Деньги

№4

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ — Коммерсантъ — 21.03.2024

ДОКТРИНА КОСТИНА

КАК ВТБ МЕНЯЕТСЯ В ИЗМЕНИВШЕМСЯ МИРЕ

8 **ВЫСОКОДОХОДНЫМ ОБЛИГАЦИЯМ** ИЩЕМ МЕСТО В СВОЕМ ПОРТФЕЛЕ

12 **АДАПТИРУЕМСЯ К НОВЫМ РЕАЛИЯМ** ПО ПРИМЕРУ ГАЗПРОМБАНКА

27 **ОСВАИВАЕМ ИСТОРИЮ ИНВЕСТФОНДОВ** НА ПРИМЕРЕ ЖИЗНИ ОДНОЙ СЕМЬИ

42 **ПОДНИМАЕМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ НАСТРОЕНИЕ** НЕ ВГОНЯЯ СЕБЯ В ДОЛГИ

44 **НЕ ОТВЕЧАЕМ НА ЗВОНКИ** МОШЕННИКОВ И «ДОБРОЖЕЛАТЕЛЕЙ»

48 **ВОЗВРАЩАЕМСЯ В КОММУНАЛКИ** НЕ КОМФОРТА РАДИ, А ЭКОНОМИИ ДЛЯ

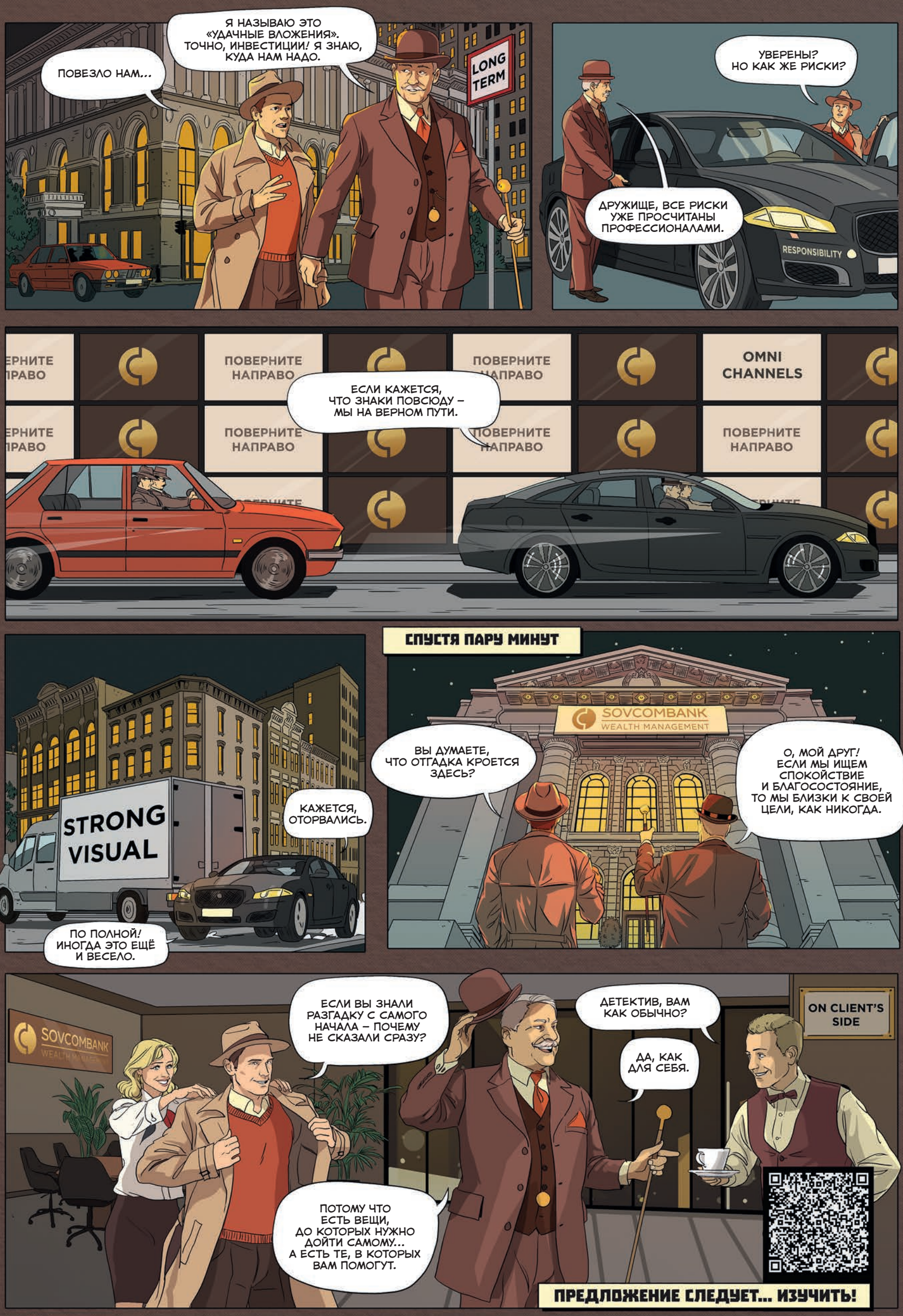
52 **ЕДЕМ ОТДЫХАТЬ** ПО МАРШРУТАМ «ЗВЕЗДНЫХ ВОЙН» И «КАВКАЗСКОЙ ПЛЕННИЦЫ»

SOVCOMBANK
WEALTH MANAGEMENT

СЕКРЕТ • БОЛЬШИХ • ДЕНЕГ —

SOVCOMBANK WEALTH MANAGEMENT — УПРАВЛЕНИЕ КРУПНЫМ ЧАСТНЫМ КАПИТАЛОМ, PRIVATE INVESTIGATOR — ЧАСТНЫЙ ДЕТЕКТИВ, ETHIC — ДОБРОСОВЕСТНОСТЬ. СОДЕРЖАЩАЯСЯ В НАСТОЯЩЕМ МАТЕРИАЛЕ ИНФОРМАЦИЯ НЕ МОЖЕТ ТРАКТОВАТЬСЯ КАК ГАРАНТИИ ИЛИ ОБЕЩАНИЯ В БУДУЩЕМ ДОХОДНОСТИ ВЛОЖЕНИЙ, ВОЗМОЖНЫХ ВЫГОД, В ТОМ ЧИСЛЕ ОСНОВАННЫХ НА РЕАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЯХ В ПРОШЛОМ, ЕСЛИ ТАКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ (ДОХОДНОСТЬ ВЛОЖЕНИЙ) НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ОПРЕДЕЛЕНА НА МОМЕНТ ЗАКЛЮЧЕНИЯ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ДОГОВОРА. ПАО «СОВКОМБАНК». ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ № 963.
С УСЛОВИЯМИ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ WM.SOVCOMBANK.RU

18+



Реклама

SOVCOMBANK WEALTH MANAGEMENT — УПРАВЛЕНИЕ КРУПНЫМ ЧАСТНЫМ КАПИТАЛОМ, LONG TERM — ДОЛГОСРОЧНЫЕ, STRONG VISUAL — КАЧЕСТВЕННАЯ ВИЗУАЛИЗАЦИЯ, ON CLIENTS' SIDE — НА СТОРОНЕ КЛИЕНТОВ, RESPONSIBLE — ОТВЕТСТВЕННЫЙ, OMNI — ОМНИКАНАЛЬНЫЙ. СОДЕРЖАЩАЯСЯ В НАСТОЯЩЕМ МАТЕРИАЛЕ ИНФОРМАЦИЯ НЕ МОЖЕТ ТРАКТОВАТЬСЯ КАК ГАРАНТИИ ИЛИ ОБЕЩАНИЯ В БУДУЩЕМ ДОХОДНОСТИ ВЛОЖЕНИЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ ОСНОВАННЫХ НА РЕАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЯХ В ПРОШЛОМ, ЕСЛИ ТАКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ (ДОХОДНОСТЬ ВЛОЖЕНИЙ) НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ОПРЕДЕЛЕНА НА МОМЕНТ ЗАКЛЮЧЕНИЯ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ДОГОВОРА. ПАО «СОВКОМБАНК». ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ № 963. С УСЛОВИЯМИ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ WM.SOVCOMBANK.RU

реклама 16+

ДЕРЖИТЕ НОВОСТИ ПРИ СЕБЕ

Подпишитесь на @kommersant

деньги
ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ГАЗЕТЕ Коммерсантъ

НЕ ЗВОНИ МНЕ, НЕ ЗВОНИ

МИХАИЛ МАЛЫХИН
выпускающий редактор

Вы будете смеяться, но мне с незнакомых номеров иногда звонят настоящие, вполне добропорядочные сотрудники банков. И как их с ходу отличить от тех, с кем говорить не следует, я не знаю. Судя по опросу, который по заказу «Денег» провели сотрудники SuperJob в марте, лишь 8% россиян с телефонным мошенничеством не сталкивались. По данным ЦБ, только в прошлом году таким образом у граждан похитили 15,8 млрд руб. И если вы думаете, что с вас нечего взять, то глубоко заблуждаетесь — безденежных мошенники вынуждают брать баснословные кредиты, которые вам потом отдавать. Что делать?

По мне, лучшее средство обороны — это нападение. Нет, искать мошенников и мочить в сортире — не обязательно. Для начала лучше взять контроль над своими финансами в собственные руки. Прежде всего самостоятельно звонить в банки и спрашивать реальных специалистов, если что-то смущает. Не дожидаясь «спецпредложений», изучать доходность финансовых инструментов, чтобы не прогадать с инвестициями. Если рынок финансов для вас мелковат, займитесь недвижимостью — купить квартиру можно вскладчину (сейчас так модно). Если устали, послушайте совета «Денег», отключите телефоны и отправляйтесь отдыхать, захватив с собой интересное чтиво и хорошее кино.

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

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

СЕРГЕЙ ВИШНЕВСКИЙ – ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ

ВЛАДИМИР ЛАВИЦКИЙ – ДИРЕКТОР «ИЗДАТЕЛЬСКОГО СИНДИКАТА»

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

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

ФОТО НА ОБЛОЖКЕ: АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

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: 63000
БЕСПЛАТНО

16+

В ЭТОМ НОМЕРЕ

№4
21.03.2024

ЦЕНА СЛОВ

6 **СЛОВО ПРЕЗИДЕНТА**
РЫНКИ ВНОВЬ ПРИСЛУШАЛИСЬ К ПОЛИТИКАМ

ТРЕНД

8 **ВЫСОКОДОХОДНЫЙ МАКСИМУМ**
НЕБОЛЬШИЕ КОМПАНИИ ВОСПОЛЬЗОВАЛИСЬ ШАНСОМ ЗАНЯТЬ У ЧАСТНИКОВ

ТЕМА НОМЕРА

10 **ПЛАНЫ НОВОГО ВРЕМЕНИ**
ВТБ ПРИНЯЛ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ ДО 2026 ГОДА

БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ

12 **«ИНВЕСТОРЫ ДОВЕРЯЮТ РОССИЙСКОМУ РЫНКУ»**
УВЕРЕН ГЛАВА БЛОКА РЫНКОВ КАПИТАЛА ГПБ (АО) ДЕНИС ШУЛАКОВ

17 **УГАСАНИЕ ЕВРО**
ПОЧЕМУ ЕВРОПЕЙСКАЯ ВАЛЮТА СТАНОВИТСЯ ТОКСИЧНОЙ ДЛЯ МИРА

20 **ЗОЛОТО УХОДИТ К ЦЕНТРОБАНКАМ И ЧАСТНИКАМ**
НА ВОЛНЕ РОСТА ЕГО ЦЕНЫ

22 **ИНВЕСТОРЫ МЕНЯЮТ ЛОКАЦИЮ**
ПРИТОК КАПИТАЛОВ ФИКСИРУЮТ ФОНДЫ США, ИНДИИ И РОССИИ

24 **«КАПИТАЛ ЛИШНИМ НЕ БЫВАЕТ»**
СОВЛАДЕЛЕЦ СОВКОМБАНКА СЕРГЕЙ ХОТИМСКИЙ РАССКАЗАЛ «ДЕНЬГАМ», КАК ПРОШЛО IPO

26 **ВРЕМЯ СВОРАЧИВАТЬ ГОРЫ**
РОССИЙСКИЙ НЕФТЕСЕРВИС ДВИЖЕТСЯ ВПЕРЕД

ВЕЛИКИЕ ФИНАНСИСТЫ

27 **ДЖОНСОН И ДЖОНСОНЫ**
КАК СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС ПРЕВРАТИЛСЯ В КРУПНЕЙШУЮ ФИНАНСОВУЮ КОРПОРАЦИЮ

СВОИ ДЕНЬГИ

33 **«СЕЙЧАС – ЛУЧШИЙ МОМЕНТ ЗАФИКСИРОВАТЬ ВЫСОКИЕ СТАВКИ»**
УВЕРЕН СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ВТБ ДМИТРИЙ БРЕЙТЕНБИХЕР

34 **ЗОЛОТОЙ МАНЕВР**
В ЛИДЕРЫ РЕЙТИНГА ИЗ ВЧЕРАШНЕГО АУТСАЙДА

36 **ЩЕДРОСТЬ НЕ ПОРОК**
РАСТЕТ ЧИСЛО КОМПАНИЙ, ВОЗОБНОВЛЯЮЩИХ ПРАКТИКУ ДИВИДЕНДНЫХ ВЫПЛАТ

38 **КОЛЛЕКТИВНОЕ УКРУПНЕНИЕ**
КАК РАСТУТ АКТИВЫ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ УК

40 **«ПОКУПАТЕЛЬ НАЧАЛ ТЕРЯТЬСЯ ПРИ ВХОДЕ НА САЙТ – И МЫ РЕШИЛИ ЭТУ ПРОБЛЕМУ»**
РАССКАЗАЛ «ДЕНЬГАМ» РУКОВОДИТЕЛЬ TINKOFF ID ВИТАЛИЙ БРИЕДИС

42 **НАСТРОЕНИЯ НА ПОДЪЕМЕ**
ПОЧЕМУ РАСТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ РОССИЯН

44 **ПО КОМ ЗВОНИТ ТЕЛЕФОН**
КАК РАБОТАЮТ ПОХИТИТЕЛИ СРЕДСТВ ГРАЖДАН И КАК ИМ ПРОТИВОСТОЯТЬ

47 **ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МЕТРЫ**
КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ СТАНОВИТСЯ ПОПУЛЯРНЫМ ЗАЩИТНЫМ АКТИВОМ

48 **НАЗАД В КОММУНАЛКИ**
В УСЛОВИЯХ ДОРОГОЙ ИПОТЕКИ МОСКВИЧИ ПОКУПАЮТ КВАРТИРЫ В СКЛАДЧИНУ

50 **ОТПУСК КАК ПРАЗДНИК**
ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ОТДЫХ В МАЕ

52 **ПУТЕШЕСТВИЕ В КИНО**
СКОЛЬКО СТОИТ ПОЕЗДКА ПО МЕСТАМ ПОПУЛЯРНЫХ ФИЛЬМОВ И СЕРИАЛОВ

55 **ПРЕМИАЛЬНЫЙ ПОВОРОТ**
В РОССИИ МЕНЯЮТСЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ДОРОГИХ АВТОМОБИЛЯХ

STORY

58 **СИЛИКОНОВЫЙ ОСТРОВ**
КАК ТАЙВАНЬ СТАЛ ГЛАВНОЙ МИРОВОЙ ПОЛУПРОВОДНИКОВОЙ ДЕРЖАВОЙ

СЛОВО ПРЕЗИДЕНТА

После подведения итогов экономического года и прослушивания мантр глав регуляторов о перенастройке политики центробанков, в феврале—марте рынки вновь обратили внимание на риторику политиков. К примеру, слова российского президента о поддержке семейной ипотеки в тексте его обращения к Федеральному собранию подняли акции строительных компаний. Слова американского президента о поддержке US Steel обвалили котировки сталелитейной компании на фоне планов ее поглощения японским гигантом Nippon Steel. Экс-президенту Дональду Трампу удалось обвалить акции флагмана американской медиаиндустрии на волне споров о судьбе TikTok. Воинственная антироссийская риторика президента Франции подкосила французские биржевые индексы. Масла в огонь подлили слова пресс-секретаря президента России о несовершенстве западной военной техники, уронив акции производителя американских танков. Ужесточение военной риторики и разглагольствование о планах по изъятию замороженных российских активов заставляют инвестировать в защитные активы. Неудивительно, что цена золота на мировом рынке 8 марта обновила исторический максимум, превысив $2200 за тройскую унцию •

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СЕКРЕТАРЬ ОПЕК

ХАЙСАМ АЛЬ-ГАЙС

REUTERS

(В ХОДЕ ВСЕМИРНОГО ПРАВИТЕЛЬСТВЕННОГО САММИТА В ДУБАЕ)

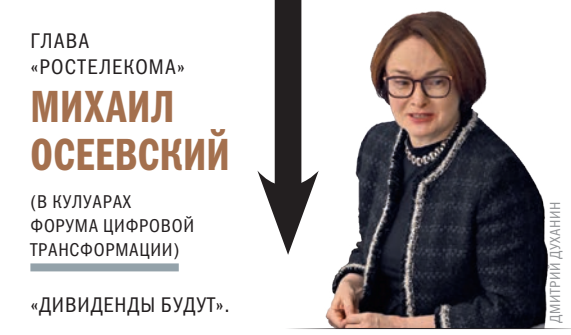
«МЫ ПРОГНОЗИРУЕМ, ЧТО В ЭТОМ ГОДУ СПРОС НА НЕФТЬ ВЫРАСТЕТ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 2 МЛН Б/С ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ. ЭТО ЗДОРОВЫЙ РОСТ».

ГЛАВА «РОСТЕЛЕКОМА»

МИХАИЛ ОСЕЕВСКИЙ

(В КУЛУАРАХ ФОРУМА ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ)

«ДИВИДЕНДЫ БУДУТ».



ДМИТРИЙ ДУХАНИН

ИГОРЬ ИВАНКО

ГЛАВА ЦБ

ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ЦБ)

«МЫ РАССМАТРИВАЛИ ДВА ВАРИАНТА РЕШЕНИЯ ПО СТАВКЕ: СОХРАНИТЬ СТАВКУ И ПОВЫСИТЬ СТАВКУ. В ИТОГЕ КОНСЕНСУС СОЛОЖИЛСЯ ВОКРУГ РЕШЕНИЯ ПО СОХРАНЕНИЮ СТАВКИ».

ПРЕЗИДЕНТ ФРАНЦИИ

ЭММАНЮЭЛЬ МАКРОН

(В ХОДЕ ТРАНСЛЯЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ X)

«СЕГОДНЯ ВЕЧЕРОМ ВСЕ ОБСУЖДАЛОСЬ В СВОБОДНОЙ И ПРЯМОЙ МАНЕРЕ. КОНСЕНСУСА ОТНОСИТЕЛЬНО ОФИЦИАЛЬНОЙ ОТПРАВКИ СУХОПУТНЫХ ВОЙСК СЕГОДНЯ НЕТ, НО С ТЕЧЕНИЕМ ВРЕМЕНИ НИЧЕГО ИСКЛЮЧАТЬ НЕЛЬЗЯ».

REUTERS

13 февраля → 16 февраля → 26 ф

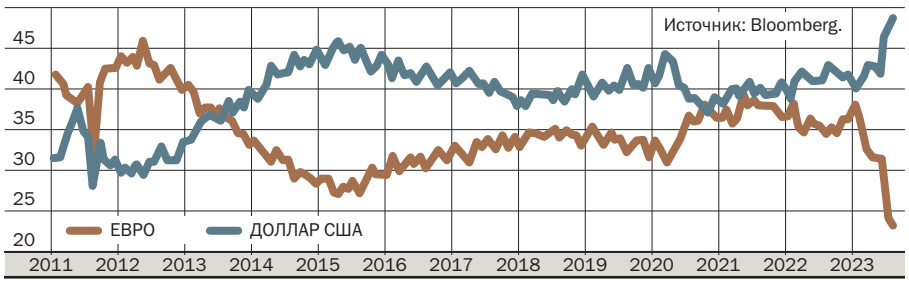
ЦЕНА НЕФТИ BRENT ВЫРОСЛА НА 0,8%, ДО $82,86 ЗА БАРРЕЛЬ

АКЦИИ «РОСТЕЛЕКОМА» ПОДОРОЖАЛИ НА 5%, ДО 74,83 РУБ.

ДОХОДНОСТЬ ПЯТИЛЕТНИХ ОФЗ ВЫРОСЛА НА 10 БАЗИСНЫХ ПУНКТОВ, ДО 12,16%

ФРАНЦУЗСКИЙ ИНДЕКС CAC 40 СНИЗИЛСЯ НА 0,5%, ДО 7929,82 ПУНКТА

ДИНАМИКА ДОЛИ ВАЛЮТ В ТОВАРООБОРОТЕ В СИСТЕМЕ SWIFT (%)

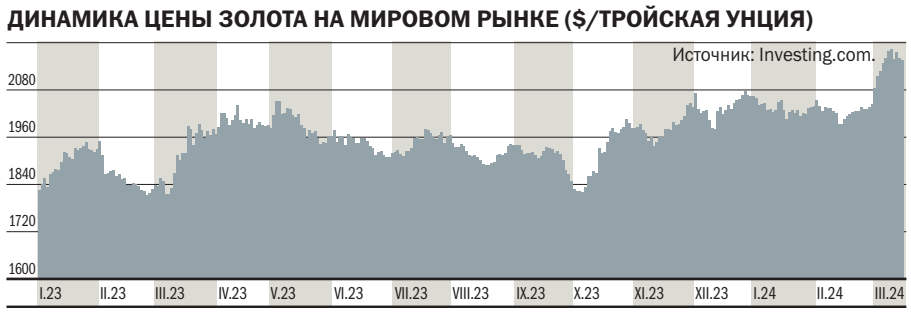


ЕВРО ПРОТИВ ДОЛЛАРА

Пока на российском финансовом рынке юань и рубль весь прошлый год замещали ставшие токсичными доллар и евро. На глобальном рынке доллар успешно теснил европейскую валюту. По данным, опубликованным глобальной платежной системой SWIFT, доля евро в международных расчетах за год снизилась практически вдвое. Если в январе 2023 года доля единой европейской валюты в расчетах через межбанковскую систему SWIFT была 37,88%, то уже в декабре составила лишь 22,41%.

ПОЧЕМУ ЕВРОПЕЙСКАЯ ВАЛЮТА СТАНОВИТСЯ ТОКСИЧНОЙ В МИРЕ, ЧИТАЙТЕ СТАТЬЮ «УГАСАНИЕ ЕВРО» НА СТРАНИЦЕ 17.

ДИНАМИКА ЦЕНЫ ЗОЛОТА НА МИРОВОМ РЫНКЕ ($/ТРОЙСКАЯ УНЦИЯ)



ПОЧЕМУ ДОРОЖАЕТ ЗОЛОТО

В марте золото торгуется более чем на 10% дороже, чем годом ранее. Если 15 марта 2023 года на спот-рынке за тройскую унцию давали $1918, то 15 марта 2024 года — уже $2155. Цена золота на Московской бирже по итогам торгов 12 марта впервые за два года превысила 6,3 тыс. руб./г. Главным драйвером роста цен аналитики считают покупки драгоценного металла центральными банками развивающихся стран. По данным World Gold Council, только в январе финансовые регуляторы приобрели 39 тонн золота, что вдвое выше показателей декабря 2023 года.

О ПРИЧИНАХ ПОПУЛЯРНОСТИ МЕТАЛЛА ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ЗОЛОТО УХОДИТ К ЦЕНТРОБАНКАМ И ЧАСТНИКАМ» НА СТРАНИЦЕ 20.

ДМИТРИЙ АЗАРОВ

ПРЕСС-СЕКРЕТАРЬ ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ

ДМИТРИЙ ПЕСКОВ

(ОТВЕЧАЯ ТАСС НА ВОПРОС О ПЕРВОМ УНИЧТОЖЕННОМ НА УКРАИНЕ ТАНКЕ ABRAMS M1)

«РОССИЯ УНИЧТОЖАЕТ В ЗОНЕ СВО АМЕРИКАНСКИЕ ТАНКИ ABRAMS ТАК ЖЕ, КАК И ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ».

26 февраля

ПРЕСС-СЛУЖБА ПРЕЗИДЕНТА РФ

ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ

ВЛАДИМИР ПУТИН

(В ПОСЛАНИИ К ФЕДЕРАЛЬНОМУ СОБРАНИЮ)

«ПРОГРАММА СЕМЕЙНОЙ ИПОТЕКИ ДЕЙСТВУЕТ ДО ИЮЛЯ ТЕКУЩЕГО ГОДА. ПРЕДЛАГАЮ ЕЕ ПРОДЛИТЬ ДО 2030 ГОДА, СОХРАНИВ ОСНОВНЫЕ БАЗОВЫЕ ПАРАМЕТРЫ».

29 февраля

ГЛАВА ЕЦБ

КРИСТИН ЛАГАРД

(НА ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ПОСЛЕ ЗАСЕДАНИЯ ЕЦБ ПО СТАВКЕ)

«МЫ ДОБИВАЕМСЯ ХОРОШИХ УСПЕХОВ В ДОСТИЖЕНИИ ЦЕЛЕВОГО УРОВНЯ ИНФЛЯЦИИ И В РЕЗУЛЬТАТЕ ЧУВСТВУЕМ СЕБЯ БОЛЕЕ УВЕРЕННО, НО МЫ НЕДОСТАТОЧНО УВЕРЕНЫ».

AP

7 марта

ГЛАВА ФРС

ДЖЕРОМ ПАУЭЛЛ

AP

(НА СЛУШАНИЯХ В СЕНАТЕ США)

«ЕСЛИ ЭКОНОМИКА БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ТЕМ ЖЕ ПУТЕМ, ТО МЫ ПОЛАГАЕМ, ЧТО ОСТОРОЖНОЕ СНЯТИЕ ОГРАНИЧИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ НАЧНЕТСЯ В ТЕЧЕНИЕ ГОДА».

11 марта

БЫВШИЙ ПРЕЗИДЕНТ США

ДОНАЛЬД ТРАМП

(В ИНТЕРВЬЮ ТЕЛЕКАНАЛУ CNBC)

«МНЕ НЕ НРАВИТСЯ, ЧТО БЕЗ TIKTOK ВЫ СДЕЛАЕТЕ FACEBOOK (ПРИНАДЛЕЖИТ КОРПОРАЦИИ META, КОТОРАЯ ПРИЗНАНА ЭКСТРЕМИСТСКОЙ И ЗАПРЕЩЕНА В РОССИИ.— “ДЕНЬГИ”) ЕЩЕ БОЛЬШЕ, А Я СЧИТАЮ FACEBOOK (ПРИНАДЛЕЖИТ КОРПОРАЦИИ META, КОТОРАЯ ПРИЗНАНА ЭКСТРЕМИСТСКОЙ И ЗАПРЕЩЕНА В РОССИИ.— “ДЕНЬГИ”) ВРАГОМ ДЛЯ ЛЮДЕЙ И МНОЖЕСТВА МЕДИА».

AP

14 марта

ПРЕЗИДЕНТ США

ДЖО БАЙДЕН

(ASSOCIATED PRESS СО ССЫЛКОЙ НА ТЕКСТ ЗАЯВЛЕНИЯ ГЛАВЫ ГОСУДАРСТВА)

«US STEEL БОЛЕЕ ВЕКА ЯВЛЯЕТСЯ ИКОНОЙ АМЕРИКАНСКОЙ СТАЛЕЛИТЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, И ДЛЯ НЕЕ ЖИЗНЕННО ВАЖНО ОСТАВАТЬСЯ АМЕРИКАНСКОЙ СТАЛЕЛИТЕЙНОЙ КОМПАНИЕЙ, КОТОРАЯ ПРИНАДЛЕЖИТ И УПРАВЛЯЕТСЯ АМЕРИКАНСКИМИ СОБСТВЕННИКАМИ».

REUTERS

АКЦИИ GENERAL DYNAMICS ПОДЕШЕВЕЛИ НА 0,8%, ДО $270,86

АКЦИИ ГК «САМОЛЕТ» ПОДОРОЖАЛИ НА 3,3%, ДО 3718 РУБ.

КУРС ЕВРО К ДОЛЛАРУ США ВЫРОС НА 0,5%, ДО $1,0946

ЦЕНА ЗОЛОТА ВЫРОСЛА НА 0,6%, ДО $2160 ЗА ТРОЙСКУЮ УНЦИЮ

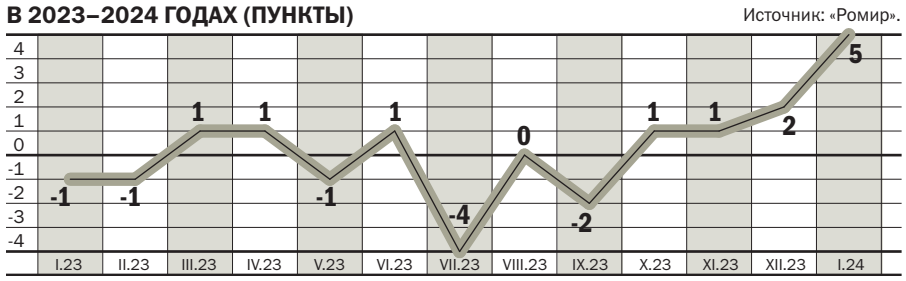
АКЦИИ META PLATFORMS INC* УПАЛИ В ЦЕНЕ НА 4,4%, ДО $483,6

* признана экстремистской и запрещена в России

АКЦИИ US STEEL УПАЛИ НА 11%, ДО $36,38

ДИНАМИКА ИНДЕКСА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ УВЕРЕННОСТИ В 2023–2024 ГОДАХ (ПУНКТЫ)

Источник: «Ромир».



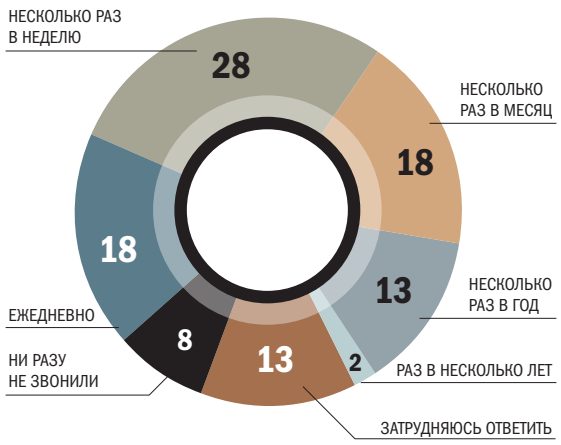
ПОТЕРЯЛИ ВКУС К ЭКОНОМИИ

Россияне все реже экономят на покупках, делают выводы исследователи «Ромир». Аналитики фиксируют рекордный рост индекса потребительской активности. По итогам января эксперты оценивают этот показатель в пять пунктов. Свой индекс «Ромир» рассчитывает как нормированный процент людей, оценивающих текущие экономические условия, плюс процент респондентов, оценивающих перспективы экономических изменений в значении от минус 100 до 100 пунктов. Для сравнения, в январе 2023 года индекс потребительской уверенности был минус один пункт.

О ПРИЧИНАХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОПТИМИЗМА РОССИЯН ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «НАСТРОЕНИЯ НА ПОДЪЕМЕ» НА СТРАНИЦЕ 42.

КАК ЧАСТО РОССИЯНАМ ЗВОНЯТ МОШЕННИКИ (%)

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



КОГО НЕ ТРЕВОЖАТ МОШЕННИКИ

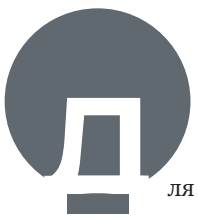
Лишь 8% россиян могут похвастать, что им ни разу в жизни не звонили мошенники, выяснили специалисты SuperJob, опросив в начале марта по заказу «Денег» 1600 респондентов во всех федеральных округах страны. 18% опрошенных жалуются, что им злоумышленники по телефону названивают ежедневно. Более четверти соотечественников мошенники тревожат несколько раз в неделю. Проблема в стране стоит остро. На этот счет ЦБ выпустил специальный доклад, из которого следует, что в прошлом году телефонным преступникам удалось похитить у россиян 15,8 млрд руб.

ПОДРОБНЕЕ ОБ ЭТОМ ЧИТАЙТЕ В СТАТЬЕ «ПО КОМ ЗВОНИТ ТЕЛЕФОН» НА СТРАНИЦЕ 44.

ВЫСОКОДОХОДНЫЙ МАКСИМУМ

НЕБОЛЬШИЕ КОМПАНИИ ВОСПОЛЬЗОВАЛИСЬ ШАНСОМ ЗАНЯТЬ У ЧАСТНИКОВ

В 2023 году суммарный объем размещений высокодоходных облигаций (ВДО) вырос более чем вдвое, до 106 млрд руб. С начала года эмитенты данного сектора заняли еще более 10 млрд руб. Основными их покупателями выступают частные инвесторы, которых привлекает доходность таких бумаг, значительно превышающая доходность банковских депозитов и облигаций качественных эмитентов. В ближайшие годы рынок ВДО будет прирастать на 15–25% в год, считают участники рынка.



Для внутреннего долгового рынка России 2023 год стал самым успешным за всю его историю. По данным Cbonds, компании и банки провели более 1,2 тыс. рыночных размещений более чем на 5 трлн руб. Оживление наблюдалось не только в сегменте эмитентов первого и второго эшелона, но и в части высокодоходных облигаций (с кредитным рейтингом от BBB и ниже или без рейтинга). По оценкам главного аналитика долговых рынков БК «Регион» Александра Ермака, в 2023 году было размещено 149 выпусков ВДО 93 эмитентов на общую сумму около 105,7 млрд руб. Это в 2,9 и 2,3 раза больше по количеству выпусков и эмитентов соответственно и в 9,5 раза выше по объему размещенных облигаций, чем в 2022 году.

Среди эмитентов ВДО преобладают строительные и микрофинансовые компании, предприятия сектора торговли и лизинговые компании, отмечает Банк России в «Обзоре финансовых инструментов» за 2023 год. На данные сектора, по оценкам регулятора, приходится 73% от стоимости всех выпусков высокодоходных облигаций.

Высокая активность эмитентов ВДО сохранилась и в 2024 году. По данным Александра Ермака, за 2,5 месяца состоялось размещение 33 выпусков ВДО 30 эмитентов на общую сумму более 10 млрд руб. Это в 2,54 и 2,5 раза больше по количеству выпусков и числа эмитентов соответственно, но на 3,3% ниже по объему размещенных облигаций за аналогичный период 2023 года.

Активность эмитентов сохраняется, несмотря на высокую ключевую ставку Банка России. В декабре ЦБ довел ее до 16% — максимума с марта 2022 года. За год она выросла более чем вдвое, что сказалось на стоимости заимствований для эмитентов, включая размещающих ВДО. Рост по таким бумагам был менее значительным. По оценке господина Ермака, в 2024 году ВДО размещались со средним купоном 19,33% годовых и со средней доходностью 19,01%, что на 334 и 185 базисных пунктов (б. п.) выше значений аналогичного периода 2023 года. В результате менее значительного подъема ставок, чем ключевая, спред таких бумаг к G-кривой ОФЗ снизился на 194 б. п., до 708 б. п.

Такая аномалия связана с высокой популярностью таких бумаг у частных квалифицированных инвесторов, которые выступают основными их покупателями. По данным руководителя IR-проектов департамента корпоративных финансов «Цифра брокер» Анастасии Пузановой, в среднем по рынку доля участия таких инвесторов в выпусках ВДО составляет 80–100% от объема размещения.

Частных инвесторов привлекает высокая доходность таких бумаг в сравнении с такими инструментами, как облигации более надежных эмитентов и банковские депозиты. «Медиана доходности рынка ВДО сейчас составляет 18,2%, а средневзвешенные ставки по депозитам в январе 2024 года, по данным Банка России, составили 14,3%»,— отмечает управляющий директор департамента рынков капитала Совкомбанка Денис Козлов. Эмитенты ВДО имеют меньшие санкционные риски в сравнении с крупными заемщиками, что, как считают в Банке России, является одной из причин их популярности.

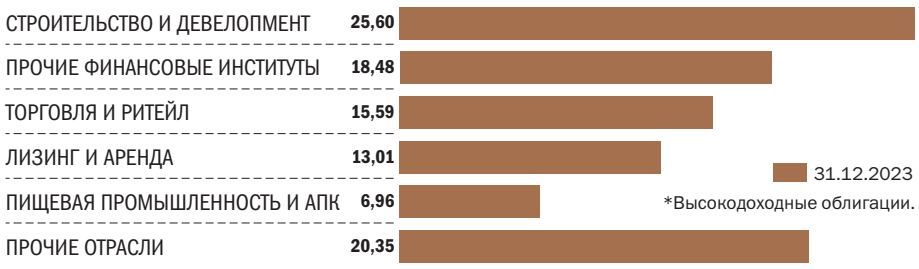
Для институциональных инвесторов такие бумаги чаще неинтересны из-за их политики рисков, а также ввиду относительно небольшого объема выпусков, ограничивающих для них ликвидность на вторичном рынке. По оценкам ЦБ, объем торгов ВДО в сентябре—декабре минувшего года составлял 1,5–2 млрд руб. в месяц, что почти вдвое ниже пиковых значений

КОНСТАНТИН КОКОШКИН

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Константин Кокошкин**

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА СЕГМЕНТА ВДО* (%)

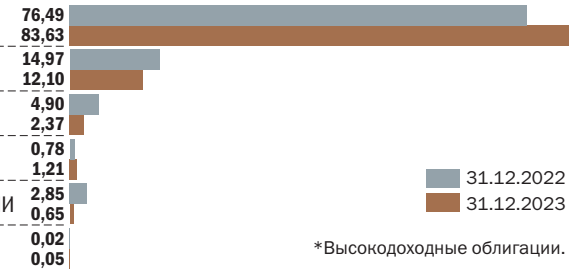
Источники: Cbonds, Банк России.



*Высокодоходные облигации.

ОСНОВНЫЕ ИНВЕСТОРЫ В ВДО* (%)

Источники: Cbonds, Банк России.



*Высокодоходные облигации.

середины года и многократно уступает показателям облигаций эмитентов первого и второго эшелонов. Менее высокая ликвидность таких бумаг не отпугивает частных инвесторов, так как они входят в них небольшими портфелями. Как отмечает Денис Козлов, на первичном рынке средняя сделка составляет 100–150 тыс. руб., то есть розничный инвестор такой пакет может продать на вторичном рынке в течение одной торговой сессии.

В связи с тем, что основные эмитенты высокодоходных облигаций относятся к растущему малому или среднему бизнесу, риски подобных инвестиций выше, чем с облигациями эмитентов первого и второго эшелона. И, как отмечает Анастасия Пузанова, разнообразнее — от привычных кредитного и рыночного до рисков, связанных с зависимостью бизнеса от основателя. Поэтому частные инвесторы, интересующиеся высокодоходными облигациями, должны тщательно следить за эмитентами, их финансовым состоянием и положением дел в отрасли.

При таких инвестициях стоит учитывать повышенные риски дефолта эмитента, то есть когда компания не может осуществлять своевременные выплаты процентов или основного долга. Это явление нередко для мусорных облигаций, к которым относятся ВДО, не только на российском, но и на рынках развитых стран. «Главная задача инвестора — правильно диверсифицировать свой портфель, чтобы потери от дефолтов были покрыты доходностью остальных эмитентов»,— советует Денис Козлов. Для этого инвесторам доступен выбор более чем 350 выпусков облигаций и статистика дефолтов по уровню рейтинга от рейтинговых агентств.

Участники рынка ждут дальнейшего расширения рынка ВДО как за счет уже вышедших на рынок эмитентов, так и новых, которые все чаще выбирают облигации вместо банковских кредитов. По оценкам Совкомбанка, в ближайшее три года рынок ВДО будет расти на 15–25% каждый год, даже несмотря на высокие ставки. «Эмитенты, разместившие облигации за последние три-четыре года, редко уходят с рынка облигаций обратно в банковское кредитование, так как для них удобство этого инструмента уже несомненно»,— отмечает Денис Козлов.

В случае перехода Банка России к более мягкой ДКП активность эмитентов ВДО может вырасти, в том числе за счет притока на рынок новых инвесторов. Анастасия Пузанова обращает внимание, что ставки банковских депозитов уже начали снижаться, а сроки — сокращаться, что делает высокодоходные облигации еще более привлекательными. «В высокодоходных облигациях все еще можно найти выпуски сроком три-пять лет с существенной премией к ключевой ставке»,— подчеркивает госпожа Пузанова ●

По данным Cbonds, компании и банки провели более 1,2 тыс. рыночных размещений более чем на 5 трлн руб.

