помогает создавать, эксплуатировать и масштабировать базы данных из облака. Решение предоставляется по сервисной модели, его основное преимущество — отсутствие необходимости самостоятельно заниматься конфигурацией баз данных, резервным копированием, обновлением, оптимизацией, устранением инцидентов и масштабированием. Все эти функции, вместе с защитой от киберугроз и поддержанием работоспособности в рамках оказываемой услуги, берут на себя специалисты «МегаФона».

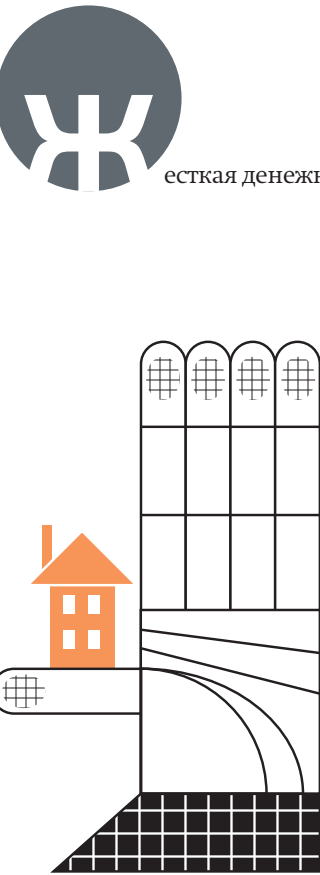
СУБД необходима бизнесу, ориентированному на работу с объемными базами данных, — это IT, медицина, логистика, транспорт и прочие. Долгое время заинтересованные в подобных сервисах компании пользовались преимущественно зарубежными решениями от Oracle Database и Microsoft SQL Server. Nexign Nord — полностью российская разработка, переход на которую может не только снизить санкционные риски и лицензионные расходы в десять раз, но и повысить безопасность IT-инфраструктуры, говорят в компании. Ранее Nexign уже обеспечила миграцию самого «МегаФона» с СУБД Oracle на Nexign Nord. Сотрудничество позволило оператору сделать большой шаг в вопросе обеспечения независимости собственной IT-инфраструктуры.

Создание новых облачных решений — прямой ответ на растущие запросы бизнеса, и технологии здесь вряд ли будут стоять на месте. Так, согласно подсчетам «МегаФона» и ORO, расширения функциональных возможностей от российских поставщиков в этой сфере сейчас ждут 40% российских компаний, а оптимизации производительности — 38% ●

НЕДВИЖИМОСТЬ ОПТОМ И В РОЗНИЦУ

ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ НЕ ПОТЕРЯЛИ ИНТЕРЕС К КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Несмотря на взлет рублевых ставок, управляющие закрытыми паевыми инвестиционными фондами (ЗПИФ) рентной недвижимости продолжают активно привлекать инвесторов. По итогам трех кварталов 2024 года активы таких фондов выросли почти на 13%, до 428,4 млрд руб. Рост идет прежде всего за счет фондов, инвестирующих в логистические центры, доходность которых успешно конкурирует со ставками депозитов. На фоне продолжающегося цикла повышения ключевой ставки фондам все сложнее будет конкурировать с вкладами, но управляющие рассчитывают на сохранение интереса к их продуктам.



ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Константин Кокошкин**

Жесткая денежно-кредитная политика Банка России привела к охлаждению инвестиционной активности в сегменте коммерческой недвижимости. По оценке консалтинговой компании CORE.XP, по итогам девяти месяцев инвестиции в коммерческую недвижимость составили 402 млрд руб., что на 19% ниже результата аналогичного периода 2023 года. Наиболее сильное снижение отмечается в сегменте торговой недвижимости, объем сделок с которой, согласно расчетам «Денег» (основаны на данных CORE.XP), сократился впятеро, до 49 млрд руб. Этот спад был отчасти компенсирован ростом объемов операций со складской недвижимостью (с 96 млрд до 165 млрд руб.) и офисной (с 96 млрд до 159 млрд руб.).

Падение операций с торговой недвижимостью связано с эффектом высокой базы 2023 года, поскольку в минувшем году, как напоминают в CORE.XP, были проведены крупные сделки. «Снижение происходит в условиях высоких процентных ставок в экономике, когда инструменты с фиксированной доходностью, такие как депозиты, фонды денежного рынка и облигации, выглядят привлекательно для краткосрочного размещения денежных средств. Наряду с этим высокие кредитные ставки также сдерживают инвестиционную активность с привлечением заемного капитала», — приводятся в обзоре CORE.XP слова старшего директора Ирины Ушаковой.

ЗПИФы скупают недвижимость

Уникальность текущей ситуации заключается в том, что спад инвестиционной активности происходит на фоне высокого спроса на объекты недвижимости со стороны рыночных ЗПИФов коммерческой недвижимости. По оценке «Денег», основанной на данных управляющей компании «Парус Управление активами», за первые девять месяцев 2024 года активы таких фондов выросли на 12,6%, до 428,4 млрд руб. Годом ранее они росли темпами на 6 процентных пунктов (п. п.) выше нынешних.

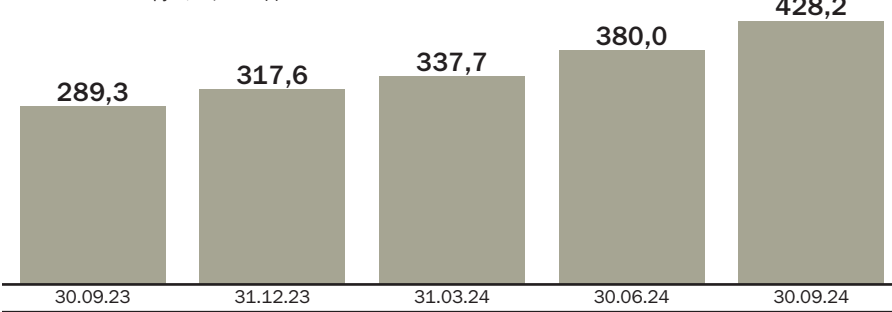
Основной прирост активов обеспечили фонды, доступные только квалифицированным инвесторам. За три квартала они выросли более чем на 40% и превы-

сили 250 млрд руб. Это в значительной степени связано с формированием новых фондов УК ПНК и УК «Парус Управление активами», активы рентных ЗПИФов под их управлением составили на конец отчетного периода 25,8 млрд руб. и 86,7 млрд руб. соответственно. За то же время активы фондов, доступных неквалифицированным инвесторам, выросли на 23%, до 175 млрд руб. По сравнению с аналогичным периодом 2023 года темпы роста замедлись на 4 п. п.

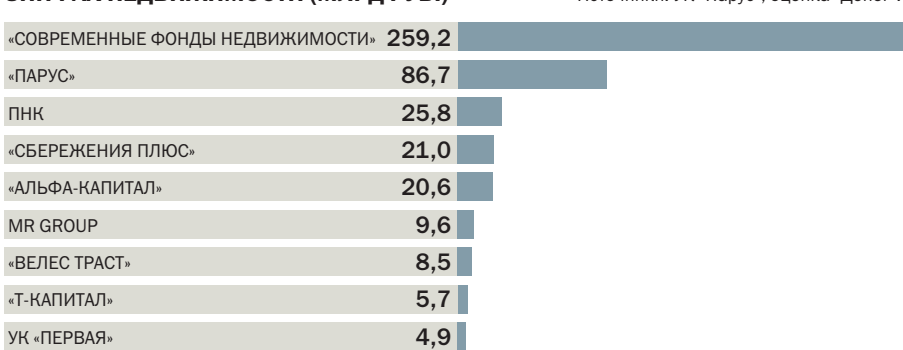
Снижение темпов прироста активов фондов, доступных неограниченному кругу инвесторов, связано как с эффектом высокой базы 2023 года, так и с более высокими ставками по депозитам. По итогам третьего квартала средняя максимальная ставка по вкладам крупнейших банков составила 18,7% годовых, что более чем на 8,5 п. п. выше значений конца сентября 2023 года. Но не все УК столкнулись со снижением спроса на их продукты. В частности, директор проектов УК «Современные фонды недвижимости» (СФН) Екатерина Васильченко рассказала «Деньгам» о том, что у них не наблюдается падения привлечений, хотя высокие ставки на money market и усложнили привлечение новых пайщиков. «Точки роста остаются прежними, качественная недвижимость институционального качества на долгосрочном горизонте растет в цене быстрее инфляции», — отметила госпожа Васильченко.

Директор департамента ЗПИФ «РСХБ Управление активами» Сергей Новиков отмечает, что доходность от инвестиций в коммерческую недвижимость с учетом роста стоимости активов может быть сопоставима с предоставляемой депозитами, привлекаемыми на срок свыше года. Но такое возможно не во всех сегментах коммерческой недвижи-

АКТИВЫ РЫНОЧНЫХ ЗПИФОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (МЛРД РУБ.)
Источники: УК «Парус», оценка «Денег».



КРУПНЕЙШИЕ УК ПО ОБЪЕМУ АКТИВОВ В РЫНОЧНЫХ ЗПИФАХ НЕДВИЖИМОСТИ (МЛРД РУБ.)
Источники: УК «Парус», оценка «Денег».