ЧЕК-ЛИСТ ИНВЕСТОРА В ВДО: КАК ПРИНИМАТЬ ВЫСОКОДОХОДНЫЕ РЕШЕНИЯ

ГЛЕБ БОБКОВ,
старший аналитик УК «Первая»

Высокодоходные облигации (иногда их называют мусорными) — рискованный класс активов, требующий от инвестора большого внимания. Волшебной «пилюли», которая позволит избежать дефолтов, не существует, а рекомендовать конкретные бумаги независимо от рыночной конъюнктуры — не самый надежный подход. Вместо этого стоит рассмотреть емкий «кодекс инвестора в ВДО», отражающий концептуальные основы принятия решений в этой уникальной области финансовых рынков.

Внимание к циклу ставок. Финансовая устойчивость эмитентов высокодоходных облигаций, как правило, сильно зависит от способности рефинансировать долг. В условиях ужесточения денежно-кредитной политики и высоких номинальных ставок эта способность может сильно пострадать: обслуживать долг с платежами, достигающими 25%, затруднительно для любой компании. Поэтому период высоких ставок — период особенной осторожности.

Внимание к экономическому циклу. Множество заемщиков на рынке ВДО относятся к отраслям девелопмента и финансов (часто микрофинансовые организации) — особенно чувствительным к экономике секторам. Если на горизонте есть сигналы экономического спада, стоит принимать более консервативные решения, если же реальные зарплаты уверенно растут, девелоперы и банки отчитываются о рекордных прибылях, то в копилке +1 аргумент за ВДО.

Уроки Баффетта. Для инвестирования на фондовом рынке очень полезно понимать бизнес-модель приобретаемых компаний. Если вы знаете конкретный бизнес и понимаете основные факторы, на него влияющие, ваши решения о покупке акций будут отличаться фундаментальностью, а обновлять свой инвестиционный счет придется значительно реже. Такой же принцип справедлив для инвестирования в ВДО: они имеют много общего с акциями. Поэтому приобретайте бумаги только тех эмитентов, бизнес которых вам понятен. К тому же очень часто ВДО выпускают непубличные компании, акции которых нельзя приобрести, и, если какая-то из этих компаний вам очень нравится, вполне разумно выступить инвестором в долг.

Малая доля инвестиционного портфеля. Не существует единого правила для определения целевых весов разных активов в инвестиционном портфеле: это зависит от рыночного окружения и предпочтений самого инвестора. Чем больше вы любите риск, тем большую долю можно отвести для ВДО, но я бы никому не рекомендовал превышать 20% совокупного портфеля, а лучше ограничиться 10%. ВДО относятся к так называемым yield enhancement инструментам — к способам увеличения ожидаемой доходности портфеля через покупку активов с уникальными показателями риск-доходности. Правилом большого пальца может служить вопрос «Какую долю портфеля я могу позволить себе потерять?».

Все пропало? Чем менее качественный долг вы приобретаете, тем ниже должны быть ваши ожидания в случае дефолта. На языке облигаций это называется recovery rate, или ставка восстановления — какую часть номинальной стоимости вернут инвестору в случае дефолта. Эмитенты ВДО редко располагают достаточными для обеспечения долга активами, поэтому надежней всего — следовать первым трем пунктам кодекса, чтобы минимизировать вероятность провала, а следование предыдущему пункту поможет купировать ущерб в худшем сценарии.

Sweet spot. Эмитенты ВДО, как правило, имеют малые масштабы бизнеса. Вполне вероятен сценарий, при котором консервативный бизнес с удовлетворительной долговой нагрузкой будет иметь низкий рейтинг именно по этой причине (размер бизнеса — важный фактор для кредитно-рейтинговых агентств при определении конечного рейтинга). Это, в свою очередь, может быть возможностью для прозорливого инвестора — небольшая растущая компания из устойчивого сектора с явными конкурентными преимуществами в будущем, вероятно, упрочит свое финансовое состояние, а значит, ее долговые бумаги избыточно компенсируют риск высокой доходностью. Время покупать! В далеком 2008 году «Тесла» выжила только благодаря выпуску ВДО, а сегодня капитализация компании превышает $500 млрд.

Задача со звездочкой. В дополнение к подходу Баффетта (инвестируй только в тот бизнес, который хорошо понимаешь) инвестору полезно изучить параметры долга эмитента ВДО. Когда ближайшее погашение долга? Есть ли у компании план по рефинансированию? Соответствует ли рыночная конъюнктура планам компании? Кажущиеся простыми на первый взгляд, эти вопросы требуют внимательного анализа. Поэтому подружиться с разделом «Инвесторам» и порталами раскрытия информации — очень хорошая идея, а базовое понимание финансовой отчетности поможет во многих сферах хозяйствования. В конце концов, не только для улучшения инвестиционных результатов, но и для собственного спокойствия вы должны ответить себе на вопрос, расплатится ли компания по долгам.

ПЛАНЫ НОВОГО ВРЕМЕНИ

ВТБ ПРИНЯЛ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ ДО 2026 ГОДА

С 26 февраля по 1 марта текущего года банк ВТБ представлял свою новую трехлетнюю стратегию развития. Банк обнародовал свои планы по развитию розничного бизнеса, сегмента кредитования среднего и малого бизнеса и стратегию по технологической трансформации.

Представляя новую стратегию, президент—председатель правления банка ВТБ Андрей Костин констатировал: «Банк смог успешно перестроить бизнес-модель на глобальном рынке. Хотя, справедливо признать, ВТБ сильнее прочих пострадал от антироссийских санкций».

По его словам, стратегия банка соответствует задачам, которые стоят перед страной. «Приоритет отдается проектам, направленным на импортозамещение, на достижение технологического и промышленного суверенитета страны. ВТБ готов сопровождать структурную перестройку российской экономики»,— пояснил глава ВТБ.

Семь основных целей новой стратегии ВТБ сформулировал первый зампред банка Дмитрий Пьянов:

— масштабирование розницы;
— активное усиление позиций в регионах;
— бесшовное обслуживание клиентов между бизнес-блоками;
— изменение структуры фондирования;
— усиление рыночных позиций в международных расчетах;
— достижение технологического суверенитета;
— передовые решения на основе искусственного интеллекта.

Санкционные ограничения — по мере их роста — наносили все более чувствительный ущерб интересам ВТБ. В конечном итоге в 2022–2023 годах стало очевидно, что нужен новый импульс, драйвер роста, оценивает ситуацию руководитель образовательной программы «Экономика» Президентской академии в Санкт-Петербурге Дмитрий Десятниченко. «И если вовне, на традиционных западных рынках, с этим теперь все непросто, освоение и развитие новых рынков — процесс рискованный, затратный и достаточно длительный, то следует искать этот импульс внутри экономики. Тем более что здесь есть очевидные примеры успешного развития и генерации потоков доходов у ближайших отраслевых конкурентов. Тот же „Сбер“, ориентированный на экосистемность и активное развитие розницы, в том числе и за счет этого, очень быстро адаптировался к новым санкциям. Потому в целом стратегическая ориентация на развитие розничного сегмента — это стремление присоединиться к уже проверенным и успешно реализуемым конкурентами стратегиям»,— заключает эксперт.

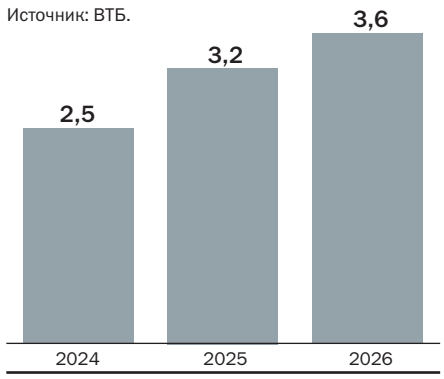
Расчет на восстановление кредитования

Ключевым вектором развития ВТБ станет усиление позиций в массовых сегментах, как при работе с физическими лицами, так и с юридическими лицами, переориентация на работу с розницей и средним и малым бизнесом. «Более сосредоточенная работа с массовым сегментом на фоне внешних ограничений видится логичной. К тому же такая расстановка приоритетов благоприятно скажется на рентабельности ВТБ, поскольку маржа в сегменте малого и среднего бизнеса (МСБ) и в рознице выше, чем в сегменте крупного корпоративного бизнеса. По мере расширения сети присутствия группы ВТБ ее клиентская база будет увеличиваться естественным образом, однако для многомиллионного прироста клиентской базы придется больше тратить на маркетинг, инвестировать в развитие клиентских сервисов и автоматизацию»,— оценивает старший директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Владимир Тетерин.

В цифрах на сегодняшний день розничный бизнес ВТБ выглядит так. Банк обслуживает 19,3 млн россиян. 8 млн клиентов получают зарплату на карты банка, 6,3 млн человек доверяют ему свои сбережения. Каждый пятый розничный кредит в России оформлен в ВТБ. Офисная сеть ВТБ насчитывает около 1,3 тыс. точек. Ежедневно банк обслуживает в своих отделениях свыше 100 тыс. человек. За три года банк планирует серьезно расширить присутствие в регионах (сейчас банк представлен в 79) и дополнительно охватить города с населением от 20 тыс. человек. К концу 2026 года общее число офисов увеличится на 40% и достигнет 1,8 тыс. «Кроме того, к 2026 году банк планирует увеличение численности клиентов до 35 млн человек. Инвестиции в масштабирование розничного бизнеса составят 55 млрд руб. за три года»,— обозначил цели глава ВТБ Андрей Костин.

ПЛАН РОСТА ЧИСТОЙ ПРОЦЕНТНОЙ МАРЖИ* (%)

Источник: ВТБ.



*За счет реализации стратегии фондирования, положительной реализации процентного риска и роста денежного капитала.

«Очевидно, что наблюдаемый спад в потребительском кредитовании носит временный характер и по мере снижения ставок спрос будет восстанавливаться»,— отмечает управляющий директор рейтингового агентства НКР Михаил Доронкин. Февральские

ТЕКСТ **Полина Трифонова**
ФОТО **Эмин Джафаров**

ЭМИН ДЖАФАРОВ

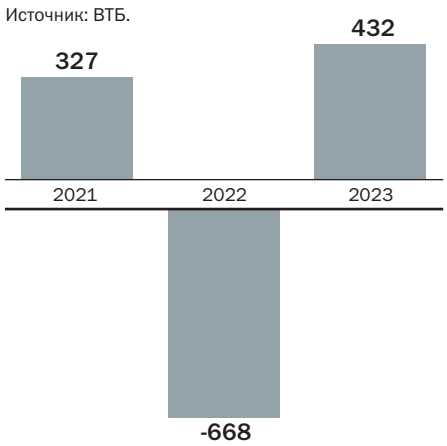
СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ВТБ

	2024	2025	2026
СТОИМОСТЬ РИСКА, %	1	1	1
ЧИСТАЯ ПРОЦЕНТНАЯ МАРЖА, %	2,5	3,2	3,6
ЧИСТЫЕ КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ (Г/Г), %	НА УРОВНЕ 2023	15	20
РАСХОДЫ/ДОХОДЫ, %	40-45	МЕНЕЕ 40	МЕНЕЕ 35
АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ (Г/Г), %	БОЛЕЕ 15	5	БОЛЕЕ 10
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (МЛРД РУБ.)	435	520	650
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАПИТАЛА, %	19	19	20
ДИВИДЕНДЫ (МЛРД РУБ.)	НЕТ	НЕТ	80
ДОСТАТОЧНОСТЬ БАЗОВОГО КАПИТАЛА,%	9,4	9,7	10,6

Источник: ВТБ.

ДИНАМИКА ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ/УБЫТКА ВТБ (МЛРД РУБ.)

Источник: ВТБ.



данные по кредитованию уже подтверждают это. Так, по данным Frank RG, в феврале 2024 года банки выдали россиянам кредитов на сумму 1,024 трлн руб., что на 3,3% выше, чем в феврале 2023 года, и на 22,6% — чем месяцем ранее. Рост по итогам февраля показали все розничные сегменты, кроме POS-кредитования.

Малый и маржинальный

«Активизация работы с малым и средним бизнесом в последние пару лет обусловлена возросшим спросом со стороны данного сегмента. Это связано в том числе с необходимостью обеспечения внешнеэкономической деятельности. Также в составе кредитования МСБ заметную долю занимает проектное финансирование жилищного строительства, которое в 2022–2023 годах демонстрировало высокие темпы роста»,— отмечает Михаил Доронкин. По данным ФНС, на начало 2024 года в России было зарегистрировано 6,3 млн субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). За год их количество выросло на 0,5 млн. По итогам 2023 года объем кредитного финансирования предпринимателей и предприятий составил 19,62 трлн руб., по данным аналитического агентства Frank RG. Это на 39% больше показателя 2022 года. И доля банковского фондирования останется лидирующей — 76%. «Кризис — это возможности, и российский бизнес в этом плане перестраивается. Открываются новые рыночные ниши, идет перераспределение долей рынка в пользу отечественного производителя. Все это подталкивает к развитию МСБ в России и банковских услуг для этого сегмента»,— подчеркивает руководитель блока «Малый и средний бизнес» Ренессанс Банка Анатолий Медведев.

Интерес ВТБ к рознице и МСБ связан с реализацией одной из целей стратегии — повышением маржинальности бизнеса. «Сегмент МСБ более массовый, и хорошая маржинальность достигается именно через количество клиентов. В то же время число корпоратов значительно меньше, их количество на рынке практически не меняется и они более лояльны конкретному банку — значит, наблюдается меньший переток клиентов между банками»,— поясняет руководитель центра малого и среднего бизнеса АО «Свой Банк» (Группа IDF Eurasia) Сергей Витковский. Так, к 2026 году чистая прибыль должна достигнуть 650 млрд руб., а рентабельность капитала — приблизиться к уровню 20%, приводит данные господин Пьянов. Кроме того, в 2026 году ВТБ планирует вернуться к выплате дивидендов и направить на эти цели 80 млрд руб. Таких показателей банк рассчитывает достичь в том числе за счет снижения доли дорогих и высокочувствительных к изменению рыночной ставки пассивов до 14% к 2026 году (сейчас — 34%). Чистая процентная маржа банка к концу стратегического цикла должна составить 3,6%, что на 1,1 п. п. больше, чем сейчас.

Сегодня клиентами ВТБ являются 1,3 млн предприятия МСБ, по итогам 2023 года кредитный портфель МСБ составил 3,1 трлн руб., что на 27% выше, чем годом ранее. К концу 2026 года кредитный портфель МСБ ВТБ должен вырасти минимум в 1,4 раза при росте клиентской базы в 1,5 раза. Сергей Витковский отмечает, что субъекты МСБ заинтересованы в кредитном финансировании банков, поскольку предприятиям необходимы средства как для ведения текущей операционной деятельности, так и для инвестирования в дальнейшее развитие (расширение бизнеса, приобретение оборудования, увеличение ФОТ и т. д.), а также для погашения предыдущих займов. «Среди альтернативных каналов финансирования можно выделить наличие разных инвесторов, а также меры государственной поддержки: это и гранты, и субсидии, и льготные кредиты. Но они, конечно, не могут полностью заменить привычный рыночный механизм финансирования бизнеса, тем более что регулярно поднимается вопрос о пересмотре условий льготного кредитования. По этой причине, несмотря на взлет ставок по кредитным продуктам вслед за „ключом“ Банка России, бизнес как занимал средства, так и продолжает занимать»,— уверен господин Витковский. Однако сейчас на рынке МСБ время клиента, предостерегает Анатолий Медведев, именно он определяет банк для обслуживания, исходя из своих потребностей и предложений банка.

«При новой стратегии ВТБ придется существенно изменить методы работы с клиентами, подходы к управлению рисками. И здесь, вероятно, очень значимой должна стать роль ИИ. Иначе трансакционные издержки будут слишком велики, качество и скорость сервисов — недостаточны, что не позволит генерировать желанные потоки доходов. Потенциал у него здесь есть. Очень непросто будет конкурировать в данном сегменте с существующими игроками, со специализированными структурами, тем же МСП-банком. Вопрос здесь во многом в качестве менеджмента, в клиентоориентированности, умении выявлять потребности рынка оперативно, а в идеале — проактивно на них реагировать»,— полагает Дмитрий Десятниченко ●

«ИНВЕСТОРЫ ДОВЕРЯЮТ РОССИЙСКОМУ РЫНКУ»

Российский инвестиционно-банковский бизнес работает в отрыве от внешних рынков капитала уже третий год. Но даже в этих условиях удается эффективно строить не только внутренний рынок долгового капитала, но и рынок акционерного капитала: с начала 2023 года состоялось уже более десятка IPO. Об адаптации инвестиционно-банковского бизнеса к новым реалиям, продуктовых решениях, которые стали доступны корпоративным клиентам, роли частных инвесторов на рынках долгового и акционерного капитала, а также о перспективах 2024 года в интервью «Деньгам» рассказал глава Блока рынков капитала ГПБ (АО) **Денис Шулаков**.

В минувшем году корпоративные заемщики выпустили облигации на рекордные 3,9 трлн руб., улучшив показатель 2022 года почти в полтора раза. За счет чего рынок долгового капитала смог быстро восстановиться?

— Я вижу несколько причин, почему наш рынок не развалился и не расклеился, столкнувшись с вызовами 2022 года. Во-первых, у нас была и есть вся необходимая внутренняя инфраструктура. Российский рынок долгового капитала создавался, во многом копируя лучшие современные практики мирового рынка капитала, которые к тому же были инкорпорированы в законодательную базу. Еще до введения в отношении России всевозможных ограничительных мер Минфин России осуществил локализацию международных практик, выпустив свои еврооблигации с мастер-векселем, то есть с основным документом, депонированным в российском центральном депозитарии НРД. До этого все подобные размещения осуществлялись только с регистрацией в Euroclear. В итоге иностранные и российские инвесторы, купившие такие валютные облигации, уже были привязаны к российской инфраструктуре и принимали ее риски. Тем самым была реализована концепция, которая к тому же как по форме, так и по факту была верифицирована на соответствие мировым практикам. Второй важный момент, который я бы хотел отметить, это то, что доля иностранных инвесторов в государственных ОФЗ, самом ликвидном сегменте внутреннего долгового рынка, в лучшие времена доходила до 35%. Все это свидетельствует о том, что российский рынок пользовался доверием международных инвесторов и опирался на инфраструктуру, соответствующую лучшим мировым стандартам.

Вместе с тем открытым оставался вопрос — «замерзнет» ли рынок капитала после введенных ограничений? Вопреки опасениям, буквально в считаные недели удалось перезапустить российский рынок, адаптируя его к новым реалиям. Уже к концу марта 2022 года у нас был полноценно работающий вторичный рынок, а в течение следующего месяца мы сумели провести первые, сначала клубные, а потом и рыночные размещения на рынке долгового капитала. В мае того же года все уже понимали, что рынок вернулся и вопрос только в том, кто из опорных банков-организаторов размещений остался на нем. За счет быстрой перегруппировки сил несколькими крупными участниками рынка, сохранившими свои команды, удалось привести отношения между эмитентами и инвесторами в равновесие. Это второй момент, способствовавший быстрому восстановлению рынка. По итогам 2022 года мы вышли на сопоставимый с 2021 годом объем размещений на уровне 2,7 трлн руб., а в 2023 году существенно превысили этот показатель.

— Какую роль при этом сыграл стартовавший в 2022 году процесс замещения еврооблигаций российских эмитентов?

— Достаточно быстрое решение проблемы с заблокированными еврооблигациями российских и квазироссийских эмитентов сыграло критически важную роль в восстановлении рынка. Стоит отметить, что в тех непростых условиях, в которых мы оказались, ни регулятор, ни основные игроки долгового рынка не ушли в сторону, а совместно нашли механизм, позволивший перевести держателей еврооблигаций из внешних юрисдикций во внутреннюю. В совокупном объеме первичных размещений 2022–2023 годов замещающие облигации заняли долю почти в 20%. С этим классом активов пришел и свой активный инвестор, разбирающийся в тонкостях инвестирования, и начал работать на локальном рынке. Сегодня замещающие облигации — это самый ликвидный сегмент корпоративных облигаций, по оборотам уступающий только выпускам ОФЗ.

Российский рынок облигаций показал высокую степень адаптивности к внешним шокам во многом благодаря емкому внутреннему спросу. Возможность привлечения финансирования на локальном рынке для крупнейших заемщиков стала сегодня одним из ключевых факторов их повестки, а спрос локальных инвесторов гибко подстроился под растущие потребности эмитентов. Не последнюю роль при этом сыграли частные инвесторы, которые ранее было малоактивны на этом рынке.

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **Глеб Щелкунов, предоставлено пресс-службой Газпромбанка**

ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ

— Во всех выпусках участвуют частные инвесторы? Где их активность выше, а где ниже?

— Вы знаете, они участвуют практически во всех размещениях, но не во всех одинаково активны. Если в крупных сделках доля физических лиц составляет 3–5% от объема размещения, то в сделках эмитентов третьего эшелона показатель достигает 65%, а иногда и выше. В наиболее востребованных частными инвесторами выпусках, которые организовывал банк, среднее количество заявок — 9 тыс., что очень много для первичного рынка облигаций.

Текущая ситуация открывает хорошие возможности для небольших компаний, потребителями услуг которых выступает большое количество физических лиц. С учетом того проникновения брокерских услуг, которое мы имеем на сегодняшний день, лояльные клиенты компании могут выступать и покупателями ее облигаций. Приведу наглядный пример компании «Евротранс», для которой мы организовали три выпуска облигаций: размещения первого на 99%, а второго и третьего выпусков полностью были обеспечены за счет заявок физических лиц. Более того, как показал последующий анализ компании, 80% таких инвесторов были ее лояльными клиентами, а это ни много ни мало — более 36 тыс. человек.

«Сегодня активно растет число бизнесменов, поверивших в то, что они могут развивать свой бизнес до размеров IPO»

— Частные инвесторы стали реальной силой нашего рынка. А как в последние два года вели себя институциональные инвесторы?

— Был сложный период в самом начале кризиса, когда многие, включая институционалов, испытывали некоторую растерянность, но уже во второй половине 2022 года они вернулись и оставались в бизнесе весь 2023 год. В настоящее время они проявляют довольно живой интерес к первичным размещениям, даже несмотря на неопределенность с динамикой ключевой ставки Банка России.

— Отличается ли работа IB с частными и институциональными инвесторами?

— Довольно сильно отличается как в части регулирования, поскольку не все частные инвесторы, в отличие от институционалов, являются квалифицированными, так и в части дистрибуции. Если при работе с профессиональными инвесторами можно обойтись собственными силами, так как из-за ограниченного их количества они всем известны, то при работе с частниками начинает работать механизм «открытого предложения». В этом случае нам нужно работать практически на ощупь, не зная наверняка, кто из частных инвесторов примет участие в размещении. При этом запускается механизм широкого синдиката банков с привлечением брокерских компаний, которые призваны и умеют работать с открытым пространством. Кстати, это тоже новый феномен, казавшийся еще десять лет назад игрушкой, но ставший реальным каналом привлечения денег. Сегодня во многих сделках, ставки по которым превышают 14% годовых, мы видим активное вовлечение именно брокерских платформ. Банк использует брокерские платформы «Газпромбанк брокер» и «Газпромбанк инвестиции», через которые постоянно тестирует новый формат работы с инвесторами, сохраняя гибкость и индивидуальный подход.

— В 2022 году в России появились не только замещающие облигации, но и облигации, номинированные в юанях. Такие бумаги выпустили уже полтора десятка эмитентов, а суммарный объем привлеченного финансирования превысил 74 млрд RMB. Что способствовало такому быстрому росту данного сегмента рынка?

— Несмотря на текущее отстранение внутреннего долгового рынка от международного, внешнеэкономическая деятельность российских компаний обуславливает потребность эмитентов в хеджировании валютных рисков. Заменой традиционным еврооблигациям в недружественных валютах стали юаневые облигации, также привязанные к иностранной валюте, но дружественной страны. Этот инструмент очень интересен эмитентам как возможностью хеджирования валютного риска, так и возможностью привлечения финансирования по привлекательным ставкам, которые в номинале ниже текущих рублевых уровней.

Первые юаневые облигации появились даже раньше, чем замещающие. Дебютное размещение на рынке провел «Русал» еще в июле 2022 года, а замещения евробондов начались лишь осенью того же года. Свою роль сыграли определенные наработки по запуску облигаций в китайской валюте, которые велись, в частности, нашей командой с 2013 года, вместе с российскими эмитентами, заинтересованными в привлечении такого финансирования, в России, Китае и Гонконге. Отчасти поэтому нам было легче, чем другим, войти в данную тему.

— Что же вам мешало запустить такие облигации раньше?

— Первоначально мы рассчитывали на участие в таких выпусках китайских инвесторов, они были к этому

АЛЕКСЕЙ РУДЕНКО,
исполнительный вице-президент — начальник департамента инструментов долгового рынка Газпромбанка

Российский рынок облигаций не только успешно адаптировался к вызовам, но и достиг рекордных значений по объему первичных размещений.
На рынке появились новые эмитенты и инновационные инструменты — валютные облигации в юанях и дирхамах, золотые облигации, создан сегмент замещающих облигаций, а также сформирован масштабный рынок флоутеров. При этом мы видим возможности для новых творческих решений и расширения продуктовой линейки, в том числе на стыке рынка облигаций и акций. Потребности эмитентов в привлечении финансирования растут, и это создает основу для дальнейшего роста рынка.

готовы, но в 2015–2017 годах Китай пережил сильный отток капитала, в ответ на который был ужесточен контроль за его движением. Однако пришла поддержка откуда совсем не ждали. В 2022 году, на волне дедолларизации экономики и финансовой системы, в России появилась достаточная юаневая ликвидность и новый инструмент вспорхнул. На сегодняшний день мы имеем растущий спрос эмитентов на облигации в юанях, и хотя ставки уже не такие интересные для заемщиков, как были осенью 2022 года, но они конкурентны ставкам замещающих облигаций. Над этим сегментом рынку еще немало надо потрудиться.

— Давайте поговорим о рынке акционерного капитала. В 2023 году на рынке было проведено восемь IPO и несколько SPO, с начала года уже состоялось три IPO и несколько на подходе. Можно назвать происходящее на рынке акционерного капитала бумом? Насколько такое быстрое восстановление этого сегмента IB было ожидаемо?

— Происходящее на данном рынке сложно назвать бумом — это скорее его становление, поскольку суммарный объем прошедших размещений уступает некоторым одиночным сделкам 2020–2021 годов. Но даже такого развития в 2022 году и в начале 2023 года никто не ожидал среди широкого круга специалистов. Такому пессимизму во-многом способствовали высокая степень геополитической и макроэкономической неопределенности, сдержанные настроения и ожидания инвесторов. Однако по мере перестройки экономики и финансовой системы, поиска новых возможностей для вложений накопленной ликвидности и поддерживающей политики государства изменение ситуации на рынке стало очевидным. Вдобавок к этому под воздействием геополитических рисков мы увидели приток российского капитала из внешнего мира, а также сокращение альтернатив для вывоза средств за рубеж. Получилась «заводь», но в которой капитализм никто не отменял и прибавочную стоимость тоже. Соответственно, заработанная денежная масса должна во что-то инвестироваться, и для этих целей лучше всего подходит рынок акционерного капитала. Капитализация российского рынка уже вернулась к цифрам 2021 года, превысив 60 трлн руб.

При этом в основе спроса всех акционерных сделок — розничные инвесторы. Например, в IPO Совкомбанка участвовало более 140 тыс. физических лиц, в IPO группы «Астра» и «Диасофт» более 100 тыс., в IPO ЮГК более 70 тыс., в IPO «Делимобиль» и Henderson — свыше 45 тыс. и 40 тыс. соответственно. Они во многом заместили ушедших с российского рынка иностранных инвесторов. Тем не менее мы видим и растущий интерес к сделкам со стороны институциональных инвесторов, которые приняли участие практически в каждой из последних сделок на рынке, и объем их спроса уверенно растет.

— Сколько институциональных инвесторов сейчас участвует в размещениях? Насколько крупными заявками они готовы участвовать?

— По пяти IPO, в которых мы участвовали, группы «Астра», ЮГК, «Делимобиль», Henderson и «Диасофт», в сумме участвовало около 20 уникальных институционалов. Управляющие готовы инвестировать в одну сделку 1–5 млрд руб., что пока меньше аппетита, чем при размещениях в 2020–2021 годах ($50–100 млн). Отчасти сказываются и меньшие размеры сделок, когда объем IPO всего $100 млн, то тут трудно ожидать, что крупный институциональный инвестор выставит заявку на весь объем. В настоящее время мы переходим от объемов сделок в 2–3 млрд руб. к 10–15 млрд руб., и IPO Совкомбанка показало, что этот размер досягаем. Если же учитывать потенциальный спрос исходя из объема инвесторского спроса в ходе размещения акций «Диасофт», то, в зависимости от отрасли эмитента, можно рассчитывать на сделки объемом и 20 млрд руб.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА

— Как-то изменилось у эмитентов и их акционеров видение целей выхода на рынок?

— Концептуально изменилось. Раньше всю повестку выхода на IPO определяли иностранные банки, так как от их готовности вывести акции на международные площадки к своим инвесторам и зависел успех сделки. Тогда же было культивировано мнение, что российские инвесторы в лучшем случае могут следовать за западными, которым уходил основной объем размещения. В итоге два года назад 70–75% акций в свободном обращении было в руках нерезидентов. Такого нет ни на одном более или менее продвинутом развивающемся рынке. Развитие рынка Польши, Турции и уж точно Китая — их монетизация проходила прежде всего внутри, насыщая свой собственный финансовый рынок и только частично используя международный. У нас было все ровно наоборот, наша биржа отвоевала себе предпочтение у эмитентов перед другими площадками, куда вели их банки-организаторы.

Сегодня активно растет число бизнесменов, поверивших в то, что они могут развивать свой бизнес до размеров IPO. Поэтому мы видим такое разнообразие бизнес-моделей компаний, проявляющих интерес к рынку акционерного капитала. Кроме того, изменились требования рынка с точки зрения масштабов бизнеса, что привело к появлению на рынке сегмента компаний средней капитализации. В итоге на рынок вышли такие разные компании, как самокатный стартап («ВУШ Холдинг»), ритейлер с 20-летним присутствием на рынке (Henderson), разработчик программного обеспечения с 30-летним присутствием на рынке («Диасофт») и одна из

крупнейших золотодобывающих компаний России (ЮГК). Парадоксальная ситуация сложилась у нас: при ключевой ставке в 16%, казалось бы, денег на рынке быть не должно, а мы видим колоссальный спрос на IPO.

— С закрытием внешних рынков капитала тема устойчивого развития не утратила актуальность для российских эмитентов? Может быть, она как-то трансформировалась с учетом новых реалий?

— Мы считаем, что актуальность эта тема не утратила. Разве в мире остановилась работа по устойчивому развитию? Нет. Значимость перехода к новому технологическому укладу для нас только выросла, поскольку в условиях действующих ограничительных мер нам надо повышать эффективность всей экономики. А такие технологические преобразования невозможно будет профинансировать иными способами, кроме как в рамках концепции устойчивого развития. Еще в период пандемии были разработаны и внедрены в России три стандарта устойчивого финансирования: зеленых и социальных облигаций, стандарт устойчивых облигаций, а затем появились форматы облигаций, привязанных к целям устойчивого развития, климатического перехода, адаптационные облигации. Конечно, в новых условиях нам стало сложнее синхронизироваться с тем, что делается во внешнем мире. Но мы живем в условиях глобального обмена информацией, которая все равно и нам и другим при желании доступна.

Впервые за свою сознательную жизнь вижу, что возникает целеполагание делать то, что нужно нам, а не только партнерам из-за рубежа. В конце прошлого года на Московской бирже состоялась серьезная дискуссия о том, какие меры стимулирования должны быть приняты для облигаций устойчивого развития в целом. Это первая подобная постановка вопроса, которую, скажем, еще несколько лет назад даже и слышать всерьез никто не хотел. В текущих непростых условиях она возникла, и я уверен, что в ближайшее время во что-то практическое транслируется. Если мы делаем инструментарий, соответствующий тем потребностям, тем требованиям, которые дадут стимулирование инвесторов, то нам и не нужно, чтобы нам на Востоке или на Западе жали руки или подмигивали, типа — молодцы, ребята! Чистая среда обитания нужна всем.

— Устойчивое финансирование в целом претерпело какие-то изменения или нет? Насколько оно было востребовано компаниями в минувшем году?

— В какой-то момент времени казалось, что тема устойчивого финансирования потеряла свою актуальность. В первое время после введения ограничений бизнес больше фокусировался на адаптации и решении сиюминутных потребностей, но уже вернулся к вопросу. В 2023 году на российском рынке было размещено девять выпусков ESG-облигаций объемом 143 млрд руб., и это рекордный показатель за все годы развития локального рынка (без учета еврооблигаций). Рынок первичных размещений в 2023 году отмечен рекордной долей эмитентов финансового сектора. В частности, наш собственный дебютный выпуск объемом 15 млрд руб. и сроком обращения три года стал крупнейшим размещением среди российских банков в 2023 году. Уникальная для российского рынка особенность зеленого выпуска банка — двойная верификация, которая включала российскую и международную (китайскую). В качестве верификаторов выступили российское рейтинговое агентство АКРА и китайское агентство China Chengxin Green Finance Technologies — один из крупнейших верификаторов в КНР. Ими было подтверждено соответствие выпуска принципам зеленых облигаций ICMA и российской таксономии зеленых проектов. Кроме того, впервые российская таксономия была использована иностранным верификатором для подтверждения зеленого статуса выпуска.

— В прошлом году ГПБ провел масштабную акцию по высадке деревьев в честь завершенных облигационных сделок. Почему решили в таком виде увековечить сделки?

— Можно сколько угодно говорить о великих делах и достижениях, но лучше всего начинать с маленьких и простых человеческих шагов. Поэтому в прошлом году мы предложили эмитентам новую традицию увековечивания прошедших на рынке долгового капитала сделок не традиционными пластиковыми томбстоунами, а посадкой живых деревьев. Всего в прошлом году мы высадили 54 дерева в разных локациях. В Санкт-Петербурге была посажена аллея из 33 фруктовых деревьев в честь сделок группы «Газпром», затем в Москве посадили 20 китайских можжевельников в честь сделок в юанях, а также один дуб в честь дебютной сделки «Селигдара» с золотыми облигациями. Помимо деревьев, в парках установили скамейки или шезлонги с памятными табличками для отдыха посетителей. Планируем продолжать эту инициативу, со многими эмитентами уже достигнуты соответствующие договоренности. Ряд банков-организаторов размещений уже изъявил желание поучаствовать в инициативе. Надеюсь, что со временем это станет новой национальной традицией, такого нет нигде в мире.

— Давайте теперь поговорим о принципиально новом инвестиционном продукте на нашем рынке — это цифровые финансовые активы (ЦФА). В целом насколько важно появление такого альтернативного инструмента привлечения финансирования?

— Появление новых финансовых инструментов, поддерживаемых регулятором и Министерством финансов, всегда позитивно воспринимается рынком, в особенности если эти решения закладывают новые технологии инвестирования и позволяют создавать финансовые инструменты, отвечающие «цифровым» веяниям времени. Поэтому мы и видим большой эн-

«На сегодняшний день мы имеем растущий спрос эмитентов на облигации в юанях»

ТАТЬЯНА КАПУСТИНА,
вице-президент — начальник департамента рынков фондового капитала Газпромбанка

Позитивная динамика фондового рынка в комбинации с высокой интенсивностью размещений подогревает интерес инвесторов и эмитентов к IPO. Инвесторы ищут доходность, эмитенты, помимо оптимизации структуры капитала, решают различные задачи, включая инжиниринг мотивационных программ, развитие узнаваемости бренда и продукта через публичность, создание ликвидности для акционеров и формирование валюты для M&A. Текущие рыночные тенденции позволяют ожидать дальнейшего роста числа, качества и среднего размера IPO в ближайшие год-полтора.

ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ

КСЕНИЯ КУЗНЕЦОВА,
управляющий директор, блок рынков капитала Газпромбанка

В 2023 году российский рынок ESG-облигаций, помимо рекордных объемов размещений, получил четырех новых эмитентов, первые выпуски зеленых флоутеров и облигаций устойчивого развития, включая первую секьюритизацию. Вслед за внедренными в 2023 году локальными стандартами переходного финансирования приветствуем выход российских компаний с облигациями с привязкой к целям устойчивого развития, облигациями климатического перехода, выход новых регионов на этот рынок, а также возвращение на повестку мер стимулирования для всех форматов ответственного финансирования.

тузиазм со стороны участников рынка; в реестр операторов информационных систем, которые осуществляют выпуск ЦФА, уже вошли десять операторов, а также появился один оператор обмена цифровых активов в лице Московской биржи. Многие эмитенты опробовали новый инструмент привлечения, проведя тестовые сделки в формате ЦФА, появились примеры цифровых инструментов с привязкой к различным активам, например, ценам на золото.

Вместе с тем попытки развития ЦФА с каннибализацией и без того эффективно работающего рынка денежных требований могут нивелировать ценность нового формата. Для привлечения долгового финансирования не столько нужен ускоренный процесс регистрации решений о выпуске, сколько правильно подобранное «окно», в которое можно выходить на рынок с большими размещениями. Более сложным, но востребованным решением было бы выпускать смарт-контракты, которые являются основой ЦФА, на инструменты, дающие более высокую доходность, защиту от инфляции и, наконец, на те виды активов, которые ранее были недоступны в другом формате. К таковым можно отнести ЦФА на квадратные метры, произведения искусства, на права участия в проекте. Законодательные изменения по использованию цифровых активов в трансграничных расчетах также могут дать толчок к использованию таких инструментов эмитентами.

— «Окна», о которых вы говорите, ограничены по времени и важно успеть в них войти?

— В том-то и дело, что имеющегося в нашем распоряжении инструментария достаточно для решения вопросов привлечения необходимого финансирования. Например, программы биржевых облигаций, в рамках которых можно достаточно быстро начать размещение и, если надо, внести коррективы под определенные задачи. Если же эмитенту потребовалось прямо сегодня провести размещение, что не реализовать с классическими долговыми инструментами, то, скорее всего, тут есть сложности с планированием, а не с инструментом. Но я точно не против ЦФА в этой части, просто не в этом соль.

— Какие ожидания от 2024 года с точки зрения рынка долгового капитала? Какие события будут определять ситуацию на рынке?

— Мы рассчитываем на увеличение объема долгового рынка по сравнению с 2023 годом на 20–30%. В течение года можем увидеть дальнейшее расширение спектра предлагаемых долговых инструментов — ожидаем выпуски валютных облигаций с расчетами в рублях, гибридные инструменты, а возможно, и первый в истории российского долгового рынка выпуск внутренних «конвертируемых» облигаций, обмениваемых в акции по российскому праву. В целом емкость локального спроса на корпоративные бумаги в 2024 году мы оцениваем в 5,5–6,8 трлн руб., основу чего составляют средства от выплат по облигациям. Часть этих средств может быть аллоцирована и в квазивалютные выпуски.

— Расскажите подробнее о валютных облигациях в рублях. Что это такое?

— Как вы знаете, до конца первого полугодия российские компании обязаны завершить выпуск замещающих облигаций, следовательно, по мере их погашения количество таких бумаг в обращении будет уменьшаться. При этом и у эмитентов, и у инвесторов сохранится потребность в снижении валютных рисков. Поэтому мы работаем над появлением квазизамещающих облигаций, номинал которых привязан к определенной валюте, но с расчетами в рублях.

— Какого количества сделок ждете на рынке акционерного капитала?

— По нашим оценкам, пройдет 15–20 сделок. Если удастся реализовать конвертируемые облигации, то количество сделок вырастет. С точки зрения объемов думаем, что сделки от 4 до 15 млрд руб.— это уже целевая установка, но возможны и более крупные сделки. По базовому сценарию суммарный объем размещений будет на уровне 150–200 млрд руб. Это не выдающиеся объемы, но при очень хорошем раскладе, когда ключевая ставка уверенно пойдет вниз, могут быть сделки и на 30–40 млрд руб. в одном заходе.

— Последние два года ваш банк возглавляет рейтинг крупнейших организаторов размещений на рынке долгового капитала. В этом году удается удержать лидирующие позиции?

— По итогам первых двух месяцев банк организовал 25 размещений и занял порядка 85% российского долгового рынка. Первой рыночной сделкой, открывшей год, стал юаневый выпуск «Русала» объемом 1 млрд CNY по ставке 7,2% на срок 2,5 года. Закрепиться на лидирующих позициях удалось за счет сочетания нескольких факторов.