мости. По оценке руководителя направления маркетинговых исследований и аналитики Parus Asset Management Елены Михайловой, внутренняя ставка доходности ПИФов складской недвижимости составила по итогам трех кварталов до 27% годовых, в офисной и торговой недвижимости — до 15% годовых. «Рентные розничные ЗПИФы дают 10–12% годовых. А дальше надо верить, что цена недвижимости, то есть СЧА фонда, вырастет на 12–14% за год минимум. Эти обстоятельства делают сейчас для розничных инвесторов привлекательными депозиты и ПИФы денежного рынка», — полагает генеральный директор УК «Велес Траст» Дмитрий Осипов.

Склады, одни склады

В таких условиях высокими темпами растут вложения только в складскую недвижимость. За три квартала стоимость таких объектов во всех фондах (включая квалльные) выросла на 44,6%, до 255,4 млрд руб. В УК СФН рассказали, что в отчетный период в ЗПИФ «Современный 8» был при-

обретен первый объект недвижимости — складской комплекс в Краснодаре. «В фонд „Современный 8“ мы готовим включение еще нескольких объектов высококлассных складских объектов с арендаторами из сектора e-commerce», — уточнила Екатерина Васильченко.

Инвесторов привлекает не только более высокая доходность таких фондов недвижимости, но и скорость реализации проектов, а также нарезка площадей. «Склад площадью несколько десятков или сотен тысяч квадратных метров может быть сдан одному контрагенту, а в случае с офисами и торговыми комплексами инвестор чаще будет иметь дело с множеством арендаторов. Сопровождение договоров с большим количеством арендаторов несет дополнительные издержки и снижает чистую доходность», — пояснил инвестиционный директор УК «Тетис Кэпитал» Андрей Ощепков.

Небольшой рост отмечается и в сегменте торговой недвижимости, но лишь на 10%, до 56 млрд руб. Данный рост, по оценке Елены Михай-

ловой, связан как с запуском нового фонда «Активо-20», так и с приростом стоимости активов у половины фондов. Минимальный рост зафиксировала и офисная недвижимость, вложения в которую выросли на 1,6%, до 40,3 млрд руб. «Торговая недвижимость находится под давлением после ковида, ухода ряда иностранных арендаторов, смены парадигмы поведения арендаторов. Что касается офисной недвижимости, то есть ряд особенностей, ограничивающих рост, — структура спроса, в большей части сформированная компаниями государственного сектора, также важно учитывать тенденцию к строительству собственных штаб-квартир для крупных компаний», — отмечает Екатерина Васильченко.

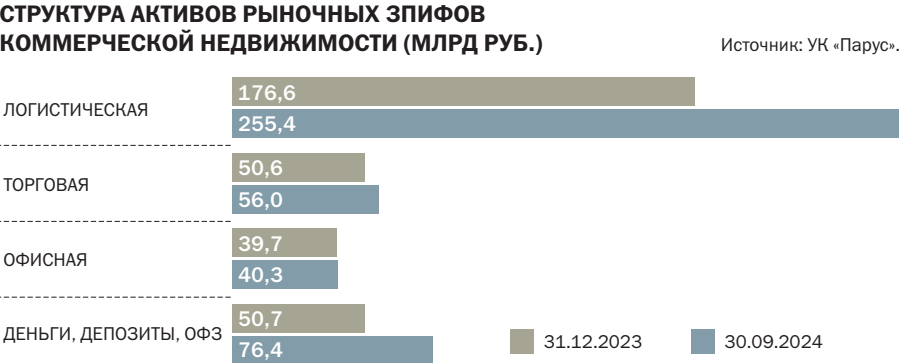
Прогноз

Несмотря на ожидания дальнейшего роста ключевой ставки Банка России и ответного роста доходностей депозитов, управляющие с оптимизмом смотрят на перспективы четвертого квартала и начала будущего года. Екатерина Васильченко обращает внимание на то, что в отношении недвижимости институционального качества обычно заключаются долгосрочные договоры аренды с фиксированной индексацией. Тем не менее по истечении договоров арендодателям в отдельных случаях, по ее словам, удастся договориться с арендаторами по пересмотру ставок. «В прошлом году ставка аренды складского помещения выросла на 50%, в этом году брокеры ожидают роста еще на 45%, все эти всплески найдут отражение

при пересмотре ставок истекающих договоров», — отмечает госпожа Васильченко.

Основным локомотивом роста рынка, как и прежде, будут фонды складской недвижимости, но на рынке не исключают реализации и новых инвестиционных идей. По мнению Дмитрия Осипова, перспективной стратегией для крупных ЗПИФов является оптовая покупка стрит-ритейла в строящихся комплексах, офисных блоков готовых или строящихся, участие в строительстве логистических комплексов с последующей продажей небольших площадей мелким инвесторам. «Такие стратегии могут приносить ЗПИФам доходность выше ключевой ставки», — отмечает господин Осипов.

Большее беспокойство у управляющих вызывают анонсированные регуляторами намерения изменить порядок налогообложения операций с имуществом паевых фондов. В начале октября директор департамента инвестиционных финансовых посредников ЦБ РФ Ольга Шишляникова рассказала, что Банк России ведет переговоры с Минфином и Федеральной налоговой службой по разработке методов борьбы с использованием участниками рынка закрытых паевых инвестиционных фондов для оптимизации налогообложения. Такие шаги, как считает Сергей Новиков, могут повлечь негативные последствия для рынка коллективных инвестиций. Некоторые УК даже поставили реализацию новых проектов на паузу, до прояснения ситуации с налогами ●



ИСЧЕЗАЮЩИЙ ВИД

ЧТО БУДЕТ ПОСЛЕ ЗАПРЕТА НА СТРОИТЕЛЬСТВО АПАРТАМЕНТОВ

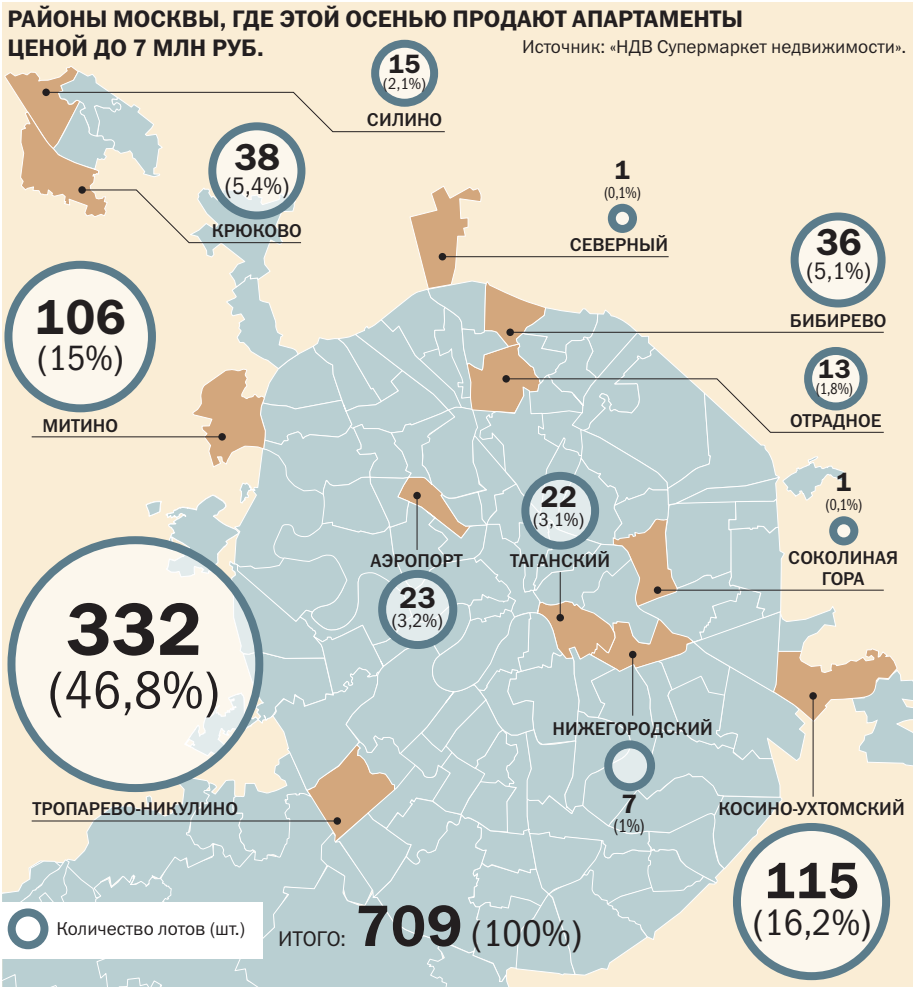
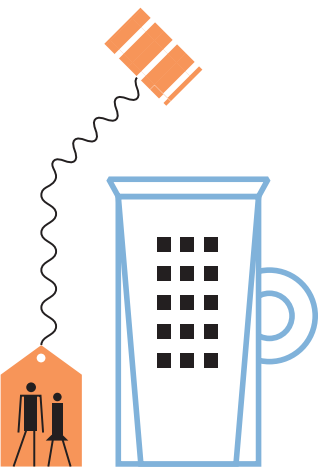
Апартаменты почти десятилетие были бюджетной альтернативой жилью. Отказ столичной мэрии согласовывать новые проекты в этом сегменте приведет к потере 10% сделок на рынке новостроек. После исчезновения первичного рынка апартаментов через три-четыре года любителям бюджетной недвижимости придется переключиться на рынок вторичный.