Во-первых, креативность — постоянно работаем над внедрением инновационных инструментов: первыми выпустили золотые облигации, облигации в дирхамах, облигации иностранного эмитента, выпущенные по праву государства эмитента и размещенные в нацвалютах обеих стран на Киргизской фондовой бирже с параллельным листингом на Московской бирже.

Во-вторых, обеспечиваем ликвидность. Инструмент не «взлетит», если не добавить топлива, которым выступает полноценный вторичный рынок. Задача банков не просто покупать, а давать котировки в обе стороны, то есть стать эффективным поставщиком ликвидности на рынке. Уже после этого розничные брокеры могут предложить такие облигации населению ●

«По итогам первых двух месяцев банк организовал 25 размещений и занял порядка 85% российского долгового рынка»

JOHANNA GERON / REUTERS

УГАСАНИЕ ЕВРО

ПОЧЕМУ ЕВРОПЕЙСКАЯ ВАЛЮТА СТАНОВИТСЯ токсичной ДЛЯ МИРА

Согласно данным, опубликованным SWIFT, доля евро в международных расчетах снизилась за прошлый год практически в два раза. В январе 2023 года доля единой европейской валюты в расчетах через межбанковскую систему SWIFT была 37,88%, а уже в декабре 2023 года составила лишь 22,41%.

«У всякой культуры свой способ душевно угасать, причем лишь один, и этот способ с глубочайшей необходимостью следует из всей ее жизни»

Освальд Шпенглер «Закат Западного мира» (Der Untergang des Abendlandes), 1918 год

Конфискация российских активов угрожает евро

США выступают за конфискацию активов России, замороженных в западных банках и депозитариях, но главы центробанков Германии, Франции и Италии высказываются против, отмечая, что суверенные активы имеют иммунитет в соответствии с международным правом. Эти страны, а также Европейский центральный банк и депозитарий Euroclear предупредили, что подобные действия могут подорвать доверие к евро как к резервной и расчетной валюте и пошатнуть финансовую стабильность, поскольку активы, хранящиеся в евро, становятся небезопасными, и это станет плохим сигналом всем рынкам и может побудить центральные банки стран, имеющие большие денежные резервы, «повернуться спиной» к евро.

Глава Центрального банка Италии Фабио Панетта заявил, что «использование евро в качестве оружия» рискует нанести ущерб его привлекательности и возвысить конкурирующие валюты, такие как китайский юань, чья доля в мировой торговле увеличилась в два раза за последние три года. Генеральный директор Euroclear Лив Мостри также предупредила, что план G7 по использованию замороженных активов России в качестве поддержки для выпуска долга для Украины создаст точно такие же риски для финансовой стабильности Европы, как и полная конфискация российских активов.

Сокращение и вывод промышленного производства, рецессия в ведущих индустриальных странах ЕС и дорогая энергия, необходимость участвовать в санкционной войне против России и в торговой войне против Китая — это не полный список проблем Европы. Теперь к ним может добавиться проблема токсичного евро. За обсуждениями конфискации российских активов внимательно следят в Китае, на Ближнем Востоке, в странах Азии, Африки и Латинской Америки. Следят и делают выводы. Выводы капитала. Резкое падение доли евро в международных расчетах — это лишь первый индикатор финансовых проблем ЕС.

ТЕКСТ **Александр Лосев, финансист**
ФОТО **Johanna Geron/ Reuters, AP**

Роль и сила резервных валют

Существует связь между ролью валют в глобальной финансовой системе и властью государств, выпускающих эти валюты. Эта связь обоюдосторонняя и почти физическая. Сила главной валюты мира во многом зависит от мощи и возможностей державы-гегемона. И одновременно, как писала в своей книге «Политика международных валют» одна из создателей международной политической экономии Сьюзен Стрэндж, «государство, достаточно экономически сильное, чтобы обладать главной валютой международной экономики, также будет обладать значительной властью и влиянием». Американский экономист и один из разработчиков «плана Маршалла» Чарльз Киндлбергер, продвигавший идею, что мировая финансовая система является иерархической структурой, отмечал, что «сила доллара и сила английского языка представляют собой la force des choses, а не la force des hommes (силу вещей, а не силу людей)… так как это самый короткий путь для достижения цели», потому что послевоенный мировой валютный стандарт формировал долларовый международный рынок капитала одновременно с возрастанием гегемонии Соединенных Штатов.

Двумя ключевыми понятиями мировой валюты являются денежная власть, которая является компонентом экономической власти (в контексте геополитического соперничества или гегемонии), и монетарное управление, которое подразумевает поддержание денежной автономии, возможность манипулировать обменным курсом и содействие использованию собственной валюты за пределами границ государства-эмитента валюты.

Но если гегемон слабеет, то финансовые стимулы должны быть обратно пропорциональны сокращающейся политической воле, поскольку это необходимо для сохранения роли валюты, поэтому должно быть больше стимулов, таких как привлекательные ставки, легкость и доступность трансакций, доступ к рынкам. Если же ми-

ровая или резервная валюта превращается в оружие для экономических и санкционных войн, то это неизбежно снижает ее привлекательность и поощряет появление альтернатив, она становится «переговорной валютой» и теряет свой вес в международных расчетах. Ослабление геополитического влияния и превращение валюты в токсичное «санкционное оружие» — это путь к утрате статуса международной валюты.

Выпуск валюты, которая широко используется на международном уровне для коммерческих и финансовых операций, приносит тройную выгоду: во-первых, высокий сеньораж для центрального банка и, в конечном счете, бюджета страны-эмитента, во-вторых, снижение трансакционных и хеджирующих издержек; в-третьих, это так называемые непомерные привилегии (англ. exorbitant privilege). Термин «непомерные привилегии» (фр. privileges exorbitants) был первоначально введен министром финансов, а впоследствии президентом Франции Валери Жискар д'Эстеном в 1964 году, чтобы подчеркнуть уникальную роль доллара США в Бреттон-Вудской системе, которая позволила Соединенным Штатам снизить затраты на внешнее финансирование, поскольку американский долг обеспечивает международным официальным инвесторам страховку от волатильных потоков капитала и валютного риска, а также избегать кризисов платежного баланса, поскольку Америка платит за весь импорт собственной валютой и к тому же не несет затрат на конвертацию.

Европейская валюта, отметившая в январе 2024 года четвертьвековой юбилей, тоже могла бы десятилетиями иметь «непомерные привилегии», а ЕС мог бы привлекать капиталы иностранных инвесторов и центральных банков, что сказывалось бы на росте запасов международных валютных резервов в евро и их влиянии на стоимость суверенного финансирования еврозоны, но в деглобализирующемся мире даже союзники становятся конкурентами, а конкурентов никто не любит. И ошибки не прощаются.

Еврокризисы и шоки

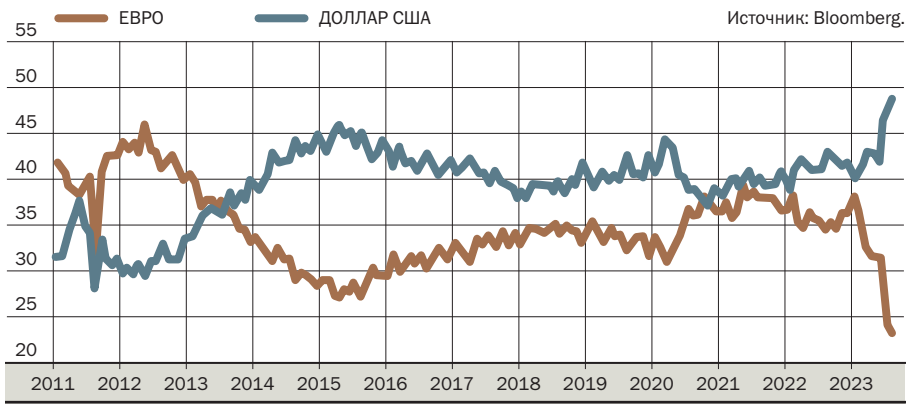
Рост и падение мировых валют часто рассматривается как структурный процесс, который разворачивается медленно и плавно с течением времени.

Доля евро в международных расчетах уже заметно снижалась во время прошлого финансового кризиса и кризиса суверенного долга в период с 2008 по 2015 год, когда Еврозона пострадала от асимметричных шоков и неадекватных политических мер реагирования на эти шоки. Интервенции были нескоординированными и несовместимыми с официальными фискальными правилами на общеевропейском уровне, установленными в соответствии с «Пактом стабильности и роста» и Маастрихтскими критериями. В результате возникла линия разлома между «ядром» и «периферией» еврозоны, что привело к глубоким экономическим, социальным и политическим разногласиям внутри Евросоюза. Инвесторы полагали, что еврозона может распасться под давлением этих обстоятельств. Противоречивые заявления европейских политиков их слабо успокаивали.

Самый главный фактор поддержки резервной валюты — это макроэкономическая стабильность. В период с 2020 по 2023 год Европа столкнулась с целой серией крупных и постоянных экономических потрясений, от энергокризиса до инфляции и рецессий. Пандемия COVID и конфликт вокруг Украины с санкционной войной против России привели к снижению экономической активности в ЕС и вызвали рост неопределенности, который во многих отношениях оказался более значительным, чем десять лет назад. Анализ платежей, осуществляемых через SWIFT, показывает тотальное доминирование доллара США, а отказ от торговли с Россией, которая долго стремилась перейти на расчеты в евро в экспортно-импортных операциях с ЕС, лишь снизил долю евро в международных платежах.

Когда иностранные инвесторы покупают активы, деноминированные в евро, они фактически покупают доли в экономике Евросоюза. Но если эта экономика будет переходить от одной рецессии к другой или испытывать частые приступы инфляции или дефляции, а также терять производительные силы и капиталы, то закат неизбежен. Издержки растут, а помощи из-за океана нет (план Маршалла завершился еще в 1951 году). Европейские политики озадачены очевидным отсутствием сочувствия и даже безразличием США и других стран к сложному положению экономик стран ЕС.

ДИНАМИКА ДОЛИ ВАЛЮТ В ТОВАРООБОРОТЕ В СИСТЕМЕ SWIFT (%)



Несмотря на проблемы, доллар вряд ли потеряет свое доминирующее положение в международной валютной системе в ближайшие несколько лет

Кроме того, есть целый ряд проблем и препятствий для интернационализации евро, в первую очередь это отсутствие единого суверена, стоящего за европейской валютой, а также неоднородность и структурные проблемы стран-членов еврозоны. Расхождения экономических и политических интересов отдельных стран Евросоюза усложняют стабилизацию единой валюты, тормозят реформы экономического и валютного союза и препятствуют политической интеграции ЕС, что дополнительно усугубляет и без того сложную ситуацию для евро, как и отсутствие полноценного банковского союза.

Еще одним препятствием является отсутствие единого общеевропейского «безопасного актива» и общего безрискового ориентира, необходимого для финансовой деятельности инвесторов. Эту проблему выделял в своем январском докладе The euro's role in Europe's strategic future глава Банка Италии Фабио Панетта, отметив, что «скудное предложение безопасных активов, деноминированных в евро, является, пожалуй, единственным наиболее важным ограничением для мирового рынка капитала и, следовательно, для глобального охвата евро».

Рынок капитала не менее значим для международного статуса валюты, чем трансграничные платежные операции, поскольку использование валюты при выпуске долговых обяза-

AP

ДОЛЯ ПЛАТЕЖЕЙ ВАЛЮТАМИ РАЗНЫХ СТРАН В СИСТЕМЕ SWIFT В МАРТЕ 2024 ГОДА (%)

Источник: statista.com.

АМЕРИКАНСКИЙ ДОЛЛАР	46,58
ЕВРО	23,6
АНГЛИЙСКИЙ ФУНТ СТЕРЛИНГОВ	7,32
ЯПОНСКАЯ ИЕНА	4,2
КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	3,71
КАНАДСКИЙ ДОЛЛАР	2,5
ГОНКОНГСКИЙ ДОЛЛАР	1,75
АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	1,57
СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	1,12
ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	1,02
НОРВЕЖСКАЯ КРОНА	0,79
ШВЕДСКАЯ КРОНА	0,77
ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	0,77
ТАЙСКИЙ БАТ	0,45
ДАТСКАЯ КРОНА	0,43
МАЛАЙЗИЙСКИЙ РИНГГИТ	0,39
МЕКСИКАНСКИЙ ПЕСО	0,35
НОВОЗЕЛАНДСКИЙ ДОЛЛАР	0,33
ФИЛИППИНСКИЙ ПЕСО	0,31
ЮЖНОАФРИКАНСКИЙ РЭН	0,28

Европейская валюта, отметившая в январе 2024 года четвертьвековой юбилей, тоже могла бы десятилетиями иметь «непомерные привилегии»

тельств является важным показателем ее международной роли. Но фрагментация рынка капитала ЕС отличает его в худшую сторону от рынка капитала США. В период с 1999 по 2022 год доля евро в глобальных портфелях колебалась от 17 до 25%. Такая доля евро в облигациях, выпущенных эмитентами в иностранных валютах, по сравнению с долларовыми облигациями, при сопоставимых объемах рынков и экономик по обеим сторонам Атлантики, отражает проблемы с доверием к евро.

Что остается? Остается уповать на климатическую повестку. Чиновники ЕС пытаются представить евро как «валюту зеленых изменений». Переход к низкоуглеродной экономике как бы запрограммирован, но требует колоссальных финансовых затрат для реального осуществления. Зеленые расходы являются серьезным бременем для многих европейских экономик, особенно для тех стран, которые уже столкнулись с проблемой чрезмерной долговой нагрузки. Единая европейская валюта и финансовые институты еврозоны могут сыграть важную роль в этом процессе климатической трансформации — заявляют в Евросоюзе… но только если по этому пути пойдет весь остальной мир. А пока остальной мир, особенно страны Глобального Юга, где сейчас наблюдается наибольший экономический рост, идут традиционным путем, как, впрочем, и США, увеличивающие использование природного газа для нужд своей энергетики и экономики.

И здесь уместно вспомнить строки из «Хагакурэ» Ямамото Цунэтомо: «Когда для выбора имеются два пути, существует лишь быстрый и единственный выход — смерть. Это не особенно трудно. Будь тверд в своей решимости и иди вперед. Рассуждения о том, что умереть, не достигнув своей цели, значит умереть собачьей смертью,— это досужая болтовня себялюбивых людей. Когда ты стоишь перед необходимостью выбрать жизнь или смерть, то достигнешь ты своей цели или нет, уже не важно». Кристальный взгляд самурая.

Освальд Шпенглер в своем двухтомнике «Закат Европы», или «Закат Западного мира», растянул это до понятия фаустовской культуры. Но мгновения останавливаются, и Мефистофель уже готовится забрать душу Фауста. Корыстолюбие вредит жизненной энергии, а слепое следование приказам из-за океана — свободе и познанию реальной картины мира.

Шансы региональных валют стать международными

Несмотря на проблемы, с которыми США сталкиваются внутри страны из-за своей безрассудной налогово-бюджетной политики и внутриполитической поляризации, доллар вряд ли потеряет свое доминирующее положение в международной валютной системе в ближайшие несколько лет. Тем не менее растущая регионализация глобальной экономики уже начинает ослаблять глобальное доминирование доллара. Страны БРИКС+ работают над созданием платежной инфраструктуры, соответствующей всем необходимым требованиям третьего десятилетия XXI века. Расчетно-платежные аналоги SWIFT созданы в Китае, в Индии, в Иране, в России и… в ЕС; существуют международные клиринговые союзы, например, Asian Clearing Union и BankservAfrica; идет создание международных децентрализованных систем межбанковских сообщений и всеобщая цифровизация финансов.

Впереди еще более непростой период деглобализации и хаотизации мировой экономической системы. Возрастает вероятность локальных и глобальных кризисов и войн, в том числе валютных и торговых войн. На этом фоне монетарное управление одной национальной финансовой системы может целенаправленно или случайно нанести ущерб денежно-кредитному управлению других систем и тем самым усугубить конфликты между государствами или экономическими союзами.

Те страны, которые смогут заключить соглашения, создать взаимные валютно-финансовые механизмы и валютные зоны, тем самым исключив конфликты, воспользуются преимуществом такой трансформации мировой финансовой системы и заберут часть долей доллара и евро в мировых финансах. Международная политика и дипломатия скоро будут играть особую роль в валютно-финансовой сфере.

Вот только главной валюты пока не будет. В многополярном мире без четко выраженной гегемонии какой-либо сверхдержавы именно экономический вес той или иной страны будет определять, сможет ли национальная валюта исполнять роль резервной или международной валюты. Китай здесь лучший пример. Но могут возникнуть новые ограничения, поскольку государства, действующие совместно в рамках какой-либо международной экономической и международной политической системы, как правило, играют существенно разные роли, сообразно не только своему экономическому весу, но и политическому. Не стоит также забывать, что деньги — это еще и инструмент социального управления и политического управления.

И все же экономика первична. Куда будет направляться больше потоков капитала, где будет более безопасно, где политическая и экономическая идеология окажется сильнее, там и будет формироваться новая основная мировая валюта будущих десятилетий ●

ЗОЛОТО УХОДИТ К ЦЕНТРОБАНКАМ И ЧАСТНИКАМ

НА ВОЛНЕ РОСТА ЕГО ЦЕНЫ

ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

В 2023 году мировой спрос на золото сократился на 5%, до 4448,4 тонны. Наиболее резко упал инвестиционный спрос из-за усилившихся продаж металла биржевыми ETF. В условиях высоких геополитических рисков сегодня основными локомотивами на рынке выступают частные инвесторы, потребители ювелирной продукции, слитков и монет, а также центробанки.

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Дмитрий Лебедев**

Предложение

Данные World Gold Council (WGC) свидетельствуют о том, что по итогам года производство золота (добыча и вторичная переработка) выросло на 3% до нового исторического максимума — 4898,9 тонны. Это стало возможным за счет переработки металла из вторичного сырья, которое выросло за год почти на 9%, до 1237,3 тонны, максимума с 2020 года. В то же время добыча увеличилась лишь на 0,5%, до 3644,4 тонны, максимума с 2018 года.

Значительный рост переработки связан с ростом цены металла во всех валютах. Пик подъема пришелся на второй квартал 2023 года, когда показатель вырос год к году на 13%, тогда же цена на золото в долларах США поднялась до нового среднеквартального максимума в $1977 за тройскую унцию. «Во всех регионах наблюдалось увеличение объемов переработки как в квартальном, так и в годовом исчислении, за исключением Южной Азии, где наблюдалось снижение примерно на 4% в годовом исчислении»,— отмечается в отчете WGC.

Слабый рост добычи связан с ее падением в отдельных странах: Судан (–8 тонн, –10% г/г), Индонезия (–8 тонн, –6% г/г), Мексика (–7 тонн, –6% г/г), Австралия (–7 тонн, –2% г/г). Более высокий годовой объем производства наблюдался в Южной Африке (+14,15 тонны, +15% г/г), России (+6 тонн, +2% г/г), Мали (+5 тонн, +4% г/г), Бразилии (+4 тонны, +4% г/г) и Буркина-Фасо (+3 тонны, +3% г/г). «Можно предположить, что добыча драгоценного металла стагнирует на фоне истощения золоторудных месторождений в мире, падения грейдов в силу менее богатых руд»,— полагает аналитик «БКС Мир инвестиций» Ахмед Алиев.

Потребление

Спрос на драгоценный металл, по данным WGC, за год снизился на 5%, до 4448,4 тонны, причем наиболее сильно в четвертом квартале (–12% г/г). В предыдущие два года спрос на металл восстанавливался на 9–17% после падения в 2020 году из-за пандемии коронавируса. В 2023 году потребление металла снизилось на 1–15% по всем основным группам потребителей: ювелирная отрасль, промышленность, инвестиционный спрос, центробанки.

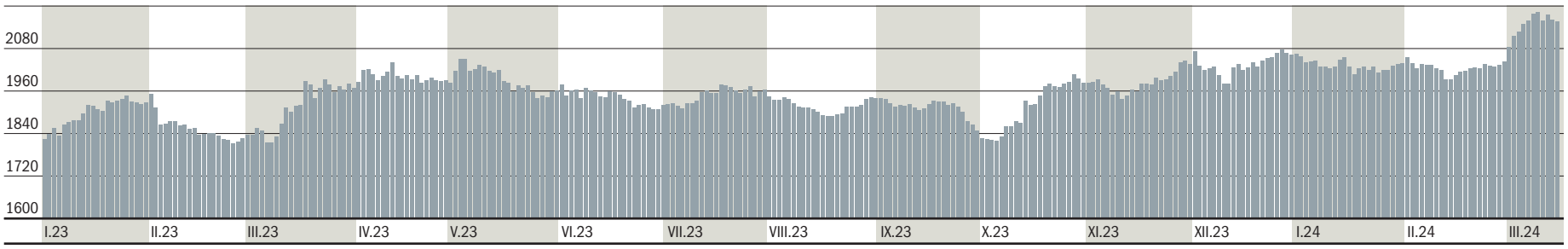
Ювелирная отрасль

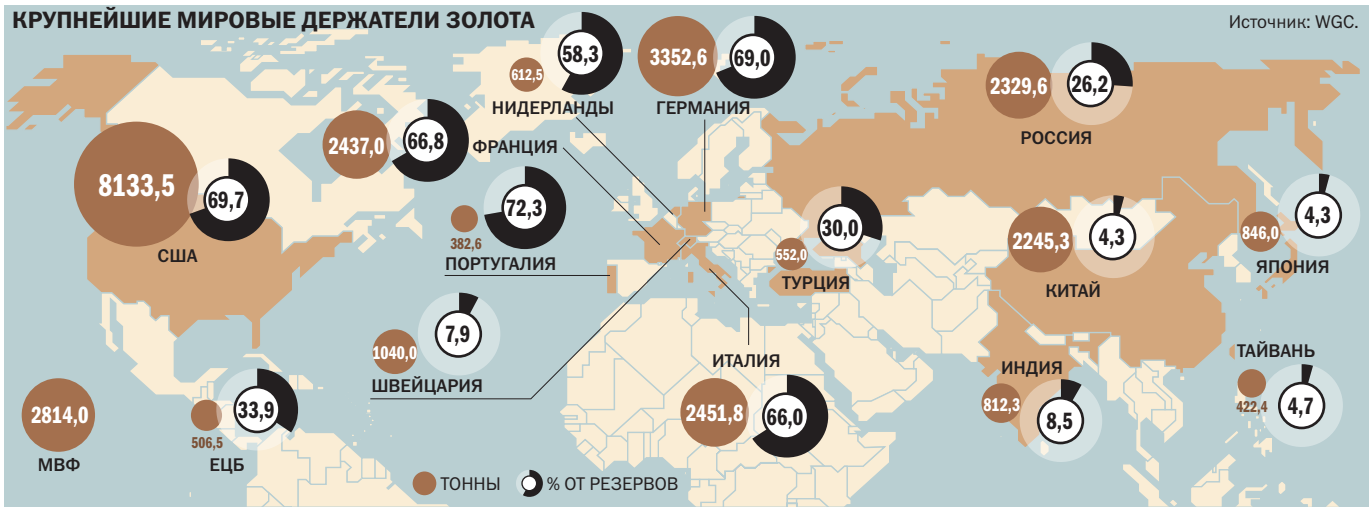
Наименьшее снижение спроса отмечается со стороны ювелирной отрасли и промышленности. За 2023 год ювелиры приобрели 2168 тонн металла, что лишь на 1,2% ниже показателя 2022 года. Промышленный спрос снизился за год на 3,5%, до 297,8 тонны. В итоге доля ювелиров выросла за год на 2 процентных пункта, до 48,7%, но это на 7 п. п. ниже многолетнего максимума, установленного в 2021 году,— 55,7%. Вклад промышленности снизился на 0,4 п. п., до 6,1%.

На рынке сложилась уникальная ситуация: спрос на золото остался ста-

ДИНАМИКА ЦЕНЫ ЗОЛОТА НА МИРОВОМ РЫНКЕ ($/ТРОЙСКАЯ УНЦИЯ)

Источник: Investing.com.





бильным, несмотря на сильное повышение цены металла, что обычно приводило к падению интереса населения к ювелирным украшениям. В 2023 году связь была разорвана за счет сильного увеличения потребления благородного металла ювелирной отраслью Китая, Турции и России. По данным WGC, китайские ювелиры приобрели 630,2 тонны металла, что на 10% выше показателя 2022 года. Турецкие и российские ювелиры приобрели 41,9 и 39,7 тонны золота соответственно, что на 14% и 11% больше спроса годом ранее.

В прошлом году в Китае активно восстанавливался спрос на золото после относительно слабого 2022 года. Два года назад в стране началась очередная волна коронавируса, из-за которой во многих провинциях были объявлены локдауны, что привело к падению на 15% спроса ювелиров в 2022 году (до 570 тонн). «Снятие COVID-ограничений в конце 2022 года заложило основу для возрождения потребления золотых украшений в Китае в 2023 году»,— отмечается в обзоре WGC.

Золото выиграло также на фоне высокой инфляции в мире и геополитических рисков. Это были ключевые движущие силы спроса на ювелирную продукцию в Турции и России. К тому же золото рассматривается местными инвесторами как защита от слабости национальных валют. В 2023 году курс доллара вырос против турецкой лиры на 56%, до 28,7 лиры за доллар, в России курс рубля за год прибавил почти 30%, до 90,36 руб./$.

> *«Оттоки из золотых ETF имеют шансы продолжиться и в 2024 году»*

Ахмед Алиев не исключает, что в случае сохранения высоких цен на золото ювелирный спрос может снизиться. В частности, он обращает внимание на новость о том, что дилеры в Индии (один из крупнейших потребителей ювелирного золота в мире) начали предлагать скидки покупателям золота в условиях недостаточного спроса при таких ценах.

Инвестиционный спрос

Наиболее сильно снизился инвестиционный спрос на золото, который по итогам года составил немногим больше 945 тонн. Это на 15% ниже результата предыдущего года и худший показатель с 2014 года. Основными виновниками просадки стали профессиональные инвесторы, которые активно выводили деньги из биржевых ETF, ориентированных на золото. По данным WGC, за год активы таких фондов снизились на 244 тонны, что на 133,9 тонны выше суммарных продаж за весь 2022 год.

Потери были наиболее заметны в Европе, где запасы сократились на 180 тонн — худший годовой показатель с 2013 года. Фонды Северной Америки сократились за год на 82 тонны (в основном за счет фондов США). Азия была единственным регионом, в котором в течение 2023 года наблюдался рост активов ETF, обеспеченных золотом: активы выросли на 19 тонн.

В течение 2023 года инвестиционный спрос на золото был низким из-за высоких реальных доходностей в США и Европе. «Когда реальная доходность высока (инфляция снижается быстрее, чем уровень доходностей облигаций), как это было в прошлом году, инвесторы более склонны вкладывать свои деньги в такие активы, как облигации и акции, чтобы получить реальную прибыль»,— отмечает директор по инвестициям Astero Falcon Олег Новиков. Золото в отличие от акций и облигаций само по себе не приносит доход, отмечает портфельный управляющий «Альфа-Капитала» Дмитрий Скрябин.

Активный интерес к золоту сохранялся со стороны менее профессиональных, частных инвесторов. За отчетный период объем мирового спроса на слитки и монеты составил 1189,5 тонны, что лишь на 2,7% меньше показателя 2022 года. Лидеры, как и в случае с ювелирной отраслью, остались в основном те же: Китай (рост на 28%, до 279,5 тонны), Турция (рост на 88%, до 159,6 тонны), Россия (рост на 26%, до 31,5 тонны). Сильно выросли такие вложения и у стран Ближнего Востока, которые в сумме купили 113,8 тонны металла, что на 23% больше, чем в 2022 году. В таких странах слитки и монеты, как и ювелирные украшения, рассматриваются в качестве защиты не только от инфляции, но и валютных и геополитических рисков. «В отличие от ETF инвесторы в физическое золото имеют более долгосрочное ожидание роста цены золота и менее склонны реагировать на колебания рыночного курса»,— отмечает Олег Новиков.

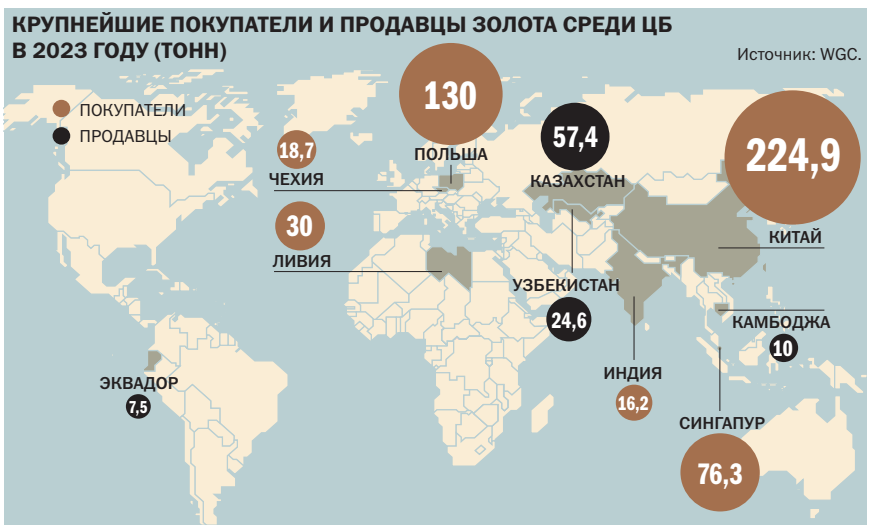
«Даже в условиях ожидаемого начала цикла снижения ставки ФРС оттоки из золотых ETF имеют шансы продолжиться и в 2024 году»,— полагает Дмитрий Скрябин.

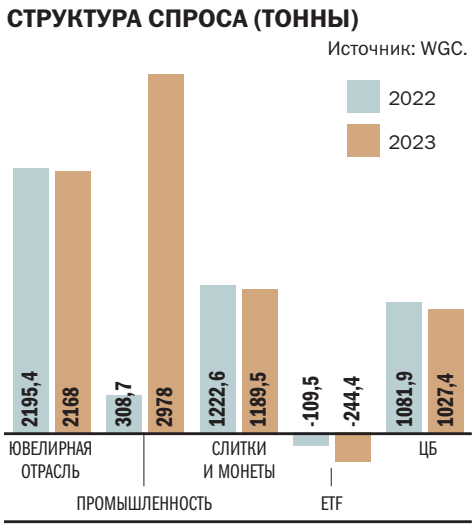
Центробанки

Одним из ключевых драйверов роста мировых цен на золото в 2023 году стали центральные банки, покупки со стороны которых пусть и сократились, но остались возле полувекового максимума, достигнутого в 2022 году. По данным WGC, за год они приобрели 1182,8 тонны против 1192,5 тонны годом ранее. Крупнейшими покупателями металла из тех, кто раскрыли данные, стали центробанки Китая и Польши. Эти ЦБ приобрели 224,9 и 130 тонн и довели запасы до 2245,3 и 358,7 тонны соответственно. Активно покупали металл центробанки Сингапура (76,3 тонны), Ливии (30 тонн), Чехии (18,7 тонны) и Индии (16,2 тонны).

Финансовые регуляторы покупают золото в резервы для уменьшения зависимости от доллара на случай перестройки текущей долларoцентричной глобальной финансовой системы или блокирующих санкций, полагают эксперты. Риск последствий от подобных потрясений заметно вырос после того, как в 2022 году была заморожена часть резервов ЦБ России. Это, как считает ведущий аналитик «Цифра брокер» Даниил Болотских, заставило многих регуляторов пересмотреть подходы к формированию резервов.

По мнению Олега Новикова, последовательное снижение доли US Treasuries в резервах развивающихся стран является необратимой тенденцией, и золото останется одной из наиболее перспективных альтернатив. Кроме того, что золото можно физически хранить на своей территории, что минимизирует риски блокировки, оно является ограниченным физическим товаром, предложение которого нелегко увеличить. Таким образом это естественная защита от внутренней инфляции доллара, полагают эксперты. «Обратная корреляция золота с долларом США, еще одним крупным резервным активом, является основным элементом привлекательности драгоценного металла»,— напоминает Олег Новиков. По мнению Даниила Болотских, в 2024 году спрос со стороны центральных банков сохранится на высоком уровне ●





ИНВЕСТОРЫ МЕНЯЮТ ЛОКАЦИЮ

ПРИТОК КАПИТАЛОВ ФИКСИРУЮТ ФОНДЫ США, ИНДИИ И РОССИИ

Сильные макроэкономические показатели в США и отчеты американских компаний вернули интерес инвесторов, какого не было два года. По данным Emerging Portfolio Fund Research (EPFR), за минувший месяц чистые вложения в фонды американских ценных бумаг превысили $34 млрд. В большую часть фондов развивающихся стран, экономики которых демонстрируют стабильный рост, фиксируются рекордные притоки инвестиций. Правда, в основном обеспечены они локальными инвесторами.

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Brendan McDermid/ Reuters**

С приходом весны международные инвесторы скорректировали свои инвестиционные предпочтения. По оценке «Денег», основанной на отчетах Bank of America (BofA, учитывающих данные EPFR), за четыре недели, завершившиеся 6 марта, чистый приток средств в фонды денежного рынка перевалил за $50 млрд. Это в четыре раза меньше привлечений месяцем ранее. Спрос на облигационные фонды снизился менее значительно: с $72 млрд до $58 млрд.

Резкое падение объемов инвестиций в фонды денежного рынка может быть связано с сезонными факторами. Управляющий активами УК «Система Капитал» Дмитрий Терпелов обращает внимание, что январь — месяц, в котором традиционно наблюдаются наибольшие чистые притоки в инвестиционные фонды, что является отражением так называемого эффекта января. В этот период инвесторы распределяют по разным классам активов годовые бонусы, а также средства от проданных в конце года для снижения налогооблагаемой базы убыточных позиций. При этом в условиях неопределенности и высоких ставок предпочтение отдается фондам денежного рынка. «В последующие месяцы года притоки обычно ниже январских, что, вероятно, и обуславливает наблюдаемое в последних данных снижение»,— отмечает господин Терпелов.

Снижение спроса на фонды облигаций связано с коррекцией ожиданий инвесторов относительно дальнейшей политики ФРС США в части учетной ставки. По данным CME Group, в начале марта 74% аналитиков ожидали снижения ставки по итогам июньского заседания. В начале года большинство экспертов полагали, что первое понижение будет уже в марте. Руководитель аналитического отдела УК «Первая» Дмитрий Данилин замечает, что на рынок вернулись опасения относительно нового всплеска инфляции и ожиданий более высоких ставок на более длительный период. «Сильный рынок труда и хорошие данные по экономике не поддерживают тезис о скатывании США в рецессию, что также не позволяет ожидать снижения цен долгосрочных облигаций»,— полагает господин Данилин.

Ставка на акции

Высокий интерес сохранился только к наиболее рисковой категории фондов — акций. По данным EPFR, чистый приток инвестиций во все категории фондов акций составил в отчетный период $48 млрд. Это более чем на $5 млрд выше результата с начала года и лучший показатель за последние два года.

Увеличение чистых притоков связано не столько с ростом спроса международных инвесторов на акции, сколько с падением продаж классических фондов. Если в прошлом месяце клиенты таких фондов забрали в сумме свыше $50 млрд, то в отчетный период — всего $30 млрд. В то же время в биржевые фонды — ETF — притоки сократились с $93 млрд до $78 млрд.

Американские горки

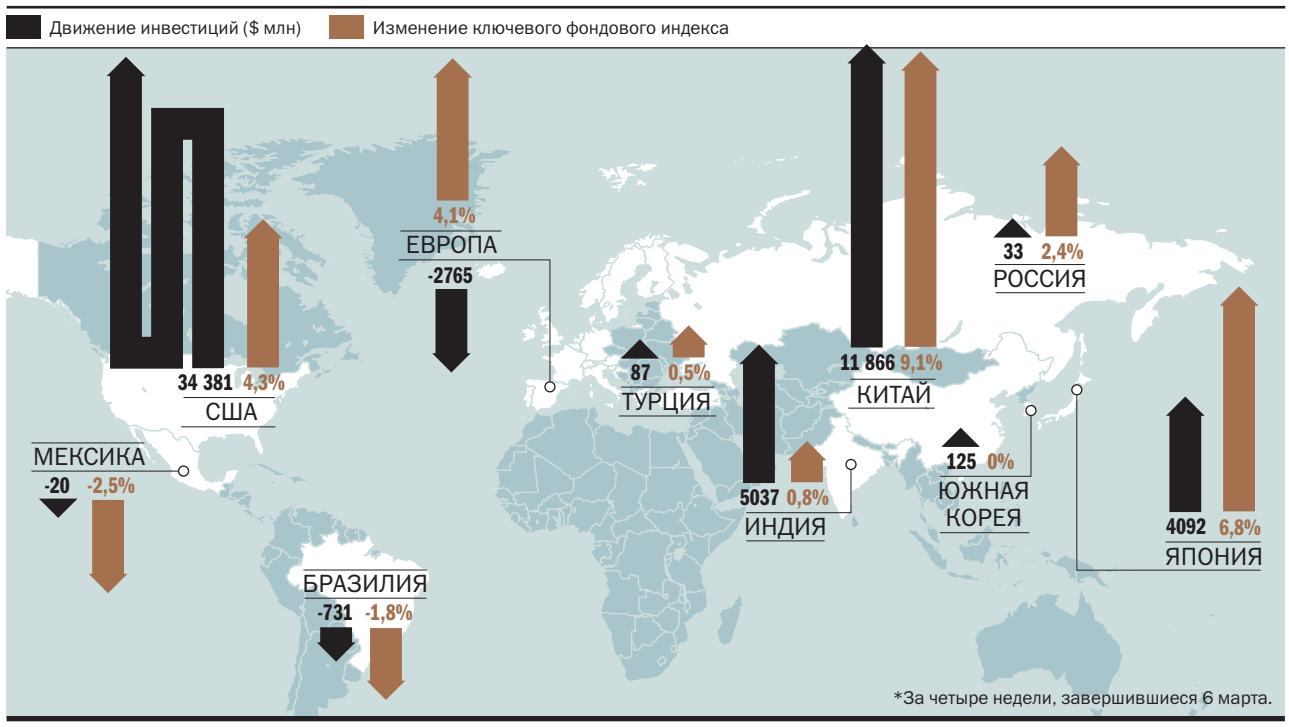
Несмотря на в целом высокий интерес к фондам акций, региональные предпочтения инвесторов претерпели кардинальные изменения. Впервые за несколько месяцев основными бенефициарами спроса стали фонды развитых стран. По оценкам «Денег», суммарный приток на рынки developed markets к началу марта превысил $40 млрд, что в восемь раз больше объема средств, выведенных месяцем ранее, это лучший результат за два года.

Увеличение притока средств в фонды развитых стран связано с масштабными поступлениями в американские страновые фонды. За отчетный период клиенты таких фондов инвестировали более $34 млрд. Два года назад результат был почти $60 млрд, определив динамику всех региональных фондов.

О росте популярности американских акций свидетельствуют и данные двух последних опросов портфельных менеджеров, проведенных аналитиками BofA. По ним, число управляющих, у которых вложения в такие акции были выше индикативного уровня, на 21% превысило число тех, у которых вложения были ниже. Только за февраль показатель вырос

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ*

Источники: Bloomberg, BofA, Midlincoln Research, Investfunds.



BRENDAN MCDERMID / REUTERS

на 7 процентных пунктов и вернулся к максимальной отметке с апреля 2021 года. «Акции развитых стран, и в первую очередь США, привлекают наибольшие объемы капитала благодаря уверенному росту американской экономики и высоким результатам отдельных компаний, в особенности из технологического сектора»,— считает директор по инвестициям Astero Falcon Олег Новиков, он не исключает, что такие активы останутся лидером по привлечению капитала.

Развивающиеся рынки

Международные инвесторы стали с большей осторожностью относиться к вложениям в фонды акций развивающихся стран. По данным EPFR, за отчетный период фонды, ориентированные на emerging markets, привлекли $7,4 млрд, что в шесть раз меньше притока месяцем ранее.

Среди развивающихся стран наиболее сильное в абсолютном выражении снижение привлечений отмечается у фондов Китая. За месяц клиенты вложили в такие фонды $11,8 млрд, что почти в четыре раза меньше объема инвестиций месяцем ранее. Но с учетом того, что в предыдущий месяц отмечался сильный приток средств в государственные фонды Китая на фоне мер, принимаемых правительством для поддержки фондового рынка, коррекция выглядит нормализацией притоков.