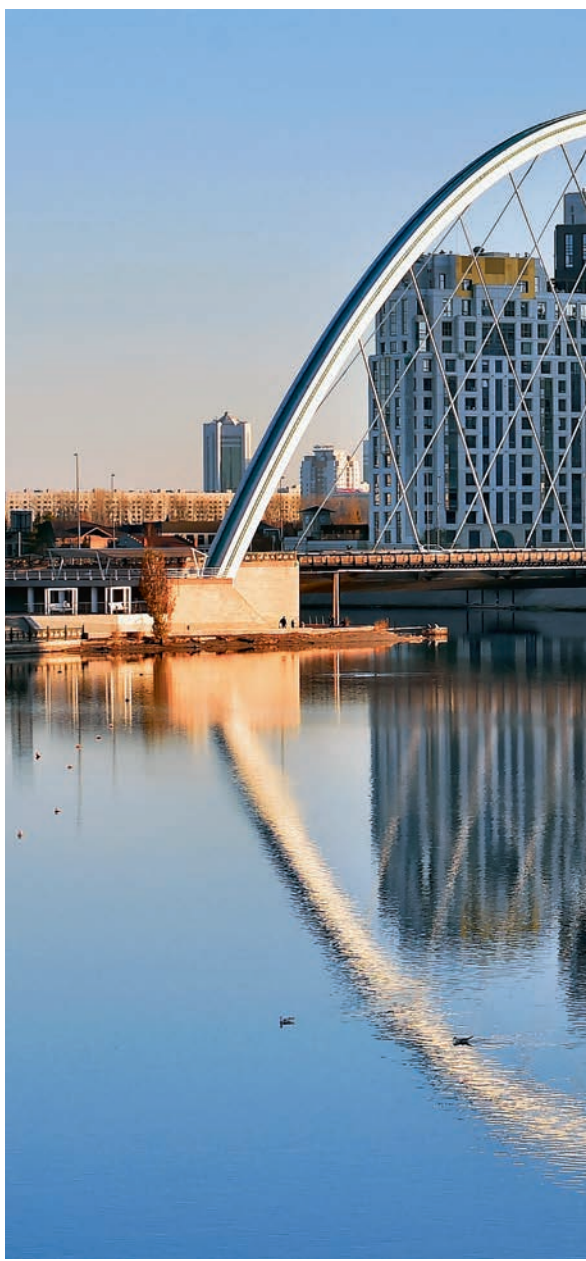
Почему запретили

В октябре 2024 года мэрия Москвы объявила, что не будет согласовывать новые проекты строительства апартаментов. Вице-мэр Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства Владимир Ефимов пояснил, что это вызвано необходимостью обеспечить жителей Москвы социальными объектами — комплексы апартаментов строятся как коммерческая недвижимость, без социальных обязательств, а используются как жилье, и это создает чрезмерную нагрузку на городскую инфраструктуру. «Почему мы прекратили принимать такие градостроительные решения — это вопрос обеспечения необходимой инфраструктурой. Апартаменты — это не жилье, в них нельзя прописаться. Соответственно, нельзя по месту жительства получить необходимые услуги — социальные услуги, в первую очередь образовательные. Это имеет целесообразность развивать где-то на юге России, но не в Москве», — заявил Владимир Ефимов.

В Москве интерес к апартаментам возник во время кризиса 2008–2009 годов. Тогда упал спрос на коммерческие помещения, и девелоперы вынуждены были реформатировать проекты. Строить апартаменты можно при разрешенном виде использования участка под коммерческую недвижимость. Такая недвижимость до-



ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Влад Некрасов**



ВЛАД НЕКРАСОВ

статочно быстро стала популярной (из всего многоквартирного жилья, введенного в столице за последние десять лет, 8% было в апартаментных ЖК — около 4,1 млн кв. м), однако ее статус так и не был урегулирован. Апартаменты не получили статус жилых помещений, несмотря на многократные попытки приравнять их к жилью. Главная проблема, на которую указывали власти, — отсутствие социальной инфраструктуры. В апартаментах можно жить как в квартире, но на них не рассчитаны детские сады, школы, поликлиники, доступные в сложившейся инфраструктуре.

Апартаменты пользовались спросом у покупателей, потому что стоили дешевле квартир. На заре развития рынка разница в цене с квартирами достигала 30%. Покупатели выбирали их в том числе как альтернативу традиционному жилью. Они не всегда подходили семьям, но для домохозяйств, состоящих из одного человека, были настоящим жильем. К тому же апартаменты позволяли жить в центральных локациях, где покупка классического жилья для многих неподъемно дорога.

Апартаменты привлекают удобством — они часто находятся в многофункциональных зданиях, которые включают офисные и коммерче-



ские помещения, что экономит время на повседневные нужды. Такие объекты предлагают развитую инфраструктуру: фитнес-залы, рестораны, магазины, которые буквально находятся в одном здании. Для активных горожан это ценно, так как можно легко совмещать рабочие и личные дела в одном месте. Многие апартаменты качественно обслуживаются. Комплексы имеют круглосуточную охрану, консьержей и услуги клининга, что поднимает уровень комфорта для жителей. Отсутствие жестких требований к жилому статусу здания позволяет девелоперам возводить такие объекты быстрее, что привлекало инвесторов.

Апартаменты стали популярными как временное жилье, не требующее обязательной регистрации. Это удобно для тех, кто работает над краткосрочными проектами в Москве. Для инвесторов апартаменты более привлекательны, чем жилье, поскольку их легче сдать в аренду.

Рост цен на традиционные квартиры привел к тому, что апартаменты стали выгодным компромиссом для тех, кто хочет сохранить бюджет, но жить ближе к центру или в престижных районах. Несмотря на отсутствие регистрации и некоторых прав владельцев жилой недвижимости, владельцы привлекает гибкость усло-

вий и возможность легко продать или сдать объект. В последние годы спрос на такие форматы также поддерживается ростом числа креативных и коворкинг-пространств в крупных городах, что особенно востребовано у молодежи.

Популярность апартаментов объясняется гибкостью их использования, экономической доступностью и современным подходом к проживанию в условиях города. В условиях, когда стоимость недвижимости продолжает расти, апартаменты становятся не только выгодной инвестицией, но и возможностью попробовать другой, более мобильный формат жизни.

Что дальше

Разговоры о «запрете» апартаментов и различных ограничениях на их строительство велись не первый год. Три года назад, в 2021 году, Минфин предлагал отменить нулевой НДС на апартаменты (с 2010 года услуги девелоперов, которые строят недвижимость по долевым договорам, были освобождены от НДС, это правило применялось и для апартаментов), закон был подписан лишь в июле 2023 года и стал одной из ключевых причин снижения числа новых апартаментных комплексов на рынке. Пик по выводу в продажу новых апартамент-

ных корпусов пришелся на 2021–2022 годы. В прошлом году количество новинок вернулось к фоновым значениям 2016–2019 годов, а в 2024 году скорость выхода в продажу новых корпусов была в четыре раза ниже средних показателей за последние пять лет (за январь—сентябрь), следует из данных «ЦИАН. Аналитики».

«Сейчас большая часть апартаментов — это лоты бизнес-класса, средняя цена которых почти сопоставима с ценами аналогичного класса квартир. Разница в цене совершенно небольшая — от 10% до 13%. Покупатели в основном обеспеченные жители, которым нужно второе или временное жилье, в том числе под сдачу в аренду или ведения собственного бизнеса», — говорит руководитель департамента аналитики и консалтинга «НДВ Супермаркет недвижимости» Елена Чегодаева.

На бизнес-класс приходится 59,6% предложения на рынке апартаментов. Их средняя цена на 26,2% меньше, чем на квартиры того же класса (368,5 тыс. и 499,5 тыс. руб. соответственно). На втором месте находится комфорт-класс с долей 26,9%. В этом классе разрыв цены с квартирами составляет 13,8% (299,3 тыс. и 347,5 тыс. руб.). На третьем месте находится премиум-класс с долей 12,5%. В этом классе средняя цена выше, чем в квар-

тирах, на 5% из-за стоимости локации и высокого качества апартаментных комплексов.

В целом по рынку средневзвешенная цена (СВЦ) апартаментов составляет 421,9 тыс. руб., что на 14% меньше, чем СВЦ квартир (489,6 тыс. руб.). За год апартаменты подешевели на 5%, отмечает госпожа Чегодаева. Средняя цена лота — 20,3 млн руб. Минимальные цены начинаются от 5,7 млн руб. Доступных апартаментов до 7 млн руб. на рынке осталось всего 710 лотов, что составляет 11% от общего количества в продаже.

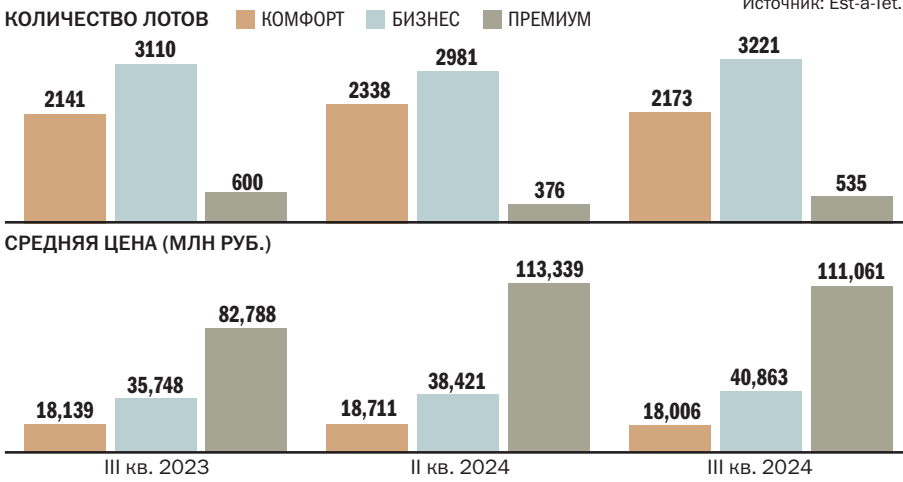
В «ЦИАН.Аналитике» прогнозируют полное исчезновение первичного рынка апартаментов через три-четыре года. Снижение роли этого вида жилья на рынке новостроек Москвы заметно уже сейчас. «Новинок становится меньше, за девять месяцев 2024 года девелоперы вывели в продажу всего 11 новых корпусов при фоновом уровне в 40–50 корпусов в год», — следует из данных компании. В этом году скорость вывода в продажу новых корпусов в четыре раза ниже средних показателей за последние пять лет. И хотя год станет рекордным по количеству сданных корпусов с апартаментами, это будет в основном за счет большого числа запусков в 2021–2022 годах.