Вместе с тем управляющие отмечают возвращение денег, которые ранее выводили международные инвесторы. Согласно данным Bloomberg и SCMP, чистые притоки в торгующиеся в материковом Китае акции через Stock Connect только в феврале составили $8,4 млрд. «Консенсуса по Китаю среди инвесторов и аналитиков нет, и притоки могут быть больше тактической ставкой, так как неопределенность по дальнейшей траектории экономики Поднебесной из-за ситуации на рынке недвижимости сохраняется на высоком уровне»,— предупреждает Дмитрий Терпелов.

Фонды локального спроса

Существенный рост инвестиций заметен в фонды Индии, чистый приток средств в которые по итогам отчетного периода составил почти $5 млрд. Это более чем вдвое больше объема средств, который удалось привлечь этим фондам в предыдущий отчетный период, и лучший результат за всю историю наблюдений. Связана позитивная ситуация с благоприятной демографической картиной и высокими темпами роста экономики Индии. По оценкам МВФ, в текущем году ВВП страны вырастет, как и в 2023-м, на 6,3%. «На индийскую экономику МВФ и Всемирный банк делают ставку как на лидера мировой экономики по темпам роста. В Китае ожидают более медленных темпов роста, чем ранее»,— отмечает финансовый аналитик BitRiver Владислав Антонов.

Однако, если верить данным Bloomberg и источникам индийской газеты Mint, иностранные инвесторы в январе и феврале были чистыми продавцами индийских акций на фоне роста опасений из-за высоких мультипликаторов после прошедшего ранее ралли. Во второй декаде февраля индийский индекс S&P BSE Sensex оценивался в 20 раз выше его 12-месячной прогнозной консенсусной оценки прибыли, а также выше его десятилетнего среднего значения. По мнению Дмитрия Терпелова, чистыми покупателями акций и фондов могли выступить локальные инвесторы. «В Индии динамично развивается индустрия управляющих компаний, а также заметно растет доля взрослых, имеющих банковские счета. Этот рост, в свою очередь, привел к увеличению сбережений домохозяйств и росту инвестиций в рынки капитала, в том числе в фонды акций»,— отмечает Олег Новиков.

Наряду с индийскими фондами существенный приток средств произошел и в российские ПИФы акций. Клиенты таких фондов, по оценке «Денег», основанной на данных Investfunds, инвестировали около 3 млрд руб. (почти $33 млн при среднем курсе доллара 91 руб./$). Это более чем вдвое ниже объема средств, выведенного в начале года, но лучший результат с докризисного 2021 года. Участники рынка объясняют улучшение настроений российских инвесторов восстановлением рынка в конце февраля — начале марта, с 21 февраля по 6 марта индекс Московской биржи вырос на 5,5% и впервые с февраля 2022 года закрепился ваше уровня 3300 пунктов.

У российского рынка акций есть все предпосылки для дальнейшего роста, а потому управляющие ждут дальнейшего притока частных инвестиций. Директор департамента управления активами УК «Альфа-Капитал» Виктор Барк обращает внимание, что экономика страны показала свою устойчивость к внешним ограничениям и продолжает развиваться. «Быстрый рост ВВП России дает возможность одновременного увеличения прибылей компаний, сохранения низкой безработицы и снижения инфляции»,— полагает господин Барк. В УК «Первая» не исключают, что по итогам года индекс Московской биржи прибавит до 30%.

Нестабильные рынки

Аутсайдерами среди страновых фондов из региона EM стали фонды Бразилии, из региона DM — фонды Европы. В отчетный период клиенты таких фондов забрали соответственно $0,7 млрд и $2,8 млрд. При этом потери бразильских фондов оказались сильнейшими за последние годы. На интерес инвесторов негативно влияет сохраняющаяся политическая неопределенность по крупнейшим позициям в страновых индексах Vale и Petrobras. Дмитрий Терпелов напоминает, что контракт генерального директора Vale истекает в мае и, согласно источникам Bloomberg, часто негативно высказывавшийся в адрес компании президент Бразилии Лула да Силва предлагает своего кандидата на его место. «Petrobras под политическим давлением недавно не стал анонсировать выплату специального дивиденда, разочаровав ожидания инвесторов, которые опасаются, что денежные средства могут быть в будущем направлены на менее эффективные проекты»,— отмечает господин Терпелов ●

«КАПИТАЛ ЛИШНИМ НЕ БЫВАЕТ»

Совладелец Совкомбанка **Сергей Хотимский** рассказал «Деньгам» о том, как прошло первое с 2015 года IPO коммерческого банка, почему инфлюенсеры сегодня двигают рынками капитала, почему был приобретен Хоум Банк и до какого размера акционеры Совкомбанка хотят развить свои дочерние компании на страховом и лизинговом рынках.

ТЕКСТ **Максим Буйлов**
ФОТО **Евгений Разумный, Игорь Иванко**

Недавно Совкомбанк объявил о сделке по покупке Хоум Банка. Как давно вы начали смотреть на этот банк и почему решили купить именно его, какие у вас ключевые мотивы?

— Переговоры о покупке всего Хоум Банка начались в 2023 году и ускорились после проведения нами успешной сделки IPO. Когда твои акции уже имеют объективную биржевую оценку, договариваться насчет оплаты собственными акциями становится намного проще. В этом смысле ключевые параметры сделки были достигнуты в этом году, а обсуждение начиналось заранее.

Хоум Банк — очень комплиментарный для нашего бизнеса актив. Во-первых, это розничный монолайнер с отличным риск-менеджментом и операционным управлением. При интеграции банка в нашу группу мы сможем усилить экспертизу, сделав упор на лучших специалистов из двух банков. Какие-то функции мы сможем оптимизировать. ИТ и маркетинговый бюджет будут объединены, а это сейчас ключевой элемент конкуренции. Во-вторых, это лидер товарного кредитования в России с очень эффективной и широкой сетью из 125 тыс. точек выдачи кредитов. Банк умеет эффективно работать в этом сегменте и в части управления рисками, и в части онбординга этих клиентов и предложения им более широкой линейки продуктов. Ну и, конечно, мы получаем 3 млн активных клиентов, в том числе вкладчиков, привлечение которых с рынка было бы для нас гораздо дороже, чем в этой сделке.

— Какой эффект от сделки вы прогнозируете по росту активов, капитала, чистой прибыли?

— Как я уже сказал, мы получаем единоразовый прирост клиентской базы почти на 50%, до 9 млн человек. Розничный кредитный портфель вырастет на 25%, до 915 млрд руб., портфель депозитов физлиц увеличится на 20%, до почти 1 трлн руб. С учетом допэмиссии 5% и учетом суборда Хоум Банка в капитале Совкомбанка наш капитал увеличится на 50 млрд руб. Что касается эффекта на чистую прибыль, то основной эффект от сделки мы ожидаем увидеть уже в 2025 году, когда полностью завершится интеграция банка и пройдут все расчеты. Мы уверены, что сможем выйти на плановую отдачу до 30% на вложенные в покупку средства.

ЕВГЕНИЙ РАЗУМНЫЙ

— То есть вы выступите полным правопреемником Хоум Банка по его обязательствам в субординированных еврооблигациях и не будете их списывать? Планируете ли вы возобновлять выплаты по субордам?

— Безусловно, мы возьмем на себя все обязательства Хоум Банка, в том числе и по субординированным облигациям, и, естественно, списывать их не планируем, потому что они учитываются в капитале, а капитал лишним или ненужным не бывает. У нас есть много идей, как его применить. Что касается выплат по субордам, то мы будем в точности повторять наш подход по выплатам по нашему субординированному долгу. Каких-то новых подходов и решений здесь нет — многое уже отработано рынком и стало общепринятым, в каких-то моментах, например в части замещения облигаций, есть четкая и детализированная процедура по новому закону, здесь мы тоже ничего нового не придумаем.

— В ближайшее время до момента завершения интеграции Хоум Банка мы, скорее всего, не увидим вас на рынке банковских M&A, но какова вероятность сделок с вашим участием на страховом и лизинговом рынках, где вы активно развиваете свои дочерние компании?

— Интеграции Хоум Банка займет до года. Это крупнейшая по масштабу интеграция в нашей истории. Задачка со звездочкой. Тем не менее мы уверены, что сможем все завершить в течение 12 месяцев. До этого вероятность новых сделок в части банков действительно невысокая. Никогда не говори «никогда», но сейчас наш фокус — именно качественная интеграция. Вы правы, что на страховом и лизинговом рынках, где мы активно развиваем свои дочерние компании, мы вполне готовы к неорганическому росту. Дальнейшая консолидация на этих рынках неизбежна. Компании уже вошли в топ-10 по основным показателям, но мы хотим расти дальше. Наша амбиция — в каждом нашем рынке быть третьим-четвертым среди частных игроков.

— На сегодняшний день акции Совкомбанка выросли с момента IPO почти на 50%, но некоторые аналитики считают, что

ИГОРЬ ИВАНКО

акции до сих пор чуть ли не в два раза недооценены. На ваш взгляд, какая сейчас справедливая цена?

— Мы не оцениваем свои акции, это не наша работа, наша работа — заниматься тем, чтобы были хорошие показатели и высокая прибыль. А что касается справедливой цены, тут надо начать с базовой ситуации: российский рынок в целом сильно недооценен. Поэтому вместе со всем отечественным рынком мы тоже недооценены, а больше, чем другие акции, или меньше — время рассудит. У нас нет какой-то мотивации, чтобы акция стоила обязательно больше или меньше. Главное, чтобы и дальше все шло плавно и вверх, без резких движений, и люди зарабатывали, а не теряли деньги.

— То есть вы не заинтересованы в резком росте акций банка?

— Мы же не продаем акции… Зачем? Еще раз повторюсь: главное, чтобы люди зарабатывали и любили нашу акцию.

— Вы сейчас задним умом не считаете, что слишком дешево провели размещение?

— Мы создаем долгосрочный положительный имидж банка как эмитента на пять, семь, десять лет вперед. Получился сразу хороший рост, кто-то зашел, перепродал, вышел; мы, как называется на языке инвестора, «накормили спекулянтов». С другой стороны, это показывает ликвидность акции. Потом эти люди, которые сегодня продали, а завтра опять купили, а послезавтра стали нашими клиентами. Это был стратегический шаг, который не измерялся в плюс-минус рубль оценки.

— Я правильно понимаю, что подготовка к этому IPO заняла не один год?

— Первого сотрудника, который теоретически должен был начать разрабатывать вопрос, когда и как банку выйти на IPO, наняли почти десять лет назад. Естественно, в 2014 году мы были не готовы. Сейчас это наша четвертая попытка.

— Тот факт, что акции банка ликвидные, к тому же хорошо растущие в цене, может подтолкнуть кого-нибудь из старых акционеров банка зафиксировать прибыль и продать часть своих акций?

— В настоящий момент никто из наших акционеров не заинтересован в продаже, но тут многое зависит от цены: 2024 год большой, еще осталось девять месяцев, и, может, в четвертом квартале сложится цена, которая кого-то искусит, и он выйдет на рынок со своим пакетом.

— Насколько я понимаю, теперь вы планируете предлагать свои услуги по выходу на IPO для других компаний. Обязательно ли для этого самому пройти весь процесс?

— Когда ты прошел, что должен пройти твой клиент в качестве эмитента, у тебя складывается понимание соотношения различных составляющих, влияющих на процесс. Все-таки мир очень поменялся после 2022 года, совершенно другие факторы имеют значение. Мы видим, что наш опыт интересен клиентам: как составить правильное стратегическое видение того, какими шагами нужно двигаться, больше пакет предлагать или меньше, по какой цене. Они хотят, чтобы это было путешествие длиною в несколько успешных лет, а не короткая вспышка и много разочарованных людей. Мы такое уже видели, и вроде собственник не озолотился, но при этом он имеет негативный настрой инвесторов, который не так просто исправить. Чтобы избежать таких ошибок, я думаю, наш опыт для клиентов будет очень ценен.

— Разве IPO не зависит от сектора экономики: одно дело разместить акции банка, другое — разместить акции розничной сети или металлургического завода?

— В России для IPO сегодня очень важно рассказать правильную историю роста и показать инвесторам, что такая возможность есть. При этом есть индустрии, которые органически быстрорастущие, есть индустрии, которые в принципе не растут с большой скоростью в силу объективных обстоятельств. Таким будет сложнее выходить, но тоже можно, потому что здесь важно найти правильный баланс ценообразования и базы инвесторов. Есть инвесторы, которым стабильность важнее быстрого роста. Их меньше, но, если ты проводишь правильное таргетирование, ты можешь найти этих людей, правильно рассказать им свою историю и получить отличную базу. И вот именно эта работа, таргетирование правильной части инвесторов, и является, наверное, для любого инвестбанка тем ключом, который ценят эмитенты, выбирая его как консультанта.

— То есть тут уже работает не столько ваш опыт личного размещения акций, сколько возможности ваших аналитиков и медийщиков?

— Опыт тоже важен, потому что в процессе подготовки к IPO приходится выстраивать прямые связи с огромным количеством аналитиков, а также очень сильно сейчас влияющих на рынки инвестблогеров, инфлюенсеров. Это новая примета времени. Когда мы размещались, мне приходилось 20-летним мальчикам, которые смотрелись бы, мягко говоря, странно при размещении даже в 2019 году, очень подробно рассказывать и объяснять, что, зачем и почему. И, кстати говоря, вопросы таких юных по стандартам индустрии блогеров-аналитиков зачастую были более продвинутые и качественные, чем формальные вопросы аналитиков крупнейших фондов. Сегодня нужно встраивать общение с такими группами новых медиа в эту работу и нужно делать это правильно. Когда ты сам прошел эту революцию, которая у нас произошла на рынке ECM, конечно, ты можешь лучше клиенту объяснить, как ему поступать.

— Старые подходы уже совсем не работают?

— Давайте начнем с самого простого примера: мы издали комиксы относительно нашего IPO, чтобы было максимально наглядно и понятно про индустрию, про то, чем банки в принципе занимаются и как это работает. Это все было немыслимо в классической модели, где мнение 50 ключевых якорных фондов определяет твою цену. Но это более чем актуально сегодня на рынке, на котором десятки тысяч инвесторов. При этом у нас начинают инвестировать даже подростки — родители доверяют детям какие-то суммы буквально со школьной скамьи. Очень важно найти общий язык, найти определенные нестандартные подходы, и в этом смысле успех будет за теми, кто перестраивается быстро ●

ВРЕМЯ СВОРАЧИВАТЬ ГОРЫ

РОССИЙСКИЙ НЕФТЕСЕРВИС ДВИЖЕТСЯ ВПЕРЕД

Нефтегазовые компании в России восстанавливают инвестиции в геологоразведку, наращивая спрос на услуги нефтесервиса. При этом растут и их требования. Глава одного из лидеров отечественной сейсморазведки, компании «Геотек», **Роман Панов** — о том, как будет расти этот рынок, зачем нужна диверсификация и необходимо ли стопроцентное импортозамещение.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА

Российский сектор геологоразведки стремительно менялся последние два года, адаптируясь к новым глобальным условиям. С одной стороны, перед национальными компаниями встают структурные вызовы, главный из которых обеспечение технологического суверенитета. А с другой — появляются возможности для развития в тех нишах на внутреннем рынке, которые освободились после ухода западных игроков.

В изменившихся условиях большинство предприятий нефтесервисной отрасли пересматривают свои стратегические планы. Одним из ключевых элементов обновленной стратегии АО «Геотек» становится диверсификация направлений бизнеса. Ключевыми видами деятельности компании остаются полевая сейсморазведка и интерпретация данных, но фокус нашего внимания расширяется, мы изучаем перспективы развития в направлении оказания услуг высокотехнологического скважинного сервиса. Мы видим тенденцию роста доли отечественного нефтесервиса в высокотехнологичном сегменте при повышении требований со стороны нефтегазовых компаний, которые осваивают сложные месторождения в малоизученных регионах. Доля российских компаний в этом сегменте за последние десять лет выросла с 40% до более чем 60%.

Считаем важным развивать сбалансированный подход к формированию портфеля контрактов, что позволит иметь широкий круг заказчиков и при этом не зависеть ни от одного из них. В настоящее время нашими клиентами являются основные российские компании нефтегазовой отрасли: «Роснефть», ЛУКОЙЛ, «Газпром нефть» и другие. Мы активно участвуем в тендерах, проводимых нашими текущими и потенциальными новыми клиентами. Постоянно расширяем географию работ, что позволяет равномерно загружать производственные мощности, которые широко представлены в крупнейших регионах нефтегазодобычи.

Услуги АО «Геотек» востребованы за рубежом, прежде всего в странах СНГ. Большую роль здесь играет наличие опыта работы в условиях сложного рельефа, сочетающего сушу и мелководье, где есть переход с суши на шельф. Такие услуги предоставляет ограниченный круг компаний, при этом спрос на них растет на фоне ухудшения традиционной ресурсной базы. На данный момент проекты в транзитных зонах занимают более 10% портфеля заказов компании. С учетом накопленных компетенций компания рассчитывает расширять свое присутствие в странах Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии, где идет формирование контрактной базы.

В новых экономических и геополитических условиях одним из главных факторов конкурентоспособности становится наличие собственных технологий и оборудования.

АО «Геотек» активно двигается в этом направлении. Компании принадлежит завод по производству импульсных электромагнитных источников в Тюмени, где в прошлом году была разработана новая эффективная модификация источника и предложена перспективная технология полевых работ на его основе. Самостоятельный выпуск комплектующих позволяет нашей компании выходить на новые виды деятельности и предлагать заказчикам комплексные услуги.

В части обработки и интерпретации данных наша компания имеет собственные мощности на базе нашей дочерней структуры «Геопрайм», занимающей ведущие позиции на рынке высокотехнологичной обработки данных 3D и 4D.

Как и в любой отрасли, в нефтесервисных услугах существуют зоны развития — те компетенции, которые российские компании пока не могут закрыть своими силами. Например, остро стоит вопрос с обеспечением микроэлектроникой. В стране идет комплексная работа в этом направлении. Мы, в свою очередь, рассматриваем совместно с азиатскими производителями возможности локализации производства некоторых видов оборудования для последующих поставок на российский рынок. Также выстраиваем кооперацию с российскими производителями микроэлектроники. Очевидно, что не все оборудование и технологии целесообразно создавать самостоятельно, но в области критичного оборудования отечественные разработки должны преобладать над импортом.

Решение вопроса технологического суверенитета в нефтесервисе позволит нефтегазовым компаниям эффективно реализовать свои планы по восполнению и наращиванию ресурсной базы. Сейчас производители углеводородов стараются компенсировать последствия отложенных в 2020–2022 годах инвестиций, и мы ожидаем, что спрос на сервисные услуги будет расти. А значит, будут увеличиваться и возможности нефтесервисных компаний, в том числе финансовые.

Прошлый год стал успешным для АО «Геотек». Как результат, в 2024 году компания планирует привлечь в свой портфель более 35% новых контрактов, доступных на рынке, и ожидает устойчивые показатели по выручке на уровне 11–12 млрд руб., показатель EBITDA по плану превысит результат 2023 года практически в два раза и оценивается в 2,3 млрд руб.

Рост портфеля заказов уже отразился на инвестпрограмме компании, которую сдерживала высокая долговая нагрузка. Сейчас мы рассчитываем сохранить коэффициент чистый долг / EBITDA на уровне 2 и при этом вложить в собственное развитие около 5 млрд руб. Основная часть средств запланирована на программу комплексного обновления парка оборудования. В перспективе ожидаем регулярно увеличивать объем инвестиций на 10% в год. На рынке складывается уникальная возможность для наращивания компетенций, производства отечественной продукции и развития собственных технологий ●

ФОТО **предоставлено пресс-службой Газпромбанка**

Эдвард Джонсон II (сидит) и Эдвард Джонсон III

JOE DENNEHY / THE BOSTON GLOBE / GETTY IMAGES

ДЖОНСОН И ДЖОНСОНЫ

КАК СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС ПРЕВРАТИЛСЯ В КРУПНЕЙШУЮ ФИНАНСОВУЮ КОРПОРАЦИЮ

ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Joe Dennehy / The Boston Globe / Getty Images, Barry Chin / The Boston Globe / Getty Images, J. Walter Green / AP, Reuters, Dina Rudick / The Boston Globe / Getty Images, Ted Dully / The Boston Globe / Getty Images, John Bohn / The Boston Globe / Getty Images**

Fidelity в переводе с английского — «верность, преданность». Но для миллионов американцев, британцев, ирландцев, индийцев у этого слова есть еще одно значение. Fidelity — название одной из крупнейших мировых корпораций по управлению активами. Уже почти 80 лет ей управляют представители семьи Джонсон. В рубрике «Великие финансисты» на примере одного из флагманов мирового финансового рынка «Деньги» решили проследить историю зарождения и развития инвестиционных фондов.

Особенности бостонской финансовой жизни

Семья Джонсон, жившая в Милтоне, элитном пригороде Бостона, возводила свою родословную к первой волне переселенцев из Европы, приплывших в Новый Свет в 1635 году.

На рубеже XIX–XX веков Сэмюэл Джонсон был совладельцем бостонского универмага C. F. Hovey & Company. У него было пятеро детей — четыре дочери и один сын. Сын, Эдвард Кросби Джонсон II, родился 19 января 1898 года и получил имя в честь своего двоюродного деда.

В школе Эдвард получал хорошие отметки по математике, не особо успевал по гуманитарным предметам, играл в шахматы, интересовался восточной философией (эта страсть останется у него на всю жизнь).

После службы на флоте во время Первой мировой войны Эдвард поступил в Гарвардский университет, оплатив учебу армейским сертификатом. Видимо, дело было не в нехватке финансов, а в желании продемонстрировать самостоятельность. В 1919 году его семья выгодно продала свою долю в бостонском универмаге, получив прибыль в $1 млн (в то время американский доллар стоил примерно в 18 раз дороже, чем сейчас), и переехала в Бостон. В Гарварде Эдвард учился в школе бизнеса и в школе права. В 1924 году окончил университет и женился на Элси Ливингстон Джонсон (своей троюродной сестре, дочери юриста из Бостона). Карьеру Эдвард начал в бостонской юридической фирме Ropes, Gray, Boyden & Perkins, занимался оформлением реструктуризации предприятий коммунальной сферы.

Кроме официальной работы у него была еще и неофициальная. В конце XIX века в штате Массачусетс (Бостон — столица этого штата) возникла новая, очень уважаемая профессия — trustee (попечитель, доверительный собственник). Если в Нью-Йорке и Филадельфии богатые жители доверяли управление своим капиталом или наследством финансовым институтам — банкам и трастовым компаниям, то в Бостоне этим ремеслом занимались попечители. Обычно это были люди безупречной репутации, основанной на пуританской этике, связанные с владельцами средств родственными узами. Часто такой род занятий переходил по наследству. Главным правилом trustee было сохранить доверенный ему капитал. Эдварду Джонсону доверяли свои деньги его родственницы.

Еще во время его учебы в Гарварде, в 1921 году, в журнале Federal Reserve Bulletin была опубликована статья о европейских инвестиционных трастах, с помощью которых частные лица объединяют свои денежные средства для совместных инвестиций. В некоторых городах США переняли европейский передовой опыт, создав трасты по европейскому образцу. Бостон пошел своим путем. В 1924–1925 годах в этом городе было учреждено три фонда взаимных инвестиций — Massachusetts Investors Trust, State Street Investment Corporation и Incorporated Investors. Существенное отличие этих новых фондов «бостонского типа» от фондов «британского типа» состояло в ликвидности акций (паев) фонда. Фонды «бостонского типа» брали на себя обязательство выкупать у инвесторов по их требованию паи по стоимости, рассчитываемой на основе стоимости чистых активов фонда (в случае с фондами «британского

FIDELITY В ЦИФРАХ

По данным годового отчета Fidelity Investments за 2023 год:
49,7 млн индивидуальных инвесторов являются клиентами компании;
более 24 тыс. компаниям обслуживаются программы льгот для сотрудников;
более 16 тыс. компаниям оказывается инвестиционная и технологическая поддержка по управлению активами;
215 инвестиционных центров Fidelity работают в США;
13 глобальных представительств компании действуют в США, Ирландии, Индии;
24 тыс.— таково число сотрудников компании;
более 74 тыс. партнеров;
$28,2 млрд составил общий доход компании в 2023 году;
$8,5 млрд из этой суммы составила прибыль;
в $12,6 трлн оцениваются активы в административном обслуживании компании;
в $4,88 трлн — активы непосредственно под управлением компании;
2,6 млн сделок в среднем заключается каждый день;
2,2 млн — число интеграций с клиентами в социальных сетях в год.

BARRY CHIN / THE BOSTON GLOBE / GETTY IMAGES

Эбигейл Джонсон разработала стратегию коммуникации Fidelity с инвесторами как старшего, так и цифрового поколения

типа» инвестору нужно было самому искать покупателя и договариваться о цене).

Бенджамин Лоринг Янг, коллега Джонсона из юридической фирмы, стал членом совета директоров Incorporated Investors. Заявленной целью фонда было «инвестировать в обычные акции с большей прибылью и меньшим риском по сравнению с индивидуальными инвесторами».

Владельцы Incorporated Investors старались вести дела честно, в соответствии с протестантской этикой. Этим фонд отличался от многих других фондов, возникших в США. Вполне законные операции для того времени сейчас являются уголовно наказуемыми.

Глава фонда State Street Investment Corporation Пол Кэбот в марте 1929 года называл три главных недостатка индустрии взаимных фондов: «1) бесчестность; 2) невнимательность и неспособность; 3) алчность».

Рожденный Великой депрессией

Во второй половине 1920-х американские фонды взаимных инвестиций росли как на дрожжах. В 1924 году объем средств, вложенных американцами в такие фонды инвестиций, составлял $75 млн. К 1928 году эта сумма выросла до $1 млрд. В 1929 году взаимные фонды продали свои паи на $2,1 млрд. В 1928 году 55 тыс. американцев владели паями взаимных фондов. В 1929 году — 525 тыс.

В 2023 году Эбигейл Джонсон заняла вторую строчку в рейтинге самых влиятельных женщин в финансовой сфере журнала American Banker

А потом случились «черный понедельник» и «черный вторник» — 28–29 октября 1929 года.

Джонсон любил сравнивать фондовый рынок с загадочной и капризной женщиной. И хвастался тем, что сумел ее покорить. Для этого он продемонстрировал наличие следующих качеств — умения ждать, верно оценивать ситуацию и решительно действовать в нужный момент.

Джонсон сам играл на бирже до «черного вторника». В начале 1929 года он, как и другие менеджеры бостонских взаимных фондов, не предвидел надвигающейся катастрофы. Но после того как она произошла, Джонсон не совершил ошибок, которые совершали другие. Многие менеджеры поверили, что фондовый рынок быстро восстановится. Взаимные фонды, в том числе State Street и Incorporated Investors, активно скупали акции, в надежде на то, что покупка по бросовым ценам окупится с лихвой — когда паника уляжется. В конце 1929 года рынок начал расти и рос до весны 1930 года. Джонсон избавился от принадлежавших ему акций задолго до того, как в апреле 1930 года начался новый обвал, продлившийся более двух лет.

29 июня 1930 года у Эдварда Кросби Джонсона II родился его сын и полный тезка — Эдвард Кросби Джонсон III.

В период Великой депрессии Джонсон II постепенно переквалифицировался из юриста в финансиста. Но сделал это лишь после того, как власти США навели порядок на финансовом рынке. В 1933 году Конгресс США принял Закон о ценных бумагах, который должен был восстановить доверие инвесторов к рынку ценных бумаг. Согласно требованиям закона, инвесторам было предоставлено право на получение финансовой и прочей информации о компании-эмитенте ценных бумаг. На следующий год был создан орган, контролирующий фондовый рынок,— Комиссия по ценным бумагам и биржам (Securities and Exchange Commission, SEC).

В 1935 году Джонсон начал работать по совместительству в Incorporated Investors. Сначала — на должности простого клерка, хотя фактически он был неформальным советником руководства компании. В 1939 году он уволился из юридической фирмы и стал казначеем фонда. Также он получил должности в Parker Corporation, торговавшей паями фонда, и Management Associates, консультирующей фонд. За юридические консультации Джонсон получал отдельную плату. В 1940-е названия его должностей стали звучать еще внушительнее — вице-президент, главный финансовый директор, главный директор по финансам и бухгалтерии.

Тем временем законодательство продолжало меняться. В 1936 году был принят Закон о налогообложении доходов, освобождающий взаимные фонды, соответствующие определенным требованиям, от налога на прибыль. В 1940 году был принят Закон об инвестиционных компаниях, направленный на регулирование взаимных фондов.

В 1943 году Эдвард Джонсон II решил обзавестись собственным небольшим взаимным фондом, чтобы консолидировать капиталы своих тетушек, кузин и других родственников. Его выбор пал на Fidelity Fund. Этот фонд

был создан в мае 1930 года менеджерами двух бостонских брокерских контор. Инвестиционный портфель фонда в 1943 году стоил $4 млн (примерно соответствует современным $71 млн).

7 июля 1943 года Эдвард Джонсон возглавил фонд. С этого дня название Fidelity и фамилия Джонсон связаны воедино.

К концу 1944 года инвестиционный портфель фонда оценивался в $5,1 млн, а пай Fidelity стоил около $23, на $5 дороже, чем в момент прихода Джонсона.

Джонсон начал активно продавать паи своего нового фонда, хотя и продолжал параллельно работать в Incorporated Investors. Когда об этом узнало руководство Incorporated Investors, их пути разошлись.

В документах, направленных Джонсоном в SEC, чувствуются дух и традиции бостонского попечителя: «Первоочередная цель менеджмента Fidelity Fund — обеспечивать персональный подход к проблемам инвестора». Джонсон писал, что портфель фонда будет пополняться такими ценными бумагами, «которые профессиональный инвестор купил бы для себя и своей семьи, основываясь на опыте», будет обеспечена диверсификация инвестиций за счет вложений в разные сектора бизнеса, покупки облигаций, привилегированных и обычных акций. Менеджмент не будет стараться переиграть рынок, не будет ориентироваться на самые «модные» акции. Подход Fidelity состоит в том, чтобы найти компанию, чьи акции недооценены (по сравнению с рынком, индустрией, перспективами самой компании). Если у компании не обнаружится фундаментальных проблем, то ее ценные бумаги, имеющие перспективы роста, станут кандидатами на приобретение.

Изначально Джонсон во многом определял инвестиционную философию фонда, получая за это довольно скромную плату (в первой половине 1946 года — $2600). Ему, разумеется, хотелось, чтобы его опыт и знания оценивали выше. В июне 1946 года на внеочередное собрание пайщиков фонда был вынесен вопрос о заключении контракта об инвестиционном консультировании с только что созданной Fidelity Management и Research Company (FMR). 90% акций FMR принадлежало Джонсону, остальные 10% — Хомеру Чепину, второму вице-президенту страховой компании Massachusetts Mutual Life Insurance.

J. WALTER GREEN / AP

Представители трех поколений семьи Джонсон получали образование в Гарвардском университете

В 2017 году годовая прибыль Fidelity впервые в истории компании превысила $5 млрд

REUTERS

В 1983 году Fidelity стала первой компанией, открывшей центры для инвесторов, в которые любой желающий мог просто зайти с улицы

Директорами компании FMR стали Джонсон, Чепин и секретарь Джонсона Гвен Шеннон. При этом Джонсон сохранил свои позиции в фонде. За вторую половину 1946 года Fidelity Fund заплатил FMR 29 590 долларов и 35 центов. Контракт между Fidelity Fund и FMR стал первым шагом к построению империи Fidelity.

Еще одним шагом стал отказ от услуг компании-посредника Paul H. Davis & Company. Она торговала паями Fidelity Fund, продавая их частным клиентам и другим брокерским конторам и получая комиссионные.

Джонсон взял пример с Уильяма «Брата» Паркера, который одновременно занимал директорские должности в фонде Incorporated Investors и в Parker Corporation, торговавшей паями этого фонда. В начале 1947 года была основана Crosby Corporation (название совпадало со средним именем Джонсона, а адрес — с адресом Fidelity Fund). Первоначально она принадлежала Paul H. Davis, но через несколько месяцев после создания новым владельцем и главой Crosby стал Джонсон (а один из директоров, представлявших Paul H. Davis, сохранил свой пост). Crosby стала новым генеральным дистрибутором паев Fidelity Fund.

В том же году Джонсон основал Puritan Fund, первый фонд, ориентированный на доход, инвестирующий в обыкновенные акции.

В 1949 году начался золотой век, точнее, золотое десятилетие рынка взаимных фондов. По подсчетам специалистов журнала Fundscope, инвестор, вложивший $10 тыс. во взаимный фонд в 1949 году, в 1958 году мог получить за свои паи в среднем $39 148.

Успехам Fidelity в 1950-е способствовал как рост рынка в целом, так и приход в компанию талантливейшего аналитика Джеральда Сая («Деньги» писали о нем в сентябре 2023 года).

В 1958 году Fidelity была пятой по величине компанией в своем секторе. Под ее управлением находилось $416 млн ($357 млн в Fidelity Fund и $59 млн в Puritan Fund). В том же году было создано два новых фонда — Fidelity Trend и Fidelity Capital. Джонсон II устроил своеобразную гонку между своим сыном (руководил Trend) и Саем (руководил Capital). Эдвард Кросби Джонсон III, предпочитавший, чтобы его называли просто Недом Джонсоном, пришел в семейную фирму годом раньше — на должность аналитика-исследователя.

Июнь 2015 года. Сотрудники Музея изящных искусств в Бостоне реставрируют картину Бенджамина Уэста «Набожные люди уносят тело святого Стефана», полученную музеем от «неизвестного дарителя» (в 2014 году Нед Джонсон приобрел эту картину в Лондоне за $2,8 млн)

DINA RUDICK / THE BOSTON GLOBE / GETTY IMAGES

Лучший друг мелких инвесторов и пенсионеров

В 1960-е рост рынка взаимных фондов замедлился. За десятилетие он вырос не в четыре раза, а примерно в два. Fidelity тоже росла. Так, в 1960 году активы под управлением компании составляли $500 млн, в 1964 году — $1,2 млрд.

Создавались все новые и новые взаимные фонды — на них отрабатывались разные стратегии инвестирования. В 1963 году был создан Fidelity International Fund. Его возглавил Нед Джонсон. SEC заставила изменить название фонда, так как никаких зарубежных инвесторов и, соответственно, ничего «международного» в фонде не было. Фонд стал называться Magellan и впоследствии прославился под этим именем (справедливости ради следует указать, что главные успехи Magellan относятся к периоду, когда менеджером фонда был уже не Джонсон, а Питер Линч, с 1977 по 1990 год увеличивший активы под управлением Magellan с $18 млн до $14 млрд).

На международный рынок Fidelity все-таки вышла. В 1969 году на Бермудских островах была зарегистрирована дочерняя компания Fidelity International Limited — для привлечения зарубежных инвесторов.

В 1972 году Нед Джонсон стал президентом FMR, в 1977 году — председателем совета директоров и генеральным директором. Семидесятые были не лучшим временем для американской экономики. В 1973 году начался нефтяной кризис. Фондовый рынок падал, росла инфляция, росли ставки по кредитам (ставка по ипотеке к 1981 году достигла заоблачного уровня — 18,45%).

Но тот же период никак нельзя назвать плохим временем для Fidelity. Комиссия по ценным бумагам и биржам в 1972 году одобрила новый инвестиционный инструмент — фонды денежного рынка (money market funds). Он оказался привлекательной альтернативой для инвесторов, не располагавших большими средствами. Банковский процент в то время был зафиксирован законодательно на уровне 5,25%. Для инвестиций в казначейские обязательства требовалось купить их как минимум на $10 тыс. Фонды денежного рынка могли предложить инвесторам более высокие

ставки по сравнению с банковскими депозитами. Не было и ограничений по минимальной сумме. Средства пайщиков инвестировались в краткосрочные активы с высокой ликвидностью.

Но у этого инструмента был один очень жирный минус. Снять деньги с текущего банковского счета — просто. Инвестор, желающий продать паи фонда денежного рынка, сталкивался с необходимостью заполнения множества документов, а денег ему иногда приходилось дожидаться неделями.

Нед Джонсон не просто создал первый в США фонд денежного рынка — 31 мая 1974 года начал работу Fidelity Daily Income Trust. Джонсон избавил частных инвесторов от бумажной волокиты, разрешив им при продаже паев просто выписывать чеки на свои средства. Это была буквально революция — забрать деньги стало так же просто, как и вложить их. Fidelity первой предоставила своим клиентам возможность проводить операции по бесплатной телефонной линии (1974 год).

Во второй половине 1970-х росла инфляция, росла процентная ставка. Чтобы сохранить свои сбережения, американцы предпочитали не класть их в банки, а вкладывать в фонды денежного рынка. Активы этих фондов выросли с $1,7 млрд в 1974 году до $220 млрд в 1982 году. Что касается Fidelity, то в 1980 году активы под управлением компании составляли $9,7 млрд, и около двух третей этой суммы приходилось на фонды денежного рынка.

Джонсон любил сравнивать фондовый рынок с загадочной и капризной женщиной. И хвастался тем, что сумел ее покорить. Для этого он продемонстрировал наличие следующих качеств — умения ждать, верно оценивать ситуацию и решительно действовать в нужный момент

После того, как глава Федеральной резервной системы США Пол Волкер в 1980-е сумел укротить инфляцию, Нед Джонсон начал искать новую золотую жилу. И нашел ее — пенсионные накопления. В 1974 году в США был принят Закон о безопасности пенсионных доходов работников (Employee Retirement Income Security Act, ERISA). Он давал возможность перечислять часть зарплаты до обложения ее налогом на специальные счета. На следующий год Fidelity Investments стала предлагать такие индивидуальные пенсионные счета (individual retirement accounts, IRA). В 1978 году компания начала предлагать правительственным структурам, некоммерческим организациям и государственным образовательным учреждениям ведение освобожденных от налогов пенсионных счетов 403 (b). С 1982 года Fidelity стала заниматься пенсионными планами для работников компаний частного сектора — 401 (к). Пенсионные накопления на счетах в Fidelity не только сохранялись, но и росли — за счет инвестиционного дохода. Представители Fidelity разрабатывали для клиентов индивидуальные пенсионные планы, предоставляя возможность выбора способа вложения средств работников (в акции, облигации, в оба вида ценных бумаг, в акции компании-работодателя). Наряду с 401 (к) Fidelity до сих пор продолжает предлагать IRA. В любом случае, пенсионные накопления в Fidelity — часть жизни миллионов представителей среднего класса США.

TED DULLY / THE BOSTON GLOBE / GETTY IMAGES

Нед Джонсон уделял большое внимание внедрению новых технологий в деятельность Fidelity

Нед Джонсон постоянно стремился предложить своим клиентам что-то новое, сделать жизнь инвесторов проще и удобнее. В 1983 году в Бостоне открылся первый инвестиционный центр Fidelity, в который любой желающий мог просто зайти с улицы и получить бесплатную информацию, советы по инвестированию. В 1984 году клиенты получили возможность компьютерного трейдинга с использованием дискет (интересно, многие ли представители молодого поколения знают, что это такое?). В 1986 году Fidelity компания стала первой сообщать котировки акций ежечасно, а не по итогам биржевой сессии. В 1995 году начал работу собственный веб-сайт (да, когда-то и это считалось большим достижением).

В ноябре 2016 года Нед Джонсон объявил о том, что в декабре уйдет в отставку и передаст бразды правления своей дочери Эбигейл. Он принял Fidelity, когда активы под ее управлением составляли $3,9 млрд, а оставил, когда активы под управлением составляли $2,1 трлн (кроме того, активы на сумму $5,7 трлн находились под административным обслуживанием).

Эдвард Кросби Джонсон III скончался в 2022 году на 92-м году жизни. Во многих некрологах можно было прочесть, что главное достижение его жизни состояло в том, что он превратил американцев из нации вкладчиков в нацию инвесторов.

Первая вместо IV

Эбигейл Джонсон — старший ребенок в семье, она родилась 19 декабря 1961 года. В семейную фирму она впервые пришла в 1980 году — отвечала на звонки клиентов. После колледжа Эбигейл два года отработала в «самой прибыльной шпионской компании в мире» (подрядчике Пентагона и американского разведывательного сообщества) Booz Allen Hamilton. Эбигейл считала, что не вся ее карьера должна быть связана с Fidelity. В Booz Allen Hamilton она познакомилась со своим будущим мужем Кристофером Маккоуном.