Рынок потеряет немного — в сделках до 10%, посчитали в «ЦИАН.Аналитике» на основе доли сделок с апартаментами сейчас. Последствия негласного запрета на строительство апартаментов будут ощущать в основном потребители. Отмена новых проектов апартаментов сужает спектр гибких условий для инвесторов. Этот формат недвижимости не требовал строгого соблюдения жилых норм, что позволило многим девелоперам предлагать более креативные и компактные варианты жилья. В результате рынок потеряет часть предложения, которое удовлетворяло спрос на краткосрочную аренду и временное проживание в столице. Многие компании и фрилансеры, выбирающие апартаменты для длительных командировок и временного проживания, лишатся удобной и экономически выгодной опции. «Особенно это будет заметно в массовом и бизнес-сегментах рынка. Исчезновение апартаментов на локальном уровне в некоторых случаях может стать фактором роста цены, ведь с рынка уходит конкурент квартир», — говорит управляющий директор компании «Метриум» Руслан Сырцов, добавляя, что на рынке новостроек премиум- и элитного сегмента постепенное снижение предложения апартаментов (прежде распространенных) началось примерно два года назад, поэтому в высоком бюджете клиенты уже готовы к изменениям ●

ОТМЕНА ЛЬГОТ ОХЛАДИЛА СПРОС

НО ИНВЕСТОРЫ НЕ ПОКИДАЮТ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

ДИНАМИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ЦЕН ПО СЕГМЕНТАМ НЕДВИЖИМОСТИ В МОСКВЕ



Отмена льготной ипотеки изменила отношение инвесторов к жилищному рынку, сместив внимание на более доходные и более стабильные активы.



Высокие ставки по ипотеке и общее повышение стоимости кредитов сделали покупку недвижимости более затратной, что привело к оттоку части инвесторов, ориентированных на быстрый доход. Те, кто сохраняет интерес к недвижимости, рассматривают ее как долгосрочный актив для защиты капитала.

Профессиональный инвестор на рынке новостроек отдает предпочтение спекулятивным сделкам. Основной риск в любой спекулятивной сделке кроется не столько в задаче выгодно купить, сколько в перспективе выгодно и своевременно продать, то есть выйти из инвестиции. «Льготная ипотека была мощным драйвером рынка. Не только потому, что без нее порой не было смысла входить в приобретение прав требования, которые конвертируются в право собственности с горизонтом два-четыре года. А еще потому, что по ряду программ льготной ипотеки (семейная и IT-ипотека) можно было продать свое право требования по договору уступки, не дожидаясь получения ключей. А новый участник долевого строительства мог также привлечь дешевые заемные средства», — рассуждает руководитель «Миэль Пречистенка» Мария Богачкина. Год назад доля сделок по уступке прав требования в ряде проектов составляла 5–6% от общего объема продаж.

Сейчас перепродавать спекулятивные объекты сложно, так как покупатели-льготники почти исчезли. Теперь инвесторы все чаще обращают внимание на вторичный рынок вместо первичных объектов, которые требуют значительных вложений в ремонт и обустройство. Стали актуальны инвестпроекты с краткосрочной арендой, которые ориентированы на туристический поток и предлагают более гибкие условия возврата вложений. Модель дохода от аренды в условиях роста срока окупаемости стала более привлекательной, чем идея быстрой перепродажи.

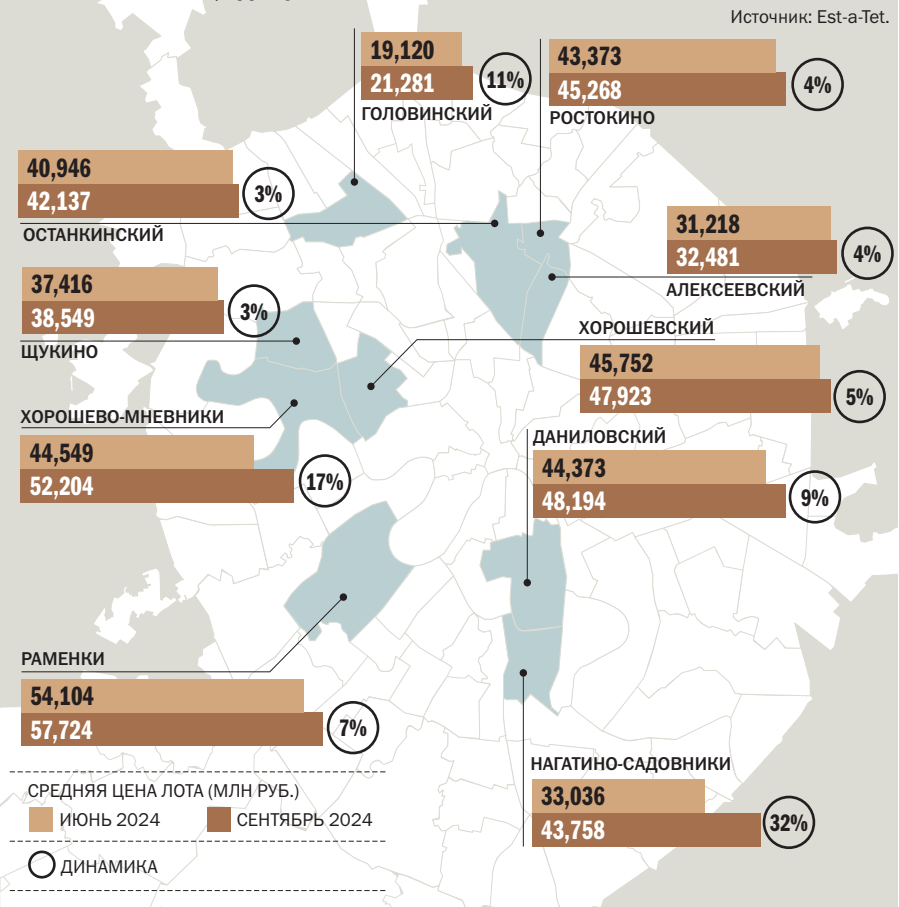
Изменения привели к пересмотру географии интересов инвесторов. Если раньше в приоритете были высоколиквидные квартиры в столицах и крупных городах, то теперь инвесторы все чаще смотрят на пригородные проекты или регионы, где можно получить больший доход с меньшими издержками.

Для девелоперов это стало сигналом к пересмотру предложений, что, вероятно, в перспективе приведет к появлению более доступных проектов с упрощенной инфраструктурой. В условиях повышения стоимости застройщики все чаще предлагают акции и скидки, чтобы поддерживать спрос среди тех, кто может позволить себе покупку. В долгосрочной перспективе инвесторы рассчитывают на стабилизацию рынка, однако теперь предпочитают диверсифицировать портфель недвижимости, добавляя туда более доходные ак-

тивы, такие как коммерческая недвижимость и апартаменты для аренды. Те, кто остается в сегменте жилой недвижимости, сосредотачиваются на городах, где существует устойчивый спрос на аренду, чтобы минимизировать риски в случае снижения стоимости.

Первые пару месяцев отмена льготной ипотеки и высокие ставки на вторичном рынке привели к переходу инвесторов к более консервативным инструментам — банковским вкладам. Однако очередное повышение ставки Центробанка в октябре начало постепенно восстанавливать инвестиционный спрос, поскольку стереотип, что в квадратных метрах в кризисы денежные средства сохраняются надежнее, устоялся. Поэтому инвесторы возвращаются на рынок недвижимости, причем в первую очередь это заметно по растущей доли сделок без привлечения заемных средств. По словам ведущего аналитика федеральной компании «Этажи» Александра Иванова, сейчас почти половина покупок недвижимости проходит за наличные. «Конечно, инвесторы стали более жестко выстраивать стратегии управления приобретенной недвижимостью. Одни ищут ликвидные варианты на рынке первичного жилья с максимальной скидкой за оплату наличными и с близкой степенью готовности дома, другие предпочитают приумножать свой капитал посредством флиппинга, где сроки инвестиций короткие, а значит, и риски существенного снижения цен на приобретенные объекты минимальные», — рассуждает он. Такие инвесторы скупают квартиры на вторичном рынке с хорошим дисконтом и делают в них бюджетный ремонт. Доходность в этой среде доходит до 20–25% от вложенных средств за период до полугода. На пике инвестиционного спроса во время действия льготной ипотеки доля инвестиционных покупок на рынке жилья доходила почти до 20%, сейчас порядка 9–11% жилья уже приобретается с инвестиционными целями, и, скорее всего, доля таких сделок будет расти на фоне инфляционных рисков.