Подобно деду и отцу Эбигейл училась в Гарварде, после получения диплома MBA в 1988 году пришла в семейную фирму на должность аналитика по производственному оборудованию (на память о том времени у нее осталась коллекция моделей грузовиков и бульдозеров). Затем ей доверили управление шестью взаимными фондами. С этим она успешно справилась и в 1997 году получила новое назначение — на должность заместителя директора и старшего вице-президента подразделения ценных бумаг. Ее непосредственным начальником был глава подразделения взаимных фондов Fidelity Management & Research Роберт Позен. У Джонсон возник с ним конфликт, из которого она вышла победительницей, заняв пост Позена. В связи с этим назначением аналитики заговорили о том, что отец готовится передать ей бразды правления.

Но Нед Джонсон явно не торопился это делать. У Эбигейл возник конфликт с отцом из-за несогласия с его решениями, касающимися бизнеса. Она даже попыталась договориться с другими членами семьи о том, чтобы те проголосовали за отставку Неда Джонсона. Попытка переворота не удалась. Эбигейл была переведена на другую должность — руководителя подразделения розничных и институциональных инвесторов (переводить менеджеров с одной должности на другую было вообще в традициях Неда Джонсона).

И все-таки Эбигейл унаследовала семейный бизнес. Она заняла пост президента FMR в 2012 году, стала гендиректором в 2014 году и председателем совета директоров в 2016 году.

JOHN BOHN / THE BOSTON GLOBE / GETTY IMAGES

Созданный Недом Джонсоном фонд Brookfield Arts приобрел и передал во временное пользование музеям около 600 произведений искусства и исторических артефактов. Но некоторые предметы из коллекции фонда можно было увидеть в рабочем кабинете Джонсона

А в 2017 году годовая прибыль Fidelity впервые в истории компании превысила $5 млрд.

Ее отец когда-то научил американцев инвестировать. Эбигейл Джонсон пытается привлечь к инвестициям миллениалов, представителей цифрового поколения (по сравнению со старшими поколениями миллениалы пока меньше интересуются инвестированием).

В 2018 году Fidelity Investments запустила два новых индексных фонда — Fidelity ZERO Total Market Index Fund и Fidelity ZERO International Index Fund. Это были первые в истории бесплатные индексные фонды — с нулевой комиссией и с отсутствием требования к минимальной сумме вложений. Работу с маленькими суммами денег Эбигейл Джонсон назвала интересным вызовом.

Дешево, доступно, привлекательно. Смысл был в том, чтобы привлечь как можно больше людей, дать им попробовать себя в качестве инвесторов. Чем-то похоже на пробники духов, которые предлагают в супермаркетах.

Еще одна целевая аудитория будущих инвесторов, которой Эбигейл уделяет особое внимание,— женщины. Она убеждена, что женщины могут инвестировать не хуже мужчин, некоторым просто не хватает уверенности в себе, чтобы начать этим заниматься. В настоящее время более 500 тыс. человек состоят в сетевом сообществе Women Talk Money, созданном женщинами для женщин для обсуждения финансовых вопросов.

О цифровизации Эбигейл говорит постоянно. «Нам нужно ликвидировать антицифровой хлам, который все еще широко распространен в финансовой сфере. Fidelity стремится к устранению барьеров и инвестирует в людей и технологию, которые необходимы для того, чтобы обеспечить непревзойденное качество обслуживания клиентов»,— заявляет она.

Мобильное приложение Fidelity (в 2023 году — более 10 млн пользователей), приложение Fidelity Youth, с помощью которого подростки могут сберегать, расходовать и инвестировать деньги, сетевое сообщество профессионалов-финансистов Finteract, «робот-советник» Fidelity Go, финансовая новостная онлайн-служба, возможность проверять свой аккаунт в Fidelity через голосового помощника Alexa компании Amazon — вот они, плоды цифровизации.

Стратегия «обучения» подрастающего поколения инвестированию работает. В 2023 году 43% новых индивидуальных клиентов компании были в возрасте 18–35 лет.

Впрочем, об инвесторах, привыкших работать по старинке, Джонсон тоже не забывает. В компании разработана гибридная модель взаимодействия с клиентами. Индивидуальные инвесторы могут общаться с представителями Fidelity при личной встрече, по телефону, в компьютерном чате, через соцсети. В 2018 году Fidelity Investments предоставила возможность институциональным инвесторам торговать биткойнами, а в 2022 году позволила и розничным инвесторам торговать биткойном и эфиром. В июне 2023 года Fidelity подала в SEC заявку на регистрацию спотового биржевого фонда (ETF) на биткойн. Компания изучает возможности применения в своем бизнесе технологических инноваций, таких как виртуальная реальность, искусственный интеллект, квантовый компьютинг.

Финансовая императрица и императорская фамилия

В 2023 году Эбигейл Джонсон заняла вторую строчку в рейтинге самых влиятельных женщин в финансовой сфере журнала American Banker. В том же году в рейтинге самых влиятельных женщин мира журнала Forbes она заняла восьмую позицию.

Семье Джонсон принадлежит 49% акций FMR (остальными владеют сотрудники компании), большая часть семейного пакета акций — у Эбигейл Джонсон. Поскольку FMR не является публичной компанией, актуальных точных данных о ее акционерах нет.

По ситуации на конец февраля 2023 года журнал Forbes оценивал состояние Эбигейл Джонсон в $29,4 млрд, Bloomberg Billionaires Index — в $33,8 млрд. Состояние ее брата Эдварда Джонсона IV по оценке Forbes — $11,9 млрд, по оценке Bloomberg — $11,4 млрд. Их сестра Элизабет Джонсон не интересуется финансами и не занята в семейном бизнесе. Она коннозаводчица, но Элизабет принадлежит пакет акций FMR. Ее состояние Forbes оценивает в $10 млрд, Bloomberg — в $11,4 млрд.

Джулия Маккоун Эллис, старшая дочь Эбигейл, была участницей программы «Будущие лидеры Fidelity» (Fidelity's Emerging Leaders Program), в настоящее время занимает должность директора по управлению продукцией в подразделении Fidelity Labs. О том, планирует ли мать сделать ее наследницей семейной финансовой империи, пока ничего не известно ●

«СЕЙЧАС — ЛУЧШИЙ МОМЕНТ ЗАФИКСИРОВАТЬ ВЫСОКИЕ СТАВКИ»

О тенденциях на рынке сбережений, актуальных стратегиях приумножения капитала, «времени вкладчика» и критериях выбора банка «Деньгам» рассказал старший вице-президент ВТБ **Дмитрий Брейтенбихер**.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ВТБ

Сейчас время высоких ставок по вкладам. Как вы оцениваете сберегательную активность и какие изменения стоит ожидать в ближайшее время?

— Как известно, очень трудно сделать точный прогноз, особенно о будущем, но практически весь рынок ожидает во втором полугодии изменение политики регулятора и аккуратное понижение ключевой ставки. В ближайшее время это едва ли приведет к снижению интереса к сберегательным продуктам. Все говорит о том, что сейчас — лучший момент зафиксировать высокие ставки.

Предчувствуя перемены, крупные игроки рынка начинают предлагать наиболее выгодные условия по краткосрочным депозитам, что достаточно востребовано. У нас, например, около 60% в портфеле пассивов приходится именно на срочные депозиты до шести месяцев. Вообще разогретый в 2023 году интерес к инструментам с высокой доходностью при минимальном риске продолжает влиять на выбор клиентов. Не зря конец 2023-го и начало 2024 года окрестили «временем вкладчика»: только за ноябрь—декабрь наш портфель пассивов физических лиц увеличился на 550 млрд руб., а с момента повышения ставок доля ВТБ на рынке вкладов достигла максимального за 15 лет значения — 16%. В этом году тренд продолжился — общий объем срочных депозитов в ВТБ с начала года увеличился на 8% — более чем на 360 млрд руб. А объем портфеля средств клиентов в рублях перешагнул отметку в 6,5 трлн руб.

— Если в будущем можно ожидать снижения ставок по вкладам, какую стратегию или продукты для сохранения средств вы сейчас предлагаете?

— Знаете, я не буду оригинален, один нобелевский лауреат, экономист, уже ответил на ваш вопрос: «Диверсифицируйте, поскольку невозможно предсказать будущее». Этого принципа стоит придерживаться и в сбережениях, и в инвестициях. Инвесторам, пока только квалифицированным, мы уже предлагаем трехлетние облигации с плавающим ежемесячным купоном, ставка которого привязана к ключевой. Кстати, с 1 марта мы еще улучшили по нему условия — сейчас ставка купона определяется по формуле «ключевая ставка + 0,25%». Полагаю, бумаги с плавающими купонами покажут лучшую доходность в этом году.

Также в ближайшее время мы собираемся вывести на рынок новый вклад-флоатер со ставкой, привязанной к ключевой. Это по-своему уникальный для рынка продукт. Он будет отвечать основным предпочтениям наших клиентов: гибкости параметров по сроку, набору опций и схемам выплаты процентов. Благодаря этому можно не только сохранить, но и приумножить капитал даже в меняющихся экономических реалиях.

— В прошлом году большинство розничных банков предложили вклады в юанях как альтернативу классическим валютным вкладам. Насколько этот продукт стал популярным у ваших клиентов?

— Действительно, использовать юань в качестве ликвидной «подушки» в иностранной валюте — еще одно хорошее решение для диверсификации накоплений. ВТБ предлагает наиболее доходный вклад в юанях — до 5,05%, и этот инструмент становится все более востребованным. Планируем в этом году запустить и накопительный счет в юанях, позволяющий управлять своими сбережениями более оперативно. В этом году «китаец» станет достойной альтернативой долларам и евро за счет своей привлекательной доходности и устойчивости, которую власти КНР стремятся сохранить для поддержания торгового баланса — за последнее десятилетие курс доллара к юаню находился в диапазоне 6,1–7,4.

— В своей новой стратегии ВТБ поставил амбициозную цель увеличить долю на рынке вкладов. Как вы планируете ее реализовать?

— У всего розничного бизнеса очень амбициозные задачи: значительно расширить наш региональный потенциал, довести охват продуктов и сервисов ВТБ до 100 млн человек и для 35 млн из них — стать основным банком. Сбережения — один из флагманских векторов этого развития, мы готовы практически удвоить рублевые пассивы, до 11 трлн руб. к 2026 году, и занять пятую часть всего рынка. Очевидно, предлагать лучшие сберегательные решения для всех поколений в семье очень важно, но для реализации таких масштабных задач этого будет недостаточно.

— Почему? На что еще клиенты ориентируются при выборе банка, помимо процентных ставок?

— На мой взгляд, банки давно не конкурируют процентными ставками, по крайней мере, не только и не столько ими. Разместить на рекламном проспекте самую большую цифру и мелким шрифтом написать, почему вы никогда ее не получите,— это не привлечь, а навсегда потерять клиента. Доверие и долгие отношения как с финансовым советником, так и с банком в целом строятся на прозрачности условий, честности экспертизы, удобстве использования инструментов, их вариативности и возможности в любой жизненной ситуации выбрать именно тот продукт, который подходит именно вам. И кроме этого, еще важно предложить качественный современный сервис — в цифровых каналах, в отделениях банка, как с точки зрения обслуживания ежедневных финансовых задач, так и в решении вопросов нефинансового характера. Забота обо всех членах семьи, независимо от того, что именно нужно: выпустить платежный стикер для ребенка или предложить медицинские и страховые программы старшему поколению, оказать налоговую консультацию или дать доступ в бизнес-залы, скидки в крупнейшие ресторанные сети и отели — вот то, что отличает просто хороший банк от вашего любимого банка, банка для всей семьи. И наша цель именно в этом ●

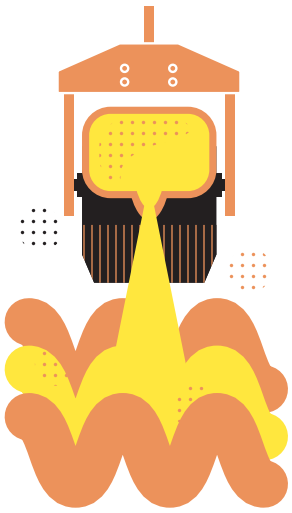
ТЕКСТ **Ольга Иванова**
ФОТО **предоставлено пресс-службой ВТБ**

ЗОЛОТОЙ МАНЕВР

В ЛИДЕРЫ РЕЙТИНГА ИЗ ВЧЕРАШНЕГО АУТСАЙДА

Весна в России началась успешно для многих финансовых инструментов. Впервые за почти год лидирующие позиции по доходности заняло золото и «золотые» паевые инвестиционные фонды. Немного отстали от них инвестиции в акции российских компаний и паевые инвестиционные фонды, на них ориентированные. Прибыль продолжают обеспечивать рублевые депозиты, а также вклады, номинированные в евро. Аутсайдерами рейтинга «Денег» стали некоторые акции российских компаний, фонды государственных облигаций и долларовые депозиты.

GETTY IMAGES



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

Золото

Впервые с апреля 2023 года лучшей инвестицией по итогам месяца стало золото. По оценке «Денег», покупка благородного металла в первой декаде февраля за последующий месяц, закончившийся 11 марта, принесла бы физическому лицу 7,3% дохода. Этот результат с лихвой компенсировал потери начала года, когда инвестиции в металл обесценились немногим более чем на 1%.

Высокая доходность вложений в золото всецело связана с ростом его цены на мировом рынке. По данным Investing.com, 8 марта котировки впервые в истории достигли $2195 за тройскую унцию, обновив тем самым предыдущий рекорд, установленный в начале декабря. Даже с учетом последующего отката к $2182,5 за унцию за месяц металл подорожал почти на 8%.

Обновление исторического максимума стало возможно благодаря высокому спросу на металл со стороны центральных банков развивающихся стран, считают аналитики. По данным World Gold Council (WGC), в январе финансовые регуляторы приобрели 39 тонн драгоценного металла, что более чем вдвое выше покупок декабря 2023 года. Крупнейшими покупателями стали центробанки Турции (11,8 тонны), Китая (10 тонн) и Индии (8,7 тонны).

ЦБ развивающихся стран, скорее всего, продолжат наращивать долю золота в резервах за счет уменьшения позиций в валютах США и Еврозоны из-за рисков легитимизации западными странами изъятия российских замороженных активов. Главный аналитик Совкомбанка Михаил Васильев отмечает риски дальнейшего ухудшения отношений США и Китая, продолжения тенденций деглобализации и фрагментации мировой экономики на геополитические блоки. Вдобавок к этому может вырасти и промышленный спрос на металл в Китае и Индии на фоне роста их экономик на 4–6% по итогам 2024 года. «Сохраняющаяся слабость рынка акций и рынка недвижимости в Китае продолжит мотивировать китайцев на покупку золота»,— уверен господин Васильев. В итоге он не исключает, что цена металла может закрепиться в диапазоне $2200–2300 за унцию.

ПИФы

Неплохой заработок в минувшем месяце обеспечили инвестору паевые инвестиционные фонды. По оценкам «Денег», основанным на данных Investfunds, за месяц, завершившийся 11 марта, из 154 фондов, объем активов в которых превышает 500 млн руб., 141 ПИФ обеспечил прирост стоимости пая. При этом у 16 фондов доход превысил 5%, а у шести лучших достиг 8%. В предыдущий месяц результаты были заметно лучше — тогда почти треть фондов нарастила цену пая более чем на 5%, но, как и в этом месяце, не было ни одного ПИФа с двузначной доходностью.

Лидерами роста стали паевые инвестиционные фонды, ориентированные на покупку физического золота. По оценке «Денег», такие фонды за месяц принесли инвесторам доход на уровне 7–8,2%. Этому способствовало повышение цены благородного металла в мире и в России.

Неплохо отработали управляющие отраслевых фондов, ориентированных на акции компаний потребительского рынка. По данным Investfunds, стоимость паев таких ПИФов выросла на 6–7,1%. «Фонды потребительского сектора инвестируют преимущественно в акции компаний, ориентированных на внутренний спрос, показывающих более сильную

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ЗОЛОТО	7,31	7,09	38,80	55,97
ФОНДЫ ФОНДОВ	7,21	7,00	38,29	55,24
КУРС ДОЛЛАРА	-0,51	-1,59	18,84	23,33

Источники: Profinance, Московская биржа. *Данные на 11 марта.

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

КАТЕГОРИЯ ФОНДА	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
АКЦИИ РОССИЙСКИЕ	-2–+6,7	7,3–23	22–100	-33–+100
РУБЛЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ	-2–+1,4	-3–+3	-4,6–+9	6–50
ЕВРООБЛИГАЦИИ	0,9–6,8	3–6,7	21–32	-40–+31
СМЕШАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	0,5–4,5	3–14	16–50	14–73
ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК	1,2–1,4	3,5–4	9–11,5	24–30
ДРАГМЕТАЛЛЫ	5–8	6–10	30–40	41–52

Источник: Investfunds. *Данные на 11 марта.

динамику относительно экспортеров на фоне стабильного курса рубля»,— поясняет портфельный управляющий УК «Первая» Андрей Алексеев.

Небольшую прибыль пайщикам принесли фонды корпоративных и валютных облигаций. За месяц стоимость паев основной массы таких фондов выросла на 0,5–1,4%. При этом стоимость паев ПИФов гособлигаций снизилась на 0,2–2%. Как поясняет глава департамента управления активами УК «Альфа-Капитал» Виктор Барк, фонды рублевых гособлигаций находятся под давлением из-за сильного падения цен среднесрочных и долгосрочных ОФЗ. В итоге в начале марта индекс гособлигаций RGBI опустился до минимального значения с апреля 2022 года. «Такая динамика связана с нейтрально-жестким сигналом главы ЦБ Эльвиры Набиуллиной на пресс-конференции после последнего заседания регулятора, а также с тем, что инфляция все еще находится на уровнях выше таргета регулятора»,— полагает господин Барк.

Худшую динамику среди фондов акций продемонстрировали отраслевые ПИФы, ориентированные на компании электроэнергетики, паи которых подешевели на 1,4–1,6%. Компании сектора электроэнергетики остаются под давлением на фоне высоких ставок долгового рынка. «Масштабные инвестиционные программы и растущие издержки не позволяют рассчитывать на привлекательную дивидендную доходность в генерирующем сегменте. Немного лучше смотрятся акции ряда сетевых компаний, но здесь инвесторы не получают существенной премии за очень низкую ликвидность»,— поясняет Андрей Алексеев.

Акции

Высокую прибыль обеспечили частным инвесторам вложения в акции отдельных российских компаний, но и они по большей части уступили показателям начала года. В начале марта индекс Московской биржи впервые с февраля 2022 года поднялся выше 3300 пунктов, завершив месяц на отметке 3320 пунктов. Это на 2,4% выше значений начала февраля. В предыдущий отчетный период индекс вырос более чем на 5%.

Лучшую динамику среди ликвидных бумаг продемонстрировали акции АЛРОСА, «Яндекса», Сбербанка и «Магнита», на которых инвестор мог заработать 8,7%, 7,2%, 6,2% и 6% соответственно. При этом фундаментально обоснованные причины роста аналитики видят в акциях последних трех компаний.

Акции «Яндекса» в целом — одни из самых быстрорастущих на рынке в 2024 году и уже прибавили в цене с начала года более чем 40%. Оптимизм инвесторов связан с надеждой на справедливый обмен акций нидерландской Yandex N.V., которые обращаются на Московской бирже, на акции нового юридического лица — МКПАО «Яндекс». Последняя в марте запросила листинг на Мосбирже. «Если ожидания рынка оправдаются, то это может привести к еще большей переоценке компании»,— считает эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Людмила Рокотянская.

«Медвежья» игра в акциях «Сбера» связана с его сильными финансовыми показателями. В прошлом году банк заработал 1,5 трлн руб. чистой прибыли, теперь рынок может рассчитывать на высокий дивиденд. Результаты за первые два месяца 2024 года тоже вселяют оптимизм в инвесторов. «Менеджмент банка намерен поддерживать рентабельность капитала на уровне выше 20%. При этом форвардные мультипликаторы акций банка (прогнозные мультипликаторы, на основе оценок финансовых показателей.— **„Деньги“**) находятся все еще ниже своих средних исторических значений, что мотивирует акции расти»,— считает госпожа Рокотянская.

Впрочем, не все российские акции обеспечили прибыль своим покупателям. Вложив в акции ГМК «Норильский никель», инвесторы могли потерять 4,5%. По мнению Людмилы Рокотянской, акции компании падают в цене из-за возможного снижения дивидендных выплат на фоне роста затрат на инвестпрограммы по ремонту и модернизации.

Депозиты

Третий месяц подряд ставки по рублевым депозитам удерживаются возле локальных максимумов. В конце первой декады февраля средняя максимальная ставка у топ-20 банков по рублевым вкладам составляла 14,83% годовых, что на 0,07 процентного пункта выше значений конца 2023 года. За минувший месяц депозит обеспечил инвестора прибылью в размере 1,23%.

Валютные вклады продолжают демонстрировать разнонаправленную динамику. Но если в начале года депозит в долларах был прибыльным для инвесторов, то в марте таковым стал вклад в евро, обеспечивший доход на уровне 1%. В то же время долларовый депозит обесценил инвестиции на 0,2%. По данным Московской биржи, к 11 марта курс доллара снизился на 46 коп., до 90,44 руб./$. Курс евро за тот же период вырос более чем на 1 руб., до 99,05 руб./€. Отставание американской валюты связано с глобальным ростом его курса на мировом рынке. В рассмотренный период индекс DXY (курс доллара относительно шести ведущих валют) снизился на 1,3%, до 102,64 пункта.

Ближайшие перспективы для обменных курсов рубля выглядят нейтрально, считает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев. По его мнению, наиболее вероятно сохранение диапазона 91–94 руб./$ к доллару США и 99–103 руб./€ к европейской валюте. По мнению Михаила Васильева, в ближайшие месяцы рубль будет торговаться в диапазоне 90–95 руб. за доллар, 98–104 руб. за евро, 12,5–13,2 руб. за юань. Важным фактором для рубля в ближайшие недели будет решение правительства относительно продления обязательной продажи валютной выручки. Эта мера действует до 30 апреля. «Мы полагаем, что мера будет продлена после 30 апреля, но параметры продажи (80% и 90%, или сроки продажи) могут быть смягчены, и экспортеры будут продавать меньшие объемы валюты, чем сейчас»,— считает господин Васильев ●

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В АКЦИИ* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ИНДЕКС МОСКОВСКОЙ БИРЖИ	2,42	7,81	45,89	-6,20
СБЕРБАНК	6,24	13,13	73,74	5,19
«РОСНЕФТЬ»	0,06	4,13	61,63	2,81
«ГАЗПРОМ»	-1,79	-0,58	0,35	-29,27
«НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»	-4,54	-10,42	3,03	-36,71
«РУСГИДРО»	0,13	7,52	-1,27	-5,19
«МАГНИТ»	6,04	25,77	70,51	51,09
«ЯНДЕКС»	7,20	51,58	84,87	-28,55
АЛРОСА	8,74	6,19	22,36	-29,24
«АЭРОФЛОТ»	2,32	12,54	41,95	-42,56
«ФОСАГРО»	-0,30	0,92	-4,79	77,94

Источник: Московская биржа. *Данные на 11 марта.

КАКОЙ ДОХОД ПРИНЕСЛИ ВЛОЖЕНИЯ В ДЕПОЗИТЫ* (%)

	1 МЕСЯЦ	3 МЕСЯЦА	1 ГОД	3 ГОДА
ВКЛАД РУБЛЕВЫЙ	1,23	3,51	7,80	14,40
ВКЛАД ДОЛЛАРОВЫЙ	-0,26	-1,10	21,22	27,70
ВКЛАД В ЕВРО	1,30	0,92	24,73	17,40
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА	-0,51	-1,59	18,84	23,33
ИЗМЕНЕНИЕ КУРСА ЕВРО	1,05	0,42	22,28	12,94

Источники: ЦБ, Московская биржа, оценка «Денег». *Данные на 11 марта.

ЩЕДРОСТЬ НЕ ПОРОК

РАСТЕТ ЧИСЛО КОМПАНИЙ, ВОЗОБНОВЛЯЮЩИХ ПРАКТИКУ ДИВИДЕНДНЫХ ВЫПЛАТ

2024 год может стать рекордным для российского рынка с точки зрения дивидендных выплат. По данным опроса «Денег», суммарный объем таких выплат может превысить 5 трлн руб., что предполагает дивидендную доходность по индексу Мосбиржи выше 10%. Основные выплаты ожидаются от нефтяников и банков во главе с ЛУКОЙЛом и Сбербанком. Возвращения к практике выплат на рынке ждут со стороны компаний металлургической отрасли, ритейла и других секторов на фоне их редомициляции.

В марте индекс Московской биржи после двухлетнего перерыва поднялся выше 3300 пунктов. 13 марта индекс достигал 3343,56 пункта, максимума с 21 февраля 2022 года. Даже с учетом последовавшей коррекции и возвращения индекса к 3300 пунктам с начала года он вырос на 6,5%. Участники рынка ожидают дальнейшего его роста к уровню 4000 пунктов.

Одним из основных внутренних драйверов роста будут дивиденды, которые, по мнению аналитиков, в этом году могут оказаться рекордными за всю историю рынка. По данным опроса аналитиков и управляющих, проведенного в начале марта «Деньгами», по итогам года объем дивидендных выплат российских компаний может составить 4,8–5 трлн руб. Это в полтора раза выше результата 2023 года. Дивидендная доходность индекса Мосбиржи аналитиками «БКС Мир инвестиций» оценивается в 10,6% против 7% в 2023 году. «По показателю средней дивидендной доходности российский рынок предлагает на данный момент одну из лучших, если не лучшую доходность среди всех развивающихся рынков»,— отмечает управляющий директор по инвестициям «ТКБ Инвестмент Партнерс» Игорь Козак.

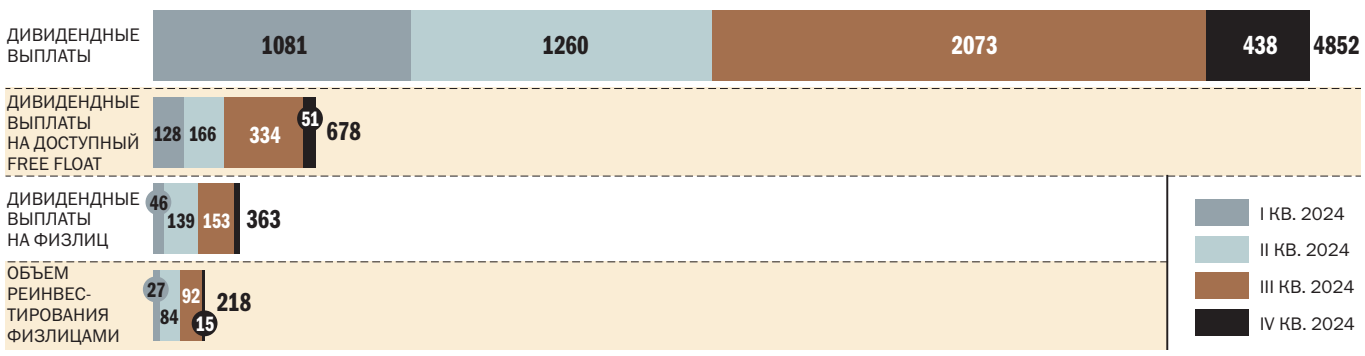
Выплаты дивидендов имеют ярко выраженную сезонность. По данным «БКС Мир инвестиций», 55% выплат компаний РФ проходит в мае—июле, при этом 33% — в одном только июле. «Компании вне зависимости от частоты выплат (каждый квартал, полгода или ежегодно) стараются предоставить дивиденды по результатам предыдущего года»,— поясняют аналитики.

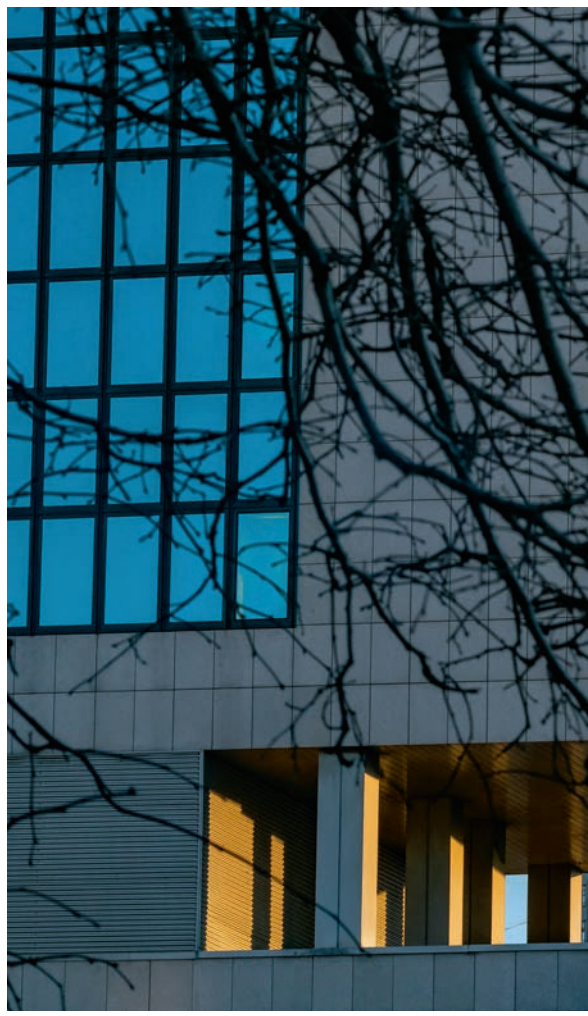
Значительный объем дивидендов по традиции уйдет основным акционерам, но и рыночным игрокам достанется. По оценке старшего стратега SberCIB Investment Research Андрея Крылова, из 4,9 трлн руб. дивидендов 678 млрд руб. придется на доступный free float, 990 млрд руб.— на заблокированный free float (принадлежащий иностранным инвесторам), остальные 3,2 трлн руб. достанутся ключевым акционерам. «Выплаты, приходящиеся на розничных инвесторов, составят 363 млрд руб., из которых около 218 млрд руб. могут быть реинвестированы обратно в рынок акций»,— полагает господин Крылов.

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Константин Кокошкин**

ДИВИДЕНДНЫЕ ПЛАНЫ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ (МЛРД РУБ.)

Источник: SberCIB Investment Research.





КОНСТАНТИН КОКОШКИН

Локомотив рынка

Очередной год в числе лидеров по размеру дивидендной доходности и безоговорочным лидером по объему выплат остается нефтегазовая отрасль. Причин для этого, как считает главный аналитик УК «Тринфико» Максим Васильев, несколько: сохранение высоких цен на нефть, сокращение дисконта к бенчмарку Brent, увеличение маржинальности за счет девальвации рубля. По оценке «Денег», средняя цена российской нефти Urals по итогам 2023 года составила $63 за баррель, что выше уровня ценового эмбарго, введенного в Европе и США. При этом спред к Brent сузился с $20–30 в первом полугодии до $12 в декабре. По оценке эксперта по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Дмитрия Пучкарева, в общей сумме сектор может направить на дивиденды около 2,8 трлн руб.

Крупнейшим плательщиком сектора будет, как и в 2023 году, ЛУКОЙЛ. В прошлом году выручка компании составила 7,93 трлн руб., чистая прибыль — 1,16 трлн руб. Денежная позиция на конец года составила 1,18 трлн руб., а за вычетом долга — 784 млрд руб. Игорь Козак не исключает, что выплаты компании могут вырасти за год на 30% (свыше 700 млрд руб.). Аналитики ИК «Велес Капитал» ждут высоких дивидендов от «Башнефти», «Сургутнефтегаза», «Татнефти», «Транснефти» и «Роснефти».

Аутсайдерами сектора будут компании с преобладанием газового бизнеса: «Газпром» и НОВАТЭК. Причин для этого, как считает Максим Васильев, несколько: высокие капиталь-

ОЖИДАЕМАЯ ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ

ЭМИТЕНТ	ТИП БУМАГ	ПЕРИОД ВЫПЛАТ	ВЫПЛАТЫ НА АКЦИЮ (РУБ.)	ДИВИДЕНДНАЯ ДОХОДНОСТЬ (%)	ДАТА ЗАКРЫТИЯ РЕЕСТРА
«СУРГУТНЕФТЕГАЗ»	ПР.*	ГОДОВЫЕ 2023	11,8–12,86	19,5–21,25	20.07.24
«СЕВЕРСТАЛЬ»	ОБ.**	ВСЕГО 12М	368,18	21,16	N/A
«РОССЕТИ МОСКОВСКИЙ РЕГИОН» (МОЭСК)	ОБ.	ГОДОВЫЕ 2023	0,2067	15,97	30.06.24
НЛМК	ОБ.	ВСЕГО 12М	31,4	15,28	N/A
ЛУКОЙЛ	ОБ.	ВСЕГО 12М	1116,9–1192	15,03–16,4	N/A
«РОССЕТИ ЦЕНТР И ПРИВОЛЖЬЕ» (МРСК ЦП)	ОБ.	ГОДОВЫЕ 2023	0,0487	14,71	23.06.24
ОГК-2	ОБ.	ГОДОВЫЕ 2023	0,0842	14,36	10.07.24
«РОССЕТИ ЦЕНТР» (МРСК ЦЕНТРА)	ОБ.	ГОДОВЫЕ 2023	0,0815	13,98	23.06.24
«СОВКОМФЛОТ»	ОБ.	ВСЕГО 12М	11–18,64	8,12–13,6	N/A
СБЕРБАНК	ОБ.	ГОДОВЫЕ 2023	33,4–40,37	11,4–13,45	11.05.24
СБЕРБАНК	ПР.	ГОДОВЫЕ 2023	33,4–40,37	11,4–13,45	11.05.24
«ГАЗПРОМ»	ОБ.	II ПОЛУГОДИЕ 2023	16–23	10–14,4	11.07.24
UNITED MEDICAL GROUP	ОБ.	ВСЕГО 12М	121,74	12,84	N/A
«МАГНИТ»	ОБ.	ВСЕГО 12М	978,88	12,74	N/A
«ЭТАЛОН»	ОБ.	ГОДОВЫЕ 2023	12	12,49	08.05.24
«ТРАНСНЕФТЬ-П»	ПР.	ГОДОВЫЕ 2023	177–200,21	10–17,2	20.07.24
«БАШНЕФТЬ-П»	ПР.	ГОДОВЫЕ 2023	249,7–261,21	12,2–12,195	07.07.24
МТС	ОБ.	ГОДОВЫЕ 2023	35–36	12–12,23	29.06.24
«НОВАБЕВ ГРУПП» («БЕЛУГА ГРУПП»)	ОБ.	ВСЕГО 12М	706,7	12,02	N/A
«МАТЬ И ДИТЯ»	ОБ.	ВСЕГО 12М	113,05	11,33	N/A
«РОССЕТИ ЛЕНЭНЕРГО-П»	ПР.	ГОДОВЫЕ 2023	22,57	11,14	27.06.24
«СЕВЕРСТАЛЬ»	ОБ.	IV КВАРТАЛ 2023	191,51	11,01	18.06.24
ММК	ОБ.	ВСЕГО 12М	35916	10,84	N/A
«РОСНЕФТЬ»	ОБ.	ВСЕГО 12М	61,18–66	10,5–11,6	N/A
«ГАЗПРОМ НЕФТЬ»	ОБ.	ВСЕГО 12М	85,39–105,1	10,43–13,3	N/A
«ИНАРКТИКА» («РУСАКВА»)	ОБ.	ВСЕГО 12М	91,38	10,20	N/A
ЛСР	ОБ.	ГОДОВЫЕ 2023	100	10,09	02.05.24
«ТАТНЕФТЬ-П»	ПР.	ВСЕГО 12М	73,98–125	10,01–17,2	N/A
«ТАТНЕФТЬ-АО»	ОБ.	ВСЕГО 12М	73,98–125	9,92–17,3	N/A

Источники: управляющая компания «Доход», ФГ «Финам», «БКС Мир инвестиций».
*Пр.— привилегированные акции. **Об.— обыкновенные акции.

ные затраты, сложности с приобретением, поставкой и обслуживанием оборудования, проблемы с расширением сбыта продукции из-за санкций, а также обслуживание валютного долга. Эксперт не исключает, что компании могут вообще не заплатить дивиденды либо заплатят немного. Вопросы по распределению прибыли «Газпрома» по результатам 2023 года и о выплате дивидендов будут обсуждать на годовом собрании акционеров 28 июня. «В случае приятных сюрпризов в этом отношении акции могут получить импульс к росту в первой половине 2024 года»,— считает аналитик ИК «Велес Капитал» Елена Кожухова.

Финансовая подушка

Вторым по значимости на рынке будет финансовый сектор во главе со Сбербанком. Совет директоров банка еще не дал рекомендацию по выплатам, однако представленная отчетность за прошлый год и часть текущего говорит о том, что выплаты могут даже обновить прошлогодний рекорд. «В период высоких ставок банки умудряются неплохо зарабатывать при условии сохранения качественного кредитного портфеля»,— отмечает Максим Васильев. По оценке портфельного управляющего УК «Первая» Михаила Цагарели, банк может заплатить акционерам 34 руб. на акцию, что соответствует 750 млрд руб. суммарным выплатам. Это почти на треть выше выплат за 2022 год.

Дивидендов аналитики ждут и от других представителей финансового сегмента: банка «Санкт-Петербург», Мосбиржи и ВТБ. «В начале марта выплаты дивидендов за 2024 год не исключил глава ВТБ Андрей Костин, хотя в базовом сценарии предполагается возвращение банка к дивидендам за 2025 год»,— отмечает Елена Кожухова.

Аналитики ФГ «Финам» ожидают, что к выплатам вернется TCS Group Holding PLC (головная структура Тинькофф-банка) после редомициляции. Ранее дивидендная политика группы предполагала дивидендные выплаты в размере 30% чистой прибыли по МСФО. Если этот коэффициент сохранится, то дивиденды за 2023 год, по оценке аналитиков, могут составить 115,6 руб. на бумагу, что соответствует доходности 3,8%. «Нельзя исключать и более высоких дивидендов, поскольку благодаря устойчивому финансовому положению TCS Group вполне может позволить себе увеличить норму выплат»,— считают эксперты.

Возвращенцы

В этом году участники рынка ждут роста числа компаний, возобновивших практику дивидендных выплат. 2 февраля СД «Северстали» рекомендовал акционерам выплатить дивиденды по итогам 2023 года в размере 191,51 руб. на акцию. В 2022 году эмитент отменил дивиденды по итогам 2021 года и два года ничего не платил. Текущие выплаты, как считает Михаил Цагарели, предполагают 11,5% дивидендной доходности.

«Северсталь» исторически первой принимала решение по дивидендам, вслед за ней могут подтянуться и оставшиеся компании сектора, полагают аналитики «Финам». Ожидания сбываются. 14 марта директор по связям с инвесторами ММК Ярослав Врубель заявил в телеграм-канале Market Power, что в апреле эмитент может обсудить вопрос дивидендов за 2023 год. «Предварительно существует вероятность, что на заседании совета директоров, ориентировочно в конце апреля, появится ясность, касаемая дивидендов»,— отметил господин Врубель.

Аналитик ИК «Велес Капитал» Василий Данилов обращает внимание, что в 2023 году многие компании смогли адаптироваться к новым условиям международной торговли в условиях санкций и теперь, когда появилась уверенность в стабильности будущих денежных потоков, меньше оснований не платить дивиденды. В ИК «Велес Капитал» считают, что в секторе металлов и добычи высока вероятность возобновления дивидендных выплат не только от ММК, но и «Полюса». Обе компании продемонстрировали неплохую динамику ключевых показателей в 2023 году. Василий Данилов обращает внимание, что долг ММК на конец минувшего года составил 89,3 млрд руб., а долговая нагрузка «Полюса», хоть и возросла после байбэка ближе к 2x, все еще далека от пороговых 2,5x. «Мы не видим препятствий к тому, чтобы „Полюс“ и ММК вернулись к выплатам акционерам, однако решения эмитентов будут оглашены не раньше марта—апреля 2024 года»,— считает господин Данилов. Размер выплат в случае одобрения ожидается им на уровне 740–760 руб. на акцию в случае «Полюса» и 2,8–3,6 руб. на акцию в случае ММК.

Редомициляция как драйвер выплат

Дивиденды начинают платить и ритейлеры, которые после 2022 года по разным причинам поставили выплаты на паузу. В этом году «Магнит» заплатил инвесторам дивиденды за позапрошлый год в размере 412,13 руб. на акцию, Fix Price направил инвесторам 9,84 руб. на акцию — за третий квартал 2023 года.

Хотя размер дивидендной доходности по проведенным выплатам был небольшим («Магнит» — 5,6%, Fix Price — 3,1%), но, как отмечают аналитики, важен сам факт таких выплат. Особенно в случае Fix Price, поскольку эмитент провел редомициляцию компании не в Россию, а в Казахстан. Аналитики ФГ «Финам» считают, что в будущем дивиденды Fix Price снова станут регулярными и могут вырасти благодаря обнулению чистого долга. «По итогам 2024 года ждем выплаты от 50% прибыли (20,5 руб. на акцию, 6,6% доходности) до 100% свободного денежного потока (47 руб., 15,2% доходности)»,— говорят аналитики.

По мере редомициляции компаний в Россию число плательщиков дивидендов будет неуклонно расти. Дмитрий Скрябин, управляющий УК «Альфа-Капитал», не исключает, что в этом году к выплатам вернутся ЦИАН, HeadHunter, ЮМГ, «Мать и дитя». Таких же новостей Дмитрий Пучкарев ждет еще и от «Эталона», «Русагро», X5. «Ряд эмитентов уже заявили о готовности начать выплачивать, причем и за пропущенные периоды тоже»,— отмечает господин Скрябин ●

КОЛЛЕКТИВНОЕ УКРУПНЕНИЕ

КАК РАСТУТ АКТИВЫ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ УК

В минувший год объем рынка доверительного управления превысил 20 трлн руб. За год активы, находящиеся в управлении УК, выросли на 41%. В значительной степени рост был обеспечен развитием сегмента персональных фондов. Управляющие рассчитывают на сохранение роста благодаря либерализации законодательства в части закрытых и личных фондов.

ТЕКСТ **Татьяна Палаева**
ФОТО **Александр Миридонов**

Для индустрии доверительного управления (ДУ) прошлый год оказался благоприятным. По данным Банка России, за четыре квартала суммарные активы, находящиеся под управлением российских управляющих компаний, выросли почти на 41%, до 20,9 трлн руб. Факторами, способствовавшими бурному росту рынка ДУ, стали популяризация инвестиций среди широкого круга россиян, ралли на рынке ценных бумаг, изоляция российского рынка и риски дальнейшего расширения санкций против России.

Самым быстрорастущим сегментом стало управление паевыми инвестиционными фондами (ПИФ). По оценке «Денег», основанной на данных ЦБ, за год активы всех ПИФов (ОПИФы, БПИФы, ИПИФы и ЗПИФы) выросли на 63%, до 12,47 трлн руб., в итоге их доля в коллективных инвестициях изменилась с 51% до 60%. В то же время объем активов негосударственных пенсионных фондов, находящихся в ДУ частных УК, вырос на 24%, до 1,98 трлн руб., их доля на рынке снизилась с 21% до 16%. ДУ ценными бумагами за год выросло на 16%, до 230 млрд руб.

Состоятельны и закрыты

Представители управляющих компаний связывают рост активов паевых инвестиционных фондов с притоком новых средств от клиентов. Об этом говорят и данные ЦБ: за год клиенты вложили в ПИФы почти 3 трлн руб., что в 2,2 раза больше, чем в 2022 году. Пик инвестиций пришелся на четвертый квартал, когда фонды привлекли от клиентов более 1,7 трлн руб.— максимальный результат за всю историю наблюдений. Предыдущий рекорд был поставлен кварталом ранее, но оказался в 2,5 раза ниже.

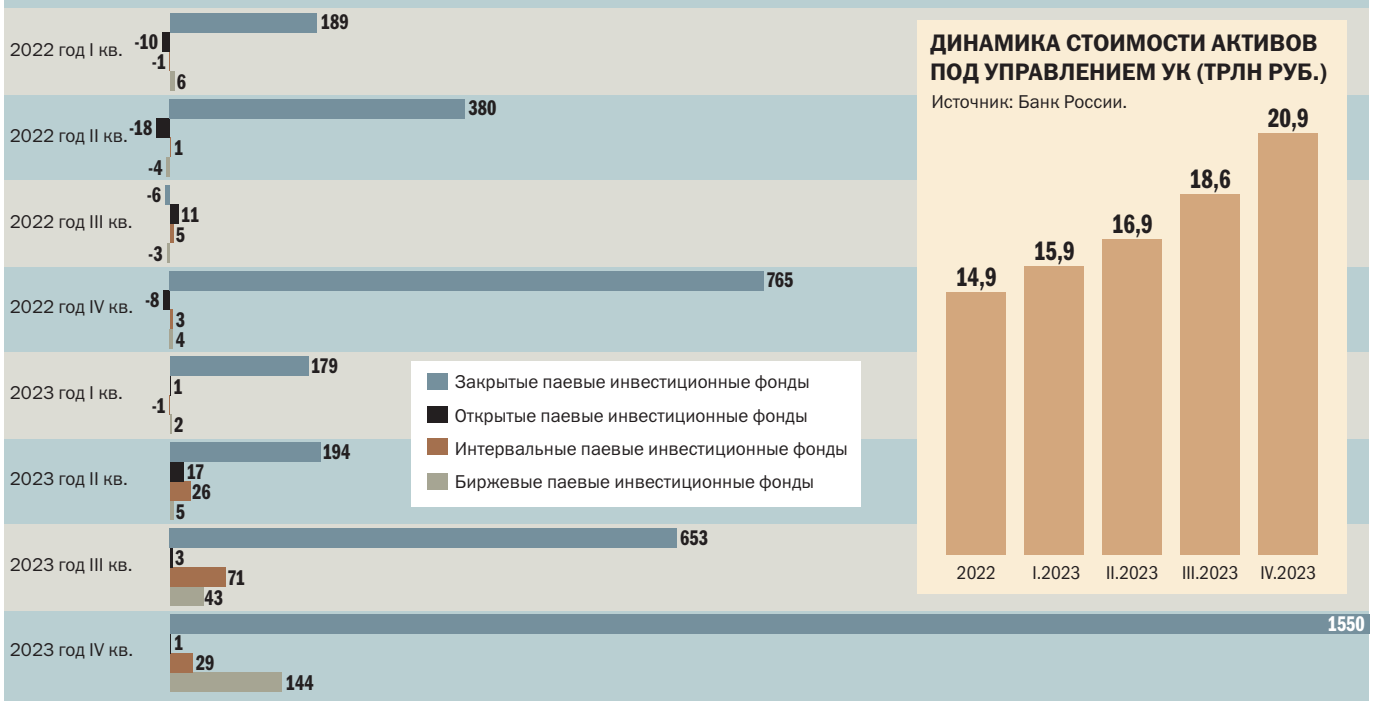
АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

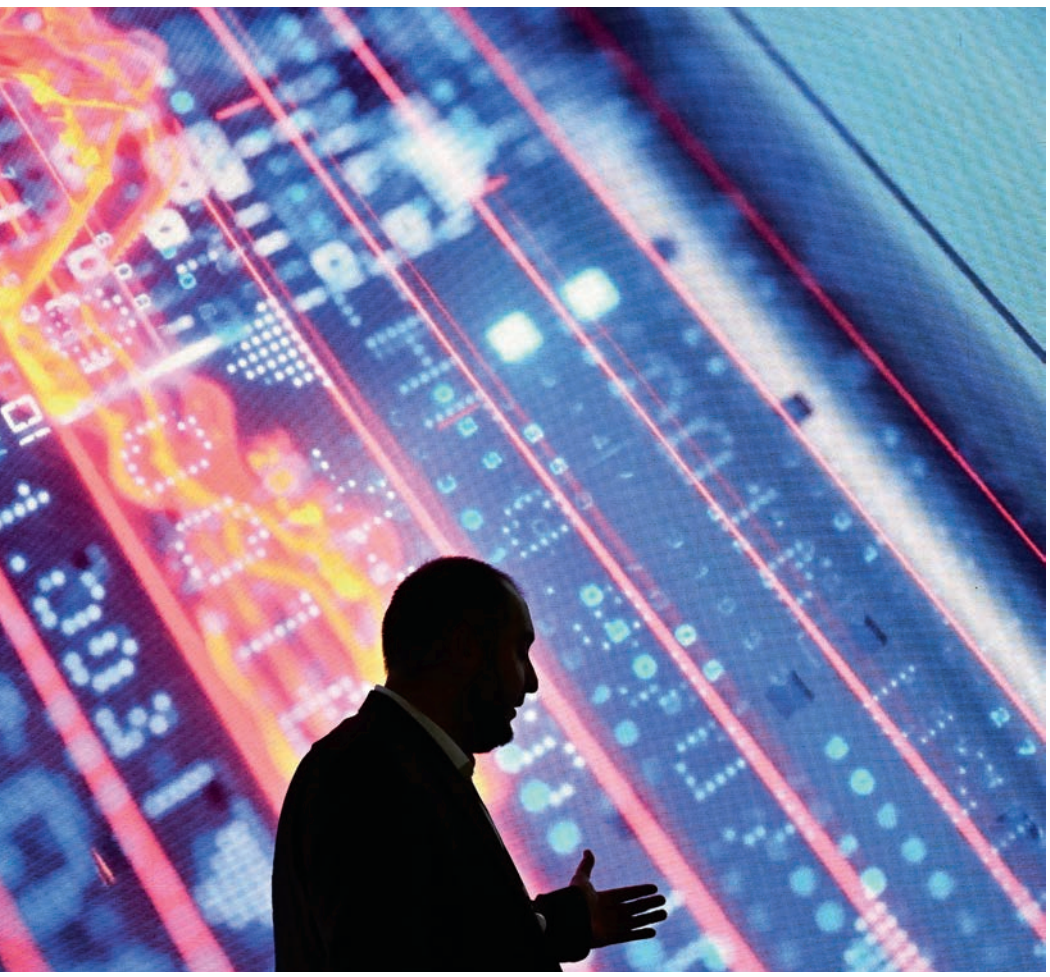
Столь впечатляющие результаты привлечений были обеспечены в первую очередь ЗПИФами. В 2023 году управляющие привлекли в такие фонды почти 2,6 трлн руб., из которых 1,55 трлн руб. поступили в четвертом квартале. ЦБ объясняет это высокой популярностью квальных ЗПИФов среди состоятельных частных инвесторов. Общее число подобных фондов выросло в четвертом квартале на 139, до 1028. «Доля СЧА индивидуальных ЗПИФов в структуре совокупной СЧА ЗПИФ за квартал увеличилась на 8 процентных пунктов, до 37%. Еще 12% нетто-притока средств в ЗПИФы в четвертом квартале 2023 года обеспечили корпоративные ЗПИФы, на массовые фонды пришлось около 2% чистого притока средств»,— отмечается в «Обзоре ключевых показателей управляющих компаний» ЦБ.

Среди преимуществ ЗПИФов в сравнении с другими способами структурирования активов финансовый регулятор отмечает непубличность собственников и упрощение процесса передачи наследства. Первое позволяет снизить санкционные риски для бизнеса, передаваемого в фонд, так как во всех реестрах его собственников будет числиться управляющая компания. «Конфиденциальность структуры часто является важным для инвесторов»,— уверен директор по налоговым и юридическим вопросам Astero Falcon Павел Романенко. Он отмечает налоговую эффективность ЗПИФа. В связи с тем, что ЗПИФ не признается налогоплательщиком по налогу на прибыль, в рамках фонда можно сальдировать результаты разных бизнесов, получая от этого выгоду.

ЧИСТАЯ ВЫДАЧА/ПОГАШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПАЕВ (МЛРД РУБ.)

Источник: Банк России.





Заместитель гендиректора «КСП Капитал УА» Дмитрий Ярцев обращает внимание, что ЗПИФ часто используется как центр консолидации активов семьи с целью последующего наследования. Создаются так называемые фонды семейного капитала. «ЗПИФ на сегодняшний день, по сути, является единственным вариантом, позволяющим „на берегу“ прописать условия реализации того или иного проекта и четко им следовать при непосредственном участии управляющей компании и контроле со стороны специализированного депозитария и регулятора»,— поясняет Дмитрий Ярцев.

Такого взлета популярности могло бы и не быть, если бы не санкции западных стран против России. Как отмечает Павел Романенко, выросло регуляторное давление на российских инвесторов со стороны западных финансовых институтов. Одно из ключевых условий для сохранения возможности инвестирования через западную инфраструктуру россиянами — наличие ВНЖ или гражданства ЕС или Швейцарии. Таким требованиям соответствуют немногие частные инвесторы, в итоге они вынуждены искать более безопасные юрисдикции, в том числе возвращаются в Россию. «Мы наблюдаем отток российских капиталов из ЕС/Швейцарии»,— отмечает Павел Романенко.

Закон написан

Управляющие считают, что персональные фонды останутся локомотивом роста рынка не только из-за сохранения рисков, но и благодаря модернизации регулирования. 20 февраля 2024 года в Госдуму был внесен законопроект, направленный на повышение эффективности механизма ЗПИФов, инвестиционные паи которых предназначены для квалифицированных инвесторов. «Последние пару лет предложения рынка по модернизации механизма оперативного управления активами ЗПИФов аккумулировались в рамках НАУФОР и обсуждались с регулятором»,— отмечает руководитель направления по взаимодействию с государственными органами УК «Альфа-Капитал» Николай Швайковский.

В последний раз закон «Об инвестиционных фондах» подвергался значительной модернизации летом 2019 года, когда был принят большой набор изменений, наиболее важным из которых стала отмена типовых правил доверительного управления. Тогда же УК получили возможность при закрытии ЗПИФа выделять активы в натуральном виде, а расплачиваться с пайщиками деньгами.

На этот раз речь идет о достаточно серьезных изменениях, но затрагивающих управление закрытыми паевыми фондами, отмечает Николай Швайковский. В частности, законодатели хотят закрепить в рамках ЗПИФа для квалифицированных инвесторов возможность выдачи инвестиционных паев разных классов. При этом каждый класс может иметь свои особенности: разное количество голосов на общем собрании владельцев инвестиционных паев, разные способы получения или накопления дохода. Управляющие смогут вводить даже «безголосые» паи, которые будут иметь определенные преимущества, в частности повышенный доход, возможность досрочного погашения паев.

Новые типы паев наиболее полно смогут разделить форму участия инвестора как инициатора проекта и финансового партнера, как стратегического инвестора и кредитора, отмечает директор департамента управления ЗПИФ «РСХБ Управление активами» Борис Голубев. Выделение новых типов паев позволит решить проблему привлечения финансирования проектов ЗПИФов без утраты инициаторами данных проектов их влияния. «Основной недостаток разделения — неравенство в правах при управлении фондом и распределении доходности с сохранением рисков инвестиций в проект»,— отмечает господин Голубев.

Новый механизм будет интересен владельцам капитала, которые создают ЗПИФы как инструмент преемственности и наследования. «Часто у наследников могут быть разные цели в отношении наследства: кого-то интересует только пассивный доход, а кто-то имеет амбиции продолжить управление бизнесом. Классы паев позволят соблюсти баланс этих интересов»,— отмечает исполнительный директор УК «Современные фонды недвижимости» Александр Храмешкин. Такие изменения, как считает гендиректор УК «ТЕТИС Кэпитал» Александр Воронков, позволят приблизить структуру инвестирования через паевой фонд к лучшим практикам развитых рынков.

Срочностью не вышли

Депутаты предлагают решить и проблему ограниченной срочности закрытых фондов. В рамках действующего законодательства максимальная срочность ЗПИФов, доступных квалифицированным инвесторам, ограничена 15 годами. В случае принятия поправок срок жизни ЗПИФа будет увеличен до 49 лет с возможностью его продления. В пояснительной записке к закону отмечается, что указанное предложение обусловлено тем, что крупные инвестиционные проекты, как правило, требуют длительного времени для реализации и окупаемости. Кроме того, предлагается закрепить возможность преобразования квального ЗПИФа в неквальный, доступный неограниченному кругу частных инвесторов. Это актуально в случаях реализации долгосрочных проектов, которые переходят из начальной стадии с высоким риском в более зрелую фазу, когда риски ниже, а значит, могут покупаться неограниченным кругом инвесторов. В качестве примера директор юридического департамента ИГ ТРИНФИКО Дмитрий Караваев приводит реализацию проекта по созданию рентного бизнеса. На начальном этапе в нем могут участвовать только квалифицированные инвесторы. В дальнейшем, после того как появляется стабилизированный рентный поток, паи такого фонда могут быть интересны и неквалифицированным инвесторам.

Еще законодатели предлагают дать владельцам паев квального ЗПИФа преимущественное право на приобретение паев у остальных пайщиков, чтобы ограничить вхождение в фонд третьих лиц. «Безусловно, указанные поправки к закону расширяют инструментарий для структурирования различных сделок на базе российского права»,— считает Александр Храмешкин.

Личные фонды

Одно из важнейших изменений, которого ждут участники рынка, это закрепление за УК права совмещения деятельности по доверительному управлению активами паевого инвестиционного фонда с деятельностью по управлению личными фондами. Стоимость имущества таких личных фондов должна превышать 200 млн руб., а клиентами являться квалифицированные инвесторы. «Изменение является разумным следствием развития законодательства о личных фондах и повышает их привлекательность для управления частным капиталом»,— считает Александр Воронков.

Личный фонд, хотя и называется фондом, представляет собой некоммерческую организацию, которая создается по инициативе учредителя под заранее определенные цели. Решение об учреждении, устав и условия управления утверждаются нотариусом. Управлением фонда занимается наемный менеджер, который не является доверительным управляющим. УК могут привлекаться для управления личным фондом, если его активы будут помещены в ЗПИФ, но из-за неурегулированных вопросов по налогообложению интерес к ним управляющие не проявляли. «Со вступлением в силу с 1 января 2024 года поправок к Налоговому кодексу интерес к личным фондам будет только расти»,— уверен Александр Храмешкин. Управляющие с интересом отнеслись наделением их прав управлять личными фондами. «В силу специфики деятельности управляющая компания паевых инвестиционных фондов обладает всеми необходимыми для этого компетенциями»,— отмечает Дмитрий Караваев. «Если выбирать лицо, которое наиболее подходит как управляющий личным фондом, то этим лицом должен быть субъект, поднадзорный регулятору рынка ценных бумаг и соответствующий требованиям лицензируемых компаний. Полностью соответствуют данным требованиям, конечно, УК или доверительный управляющий»,— полагает Борис Голубев ●

«ПОКУПАТЕЛЬ НАЧАЛ ТЕРЯТЬСЯ ПРИ ВХОДЕ НА САЙТ — И МЫ РЕШИЛИ ЭТУ ПРОБЛЕМУ»

Сегодня почти все банки предлагают свои решения для входа клиентов на сайты других компаний. В результате образуется «кладбище» кнопок, которое только путает потенциального покупателя: в лучшем случае он авторизуется по одной из них, а в худшем — просто уходит. Как минимум для 80% клиентов самый удобный способ входа на сайт — по номеру телефона, но при этом люди рассчитывают оказаться в защищенной среде. О том, как сейчас обстоят дела на рынке клиентской авторизации и идентификации и почему разным компаниям нужны разные решения для подтверждения личности клиентов, рассказал «Деньгам» руководитель Tinkoff ID **Виталий Бриедис**.

ТЕКСТ **Максим Буйлов**
ФОТО **предоставлено PR-службой Тинькофф**

Рынок интернет-торговли последние годы растет двузначными темпами. А что сегодня замедляет его развитие?

— Все начинается со входа на сайт. Сегодня многие делают свой ID — заходишь на сайт, а там Сбер ID, Альфа ID, огромное количество кнопок входа. Покупатель начал теряться, и конверсия стала падать. Поэтому мы решили дать интернет-магазинам единое окно входа, без кнопки.

Название Tinkoff ID — это скорее дань моде. Но наш ID это не стандартная идентификация. Для начала на примере отеля поясню, чем в целом отличаются авторизация, идентификация и аутентификация. Вы заходите в лобби, вас узнал портье, он вас идентифицировал. Дальше вы проходите на стойку и показываете свой паспорт, дежурный сличает паспорт с вашим лицом, он вас аутентифицировал, подтвердил вашу личность и выдал вам ключ. Вы поднимаетесь на свой этаж, ключ открывает ваш номер — вы авторизованы, то есть вам даны права войти. Tinkoff ID заключает в себе и идентификацию, и аутентификацию, и авторизацию в одном ключе в зависимости от того, что нужно в данный момент пользователю — взять кредит, заполнить поля на сайте или получить разрешение на использование определенного набора данных. Это многоуровневое, многоступенчатое предоставление доступа к той информации о клиенте, которая положена нашему конкретному партнеру — компании, которая интегрировала сервис Tinkoff ID.

— Изначально эта информация откуда-то должна попасть в банк, чтобы вы могли предоставить ее партнерам.

— У «Тинькофф» более 40 млн клиентов — это люди которые предоставили нам свои данные, чтобы пользоваться нашими продуктами. Когда эти клиенты заходят со своим номером телефона в наш или партнерский сервис, мы их узнаем и даем право доступа. Если мы клиента не знаем, то мы либо не пустим его, либо пустим с очень скудным объемом доступа, например только к какой-то рекламной информации.

Есть наши действующие клиенты, про которых мы знаем все. Но бывает, что клиенты прекращают взаимодействие с нами, отзывают свои данные. Бывает, что человек сделал заявку, но в итоге по какой-то причине отказался от продукта, мы с ними до конца не прошли всю процедуру авторизации, но какие-то данные у нас остались. В результате у нас есть неполные данные еще более чем на 40 млн человек, всего у нас порядка 89 млн записей.

Вообще, Tinkoff ID родился из нашего внутреннего сервиса идентификации. Когда мы начали расти в экосистему, клиенту приходилось каждый раз заново авторизовываться в наши сервисы — вводить везде логин и пароль. Это серьезно снижало конверсию, поэтому мы построили бесшовную систему, чтобы клиент один раз авторизовался — и получал доступ ко всем нашим сервисам. Потом мы придумали, как предоставить этот сервис наружу, нашим партнерам. У нас их сейчас более 200: это крупные известные компании, которым мы передаем данные о клиентах в виде шифра, таким образом, персональные данные клиентов фактически не покидают периметра банка.

— А какое количество партнеров планируете к концу этого года?

— Когда-то мы хотели все сразу, пылесосили рынок. Сегодня мы немного перепрофилировались. Поняли, что сервис полностью отвечает тем требованиям, которые нам нужны для основного бизнеса,— это удобство клиентов, последующие коммуникации с ними. Поэтому мы сфокусировались на крупных игроках. У нас сейчас стоит задача довести партнерский состав до крупнейших 500 игроков. Это не список Forbes, это компании, к которым обращаются наши клиенты.

Сейчас мы идем по топ-100, там у нас уже есть 30 партнеров, если брать топ-500, то там порядка еще ста партнеров. Те партнеры, которые у нас сегодня есть, покрывают всего 20% нашей активной аудитории. А нам нужно 100%, и понятно, что основные клиентские пути оставшихся 32 млн пролегают через крупные площадки — интернет-коммерции, ритейла, транспорта. Поэтому нам надо концентрироваться на более крупных игроках, чтобы быстрее удовлетворить в первую очередь потребности клиентов «Тинькофф».

— Tinkoff ID как сервис меняется с учетом запросов ваших партнеров?

— Такое, конечно, есть. Например, мы интегрированы с государственным сервисом mos.ru, там партнеры требуют проверять гораздо больше полей, чтобы качественно идентифицировать клиента, поэтому мы дорабатывали сервис специально для них.

Или другой пример. Мы проводили исследования, что нужно для авторизации партнерам и их пользователям. Оказалось, что 80–90% людей хотят

ПРЕДОСТАВЛЕНО PR-СЛУЖБОЙ ТИНЬКОФФ

заходить на сайт по номеру телефона, на который придет СМС,— а потом мы через наш сервис проведем авторизацию. Так же это работает, когда мы предоставляем партнерам небрендированный вариант сервиса идентификации. Это новое решение для партнеров по авторизации пользователей, с помощью номера телефона, на базе технологий Tinkoff ID, но с возможностью сохранения собственной бренд-айдентики.

— Есть какой-то тип партнеров, которые предпочитают, наоборот, Tinkoff ID как кнопку использовать — с вашим брендингом?

— Конечно, есть: это те случаи, когда бренд банка повышает надежность. Есть определенные сегменты рынка с крупными игроками, например, как Avito. На досках объявлений бренд работает на метрику, на атрибут безопасности и надежности — для клиента это значит надежно, как в банке. А, например, для большинства интернет-магазинов важнее всего довести процесс до совершения покупки самым быстрым способом с минимальным набором данных — там лучше работает вход по СМС.

Мы уверены, что в перспективе доля партнеров с небрендированным решением будет расти, это лишь вопрос времени. Брендирование останется в узком сегменте, где требуются именно знания бренда банка.

— Конкуренты вас как-то подстегивают, перенимаете что-то у них?

— У «Тинькофф» исторически нет отделений, поэтому для нас сервис авторизации был необходим изначально. Мы должны точно знать, кто и как входит в наши внутренние интерфейсы. Все это делается в онлайне, в проверку безопасности входит до 1 тыс. факторов.

Если по какой-то причине наша система безопасности говорит, что поведение нецелевое, место, откуда выходит клиент, раньше не использовалось, то система дает сигнал — и мы перепроверяем клиента, вводим второй фактор авторизации, третий и так далее. Можем провести отдельную идентификацию с оператором, в том числе через видеозвонок, или даже направить представителя, когда считаем, что доступом пытается владеть третье лицо. Усиленные проверки проводятся и дальше — при проведении финансовых операций: система запоминает факторы, которые анализировала при входе, и учитывает это при последующих действиях клиента. Скорее мы задаем темп и моду на рынке, какими способами и как можно авторизовать клиента, как можно проверить и подтвердить его данные без дополнительных факторов.

Начнем с самого простого — безопасность партнера. Он получает защиту от ботов, поскольку мы видим частотность запросов, характер запроса, скорость ввода данных в поле и можем зафиксировать действия бота и отсечь его. Если бот накручивает посещаемость, то партнер отправляет авторизационные СМС в большом количестве, а они не бесплатные, при этом покупок не происходит, и компания теряет деньги. Мы этих ботов ловим и экономим деньги партнерам. Также мы вычисляем так называемых геймеров, которые используют разные номера телефонов, чтобы с одного устройства несколько раз заходить в сервис, получая каждый раз бонус за первый вход, за заказ кейса или что-то еще. Партнеры на этих фиктивных лояльностях теряют сотни миллионов рублей в месяц.

> ***«Tinkoff ID заключает в себе и идентификацию, и аутентификацию, и авторизацию в одном ключе в зависимости от того, что нужно в данный момент пользователю»***

— На «Госуслугах» можно сначала авторизоваться по минимальному уровню, а потом его дополнить до полного уровня, у вас такая возможность есть?

— Чтобы получить полный уровень идентификации, требуется встреча с нашим представителем. Полная идентификация востребована среди наших партнеров, например у финансовых сервисов или букмекеров. Встреча представителя «Тинькофф» с клиентом как раз позволяет обеспечить необходимый нашим партнерам уровень. Тем не менее сейчас мы работаем над тем, чтобы сделать систему более гибкой.

— Как обеспечивается безопасность Tinkoff ID?

— Когда мы говорим про безопасность Tinkoff ID, то ее надо разделять на безопасность для нас, как для банка, безопасность для клиента-физлица и безопасность для партнера, которому этот сервис предоставляется.

Если говорить о безопасности клиентов, то это в первую очередь защита от утечки их данных. Также мы обеспечиваем безопасность сделок. Когда мы говорим про классифайды, такие, например, как Avito, там мы получили подтверждение в цифрах, что люди больше доверяют верифицированным через «Тинькофф» аккаунтам и совершают с ними больше сделок. Идеальный вариант, когда обе стороны сделки и сама площадка находятся у нас на обслуживании, тогда мы видим весь цикл, он не уходит из нашего контура. Для нас такой вариант является целевой схемой, и для этого в том числе мы популяризируем Tinkoff ID. Но не только и не столько для того, чтобы заработать, сразу монетизировать его, а с целью обезопасить клиентский путь на каждом этапе его взаимодействия с нами или с нашим партнером ●

НАСТРОЕНИЯ НА ПОДЪЕМЕ

ПОЧЕМУ РАСТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ РОССИЯН

Потребительские настроения россиян, находившиеся под давлением в 2022 году, к концу прошлого года улучшились. Аналитики фиксируют увеличение доли потребителей, положительно оценивающих перспективы трудоустройства, материальное положение и готовность к тратам, что уже привело к росту спроса в нескольких товарных группах. «Деньги» изучали, как меняется активность покупателей.

Аналитики фиксируют улучшение потребительских настроений. По данным NielsenIQ, к началу 2024 года индекс потребительского оптимизма вернулся к высокому уровню в 107 пунктов после снижения в третьем квартале 2023 года. Индекс может принимать значения от 0 до 200 пунктов. Показатель выше 100 пунктов говорит о преобладании в стране скорее оптимистичных настроений, а ниже — скорее пессимистичных, поясняют аналитики.

Как уточняют в NielsenIQ, доля потребителей, которые оценивают перспективы трудоустройства как «отличные» и «хорошие», к началу 2024 года выросла до 66% против 63% в третьем квартале 2023 года. Доля положительно оценивающих личное материальное положение в ближайший год увеличилась с 57% до 62%, доля покупателей, считающих, что сейчас «отличное» или «хорошее» время для покупки новых вещей,— с 39% до 45%. Сильнее всего доля положительных оценок потребительских настроений в декабре выросла среди потребителей старше 55 лет и респондентов с доходом до 30 тыс. руб. в месяц, отмечают аналитики.

Отмечает увеличение индекса потребительской уверенности и «Ромир». По итогам января 2024 года эксперты холдинга оценивают этот показатель в пять пунктов, что стало рекордным значением за год. У «Ромир» индекс рассчитывается как нормированный процент людей, оценивающих текущие экономические условия, плюс процент респондентов, оценивающих перспективы экономических изменений в значении от минус 100 до 100 пунктов. В январе 2023 года индекс потребительской уверенности «Ромир» был минус один пункт, в декабре — вырос до двух пунктов.

Как сказано в презентации «Ромир», потребитель все меньше определяет свое поведение как режим экономии. Так, к началу 2024 года, по данным холдинга, доля тех, кто отказывается от дорогостоящих покупок и товаров длительного пользования, снизилась до 39% против 44% годом ранее. Доля сокращающих расходы на отдых и развлечения сократилась с 44% до 37%, перераспределяющих бюджет на еду и самое необходимое — с 41% до 36%, экономящих на еде и товарах первой необходимости — с 21% до 18%. Быстрый рост доходов способствует расширению потребительского спроса даже при одновременном увеличении нормы сбережений, отмечают аналитики ЦБ в мартовском бюллетене.

ТЕКСТ **Анатолий Костырев**
ФОТО **Константин Кокошкин**

Подвижный спрос

Как отмечают в NielsenIQ, рост готовности потребителей к тратам уже проявился на рынке продуктов питания и товаров повседневного спроса (FMCG) в виде высоких результатов продаж к концу 2023 года. Компании инвестируют в развитие локальных брендов и запускают новинки, а покупатели активно пробуют эти товары, указывают аналитики. В Ассоциации компаний розничной торговли (включает X5 Group, «Магнит», «Ленту» и др.) отмечали, что рост динамики рынка в сопоставимых ценах оказался лучше прогнозов, отражая рост потребительской уверенности и оживление спроса.

По данным NielsenIQ, за 2023 год оборот FMCG-рынка в офлайн- и онлайн-каналах вырос на 10,3% год к году, из которых 5,8 процентного пункта обеспечено вкладом реального спроса. Рост натуральных продаж NielsenIQ зафиксировал в 15 из 20 групп товаров, объединяющих более сотни категорий, а спрос на остальные, в основном непродовольственные, товары снижается на 1–3% год к году.

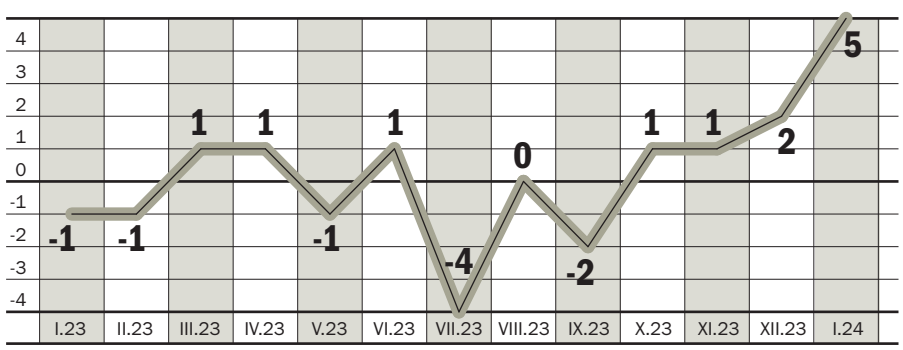
В частности, по данным NielsenIQ, в 2023 году на 13,7% выросли натуральные продажи прохладительных напитков, на 13,5% — снеков, на 12,7% — товаров для домашних животных, на 9,7% — кондитерских изделий, на 9,5% — мяса и мясных продуктов, на 6,9% — молочной продукции. А продажи в упаковках таких групп как средства личной гигиены, средства для стирки, средства для ухода за телом и волосами либо снижались, либо росли менее чем на 0,5%.

В начале 2024 года показатели потребительского спроса продолжают расти, отмечается в материалах Минэкономики. Так, оборот розничной торговли в январе увеличился на 9,1% год к году в реальном выражении после роста на 10,2% год к году в декабре. Рост оборота платных услуг населению в январе ускорился до 6,2% год к году после роста на 4,9% месяцем ранее. Темп роста оборота общественного питания в январе снизился до 2,1% год к году после 10,2% в декабре. По подсчетам сервиса «Чек Индекс» (оператора фискальных данных «Платформа ОФД»), в январе 2024 года число заказов в ресторанах и барах по всей России выросло на 9% год к году.

В торговых центрах крупнейших городов число покупателей в первые месяцы 2024 года близко к прошлогодним значениям. По данным Focus Technologies, Mall Index (от-

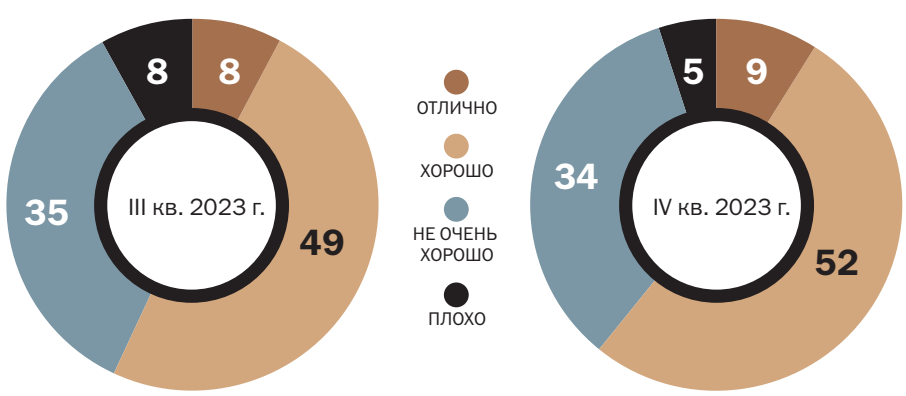
ДИНАМИКА ИНДЕКСА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ УВЕРЕННОСТИ В 2023–2024 ГОДАХ (ПУНКТЫ)

Источник: «Ромир».



ОЦЕНКА ПОТРЕБИТЕЛЯМИ СВОЕГО МАТЕРИАЛЬНОГО ПОЛОЖЕНИЯ НА БЛИЖАЙШИЙ ГОД (% ОТ ЧИСЛА РЕСПОНДЕНТОВ)

Источник: NielsenIQ.



КОНСТАНТИН КОКОШКИН

ражает количество посетителей на 1 тыс. кв. м торговых площадей) в торговых центрах Москвы в январе остался на уровне января 2023 года, в Санкт-Петербурге — вырос на 4% год к году. Количество покупателей в магазинах fashion retail в Москве и Санкт-Петербурге за этот период снизилось на 2%, а оборот — вырос на 11% и 8% за счет роста среднего чека. В Fashion Consulting Group (FCG) указывают, что в 2023 году 74% спроса на одежду и обувь в России пришлось на бренды нижнего ценового сегмента, доля которых продолжает расти. В этот сегмент «спускаются» покупатели в РФ, привыкшие к сервису и качеству, и именно за этих покупателей конкурируют бренды, указывают в FCG.

В сетях электроники и бытовой техники в Москве в январе Focus Technologies зафиксировала рост числа покупателей на 2% и увеличение оборота на 12% год к году. В Санкт-Петербурге, по данным компании, трафик в таких точках сократился на 4%, а оборот вырос на 8%. В ювелирных магазинах в Москве и Санкт-Петербурге число покупателей снизилось на 1% и 6%, а оборот вырос на 28% и 16% соответственно из-за увеличения среднего чека, указывают в Focus Technologies.

Как отмечают аналитики Focus Technologies, потребители продолжают сравнивать цены в том числе не только в разных магазинах, но и на онлайн-площадках, которым часть потенциальных покупателей отдает предпочтение. Значительный рост среднего чека в ряде случаев в компании объясняют ростом цен, например, на импортную электронику в связи с ослаблением рубля во второй половине 2023 года. А динамику в сегменте кафе и ресторанов аналитики связывают с продолжающимся ростом внутреннего туризма.

Движимое и недвижимое

Растущая потребительская активность отмечается не только на FMCG-рынке, но и в случае некоторых дорогостоящих товаров длительного пользования. По данным «Автостата», в январе 2024 года продажи новых легковых автомобилей выросли на 77,3% год к году, до 80,2 тыс. машин, а автомобилей с пробегом — на 10%, до 325 тыс. машин. Лидером по спросу на обоих рынках аналитики называют марку Lada. В случае новых автомобилей в топ по продажам также входят китайские Haval, Geely, Chery. А в случае машин с пробегом — японская Toyota и корейские Kia и Hyundai, согласно «Автостату». В феврале, по данным агентства, продажи новых машин год к году выросли на 85,1%, до 103,9 тыс. автомобилей.

Автомобильный эксперт Владимир Беспалов объяснял февральские результаты продаж автомобилей восстановлением рынка, ожидаемым удорожанием ввоза машин по параллельному импорту с 1 апреля, а также акциями и скидками, в том числе в связи с затовариванием складов. Дилеры же отмечают рост предложения, а также возможное стремление некоторых потребителей успеть с покупкой из-за опасения очередной волны роста курсов валют.

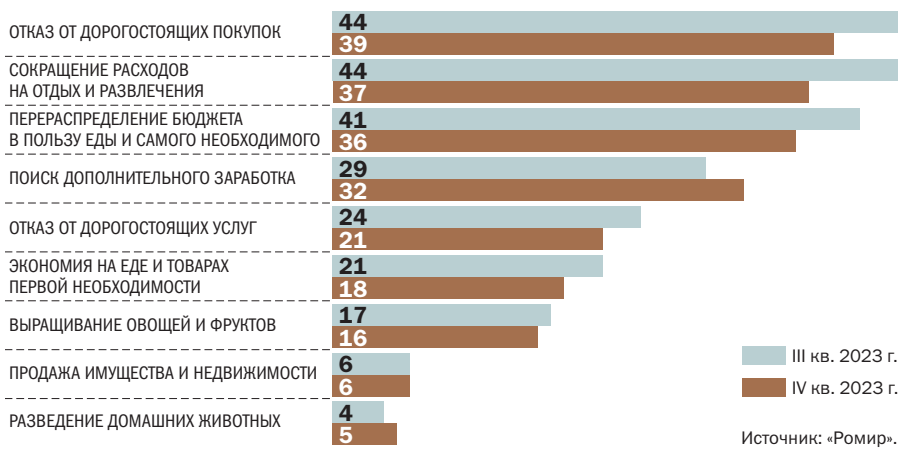
А вот на жилищном рынке активность потенциальных покупателей снижается. По данным «Циан.Аналитики», в январе 2024 года в России было выдано 75,9 тыс. ипотек, что в 2,5 раза меньше, чем в декабре, и на 1,8% меньше, чем в январе 2023 года. В первый месяц года традиционно мало сделок из-за праздничных дней, а в 2024 году к этому добавился фактор ужесточения условий кредитования, указывают аналитики. По их данным, сильнее количество выдач сократилось на рынке новостроек — в 3,3 раза, так как ужесточение условий кредитования (особенно повышение первоначального взноса) достаточно сильно ударило по рынку. На вторичном рынке число выданных ипотек снизилось в два раза.