РАЙОНЫ МОСКВЫ, ГДЕ ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЕ РАСТУТ БЫСТРЕЕ ВСЕГО





FABIAN BIMMER / REUTERS

ТРУДНОСТИ ЭЛЕКТРОПРИВОДА

ПОЧЕМУ КИТАЙЦЫ ТЕСНЯТ ЕВРОПЕЙСКИЙ АВТОПРОМ



Китайские автопроизводители оставляют на обочине европейский автопром в набирающем скорость переходе на электрическую мобильность. Что это означает для российского рынка, попытались разобраться «Деньги».

Европейские автомобильные бренды экономисты начинают сравнивать с финским производителем мобильных телефонов Nokia, который проспал революцию смартфонов и в одночасье из гиганта мировой телеком-индустрии превратился в компанию-карлика. В последние месяцы европейский автопром трещит по швам. Принято окончательное решение и по закрытию завода Audi в Бельгии. Mercedes-Benz 25 октября представил отчетность за третий квартал, где указано, что прибыль упала на 54% (до €1,7 млрд). Volkswagen планирует закрыть три из десяти своих заводов в Германии, отправив на улицу 30 тыс. из 120 тыс. сотрудников. На днях компания Porsche (контрольный пакет акций которой принадлежит Volkswagen) сообщила о падении квартальной прибыли на 41%. Акции Volkswagen за последние полгода упали более чем на 30%, на 52% — группы Stellantis (владеет 14 брендами: Abarth, Alfa Romeo, Chrysler, Citroën, Dodge, DS, Fiat, Jeep, Lancia, Maserati, Opel, Peugeot, Ram Trucks и Vauxhall), BMW — на 32%, Mercedes-Benz — на 24%.

Причин стремительного ухудшения положения европейского автопрома много: это и стагнация экономики Старого Света, и падение потребительской активности

ТЕКСТ **Алексей Грамматчиков**
ФОТО **Fabian Bimmer/Reuters, VCG/Getty Images**

САМЫЕ ПРОДАВАЕМЫЕ МАРКИ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ В КИТАЕ В ОКТЯБРЕ 2024 ГОДА (ТЫС. ШТ.)

Источник: CarNewsChina.com.

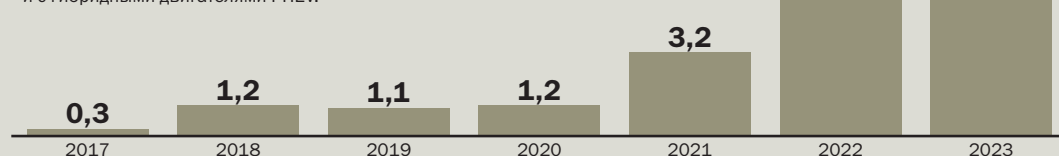
BYD	359
LI AUTO	45,5
TESLA	34
AITO	29,1
LEAPMOTOR	28,7
GAC AION	23,4
XIAOMI	19,7
ZEEKR	19,5
NIO	17,3
XPENG	16,8
DEPPAL	16,4



ДИНАМИКА ПРОДАЖ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ В КИТАЕ (МЛН ШТ.)

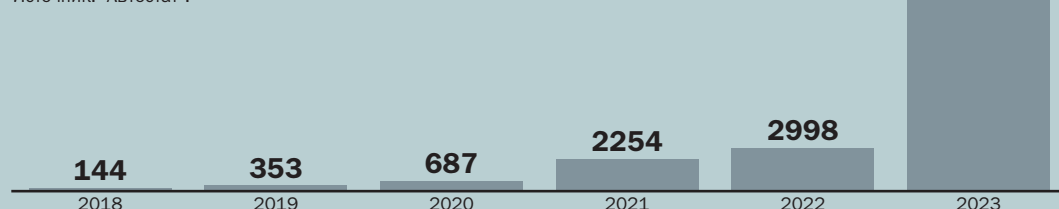
Источник: МЭА.

*Зарегистрированные в Китае электрокары EV и с гибридными двигателями PHEV.



ДИНАМИКА ПРОДАЖ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ В РОССИИ (ШТ.)

Источник: «Автостат».



из-за роста цен, и удорожание энергоресурсов в связи с отказом их поставок из России. Но еще одним ключевым фактором торможения европейской автоиндустрии является ее растущие неприятности на рынке Китая, на который сейчас приходится ни много ни мало, а около трети продаж всех автомобилей в мире. Недавно о внушительном снижении продаж немецких автомобилей в КНР сообщил Bloomberg. По его данным, совокупная доля крупнейших автомобильных брендов из Германии (BMW, Mercedes-Benz, Volkswagen и Porsche) за последние пять лет упала с 25% до 14%. Еще более драматично смотрятся последние данные этого года: продажи BMW в третьем квартале 2024 года рухнули сразу на 30% по сравнению со вторым кварталом 2024 года. Марка Porsche, в свою очередь, потеряла 19% продаж, Volkswagen — 15%, а Mercedes-Benz показал отрицательную динамику в 13%.

Электрический обгон

Драматичное сокращение продаж европейских, а также других ведущих мировых автопроизводителей в Китае связано с электрической революцией, которая стремительно набирает силу на автомобильном рынке Поднебесной. Все больше китайских пользователей предпочитают ездить на электрокарах. Согласно официальным данным, только в первом полугодии текущего года в КНР был зарегистрирован рекорд в 4,39 млн новых электромобилей, что на 39% больше, чем за тот же период прошлого года. Примерно такая же динамика — рост на 41% — была отмечена и в 2023 году по сравнению с предыдущим 2022 годом. Если принять во внимание, что в первом полугодии в КНР в общей сложности новых владельцев нашли 14 млн машин, выходит, что в текущем году почти каждый третий новый автомобиль (31%) в Поднебесной передвигается при помощи электродвигателей.

Стремительно растет и доля электрокаров в общем автопарке страны. Согласно статистике, сейчас в Китае всего зарегистрировано 345 млн легковых машин. Из них 24,7 млн, или 7,1%, передвигаются на новых источниках энергии. Китай сейчас занимает большую часть мирового рынка продаж электромобилей. Как сообщает Car news China, на мировом рынке чистых электромобилей доля Китая составляет 62%, а гибридов — 77%.

К разочарованию иностранных производителей, в набирающей скорость электрической революции Китая местные компании все прочнее занимают лидирующие позиции. По данным CarNewsChina.com, в десятке марок, лидирующих по продажам электрокаров в Китае, присутствует только один иностранный бренд — это американская Tesla. По итогам октября она занимает третье место с проданными 34 тыс. машин. Лидирует же марка BYD, которая сейчас продает в десять раз больше — 359 тыс. электромобилей по итогам октября. На втором месте Li Auto с показателем в 45,5 тыс. Среди остальных самых успешных брендов электрокаров в Китае — только местные марки: Aito, Leapmotor, GAC Aion, Xiaomi, Xpeng, а также Zeekr, Deppal, Nio.

Лучше и дешевле

Три десятилетия назад европейские и другие иностранные автомобильные концерны почти с нуля создали в Китае автопром. Теперь ученики превосходят своих учителей в создании современных высокотехнологичных электромобилей. Наблюдатели вынуждены признавать, что машины на электрическом ходу у китайцев получаются не просто не хуже, но в чем-то даже лучше зарубежных образцов. И при этом дешевле.

Например, на китайском рынке продолжает греметь представленный весной этого года на Пекинском автосалоне спорткар Xiaomi SU7. Это броский полноприводный спортивный электроседан, оснащенный в максимальной комплектации электромоторами суммарной мощностью в районе 673 л. с. с ураганной динамикой — разгоном до 100 км/ч за 2,78 секунды с запасом хода в 668 км. Он предлагается в Китае за сумму, равную \$30–40 тыс., в зависимости от комплектации. Это примерно вдвое дешевле, чем электрический Porsche Taycan, который можно встретить в модных салонах Китая.

Что до более массовых электромобилей, то в Китае в бюджетном сегменте сейчас можно подобрать себе компактный электрокар по цене всего в \$3–4 тыс. Это, например, симпатичный мини-кар Bestune Pony, который имеет мощность в скромные 27 л. с. и дальность хода в 170 км. Такая электрическая машина предлагается в рознице за 25 тыс. юаней (\$3,5 тыс., или 340 тыс. руб.). Более вместительный электрокар BYD Seagull (эквивалент мощности в 74 л. с., максимальный крутящий момент — 135 Нм) продают тут от \$10,5 тыс. Для сравнения, широко распиаренный немецкий электрокроссовер Volkswagen ID.4 стоит на китайском рынке в пересчете на американскую валюту более \$20 тыс.

Успех китайских электромобилей на внутреннем рынке связан с тем, что, успешно освоив технологии их производства, китайские компании сумели взять под контроль выпуск основных компонентов для них. Прежде всего — это батареи, которые сейчас составляют около трети цены современного автомобиля. На долю Китая в настоящее время, по разным оценкам, приходится 70% выпуска тяговых батарей для всех электрокаров



VCG / GETTY IMAGES

в мире. «Весомый фактор относительно более низкой стоимости китайских электрокаров связан с контролем производства аккумуляторов: кобальт для них добывается в Конго китайскими компаниями, а литиевые шахты есть непосредственно на территории КНР (например, в Яцзяне, провинция Сычуань). В случае с BYD особую роль играет вертикальная интеграция, что уже обеспечивает производство 75–80% компонентов автомобиля внутри самой компании, включая также собственные аккумуляторы», — отмечает Роман Файншмидт, востоковед, преподаватель Московской высшей школы социально-экономических наук.