Более резкое снижение числа сделок на первичном рынке привело к изменению соотношения между сегментами, отмечают в «Циан.Аналитике». Если в конце 2023 года доля вторичного рынка в общем числе выдач ипотек снижалась в условиях роста ипотечных ставок, достигнув в декабре 56%, то в январе 2024 года соотношение вернулось к более привычному и на вторичный сегмент пришлось 66% всех выданных кредитов, указывают аналитики. В последующие месяцы, считают в «Циан.Аналитике», спрос и количество ипотек должны превысить январские показатели.

В «Яндекс Недвижимости» отмечают, что срок выхода покупателя на сделку вырос, так как часть потенциальных покупателей ожидает смягчения рыночных условий. В «Авито Недвижимости» отмечают снижение активности пользователей на платформе в сегменте новостроек: в феврале на 4,4% ниже, чем годом ранее.

В целом эксперты «Ромир» ожидают в 2024 году продолжение формирования «новой нормальности». Как отмечается в исследовании холдинга, потребители демонстрируют высокий уровень адаптивности, что связано с большим количеством кризисов и потрясений, через которые прошли граждане РФ. В «Ромир» прогнозируют положительную динамику развития категорий товаров, которые ассоциируются с продуктовыми удовольствиями, с сохранением паттернов покупательского поведения, направленных на экономию ●

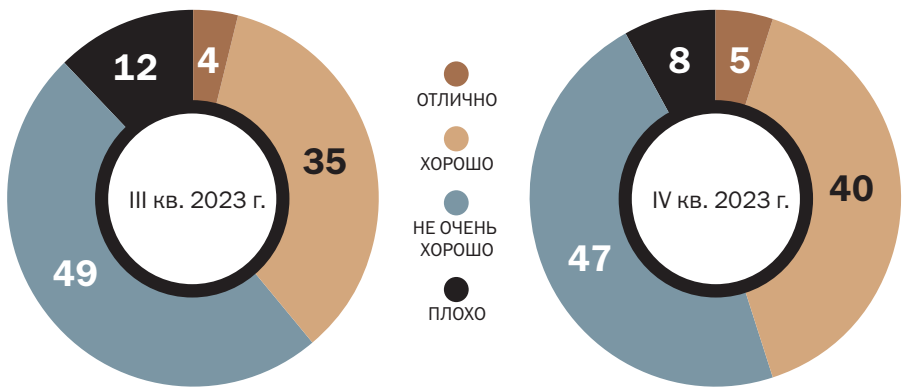
НА ЧЕМ ГОТОВЫ ЭКОНОМИТЬ РОССИЯНЕ (% ОТ ЧИСЛА РЕСПОНДЕНТОВ)



Источник: «Ромир».

КАК ОЦЕНИВАЮТ ПОТРЕБИТЕЛИ СВОЕВРЕМЕННОСТЬ ДЛЯ ПОКУПКИ НОВЫХ ВЕЩЕЙ (% ОТ ЧИСЛА РЕСПОНДЕНТОВ)

Источник: NielsenIQ.



ПО КОМ ЗВОНИТ ТЕЛЕФОН

КАК РАБОТАЮТ ПОХИТИТЕЛИ СРЕДСТВ ГРАЖДАН И КАК ИМ ПРОТИВОСТОЯТЬ

Более 90% совершеннолетних россиян хотя бы раз в год сталкиваются с попытками финансовых мошенников похитить их средства. «Деньги» решили выяснить, какие схемы популярны у злоумышленников и как защититься от подобных угроз.

По данным февральского доклада Банка России, в прошлом году злоумышленникам удалось провести 1,17 млн успешных операций (на 33% больше, чем в 2022 году) и украсть 15,8 млрд рублей (на 11,5% больше, чем годом ранее). Самым популярной стала кража с банковских карт. По данным ЦБ, за год банки отразили 34,8 млн попыток кибермошенников похитить деньги у граждан.

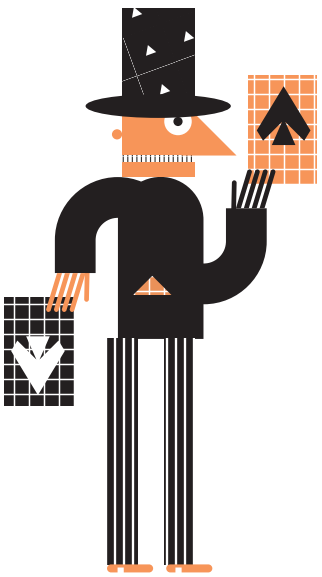
За прошлый год ЦБ направил операторам связи «с целью принятия соответствующих мер реагирования» 575,7 тыс. номеров телефонов, используемых злоумышленниками для хищения средств у граждан; регистраторам доменных имен в зонах .ru, .рф и .su и других была направлена аналогичная информация о 3,6 тыс. ресурсов (примерно в 1,5 раза меньше, чем в прошлом году). На основании информации, переданной в Генпрокуратуру, был ограничен доступ к 34,7 тыс. ресурсов, предлагающих финансовые услуги без лицензии или побуждающих вкладывать в финансовые пирамиды (это втрое больше, чем в 2022-м).

По данным опроса Аналитического центра НАФИ, за прошлый год в России на 9 процентных пунктов (п. п.) выросла доля тех, кто сталкивался с попытками мошенничества (91%). Если в 2022 году каждый житель страны сталкивался в среднем с тремя схемами мошенничества, то в 2023-м — уже с четырьмя.

Мошенники охотятся не только за сбережениями — все больше случаев, когда людей обманом вынуждают взять кредит и отдать эти деньги злоумышленникам. На сегодняшний день каждый четвертый похищенный из банков кибермошенниками рубль является заемным, поведала глава Банка России Эльвира Набиуллина на уральском форуме «Кибербезопасность в финансах» в феврале.

Одним из драйверов роста мошенничеств на финансовом рынке вице-президент Ассоциации банков России Алексей Войлуков считает отсутствие понимания неотвратимости наказания за такие преступления. «Единичные дела дроперов доходят до суда, и они недостаточно публичны»,— сетует он.

Директор департамента информационной безопасности Росбанка Михаил Иванов обращает внимание, что преступникам помогает информация о потенциальной жертве из открытых источников, а также — полученная в результате утечек персональных данных из компаний и организаций различных отраслей. Он напоминает, что Роскомнадзором только в 2023 году было зарегистрировано 168 утечек персональных данных, из-за которых в открытый доступ попало больше 300 млн записей о россиянах. «Основной драйвер таких преступлений — то, что развитие платежных инструментов опережает развитие средств безопасности, к тому же на рынке отсутствует единая инфраструктура безопасности и единое инфополе»,— полагает руководитель дирекции предотвращения кибермошенничества Альфа-банка Евгений Винокуров.



ТЕКСТ **Петр Рушайло, Мария Тодорова**
ФОТО **Getty Images**

GETTY IMAGES

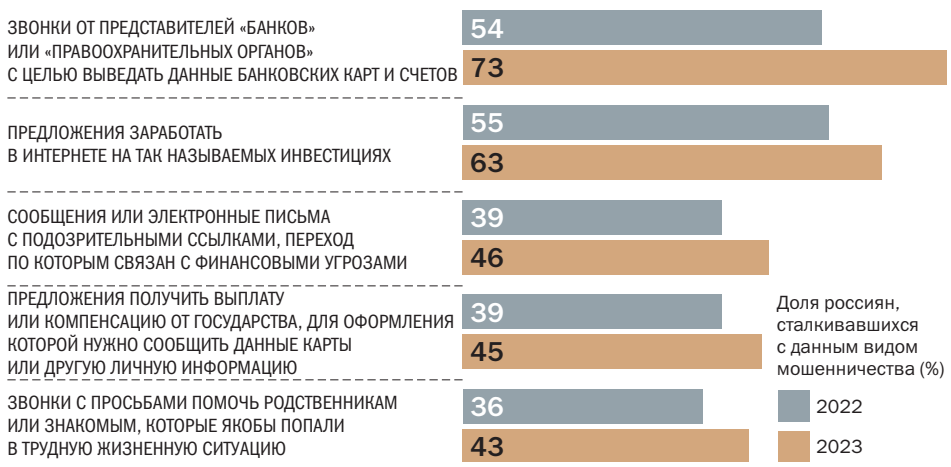
Человекоцентричный бизнес

Эксперты отмечают, что львиная доля мошенничеств связана с атаками на самих граждан, а не на ИТ-системы финансовых организаций. «Чтобы взломать систему, требуются серьезные ресурсы. Мошенникам проще „взломать“ обычного гражданина с помощью различных психологических уловок и приемов, которые называют методами социальной инженерии»,— размышляет эксперт проекта НИФИ Минфина России «Моифинансы.рф» Кирилл Полещук.

«Убедить человека самостоятельно расстаться со сбережениями мошенникам легче, чем взломать приложение банка, украсть телефон или подобрать пароль от соцсетей,— делится наблюдениями заместитель руководителя Центра экосистемной безопасности „Тинькофф“ Олег Замиралов.—

ПЯТЬ САМЫХ РАСПРОСТРАНЕННЫХ СХЕМ ОБМАНА

Источник: Аналитический центр НАФИ.



ТИПЫ РЕСУРСОВ, ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЗЛОУМЫШЛЕННИКАМИ В 2023 ГОДУ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Источник: Банк России.

КОЛИЧЕСТВО ОПЕРАЦИЙ БЕЗ СОГЛАСИЯ КЛИЕНТОВ — ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ Источник: Банк России.

Поэтому социальная инженерия — ключевой инструмент мошенников». По его словам, иногда преступники настолько убедительны, что люди отправляют им деньги наперекор всему — например, звонят в банк и просят разблокировать перевод, который банковская система защиты отметила как подозрительный.

В качестве примера господин Замиралов приводит такой случай. В феврале клиенту позвонили аферисты от имени известного банка. Якобы на его имя взяли кредит и сейчас выводят деньги со счета, чтобы этому помешать, нужно взять новый заем — это отменит старый. В панике человек оформил кредит на 700 тыс. руб. и попытался вывести. Служба безопасности банка приостановила операцию, но клиент не слушал доводов и просил разблокировать перевод, и даже пытался вывести деньги на несколько других счетов, чтобы обмануть систему защиты. Чтобы переубедить его и доказать, что это мошенничество, по словам эксперта, потребовалась четырехчасовая очная беседа.

«Сложно разделить уязвимость на технологическую и психологическую,— полагает Алексей Войлуков.— По телефону попросили логин и пароль — это социальная инженерия. А если по телефону попросили перейти по ссылке, на которую нажимаешь — и запускается программа-шпион, которая дает доступ к логину и паролю,— это и социнженерия, и применение технологий. Людям необходима не только финансовая грамотность, но и компьютерная».

Клиентские пути

По данным опросов Банка России, наиболее распространенной формой обмана является телефонное мошенничество (звонки, СМС-сообщения). При этом в 2023 году увеличилось число мошеннических случаев с использованием мессенджеров. Обычно жертвы сообщали мошенникам данные карты и коды из СМС-сообщений либо сами переводили им деньги. Как правило, суммы потерь не слишком крупные, до 20 тыс. руб.

Самой распространенной схемой сегодня являются звонки от псевдосотрудников банков или правоохранительных органов, доля тех, кого пытались обмануть таким образом, в 2023 году составила 73% — на 19 п. п. больше, чем годом ранее (54%), чаще такие звонки получали работающие пенсионеры и женщины, рассказывает исполнительный директор НАФИ Людмила Спиридонова. На втором месте по степени распространения — предложения заработать в интернете на так называемых инвестициях, например, через вложение денег в криптовалюту. Третье место, по ее сведениям, занимают сообщения или электронные письма с подозрительными ссылками, переход по которым связан с финансовыми угрозами. Пожилому поколению могут до сих пор звонить на стационарные городские телефоны, предостерегает Кирилл Полещук.

Все большую популярность приобретают сообщения с фейковых аккаунтов руководителей крупных предприятий, государственных учреждений. А развитие технологии искусственного интеллекта позволяет мошенникам подделывать голосовые сообщения и в некоторых случаях видеосообщения для введения в заблуждение граждан. «Еще пару лет назад подобное казалось фантастикой»,— сетует господин Полещук.

Из новых тенденций Михаил Иванов обращает внимание на набирающую популярность с конца прошлого года схему обмана с использованием дипфейков. После взлома аккаунта в мессенджере мошенники с помощью специальных программ генерируют видеоизображение и подделывают голос владельца, отправляя фейковые сообщения от его имени списку контактов. Обычно в этих сообщениях они просят под различными предлогами перевести денежные средства, указывая свои счета.

По данным Олега Замиралова, популярная схема обмана — продажа

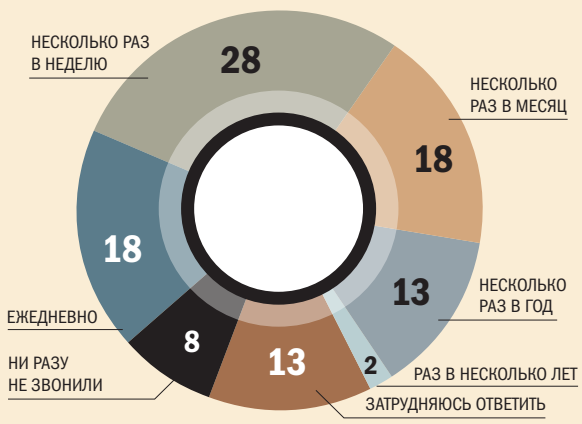
КТО СТРАДАЕТ ОТ ТЕЛЕФОННЫХ МОШЕННИКОВ

Телефонное мошенничество стало общероссийской проблемой, следует из свежего исследования, которое провели специалисты сервиса по поиску высокооплачиваемой работы Superjob по заказу «Денег», опросив с 4 по 11 марта 1600 респондентов старше 18 лет в 382 населенных пунктах всех федеральных округов страны. Ежедневно с телефонными звонками сталкивается каждый пятый (18%) россиянин, выяснили в Superjob. Почти каждый третий (28%) получает звонки от мошенников несколько раз в неделю, 18% – несколько раз в месяц, 13% – несколько раз в год, 2% сталкиваются с подобным явлением совсем редко. И только 8% могут похвастать, что не подвергались телефонным атакам.

Чаще всего мошенники представляются сотрудниками банков (в 46% случаев). Каждый третий звонок (36%) следует от фальшивых служащих правоохранительных органов. Специалистами компаний–операторов сотовой связи представляются в каждом десятом (11%) случае. Гораздо реже мошенники представляются попавшими в беду родственниками, налоговиками, продавцами, социологами, риэлторами, сотрудниками медицинских клиник, компаний по установке пластиковых окон, строительных компаний и т. д.

Большинство респондентов Superjob не ловятся на уловки мошенников, но 16% россиян причислили себя к пострадавшим от схем звонивших, причем 11% потеряли деньги и имущество. Судя по опросу, чаще получают звонки молодые россияне (до 34 лет), а попадаются на уловки мошенников люди старшего возраста.

КАК ЧАСТО ВАМ ЗВОНЯТ ПОДОЗРИТЕЛЬНЫЕ ЛИЦА И ОРГАНИЗАЦИИ, КОТОРЫХ ПОТЕНЦИАЛЬНО МОЖНО ОТНЕСТИ К ТЕЛЕФОННЫМ МОШЕННИКАМ? (%)



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

Место проведения опроса: Россия, все округа

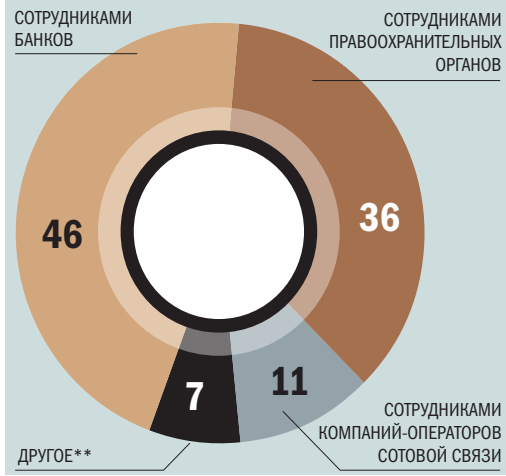
Населенных пунктов: 382

Время проведения: 4–11 марта 2024 года

Исследуемая совокупность: экономически активное население России старше 18 лет

Размер выборки: 1600 респондентов

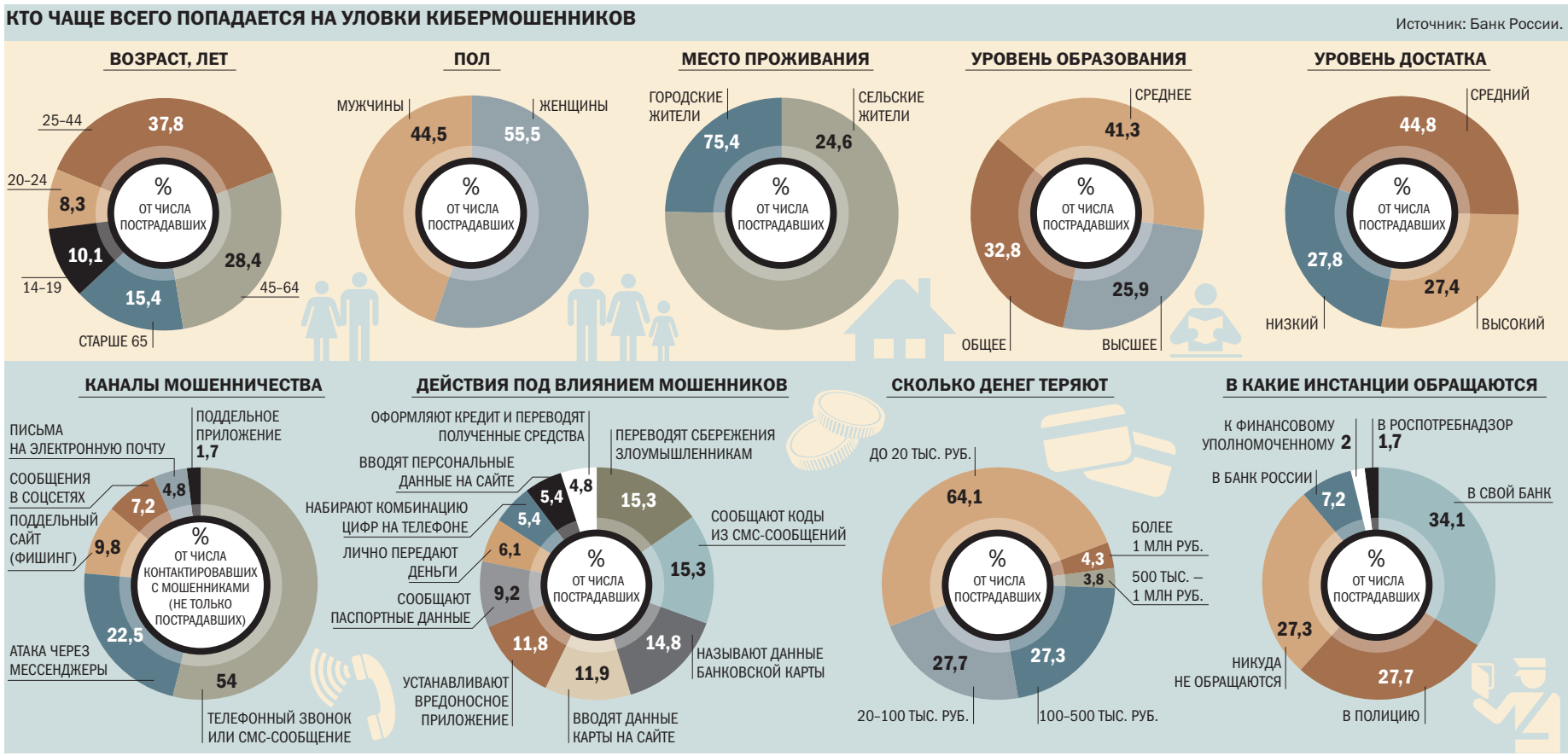
КЕМ ЧАЩЕ ВСЕГО ПРЕДСТАВЛЯЮТСЯ ТЕЛЕФОННЫЕ МОШЕННИКИ* (%)



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

*Контекстный анализ комментариев.

**Сотрудниками инвестиционных компаний, представителями компаний-работодателей, представителями «Госуслуг», сотрудниками Федеральной налоговой службы, продавцами/торговыми представителями, попавшими в беду родственниками, риэлторами, сотрудниками медицинских клиник, сотрудниками стоматологии, сотрудниками компаний по установке пластиковых окон, сотрудниками строительных компаний, сотрудниками социологических служб и проч.



фейковых товаров на сайтах объявлений, за прошлый год банк зафиксировал больше 216 тыс. случаев. Классический фишинг с рассылкой подозрительных писем мошенники используют реже, поскольку люди к нему привыкли и уже выработали иммунитет. Поэтому мошенники начали использовать те же приемы, но в других каналах — в частности, рассылать сообщения в мессенджерах с призывом «проголосовать за племянницу в конкурсе красоты», или создают фейковые объявления о продаже товаров на популярных сайтах объявлений.

Правила отпора

Российское законодательство постепенно трансформируется в сторону усиления защиты граждан от финансового мошенничества. Так, в июле прошлого года был принят, а с июля этого года вступит в силу закон, согласно которому банки будут возвращать клиентам уведенные мошенникам деньги — возместить клиенту ущерб придется, если банк допустил перевод средств на мошеннический счет, который находится в специальной базе Банка России, сделать это придется в течение 30 календарных дней после получения заявления от пострадавшего.

В феврале этого года принят, а в марте будущего вступит в силу закон о самозапрете на кредиты, соответствующее заявление можно будет подать через сайт «Госуслуги» или МФЦ. «Один из основных рисков при утечке персональных данных — это оформление мошенниками кредита на человека, который об этом даже не подозревает»,— говорит инициатор законопроекта, председатель комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолий Аксаков. По его словам, в итоге наносится прямой материальный ущерб и портится кредитная история. Закон о самозапрете, по мнению законодателя, поможет гражданам избежать этих довольно распространенных ситуаций.

На очереди — закон о борьбе с финансовыми пирамидами, принятый в первом чтении, предусмотренные в нем меры исключают возможность для потребительских обществ привлекать заемные средства от физических лиц, если они не являются пайщиками этих обществ. Кроме того, публичное привлечение инвестиций граждан должно сопровождаться предоставлением им ценных бумаг, выпущенных в соответствии с действующим законодательством и регулированием.

«Крупные банки придумывают все новые способы защиты сбережений граждан,— напоминает Кирилл Полещук.— Но нельзя забывать о простой истине, что спасение утопающих — дело рук самих утопающих. Элементарная самодисциплина, информационная гигиена, критическое отношение к звонкам с незнакомых номеров, к рекламе и к рассылкам в мессенджерах и социальных сетях поможет сохранить сбережения и нервы куда надежнее самых передовых средств защиты».

«Мы рекомендуем гражданам сохранять бдительность и не сообщать личные и финансовые данные посторонним лицам, под каким бы предлогом или каким бы способом (телефонный звонок, сайт, электронное письмо) их ни пытались узнать,— советуют в пресс-службе ЦБ.— При возникновении любых сомнений относительно сохранности денег на вашем банковском счете необходимо самостоятельно позвонить в свой банк по номеру, указанному на его официальном сайте или на оборотной стороне банковской карты».

«Первый совет — не гоняться за очень высокой доходностью»,— говорит Анатолий Аксаков. Общее правило для нормальных рыночных инструментов, по его словам,— чем выше доходность, тем выше риски. Мошенники же действуют вне каких-либо рамок и могут предлагать золотые горы на пустом месте, поясняет он. Поэтому лучше потратить немного времени и изучить ставки по вкладам на сайтах известных банков. Он напоминает, что ключевая ставка Банка России тоже может быть хорошим ориентиром — если вам сулят доходность по вкладу, которая в разы ее превышает, вряд ли это надежное вложение денег: «Если называют проценты дохода за неделю, умножьте на 51 — это будет примерная доходность в процентах в год — и оцените, насколько она правдоподобна». Кроме того, господин Аксаков советует проверять, кому вы доверяете деньги. Если это юридическое лицо, нужно посмотреть информацию о нем на сайте Банка России в перечне участников финансового рынка и в списке организаций, у которых зафиксированы признаки нелегальной деятельности на этом рынке. Если же вам предлагает выгодно инвестировать средства частное лицо, полезно будет представить, что этот человек через какое-то время перестал выходить с вами на связь, и подумать, сможете ли вы вернуть деньги в этом случае.

Алексей Войлуков советует критически относится к любым заманчивым предложениям, а при любых сомнениях в разговоре с потенциальными мошенниками класть трубку, перезванивать в офис банка или писать в чат в приложении банка, уточняя полученную информацию. «И никогда не открывать письма с рекламой о быстром и высоком доходе, не переходить по ссылкам, и тем более не скачивать другие приложения на свой телефон»,— добавляет он.

Ответный удар

«Если же все-таки мошенникам удалось вас обмануть, то прежде всего не нужно об этом молчать, хотя это тяжело и обидно, необходимо сообщить в полицию»,— советует Кирилл Полещук. Анатолий Аксаков советует в случае, если мошенники оформили кредит на ваше имя, первым делом обратиться в банк или микрофинансовую организацию, оформившую этот кредит, написать заявление-претензию в двух экземплярах и запросить документы, на основании которых был выдан кредит: договор, копии удостоверений личности. Выяснить, куда именно были отправлены средства, и обратиться в этот банк за письменным подтверждением, что у вас нет там счета или что на ваш счет деньги не приходили. Если мошенник получил наличные, запросить в банке, выдавшем кредит, копию документа о выдаче денег с подписью получателя. Со всеми собранными документами нужно написать заявление в полицию о том, что вы стали жертвой мошенников, которые завладели вашими паспортными данными. В полиции вы получаете талон-уведомление и отправляйтесь с ним в банк или МФО. Если они откажутся вставать на вашу сторону, надо подавать заявление в суд. «Можно также обратиться в Службу финансового уполномоченного — организацию, которая была специально создана для защиты прав клиентов финансовых организаций. Кроме того, в Центральном банке также есть служба по защите прав клиентов финансовых организаций. И важно действовать быстро»,— добавляет Анатолий Аксаков ●

КОНСТАНТИН КОКОШКИН

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МЕТРЫ

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ СТАНОВИТСЯ ПОПУЛЯРНЫМ ЗАЩИТНЫМ АКТИВОМ

За последнее десятилетие коммерческая недвижимость показала одну из самых лучших динамик среди финансовых инвестиций, доступных россиянам. Этот финансовый инструмент подтвердил статус защитного, которому не страшно даже массовое бегство из страны иностранных компаний.

В феврале PARUS Asset Management и CORE.XP провели исследование влияния кризисов последнего десятилетия на разные классы активов: депозиты, облигации, акции, золото, коммерческую и жилую недвижимость. Период был взят неслучайно, так как с 2014 по 2023 год российский рынок пережил сразу три кризиса, каждый из которых оказал негативное влияние на экономику страны и доступные частным инвесторам активы.

ТЕКСТ **Иван Евишкин**
ФОТО **Константин Кокошкин**

За десять лет, согласно анализу экспертов, инструменты денежного рынка — депозиты и облигации, а также жилая и офисная недвижимость — позволили в лучшем случае незначительно обыграть инфляцию, которая составила почти 86%. Более успешными были инвестиции в акции, которые подорожали за десять лет на 280%, как за счет роста цены, так и выплачиваемых дивидендов.

Лидером роста стало золото, а также складская недвижимость. Такие инвестиции прибавили более 300% в рассмотренный период. «Инвестиции в качественную коммерческую недвижимость хеджируют капитал от гиперинфляции и позволяют инвесторам зарабатывать не только от арендных выплат, но также и от роста стоимости актива. Среднегодовая доходность складской институциональной недвижимости составила 15,2%»,— отмечает руководитель направления маркетинговых исследований и аналитики PARUS Asset Management Елена Михайлова.

Проведенный анализ, а также понимание законов развития финансовых рынков экспертов привели к выводу, что инвестирование в коммерческую недвижимость — это самый понятный и стабильный актив из доступных на российском рынке. Такие инвестиции оказались стабильны даже в условиях непростых геополитических условий, приведших к бегству с российского рынка многих иностранных компаний, которые были крупными арендаторами. По данным обзора, в 2022 году спрос на офисную недвижимость не падал ниже среднего за десять лет значения, и уже в 2023 году вслед за ростом экономики был достигнут абсолютный рекорд спроса на этот вид недвижимости — 1,9 млн кв. м. В случае складской недвижимости восстановление рынка, согласно оценкам экспертов, произошло уже во второй половине 2022 года, а в минувшем году был установлен исторический рекорд — максимум объема сделок в 2,8 млн кв. м. «Такой рост сформирован эффектом отложенного спроса, а также продолжающимся увеличением складских мощностей онлайн-ритейлеров, развитием российского бизнеса, обновлением логистической инфраструктуры»,— отмечает директор отдела исследований рынка CORE.XP Василий Григорьев.

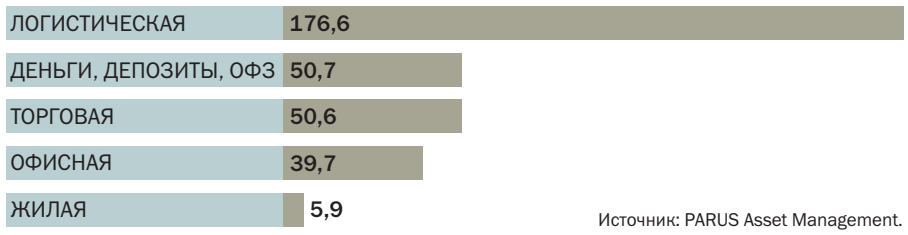
Поучаствовать в росте такой недвижимости физические лица могут через паевые инвестиционные фонды коммерческой недвижимости, которые широко представлены на рынке. По оценке «ПАРУС Управление активами», в 2023 году активы рыночных ЗПИФов недвижимости выросли на 33%, до 323,5 млрд руб. При этом активы ЗПИФов недвижимости, доступных неквалифицированным инвесторам, выросли более чем в полтора раза, до 144 млрд руб ●

СРЕДНЕГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ РАЗНЫХ КЛАССОВ АКТИВОВ В РОССИИ ЗА ДЕСЯТЬ ЛЕТ* (%)

Источник: PARUS Asset Management.

* 2014–2023 годы.

СТРУКТУРА АКТИВОВ РЫНОЧНЫХ ЗПИФОВ НЕДВИЖИМОСТИ (МЛРД РУБ.)



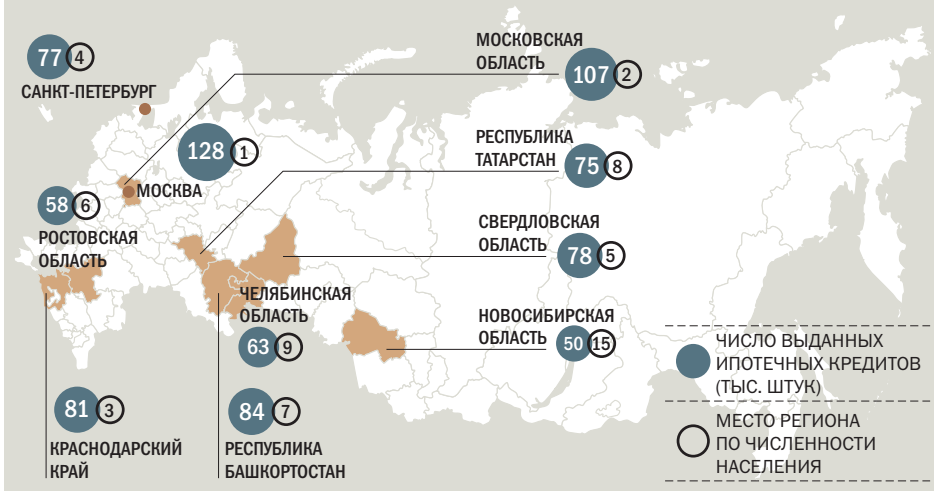
Источник: PARUS Asset Management.

НАЗАД В КОММУНАЛКИ

В УСЛОВИЯХ ДОРОГОЙ ИПОТЕКИ МОСКВИЧИ ПОКУПАЮТ КВАРТИРЫ В СКЛАДЧИНУ

РЕГИОНЫ-ЛИДЕРЫ ПО ЧИСЛУ ВЫДАННЫХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ В 2023 ГОДУ

Источник: «ЦИАН.Аналитика» по данным ЦБ.



За прошлый год квартиры в столичных новостройках подорожали почти на 20% — средний бюджет покупки в старых границах города превышает 25 млн руб. Спрос на жилье есть, но реализовать его становится все труднее. Риэлторы обратили внимание на рост интереса к покупке жилья в складчину. Купить квартиру на несколько человек реально. Но из-за возможных сложностей совместного владения и управления имуществом такие сделки едва ли станут массовыми.

В начале года в компании «Бест-Новострой» отметили рост интереса покупателей к совместному приобретению квартир и в новостройках, и на вторичном рынке. «Начиная с декабря и в январе количество звонков с вопросом о покупке в складчину увеличилось в четыре раза»,— писала компания в пресс-релизе.

Рост интереса к сделкам в складчину — это примета сложного рынка, не скрывает основатель «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова. «Если у не связанных родственными отношениями людей есть средства, они предпочтут самостоятельную покупку. Но в непростой период приходится искать новые возможности для приобретения жилья»,— поясняет она, уточняя, что в начале 2023 года по поводу таких покупок поступали единичные обращения. Но и сейчас из-за количества юридических нюансов по сравнению с единоличными покупками конверсия в реальные сделки существенно ниже.

Два года назад в середине зимы ключевая ставка Центробанка, которая влияет на стоимость кредитов и ставки по депозитам, была 8,5%, сейчас — 16%. Пару лет назад она доходила до 20%, что сделало стоимость ипотеки на покупку квартиры на вторичном рынке практически заградительной. На первичном рынке ситуация была чуть лучше: кредиты на жилье в новостройках в среднем были гораздо дешевле из-за льготных государственных программ.

«Ключевая ставка 16% была установлена в августе прошлого года, и предпосылок для ее снижения нет. Госпрограмма льготного ипотечного кредитования по субсидируемой ставке, вероятнее всего, не будет продлена после 1 июля 2024 года, а условия по ней ухудшились еще в конце 2023 года»,— напоминает директор ипотечного центра ГК «Миэль» Юлия Ибрагимова. Кроме того, сокращаются лимиты банков по IT-ипотеке, а новые еще не распределены, поэтому выдача в этом сегменте падает. Ужесточились требования к получению второй льготной ипотеки, что стало еще одним негативно влияющим фактором. «К тому же ставки по кредитам на покупку жилья на вторичном рынке почти в три раза выше, чем на первичном. В итоге на первичном рынке сохраняется повышенный спрос, потому что покупатели стремятся успеть закрыть сделки до завершения действия госпрограммы, а доля ипотечных сделок на вторичном рынке снижается»,— резюмирует госпожа Ибрагимова.

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Игорь Иванко**

ДИНАМИКА ВЫДАЧИ ИПОТЕЧНЫХ ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТОВ

Источник: «ЦИАН.Аналитика» по данным ЦБ.

КОЛИЧЕСТВО ВЫДАННЫХ ИПОТЕЧНЫХ ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТОВ (ТЫС. ШТУК)

ИГОРЬ ИВАНКО

Еще один ограничитель спроса — это цены. По данным аналитической системы bnMAP.pro, средневзвешенный бюджет покупки в сегменте новостроек в январе этого года составлял 25,3 млн руб., а в начале прошлого — 21,4 млн руб.

Но в складчину, как правило, интересуются более бюджетными квартирами эконом- и комфорт-класса, сумма сделки в этом случае составляет до 12 млн руб. Самый распространенный запрос — покупка на двоих. Тогда для Новой Москвы бюджет около 6 млн руб. с собственника, для Подмосковья — 4–5 млн руб., следует из данных «Бест-Новострой».

Перспектива формата

В Московском регионе интерес к совместным покупкам жилья сконцентрирован на двухкомнатных квартирах — на них приходится 69% спроса. На долю однокомнатных и трехкомнатных квартир приходится 25% и 6% соответственно. Дома расположены преимущественно в Московской области или Новой Москве. В старых границах Москвы, по данным bnMAP.pro, в продаже всего около 250 двухкомнатных квартир, и такие сделки единичны. «Востребованность двухкомнатных квартир для сделок в складчину объясняется тем, что у каждого собственника формально будет по одной комнате при условии равных частей оплаты. Такие квартиры можно сдавать внаем покомнатно. Часто в планах у покупателей — последующая продажа доли второму владельцу, тем более что у него на это преимущественное право»,— рассказывает Ирина Доброхотова.

Участники рынка сомневаются в том, что сделки в складчину могут стать заметным сегментом рынка. Объектом права в такой сделке становится доля в квартире, это делает покупателей очень зависимыми друг от друга. В соответствии со ст. 250 ГК РФ преимущественное право покупки имеет сособственник. По словам старшего юрисконсульта офиса «Измайловский» компании «Миэль» Анастасии Ромашовой, если прямо сейчас покупка жилья в складчину кому-то кажется решением проблемы, то он, скорее всего, плохо представляет, с какими проблемами он может столкнуться.

«Даже если дольщик один, могут возникнуть трудности и противоречия, а если их несколько, возникают реальные риски: для продажи нужно всех письменно уведомить, получить письменный отказ от преимущественного права покупки. Кроме того, физически выделить половину или тем более треть в квартире сложно. Комнаты обычно имеют разную площадь, не говоря уже о кухне, санузле, коридорах»,— рассуждает госпожа Ромашова.

Долевая собственность между посторонними людьми — это всегда почва для конфликта. «В то же время оформлять собственность на одного, если финансово участвуют несколько человек, опасно. Ситуация может повернуться по-разному, например, инвестпроект окажется убыточным»,— говорит юрисконсульт офиса «Академическое» компании «Инком-Недвижимость» Наталья Киселева.

В случае конфликта сторон собственники остаются с «идеальными» долями, которые стоят в несколько раз дешевле аналогичной выделенной доли. «Это реальная угроза резкого снижения ликвидности актива. Гораздо безопаснее и потому перспективнее покупка жилья с привлечением созаемщиков по ипотеке»,— предлагает управляющий директор компании «Метриум» Руслан Сырцов. Доли в ипотечной квартире четко оговариваются в договоре и необязательно зависят от финансовых вложений конкретной стороны. Можно оформить большую часть квартиры на себя, несмотря на привлечение к юридической ответственности перед банком еще нескольких человек. «Главное, чтобы они были согласны. Поэтому, как правило, созаемщиками становятся родственники или супруги. Основной интерес заемщика в этом случае — упрощенная процедура выдачи займа»,— резюмирует господин Сырцов ●

ЮРИДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СДЕЛОК В СКЛАДЧИНУ

Даже при оформлении квартиры в долевую собственность пропорционально капиталовложениям конфликтные ситуации неизбежны, констатирует руководитель направления «Частные клиенты» юридической фирмы «Рустам Курмаев и партнеры» Артур Аванесян. Проблемы могут быть связаны в том числе с обслуживанием помещения. Среди них нарушение сроков оплаты коммунальных платежей, налога на недвижимое имущество или попытки разделить обязанности по содержанию и управлению. «Если покупатели собираются пользоваться квартирой для собственного проживания, об этих нюансах можно договориться, заключив соответствующие соглашения и определив порядок пользования жилплощадью»,– предлагает юрист. Но в любом случае независимо от числа источников капитала партнеров необходимо проверить на благонадежность, хотя бы по формальным признакам. Активное использование федеральных банков открытых данных лучше всего помогает исключить возможные риски при покупке любого имущества. «Высокую эффективность имеют сервисы проверки контрагентов, данные с сайтов государственных органов и информационных систем: Федеральной службы судебных приставов, Федеральной налоговой службы, МВД, „Федресурс“»,– перечисляет господин Аванесян.

При составлении проекта договора купли-продажи квартиры необходимо предварительно согласовать оформление квартиры в долевую собственность, это исключит риск нежелательного отчуждения приобретенной квартиры. А также позволит оформить раздельные лицевые счета для оплаты коммунальных услуг и обеспечит возможность в любой момент продать собственную долю. «Нелишним будет определить перечень прав и обязанностей каждого собственника путем заключения договора о совместной собственности. Таким образом покупатели квартиры в складчину письменно урегулируют возможные разногласия, которые могут возникать в процессе пользования недвижимостью»,– заключил Артур Аванесян.