«Более половины мирового рынка тяговых батарей, используемых для

электрокаров, производится тремя китайскими компаниями», — утверждает Борис Богоутдинов, управляющий партнер консалтинговой компании «2Б Диалог». По его словам, в свое время грамотно выстроенная политика Китая «технологии в обмен на возможность работы в Китае» позволила быстро перебраться на свою сторону мировой опыт. Таким образом, новые разработки по емкости и долговечности батарей сейчас первично формируются на рынке КНР. Эксперт говорит, что буквально в середине прошлого года китайская CATL выпустила в производство литий-железо-фосфатную батарею ShenXing, которая заряжается за десять минут, при этом запас хода электромобиля увеличится на 400 км.



ПОЧЕМУ КИТАЙСКИЕ ЭЛЕКТРОКАРЫ ДЕШЕВЛЕ ЕВРОПЕЙСКИХ

МАКСИМ ДАВИДЕНКО,
руководитель отдела
по развитию продуктов и услуг
ГК «Альфа-Лизинг»

Несмотря на то что еще в 2018 году китайские электромобили не пользовались спросом у россиян, в текущем году их продажи растут. Так,

еще пять лет назад продажи электромобилей в России составляли около 3 тыс. единиц, в то время как только за январь–сентябрь 2024 года реализовано практически 14 тыс. новых электромобилей. Пять лет назад в списках лидеров по продажам числились японские, американские и европейские электрокары — BMW i3, Renault Kangoo ZE и Twizy, Jaguar I-Pace, Tesla. На сегодняшний день в топе преимущественно представители китайского автопрома: Zeekr, Avatr, Ora. Аналогичная картина наблюдается и в Китае, где на домашнем рынке представлено намного больше брендов. Электромобили из КНР отличаются оригинальным дизайном, более выгодной ценой при достаточно высоком оснащении. Основная причина демократичной ценовой политики автоконцернов

Китая — наличие собственных производств всех комплектующих для выпуска электромобилей (от кузова до аккумулятора), в то время как многие европейские производители автопрома имеют производственные мощности не на территории собственных государств. Например, бренд Smart на 50% принадлежит Geely и Mercedes-Benz, но выпуск модели Smart #1 осуществляется на заводе Geely в Чжэцзяне Хаоцин. Поэтому стоимость китайских электромобилей значительно меньше, чем представителей западных марок. Например, стартовая цена нового Zeekr 001 в базовой комплектации в России составляет 5,5 млн руб., тогда как цена Tesla стартует от 7,79 млн руб. При этом современность и качество китайских электромобилей уже оценили

не только российские автомобилисты, но и потребители глобального рынка. Например, в текущем году продажи китайских электрокаров практически сравнялись с уровнем реализации американских моделей Tesla в мире: разница составила всего 18 тыс. единиц. Главным конкурентом Tesla со стороны китайского автопрома выступает марка BYD. Уже в следующем году китайские электромобили могут занять около 15% европейского рынка электрокаров. В России же тормозит рост объемов производства отечественных электромобилей прежде всего низкий уровень спроса, в том числе по причине недостаточного развития зарядной инфраструктуры, сервисных центров по обслуживанию и ремонту электрокаров в нашей стране. В связи с этим выпуск электро-

мобилей невыгоден отечественным автоконцернам и в итоге за последние два года в России выпущено всего 11 тыс. собственных электрокаров. Чем ниже уровень предложения, тем выше стоимость электромобилей. Несмотря на прогнозы роста доли отечественных электромобилей в структуре российского авторынка до 10% к 2030 году, для реализации этого плана необходимо больше государственной поддержки не только для производителей электрокаров, но и для конечных пользователей. Пока такие льготы, как бесплатные парковки, проезд по некоторым платным дорогам федерального значения, зарядка электромобилей на определенных типах станций, доступны владельцам электромобилей только в некоторых регионах России.



У китайских автомобилей на электрическом ходу нет того, что на языке западных маркетологов называется словом *Heritage* (наследие). Но в отношении электрокаров, может быть, это и не обязательно. «Сам образ электромобиля скорее устремлен в будущее, чем делает реверансы в прошлое. Получается, что сила бренда и наследие в отношении таких современных транспортных средств не играет определяющую роль, как у традиционных автомобилей. Это и позволяет китайскому потребителю голосовать юанем за свой автопром, оставляя не у дел иностранную продукцию», — уверен Кирилл Щеглов, руководитель коммуникационного агентства «Лонгмедиа».

Экспортное напряжение

Наряду с доминированием на внутреннем рынке китайские производители электрокаров уже проявляют амбиции по развитию продаж в других странах. Пока в мире переход на электрическую мобильность не везде идет гладко, однако в целом развивается по нарастающей. По данным МЭА, по итогам прошлого года почти каждый пятый новый автомобиль в мире был на электрическом ходу и в 2024 году эта доля постепенно растет. «На внешних рынках, таких как Латинская Америка, Азия и Ближний Восток, китайские электрокары уже активно расширяют свое присутствие», — комментирует Владимир Чернов, аналитик Freedom Finance Global. По его словам, например, в Бразилии, Великобритании, Таиланде, Мексике и других странах растет спрос на китайские моде-

ли и экспортные поставки в этих регионах продолжают увеличиваться. Так, по данным Главного таможенного управления Китая, за первые восемь месяцев 2024 года экспорт китайских автомобилей увеличился на 25% в годовом выражении, достигнув 1,397 млн единиц, причем с наибольшим объемом поставок в Бельгию.

Старый Свет как может защищает свои рынки: с 4 октября этого года члены ЕС большинством голосов поддержали инициативу Еврокомиссии ввести на пять лет повышенные пошлины на ввозимые из КНР электромобили. Пошлины варьируются от 8% до 35% и будут добавляться к стандартной десятипроцентной импортной пошлине на все импортные автомобили. В результате общий тариф, который будут платить некоторые производители, превысит 45%. Однако китайцы готовят пути объезда, налаживая свое производство внутри ЕС. Например, концерн Chery ранее заявлял, что начнет производство машин в Испании, а BYD анонсировал появление фабрики в Венгрии.

«Да, основные рынки Европы и США принимают меры для защиты местных производителей, устанавливая высокие заградительные пошлины на китайские электромобили и их комплектующие, чтобы ограничить их прямой экспорт из Китая», — продолжает Владимир Чернов. — Однако Китай может обойти эти ограничения, организовав производство в третьих странах, что позволит ему оставаться конкурентоспособным на этих рынках, пока новые пошлины не охватят весь цепной экспорт».

Российская электропроводимость

Что до российского рынка, то китайские электрокары к нам не спешат прежде всего из-за относительно медленного развития рынка: электромобили у нас пока составляют всего 1,2% от продаж всех новых машин. К тому же владельцы электрокаров в РФ все еще жалуются на нехватку зарядной инфраструктуры и сервиса. По данным «Автостата», за девять месяцев 2024 года в РФ было продано 13,9 тыс. новых электрокаров, что, впрочем, на 60% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

«В России в 2024 году наиболее востребованы такие китайские электрокары, как Zeekr, BYD и Avatr», — полагает Алексей Тузов, независимый эксперт транспортной отрасли. Он утверждает, что эти бренды имеют в своих портфелях вполне доступные россиянам модели. Например, по его словам, BYD Seagull можно приобрести от 2,2 млн руб., Zeekr X — за 3,7 млн

руб. «Для россиян цена электромобилей — один из решающих критериев при выборе личного транспорта», — размышляет эксперт. — И если цена некоторых моделей вполне способна конкурировать с авто с ДВС, то вопрос технического обслуживания и ремонта пока все еще актуален. Например, даже в Москве совсем небольшое число организаций оказывают услуги по обслуживанию электромобилей».

В ближайшем будущем при поддержке властей в России планируется развивать инфраструктуру для зарядки и обслуживания автомобилей. При этом государство полно решимости отстаивать производство электрокаров внутри страны. К 2030 году каждый десятый выпускаемый автомобиль в России должен быть электрическим — об этом говорит принятая еще три года назад концепция развития электрического автомобильного транспорта. Уже сейчас в России налажено производство нескольких моделей на электрическом ходу. Например, недавно АвтоВАЗ начал выпуск Lada e-Largus, в Липецке осуществляется сборка электрокаров Evolute, в Москве — модели «Москвич Зе», в Калининграде недавно дан старт производству электрокара Amber (который можно приобрести даже на маркетплейсе Wildberries).

Но, пожалуй, самым амбициозным проектом по выпуску электрокаров в России в ближайшее время может оказаться электромобиль «Атом», старт выпуска которого наметен в столице на 2025 год. Предполагается, что «Атом» будут производить по 25–30 тыс. машин в год. Существенную поддержку этому проекту должна оказать компания «Рэнера», дочернее предприятие «Росатома», которая в ближайшие два года планирует запустить работу двух своих «гигафабрик» в Калининградской области и в Новой Москве по выпуску батарей. Руководство компании «Рэнера» заявляет, что эти производства будут иметь суммарную годовую мощность около 8 ГВт•ч и батарей такой емкости хватит для ежегодного выпуска примерно 100 тыс. электромобилей.

Впрочем, конкурировать с китайскими производителями в области электрокаров России будет непросто, сетует Владимир Чернов. Он подчеркивает, что себестоимость производства электрокаров в Китае ниже, а российская отрасль испытывает нехватку квалифицированной рабочей силы и технологий. Для роста внутреннего спроса и повышения привлекательности электромобилей в России, по его мнению, необходимы значительное развитие зарядной инфраструктуры и более доступные инвестиции в данную сферу ●



ЧТО ВАЖНО ЗНАТЬ ПРИ ПОКУПКЕ КИТАЙСКОГО ЭЛЕКТРОКАРА

ЕЛЕНА ВАРЛАМОВА,
директор практики оценки
бизнеса и активов
консалтинговой
компании НЭО

Сейчас на российском рынке почти не представлены официальные дилеры китайских электромобилей. Даже если автомобиль выставлен на продажу в салоне, велика вероятность, что фактический продавец — частное лицо. Для ввоза китайских машин широко используются серые схемы через страны ЕАЭС. Схемы могут вскрыться в процессе постановки машины на учет. Это может обернуться для покупателя корректировкой таможенных затрат, которые могут достигать 20–30% от цены автомобиля. При покупке важно внимательно ознакомиться с документами на автомобиль и договором купли-продажи: кто владелец, что является предметом сделки, на каком основании автомобиль попал в Россию и т. д. Проверьте, какая цена указана в таможенной декларации. Сильно заниженная цена может говорить о том, что автомобиль попал в страну нелегально.

В целом китайский автопром производит электромобили для разных сегментов покупателей — от демократичных марок до люксовых, которые по дизайну и техническому наполнению вполне конкурентоспособны европейским аналогам. Например, Zeekr и LiXiang соответствуют высоким стандартам премиум-сегмента и сопоставимы с премиальными Mercedes, Porsche, Land Rover или BMW. Китайские автопроизводители активно используют технологии, разработанные европейскими и японскими автогигантами. А приобретение патента на использование готовой технологии обходится намного дешевле, чем разработка с нуля. В России же росту привлекательности электрокаров способствует возможность бесплатной парковки, что важно для жителей крупных городов.

НОВЫЙ ГОД НА ВЫЛЕТ

СКОЛЬКО СТОИТ ПУТЕШЕСТВИЕ НА ПРАЗДНИКИ



Предстоящие зимние каникулы в этом году растянутся на 11 дней и продлятся с 29 декабря по 8 января. Искушенные путешественники уже начали планировать новогодние поездки. «Деньги» выяснили, куда российские туристы собираются на Новый год и во сколько такие поездки могут обойтись.

Новогодние праздники — излюбленное время путешествий российских туристов. По данным ВЦИОМа, в период прошлых зимних каникул в поездки в другой город, регион или страну отправлялись 27% жителей страны. В 2021 году, когда проводился аналогичный опрос, показатель был ниже — 23%. Вполне вероятно, что на предстоящих выходных динамика вновь будет положительной. Об этом, по крайней мере, свидетельствуют данные участников туристического рынка.

Выездные планы

Директор по маркетингу Travelata.ru Олег Козырев констатирует, что объем забронированных туров на период новогодних праздников к концу первой недели ноября превысил показатель за аналогичный период прошлого года на 83%. Столь значительный прирост связан, впрочем, не только со стремлением разнообразить выходные, но и с ростом глубины бронирований. «Вероятно, туристы хотят выбрать самый подходящий вариант для отдыха заранее, а не приобретать ближе к вылету то, что осталось», — рассуждает господин Козырев. Связано это,

ТЕКСТ **Александра Мерцалова**

по его мнению, и с возможными опасениями относительно дальнейших колебаний валютных курсов.

В «Слетать.ру» согласны с коллегами: совокупный объем проданных туров на новогодние праздники за год вырос в два с половиной раза. У систем самостоятельного бронирования динамика хоть и более скромная, но тоже положительная. Так, в «Островке» отмечают, что общее количество брони на предстоящие новогодние праздники сейчас на 5% превышает показатель за аналогичный период прошлого года.

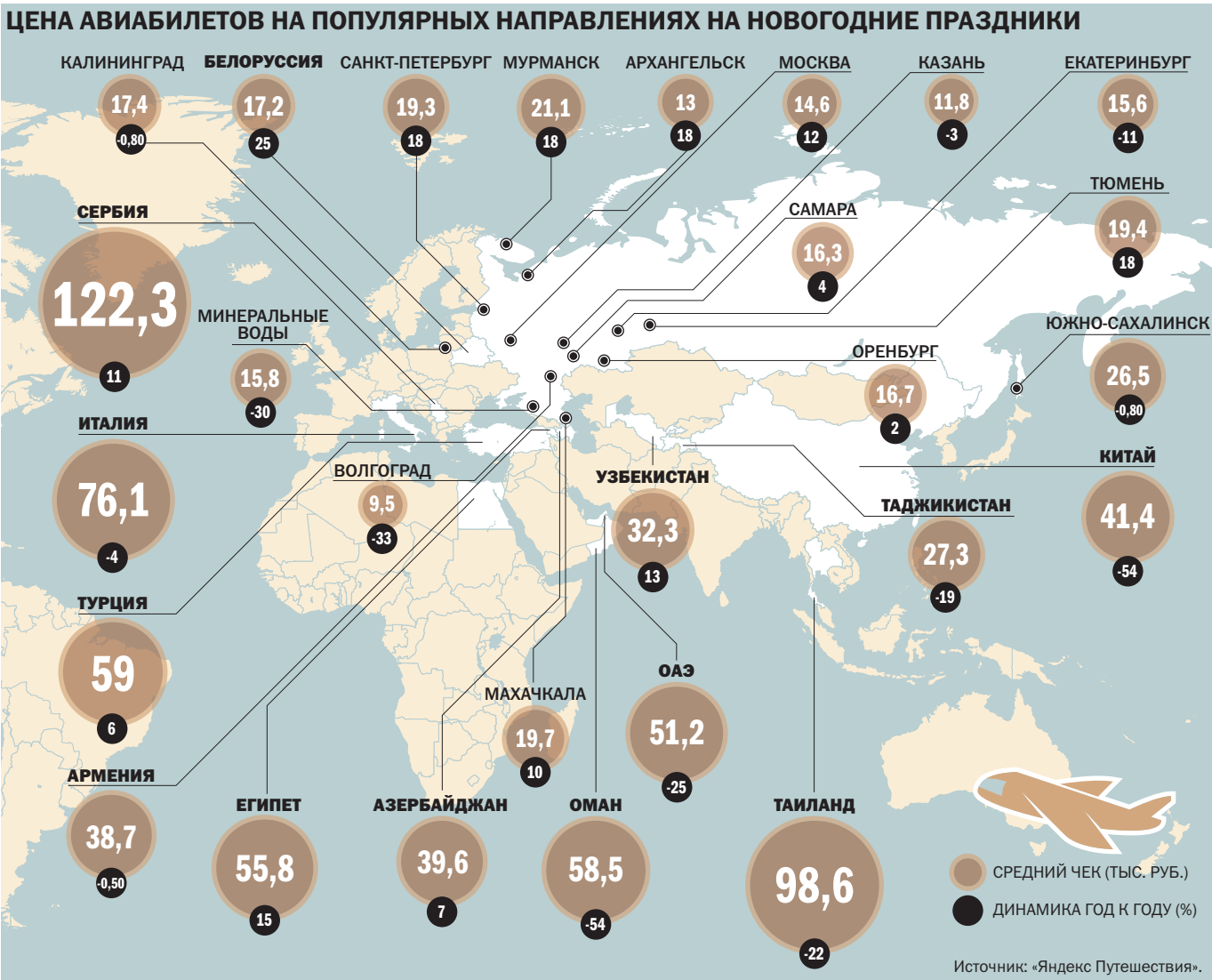
Маршруты новогодних поездок в этом году стали разнообразнее. Доля зарубежных направлений в структуре продаж авиабилетов на зимние каникулы за год увеличилась с 32% до 39%, следует из подсчетов OneTwoTrip. Схожий тренд зафиксировали аналитики «Яндекс Путешествий», также отмечая растущую долю полетов за границу. Это во многом связано с повышением доступности поездок за счет расширения авиасообщения. Авиабилеты из России в страны дальнего зарубежья и обратно на предстоящие праздники обходятся путешественникам в среднем в 61,4 тыс. руб. Год к году показатель вырос всего на 2%, то есть меньше инфляции, следует из данных «Яндекс Путешествий».

По ряду турнаправлений аналитики зафиксировали снижение цен. Так, перелет в Китай на предстоящие праздники, согласно данным «Яндекс Путешествий», обходится туристам в среднем на 54% дешевле, чем год назад (41,4 тыс. руб.). На билеты в ОАЭ сейчас тратят меньше на 25% (51,2 тыс. руб.). И это притом что Эмираты остаются важным логистическим хабом, через который россияне активно планируют стыковочные рейсы для дальнейшего перемещения по миру.

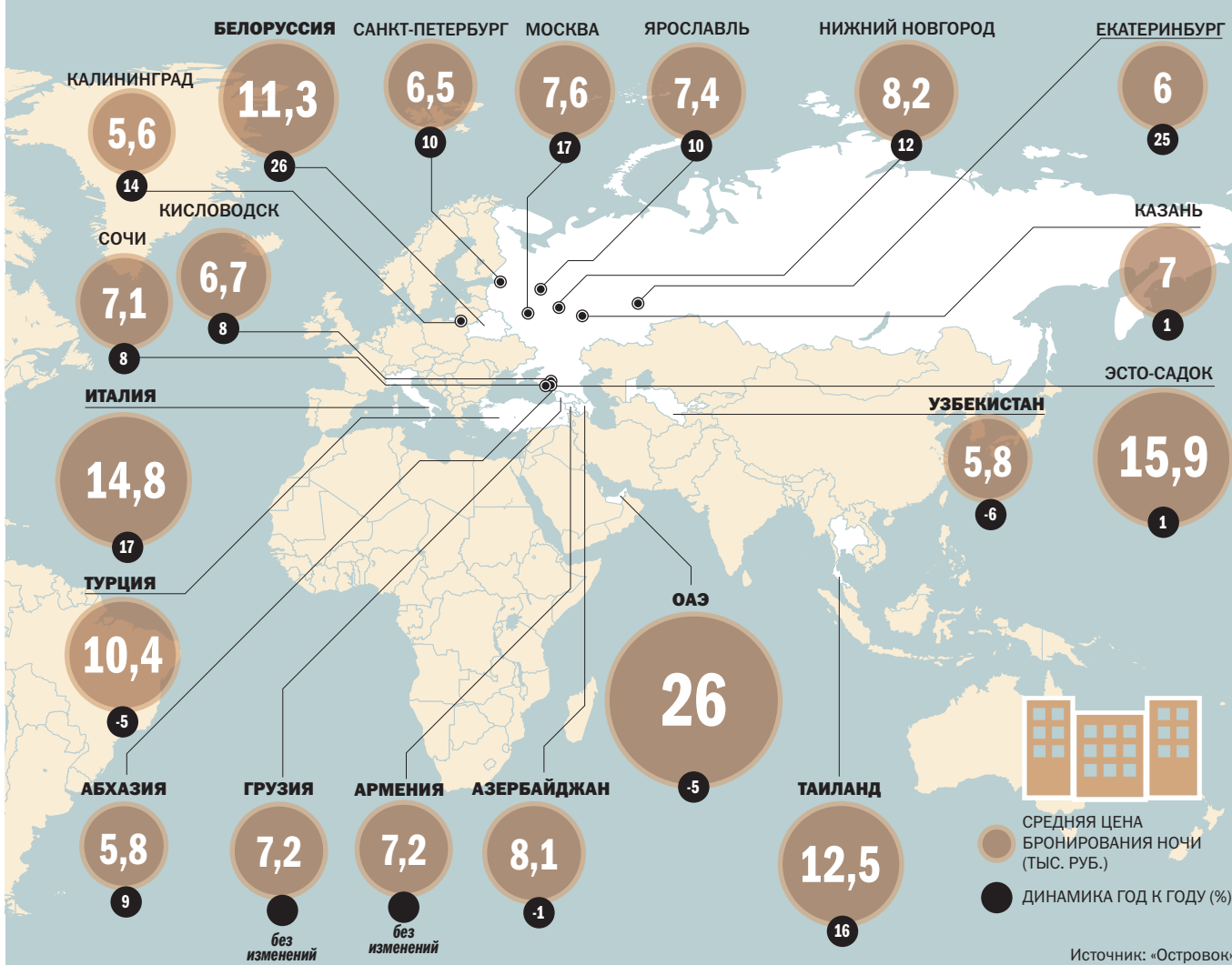
Курортные перспективы

Основным направлением для организованных туристов на предстоящие новогодние выходные стал Египет. В страну на Новый год, согласно Travelata.ru, собираются 29% российских путешественников. Годом ранее доля была существенно ниже — 11%. Массовый спрос привел и к размытию среднего чека. На новогодние туры на курорты Красного моря россияне в этом году тратят в среднем 264,8 тыс. руб. Этот показатель на 11,7% ниже значения за аналогичный период прошлого года. В «Слетать.ру» доля Египта в новогодних продажах за год увеличилась с 8,7% до 21,6%.

Второй лидер организованного спроса — Таиланд. Доля направления в продажах за год выросла



ЦЕНА РАЗМЕЩЕНИЯ В ГОСТИНИЦАХ НА НОВОГОДНИЕ ПРАЗДНИКИ



с 8% до 17%, отмечают в Travelata.ru. На поездку путешественники тратят в среднем 374,1 тыс. руб., на 13,6% меньше, чем год назад. Но причина, как и в случае с Египтом, не в тотальном снижении цен, а скорее в расширении предложения и выходе на рынок путешественников с меньшим бюджетом.

Руководитель международных проектов «Слетать.ру» Любовь Воронина поясняет, что за счет прямых перелетов Таиланд сейчас воспринимается туристами как круглогодичное направление и, соответственно, пользуется высоким спросом. Число бронирований на каникулы год к году выросло в 3,8 раза. И на предстоящие новогодние праздники практически все предложение туроператоров в отелях среднего ценового сегмента уже распродано, констатирует госпожа Воронина.

Экзотические цели

Выраженный рост спроса характерен не только для Таиланда, но и для стран Азии в целом. Организованные путешественники в этом году чаще, чем в прошлом, выбирают для новогодних каникул Китай (3,8% от общего объема бронирований) и Шри-Ланку (2,5%), отмечают в «Слетать.ру». Среди десяти наиболее востребованных клиентами OneTwoTrip новогодних направлений также оказались Вьетнам и Индонезия, на которые приходятся 6,3% и 3,5% осенних бронирований соответственно.

«Вероятно, туристы хотят выбрать самый подходящий вариант для отдыха заранее, а не приобретать ближе к вылету то, что осталось»

Планируя новогодний отпуск в другой части света, российские туристы обращают внимание на Кубу. Путешествия на остров запланировали 2,2% организованных туристов, отмечают в «Слетать.ру».

В число популярных новогодних направлений постепенно возвращаются и привычные по допандемийному времени европейские центры туризма. Например, Италия, по данным «Островка», занимает десятое место в числе наиболее востребованных стран. Средняя цена ночи здесь составляет 14,8 тыс. руб. За год показатель прибавил 17%.

Увеличение интереса к Европе прослеживается и по данным авиационных бронирований. В число наиболее востребованных направлений OneTwoTrip, например, попала Франция. Билет в одну сторону по этому направлению сейчас стоит в среднем 32 тыс. руб. Год к году значение даже немного сократилось. Тот же эффект прослеживается в случае с Италией. Средняя цена забронированных билетов на но-

вогодние праздники в страну составляет 76,1 тыс. руб. при перелете туда — обратно. За год снижение достигло 4%.

Та самая классика

Доля в структуре продаж Турции, которая у большинства потребителей в целом ассоциируется с пакетным отдыхом, на предстоящие новогодние праздники снизилась. Если год назад страна сформировала 8% бронирований на новогодние праздники, сейчас — всего 5%. Новогодние праздники — не сезон для Турции, напоминает госпожа Воронина. Это, по ее словам, делает отдых в стране относительно доступным, если сравнивать, например, с дальнемагистральными направлениями.

Согласно «Слетать.ру», в среднем на путешествие в Турцию на зимние каникулы организованные туристы сейчас тратят 179,9 тыс. руб. Год к году показатель сократился на 2,3%. «И практически во всех отелях в новогоднюю ночь организуются гала-ужины, причем турецкое „все включено“

работает и на Новый год», — напоминает госпожа Воронина.

Турция не единственное направление, теряющее былую популярность. Теряют позиции и ОАЭ. Доля страны в структуре новогодних бронирований, согласно Travelata.ru, за год сократилась с 22% до 14%. В среднем на путешествие россияне тратят 345,8 тыс. руб. Год к году значение выросло на 13,5%.

Внутренние ожидания

Доля российских направлений в структуре продаж на новогодние праздники снижается, как в сегменте любителей организованного туризма, так и в случае самостоятельных путешественников. Согласно Travelata.ru, доля страны в структуре проданных пакетов сократилась на 21 процентный пункт, до 17%. Средний чек при бронировании вырос на 28,5%, до 109,8 тыс. руб.

Любовь Воронина констатирует, что среди организованных туристов, решивших провести новогодние праздники в путешествии по родной стране, растет популярность Карелии и Калининградской области — практически все туры по этим направлениям уже распроданы. По ее словам, достаточно активно идут продажи туров в Санкт-Петербург и Московскую область.

Именно Санкт-Петербург и Москва пока выступают лидерами среди внутренних направлений по числу бронирований размещения, следует из данных «Островка». Средняя цена ночи при этом составляет 5,9 тыс. руб. (рост на 10% год к году) и 7,6 тыс. руб. (плюс 17%), соответственно.

Сочи, по данным «Островка», пока на третьем месте. За год средняя цена бронирования ночи на самом популярном российском курорте выросла на 8%, до 7,1 тыс. руб. В горах заметно дороже. Так, в селе Эсто-Садок туристы платят в среднем 15,9 тыс. руб. за ночь. Год к году значение почти не поменялось.

В качестве альтернативы или дополнения к зимнему путешествию в Сочи туристы нередко рассматривают отдых в Абхазии, где бронирования сейчас совершаются в среднем по цене 5,8 тыс. руб. за ночь.

В числе востребованных остаются и альтернативные Сочи российские горнолыжные направления. Эксперты «Яндекс Путешествий» выделяют Домбай и Терскол как одни из самых растущих по популярности внутренних направлений. Они показали более чем двукратный годовой прирост по числу гостиничных бронирований. Средняя цена ночи здесь, как и в случае с горным кластером Сочи, остается достаточно высокой, и составляет 15,4 тыс. и 10,6 тыс. руб. соответственно ●



Нам доверили бизнес

S7 Airlines и еще 1 300 000 клиентов