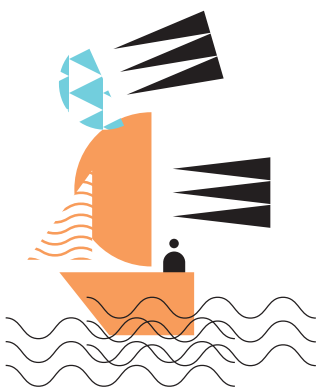
ОТПУСК КАК ПРАЗДНИК

ВО СКОЛЬКО ОБОЙДЕТСЯ ОТДЫХ В МАЕ

За счет удачно расположенных выходных предстоящие майские праздники окажутся популярными датами для путешествий. Спрос на организованные туры на эти даты уже вырос вдвое, и во многом — за счет зарубежных направлений. «Деньги» выяснили, куда собираются отправиться российские путешественники и сколько это будет стоить.

Продажи организованных туров на майские праздники выросли к аналогичному периоду прошлого года в два раза, подсчитали в Travelata.ru. Данные «Слетать.ру» говорят об увеличении бронирований в два с половиной раза. Похожая динамика видна и в сегменте самостоятельного туризма. Так, на OneTwoTrip путешественники в этом году купили билетов сразу в пять раз больше, чем годом ранее, на период 27 апреля — 12 мая.

Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин объясняет, что активность путешественников в праздники традиционно зависит от количества стоящих рядом выходных дней, а в этом году их конфигурация оказалось удачной. У туристов будет сразу два расположенных рядом периода по четыре выходных. Одновременно на рынке сохраняется постепенное смещение спроса в сторону зарубежных направлений. Так, в Travelata.ru отмечают, что их доля в общей структуре бронирований на майские праздники сейчас составляет 91%, увеличившись год к году на 12 процентных пунктов.



Наиболее востребованным направлением для организованных поездок на майские праздники в «Слетать.ру» называют Турцию: ее доля в структуре бронирований достигает 40%, а количество заявок в натуральном выражении, по данным аналитиков, выросло в пять раз. Средний чек год к году увеличился на 10%, до 187,6 тыс. руб., говорят в «Слетать.ру». Вторым по востребованности зарубежным направлением оказался Египет. Его доля в структуре продаж составляет 12,5%. Средний чек год к году вырос на 13%, до 238,2 тыс. руб. По ОАЭ аналогичная динамика составила 17%, до 307,4 тыс. руб. Доля направления в продажах достигает 6%. Показатель Таиланда — 4%. Средний чек на направлении при этом вырос на 59%, до 268 тыс. руб.

Стамбул оказался самым востребованным направлением в рамках бронирования авиабилетов, свидетельствуют данные «Яндекс Путешествий». Средняя стоимость перелета в город из Москвы и обратно во время длинных выходных, по подсчетам сервиса, составляет 42 тыс. руб. Отправиться в Баку немного дешевле — 33 тыс. руб. На билеты в Тбилиси пользователи тратят в среднем 36 тыс. руб., в Ереван — 24 тыс. руб. На OneTwoTrip часто бронируют перелеты на праздничные даты в Токио и Денпасар. Средняя цена билета в одну сторону, по данным сервиса, составляет 36 тыс. и 58 тыс. руб. соответственно.

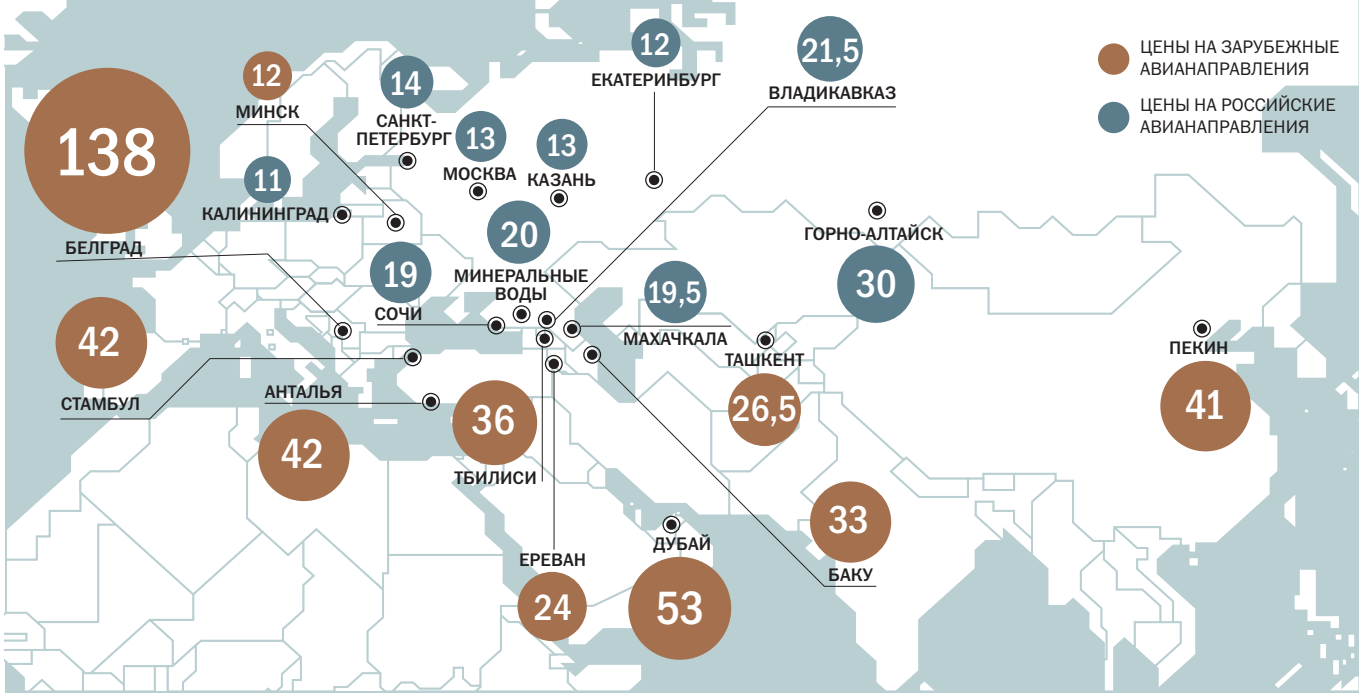
Вице-президент Российского союза туриндустрии Дмитрий Горин предупреждает, что средняя глубина бронирований на рынке сейчас составляет три-восемь недель. Основной объем туров на майские праздники будет реализован в конце марта — начале апреля, считает он. Руководитель «Отелло» Сергей Вурим замечает, что туристы активнее бронируют размещение в рамках акций раннего брониро-

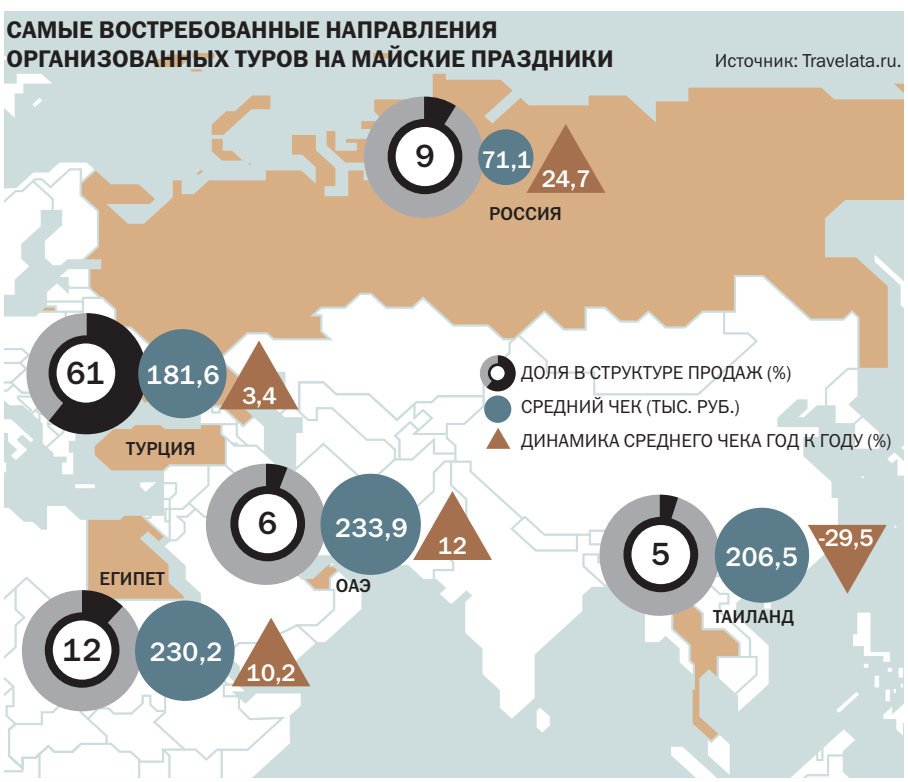
ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Мария Старикова**

МАРИЯ СТАРИКОВА

ЦЕНА АВИАБИЛЕТОВ В ОБЕ СТОРОНЫ ПО САМЫМ ВОСТРЕБОВАННЫМ РОССИЙСКИМ И ЗАРУБЕЖНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ (ТЫС. РУБ.)

Источник: «Яндекс Путешествия».





Средняя глубина бронирований на рынке сейчас составляет три-восемь недель

вания. Для таких продаж характерны более высокая цена и длительность поездки. Господин Горин полагает, что спрос на выездных направлениях будет расти активнее, чем на внутренних, а число поездок вырастет на 10–15%.

Сергей Ромашкин ждет, что количество поездок на отечественные курорты вырастет на 30% год к году. Пока внутренние направления, согласно подсчетам Travelata.ru, формируют 9% продаж на майские праздники, в прошлом году показатель был заметно выше — 21%. Средний чек сейчас составляет 71,1 тыс. руб., что на 24,7% больше, чем годом ранее. В «Яндекс Путешествиях» говорят об росте числа путешествующих по стране. Большинство туристов, по данным сервиса, в праздничные даты запланировали отправиться в Калининград, Сочи, Санкт-Петербург, Минеральные Воды и Махачкалу. В «Твил.ру» говорят о семикратном росте числа бронирований размещения, добавляя в список наиболее востребованных направлений Москву, Казань, Геленджик и Анапу. Наиболее выраженный рост средней цены бронирования ночи, по подсчетам «Отелло», произошел в Москве — на 32% год к году (до 5,5 тыс. руб.) и Сочи — на 30% (до 9 тыс. руб.)

ПУТЕШЕСТВИЕ В КИНО

СКОЛЬКО СТОИТ ПОЕЗДКА ПО МЕСТАМ ПОПУЛЯРНЫХ ФИЛЬМОВ И СЕРИАЛОВ

Популярные фильмы и сериалы нередко становятся источником идей для путешествий. «Деньги» выяснили, в места съемок каких популярных картин могут добраться российские путешественники и сколько это будет стоить.

Просмотр фильмов и сериалов — популярный вариант досуга, интерес к которому только растет. Так, согласно данным в Единой автоматизированной системе Фонда кино, количество зрителей в кинотеатрах на выходных в феврале—марте этого года устойчиво превышало показатели прошлого года. Например, на уикенд 7–10 марта рост год к году составил сразу 81,6%. А по итогам прошлого года в «Кинопоиске» говорили об общем увеличении индекса интереса к сериалам на 13%.

Одновременно популярные фильмы и сериалы нередко становятся источником вдохновения для планирования путешествий. Иногда доходит до курьезов — власти Исландии, например, неоднократно заявляли о проблеме овертуризма, с которой страна столкнулась после выхода популярного сериала **«Игра престолов»**. Ведь именно здесь расположен, в частности, ледник Ватнайёкюдль, ставший воплощением «земель за стеной». В условиях визовых и логистических ограничений поездки в Исландию не всегда оказываются доступны российским путешественникам. Но всегда есть более удобные альтернативы.

По местам султана

Более доступный вариант для зарубежных путешествий по мотивам популярных сериалов — Турция. Многие съемочные площадки **«Великолепного века»** были расположены в Стамбуле, который традиционно входит в одно из наиболее востребованных направлений для путешествий россиян. Одно из наиболее узнаваемых мест сериала — расположенный в центре города дворец Топкапы. Достопримечательность открыта для путешественников: стоимость комбинированных билетов сейчас составляет 1,5 тыс. турецких лир (около 4,3 тыс. руб.). В стоимость входит также посещение расположенной рядом церкви Святой Ирины, где снимались эпизоды с участием испанской принцессы Изабеллы.

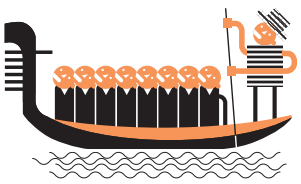
Связаны с «Великолепным веком» и другие популярные места в Стамбуле. В заставке сериала появляется Галатская башня, расположенная в европейской части города. Цена ее посещения для интуристов сейчас составляет 650 турецких лир (1,9 тыс. руб.). Среди поклонников сериала также известен хаммам Хюррем-султан, который сейчас работает по своему прямому назначению. На сайте представлены разные варианты посещения, цена которых сейчас варьируется от €90 за 45 минут до €250 за 110. Все сеансы включают использование скраба для всего тела, массажи, мытье волос шампунем и проч. В число популярных мест также входят дворец Ибрагима-паши, мечеть шехзаде Мехмета и мечеть Сулеймание, в которой находится могила Сулеймана Великолепного. Все места съемок расположены вблизи центра города.

Сейчас для поклонников «Великолепного века» в Стамбуле проходят авторские экскурсии. На ресурсе Sputnik8 тематические индивидуальные туры предлагаются по цене €150–280 за четыре-пять часов работы гида. Стоимость включает только услуги сопровождающего, за билеты путешествен-

WARNER BROS.

МЕСТА СЪЕМОК ПОПУЛЯРНЫХ ФИЛЬМОВ И СЕРИАЛОВ

Источник: «Деньги» по открытым источникам.



ТЕКСТ **Александра Мерцалова**
ФОТО **Warner Bros., HBO**

никам придется заплатить отдельно. На похожую экскурсию могут отправиться поклонники другого популярного турецкого сериала — **«Постучись в мою дверь»**. Ее стоимость на портале Tripster составляет £410 за шесть часов.

Города и пустыни

Привлекательным для кинотуристов может оказаться не только Стамбул, но и, например, Трабзон — родной город Сулеймана Великолепного, ставшего главным героем сериала. Для туристов здесь открыт его родной дом (Kanuni Evi). Цена билета не приводится на официальном сайте, но, судя по отзывам путешественников, остается символической. Для поклонников турецкого сериала **«Зимородок»** интересным может показаться посещение Газиантепа — город посещали герои новеллы. Съемки, в частности, проходили на городском рынке и в одном из отелей города. В профильном блоге «По местам съемок турецких сериалов» на платформе «Дзен» указано, что речь идет о The Green Park Gaziantep. Цена номеров на двоих на 4–5 мая варьируется в диапазоне 3,4–5,4 тыс. турецких лир (9,7–15,4 тыс. руб.) за ночь.

Популярные фильмы и сериалы нередко становятся источником вдохновения для планирования путешествий

В популярных у российских туристов странах можно найти и места съемок фильма **«Дюна»**. В их число входит, например, пустыня Руб-эль-Хали, часть которой находится в ОАЭ. Добраться до нее проще всего на автомобиле или по программе индивидуального тура из Дубая или Абу-Даби. Однодневное путешествие от одного из местных агентств на Tripster стоит $250. Поездка продлится несколько часов. Здесь же проходили съемки саги **«Звездные войны»**: в фильме **«Эпизод VII: Пробуждение силы»** пустыня Руб-эль-Хали играет роль планеты Джакку. Добраться до ОАЭ из России путешественникам не составит труда из-за большого числа прямых рейсов. Средняя цена билетов из Москвы в Дубай и обратно на период майских праздников, по подсчетам «Яндекс Путешествий», составляет 53 тыс. руб.

Впрочем, в «Дюне» и «Звездных войнах» есть еще одно общее и относительно доступное соотечественникам место съемок — пустыня Вади-Рам в Иордании. Это популярное туристическое место, которое путешественники чаще всего посещают в рамках однодневных туров. Путешествие на весь день для двух человек на сайте одного из местных агентств стоит 90 иорданских динаров, или около 12 тыс. руб. На территории пустыни расположены многочисленные кемпинги. Прямого авиасообщения с Иорданией у России сейчас нет, но добраться до страны соотечественники могут с пересадками. Например, билеты из Москвы в Амман со стыковкой в Шардже на 15–21 апреля в середине марта стоили около 60 тыс. руб.

ГДЕ СНИМАЛИ КУЛЬТОВЫЕ СОВЕТСКИЕ ФИЛЬМЫ

Антуражи многих фильмов советской эпохи не стоит искать в тех местах, где по сюжету происходит действо. Режиссеры той поры умудрялись находить похожие улицы и ландшафты. Впрочем, справедливости ради, так делали не только в Советском Союзе. К примеру, экранизацию знаменитого мюзикла «Эвита» с Мадонной и Антонио Бандерасом в главных ролях режиссеру Алану Паркеру не позволили снимать в Буэнос-Айресе — кино ваяли в Будапеште. В том же городе свой «Мюнхен» делал Стивен Спилберг. А еще в Будапеште снимали… Москву для картины «Красная жара» с Арнольдом Шварценеггером. Но вернемся к советской классике.

Западную Европу военного времени в культовом сериале **«Семнадцать мгновений весны»** Татьяна Лиознова снимала по большей части в Москве, а еще — в Ленинграде (сцена в Зоологическом музее), Риге (Берн) и даже в Тбилиси (сцена профессора Плейшнера в зоопарке). В Берлине было отснято лишь несколько сцен с клиникой «Шарите», загородным домом Штирлица, пивной и т. д.

Улицы Баку режиссерам Александру Алову и Владимиру Наумову подошли и для съемок столицы Ирана в фильме **«Тегеран 43»** (в самом Тегеране во время производства исторической драмы шла война). Эта картина с Наталией Белохвостиковой, Игорем Костолевским и Аленом Делоном в главных ролях кроме Азербайджана снималась еще в Москве, Испании, Швейцарии и Франции.

Кстати, «Стамбул — город контрастов» в комедии **«Бриллиантовая рука»** режиссер Леонид Гайдай снимал также в азербайджанской столице. А Черноморск, где по сценарию проживал герой Юрия Никулина, снимали в Сочи. Там же на пристани, от которой по сюжету отходил теплоход «Михаил Светлов», сегодня туристы могут найти бронзовый памятник героям картины.

В другом шедевре Гайдая — **«Кавказской пленнице»** — кавказских сцен всего две. Это — купание Шурика в спальном мешке в речке Мзымте, неподалеку от Красной Поляны, и похищение Нины, которое снимали в Абхазии на дороге к озеру Рица. Остальные съемки, по разным источникам, проводились в Крыму — в Алуште и окрестностях.

Древний Московский Кремль в комедии Леонида Гайдая **«Иван Васильевич меняет профессию»** снимали в Ростовском кремле. Именно там пришелец из будущего в исполнении Юрия Яковлева пытается выдать себя за Ивана Грозного.

Париж в легендарной трехсерийной картине **«Д'Артаньян и три мушкетера»** режиссер Георгий Юнгвальд-Хилькевич снимал на улицах Одессы и Львова, а еще в Хотинской крепости там же — на Украине. В роли дворца кардинала в фильме выступил львовский Дом ученых, дома Бонасье — костел Иоанна Крестителя, монастыря Дешо — Армянский кафедральный собор, сцену Мерлезонского балета снимали в Одесском оперном театре.

Лондон в экранизации **«Шерлока Холмса и доктора Ватсона»** 1979 года с Василием Ливановым и Виталием Соломиным в главных ролях режиссер Игорь Масленников снимал в Ленинграде и Риге. А «Собаку Баскервилей» из той же эпопеи — еще и в Таллине.

«Белое солнце пустыни» Владимира Мотыля о борьбе с басмачами на берегу Каспия сначала снимали в Дагестане неподалеку от Махачкалы. Однако большинство кадров было забраковано, и основную часть снимали в пустыни Туркменистана.

Первый советский боевик **«Пираты XX века»** режиссера Бориса Дурова по сценарию Станислава Говорухина, где рассказывается о советском торговом судне, направлявшемся из «далекого заграничного порта» во Владивосток, снимался в Крыму. В том числе — на легендарном мысе Фиолент, где писал свои картины Иван Айвазовский. К слову, на том же Фиоленте снимали эпизоды фильмов «Водитель для Веры», «Остров погибших кораблей», «Человек-амфибия» и еще целого ряда картин.

ГДЕ СНИМАЮТ ФЭНТЕЗИ И ФАНТАСТИКУ

Это сегодня сказочные и фантастические антуражи для фильмов можно отрисовать при помощи компьютерной графики. Раньше для картин про инопланетян и волшебников искали необычные места буквально по всей планете. Вот лишь некоторые примеры.

Культовая трилогия **«Властелин колец»** (2001–2003 годы) режиссера Питера Джексона снималась в Новой Зеландии, охватив более 150 локаций как на Северном, так и на Южном островах. Кстати, по данным The Christian Science Monitor, благодаря киноэпопее турпоток в новую Зеландию вырос с 2000 до 2006 года на 40% — с 1,7 млн до 2,4 млн соответственно.

Эпопея про **Гарри Поттера** содержит массу «волшебной» компьютерной графики, тем не менее основные сцены снимались в настоящих соборах и замках старой Англии. В некоторых сценах легко угадывается библиотека и антуражи колледжей Оксфорда.

Съемки сериала **«Игра престолов»** велись в Северной Ирландии, Хорватии, Исландии, Марокко и на Мальте. Туры по местам съемок только в Исландии стоят сегодня тысячи евро.

Для **«Звездных войн»** были выбраны экзотические места по всей планете. Так, ледяная планета Хот снималась в Норвегии, планета Кашиик — в Таиланде, Джеда — в пустыне Иордании, Ак-То — в Ирландии, Скариф — на Мальдивах и в Лондоне, звезда Крейт — в Боливии, луна Эндор — в Калифорнии.

Планету Плюк в советском киношедевре Георгия Данелии **«Кин-дза-дза»** снимали в Туркменистане в пустыне Каракум. Кроме того, для картины понадобились антуражи Ярославля, метро, проспекта и ботанического сада в Москве.

Ландшафты гибнущей планеты Десса в фильме **«Через тернии к звездам»** режиссера Ричарда Викторова по сценарию Кира Булычева снимались в окрестностях заброшенного нефтеперерабатывающего завода возле города Исфара в Таджикистане.

Кстати, там же Андрей Тарковский сначала предполагал снимать своего **«Сталкера».** Однако потом были найдены подходящие антуражи в Эстонии в районе старой разрушенной электростанции. Отдельные эпизоды снимали в Ленинграде и Москве.

Все натурные съемки российской фантастической картины Федора Бондарчука по мотивам повести Стругацких **«Обитаемый остров»** проходили в Крыму: в Коктебеле, Алупке, Керчи, Бахчисарае и на Казантипе.

HBO

Выходные в провинции

Проще всего поездки по местам популярных сериалов организовать внутри страны: количество популярных проектов постоянно растет, а дорога до мест съемок окажется куда проще. Так, съемки **«Слово пацана. Кровь на асфальте»,** рассказывающего о событиях в Татарстане, проходили преимущественно в Ярославле. В первой и последующих сериях появляются дворы из местного района Пятерка, футбольное поле, которое использовалось для встреч, расположено в районе Брагино,— на нем специально установили хоккейный корт, сцены побега снимались на Волжской набережной, а московские — на Советской площади. Среди мест съемок поклонники сериала узнают Угличский рынок, дом культуры и другие популярные объекты города. Заинтересованным путешественникам предлагают индивидуальные экскурсии по местам съемок популярного сериала. Цена путешествия на Tripster составляет 7,2 тыс. руб. Прогулка рассчитана на три часа. Само по себе путешествие в Ярославль из Москвы можно организовать на выходные: цена сидячих билетов на поезд на 6–7 апреля составляет около 2 тыс. руб. туда-обратно.

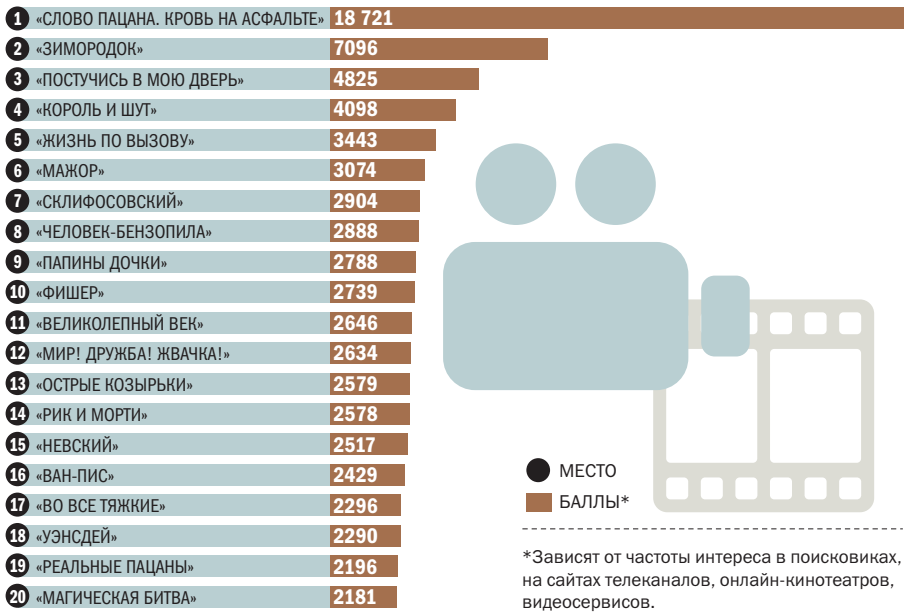
Несложным окажется путешествие и к местам съемок другого популярного российского сериала последних лет — **«Вампиры средней полосы».** Его основным местом действия служит Смоленск, здесь же и проходили съемки. Основные места съемок фильма находятся вблизи туристических достопримечательностей — Лопатинского сада, Смоленской крепости, Успенского собора и проч. Местные гиды также предлагают туристам тематические экскурсии: на ресурсе Sputnik8 двухчасовая прогулка предлагается за 5 тыс. руб. Цена железнодорожных билетов из Москвы в Смоленск и обратно на 13–14 апреля составляет 3,2 тыс. руб.

Популярные места съемок находятся на Русском Севере. Первая ассоциация — фильм **«Левиафан»** 2014 года, сцены которого снимались в Териберке Мурманской области. После его выхода в поселке начался туристический бум — сейчас это место стабильно входит в число наиболее посещаемых мест в регионе. Местные власти ранее указывали, что Мурманскую область в целом за 2023 год посетили 590 тыс. путешественников, на 9,4% больше, чем годом ранее. В другой популярной туристической жемчужине региона — Хибинах можно познакомиться с местами съемок советского черно-белого фильма **«Начальник Чукотки»** и сериала **«Перевал Дятлова»** 2020 года.

Пользуются спросом у кинематографистов и другие северные пленэры — например, Карелия. Небольшой поселок Рабочеостровск стал знаменитым после вышедшего на экраны в 2006 году фильма **«Остров».** В 2021 году перестроенная под церковь для съемок соляная изба сгорела, но туристы могут посмотреть на расположенные на берегу другие подобные строения. Путешествие будет удобно совместить, например, с поездкой на Соловки, до которых из Рабочеостровска отправляется катер. Предварительно туристам придется добраться до Кеми — билет до города из Москвы на 12 апреля в середине марта стоил 4 тыс. руб. при поездке в купе в одну сторону. Встретить кадры из Кеми можно и в набравшим популярность в первый год пандемии сериале **«Эпидемия»** ●

САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ В РОССИИ СЕРИАЛЫ В 2023 ГОДУ, ПО ОЦЕНКАМ «КИНОПОИСКА»

Источник: Индекс «Кинопоиск Pro».



*Зависят от частоты интереса в поисковиках, на сайтах телеканалов, онлайн-кинотеатров, видеосервисов.

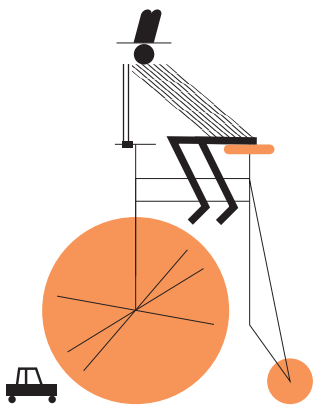
GETTY IMAGES

ПРЕМИАЛЬНЫЙ ПОВОРОТ

В РОССИИ МЕНЯЮТСЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ДОРОГИХ АВТОМОБИЛЯХ

Премиальный сегмент российского авторынка отыгрывает утерянные позиции, переживая натиск новых китайских брендов. Но у машин западных престижных марок в РФ все еще много поклонников, которые готовы платить дороже, лишь бы не расставаться с проверенными и престижными моделями, поставляемыми теперь по схемам параллельного импорта.

Покупатель премиальных марок — самый желаемый клиент в автомобильных салонах в том числе потому, что даже в условиях экономической турбулентности премиальный сегмент ведет себя более стабильно, так как состоятельные потребители обычно имеют запас финансовой прочности. Вот и в России премиальная ниша авторынка сейчас развивается даже более высокими темпами, чем среднестатистический уровень продаж: по данным «Автостата», по итогам 2023 года спрос здесь вырос на внушительные 99,5% (притом что в среднем рынок увеличился на 69%). Всего же в прошлом году было продано 105,9 тыс. премиальных автомобилей, и таким образом, их доля вернулась на привычные показатели в 10%: в 2022 году она была более низкой в 7%, в 2021 году составляла те же 10%.



ТЕКСТ **Алексей Грамматчиков**
ФОТО **Getty Images, Евгений Самарин/ РИА Новости**

Трансформация статуса

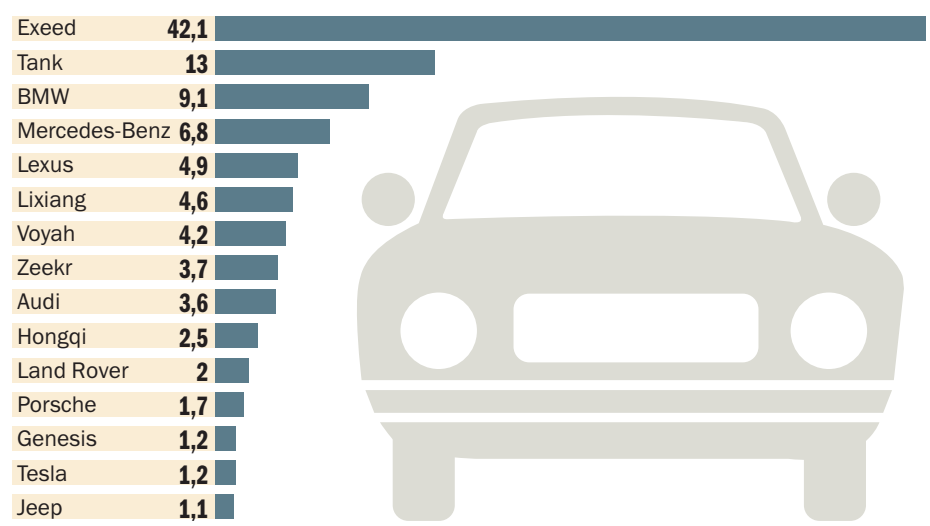
В премиальных продажах автомобилей в России, как и на всем авторынке, идет активное проникновение китайских марок. По подсчетам маркетологов, по итогам прошлого года они заняли 65% всех продаж в сегменте. На первый взгляд, это может показаться значительным показателем, принимая во внимание, что в среднем по рынку китайским компаниям удалось занять 45%. Однако стоит учитывать, что в массовом сегменте большая доля занята отечественной «Ладой» (33%). В премиальном же сегменте больше трети удерживают автомобильные марки из недружественных стран, которые официально ушли из России и поставляются на российский рынок по параллельному импорту. Прежде всего это такие немецкие бренды, как BMW (-12%), которой удалось даже в условиях санкционных ограничений продать в России 9,1 тыс. машин. Также традиционно сильной в сегменте марке Mercedes-Benz (-35%) удалось достигнуть показателя в 6,8 тыс. единиц. Интересно, что также по итогам прошлого года относительно высоких показателей сумел достигнуть бренд Lexus — таких машин в стране было продано 4,9 тыс. единиц, что на 69% больше, чем годом ранее.

Тем не менее ведущие позиции в премиальном автомобильном сегменте в России сейчас прочно заняли китайские марки. С большим отрывом здесь лидирует бренд Exeed с показателем продаж по итогам 2023 года в 42,1 тыс. единиц (рост в 3,5 раза по сравнению с 2022 годом). Второе место занимает марка Tank — 13 тыс. (вышел на российский рынок в декабре 2022 года). Среди других успешных китайских марок такие бренды, как Lixiang, Voyah, Zeekr, Hongqi.

Главная причина роста продаж китайских автомобилей в премиальном сегменте — их более доступная цена. «Китайские марки теснят модели традиционных премиальных брендов за счет выгодного ценообразования»,— полагает Александр Ковалев, менеджер группы компаний Exposar. По его словам, средняя цена гибридного китайского внедорожника Li Auto (Lixiang) L9 составляет 8 млн руб. Сопоставимый с ним по размерам, мощности и функциональному оснащению новый Range

ПРОДАЖИ НОВЫХ ПРЕМИАЛЬНЫХ АВТО В РОССИИ В 2023 ГОДУ ПО МАРКАМ (ТЫС. ШТ.)

Источник: «Автостат».



Rover обойдется примерно в три раза дороже. По мнению эксперта, поклонников традиционных марок все еще много, но реально способных пойти на такие траты автолюбителей становится все меньше.

Другой важный фактор, способствующий росту популярности дорогих китайских автомобилей,— проблемы с обслуживанием попавших под санкции премиальных марок из недружественных стран. «Не так давно сообщалось о том, что немецкие производители BMW и Mercedes-Benz перестали обновлять свою операционную систему для авто, находящихся в РФ, и фактически у российских пользователей пропала возможность использования множества дополнительных опций»,— сетует Владимир Чернов, аналитик Freedom Finance Global.

«Официально представленные на рынке России премиальные марки Exeed и Tank привлекают клиентов техническим обслуживанием, прозрачной гарантией, поддержкой производителя и быстрыми поставками запасных частей»,— считает Александр Ковалев. Официально ушедшие из России марки, по его словам, сервиса такого уровня не предлагают. Более того, некоторые из них блокируют работу диагностического оборудования, делая серьезный ремонт автомобилей невозможным.

Продавцы констатируют, что за два года цены на традиционные премиальные марки выросли в два-три раза. Например, новый седан Mercedes-Benz E-класса в конце 2021 можно было найти в салонах от 3–4 млн руб. Сейчас ценник на такую модель стартует с отметки в 11–12 млн руб. «Самая главная причина того, что китайские марки теснят традиционные премиальные бренды на российском рынке — цена. Вернее, разница в цене между премиальными европейскими и китайскими автомобилями»,— поясняет Андрей Ольховский, генеральный директор группы компаний «Автодом». По его наблюдениям, клиенты разделились на несколько категорий — одни готовы платить больше за то, к чему привыкли, к тому комфорту, который им необходим, а другие готовы им пожертвовать и пользоваться тем, что могут себе позволить с финансовой точки зрения.

По мнению автодилеров, в премиальном автомобильном сегменте всегда был важен статус той или иной марки. Сейчас же представления о престижности автомобильных марок трансформируются. «Все перемешалось: уже непонятно, можно ли считать статусным человека на китайском электромобиле за 30 млн руб. И стал ли смешным в глазах своего окружения человек, купивший новый Rolls-Royce Cullinan за 80 млн руб., когда его друзья купили чуть раньше за 30 млн руб.»,— озадачен Кирилл Трифонов, коммерческий директор автосалона Adeo Motors. Тем не менее, на его взгляд, популярные немецкие, британские и прочие премиум-бренды в нашей стране покупали и будут покупать, но тех, кто раньше отдавал за Range Rover в максимальной комплектации 10 млн руб., а сейчас отдает 35 млн, становится очень мало. Отсюда, по мнению эксперта, и вполне рациональный большой спрос на китайцев.

Китайская электропроводность

Значимым событием в отечественном премиальном сегменте в прошлом году стало громкое появление китайских электромобилей. В продажах резко вырвались вперед такие ранее неизвестные бренды, как Lixiang или Zeekr, за которые российские покупатели готовы платить по 10–13 млн руб. По данным «Автостата», в прошлом году эти машины разошлись в России тиражом в 4,6 тыс. и 3,7 тыс. штук соответственно. И это при том, что официально эти марки в страну не поставляются, а ввозятся по схемам параллельного импорта.

Участники рынка гадают, можно ли назвать всплеск спроса на такие машины устойчивым явлением или это своего рода хайп. «В большей степени такой спрос можно оценивать как дань моде, так как приобретаемые китайские электрокары, а именно они сейчас преобладают среди китайских брендов в премиум-сегменте, зачастую становятся вторым или третьим автомобилем в семье»,— рассуждает Максим Давиденко, руководитель отдела развития комиссионных продуктов ГК «Альфа-Лизинг». Он отмечает, что рост электрозарядной инфраструктуры в России ускоряется. Но пока текущих зарядных станций, на его взгляд, далеко недостаточно для удовлетворения потребности на уровне пользования автомобилей с двигателями внутреннего сгорания. Также важным моментом, по мнению эксперта, является отсутствие опыта длительной эксплуатации китайских электромобилей в России. Сейчас средний возраст таких автомобилей составляет менее двух лет, что, по его мнению, «делает непрозрачным видение стоимости сервисного обслуживания на больших пробегах и туманными очертания остаточной стоимости самих автомобилей».

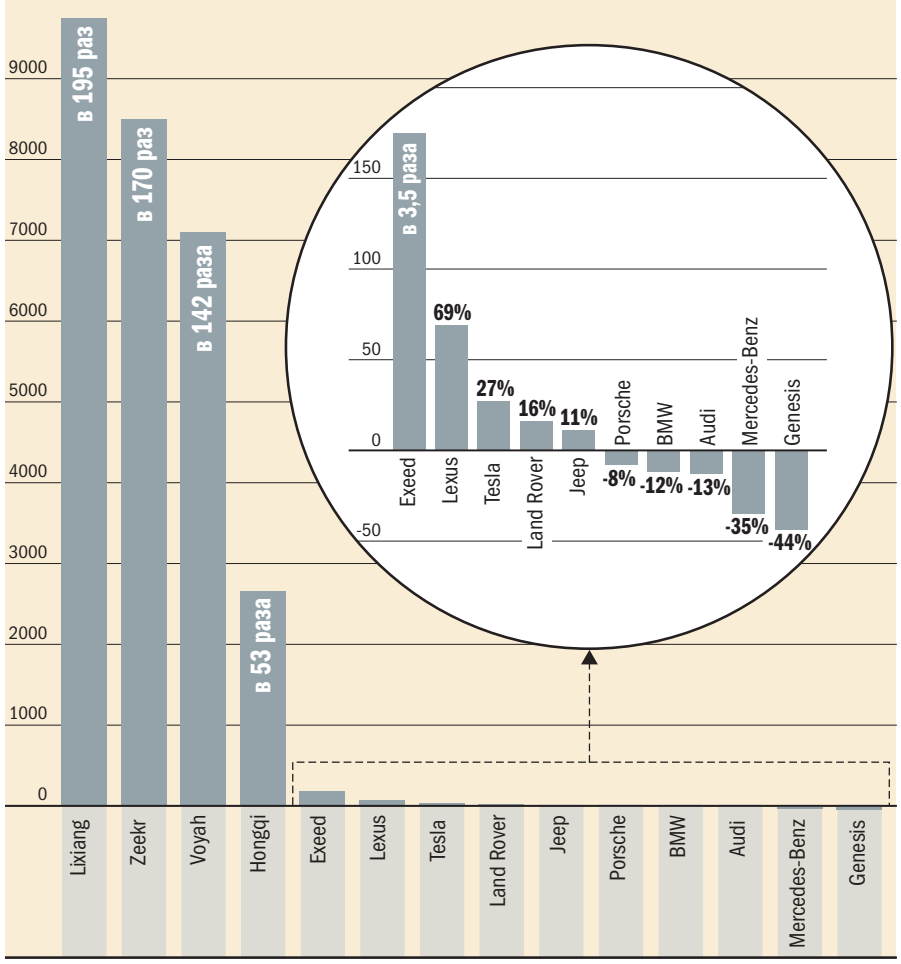
«Конечно, доля хайпа в популярности Li Auto и Zeekr есть — о них одновременно заговорили буквально по всем информационным каналам, а люди стали массово интересоваться этими автомобилями,— соглашается Александр Ковалев.— Но, судя по поисковым запросам, волна „горячего“ интереса к моделям Li Auto и Zeekr спадает, так что долгосрочная популярность этих брендов находится под вопросом».

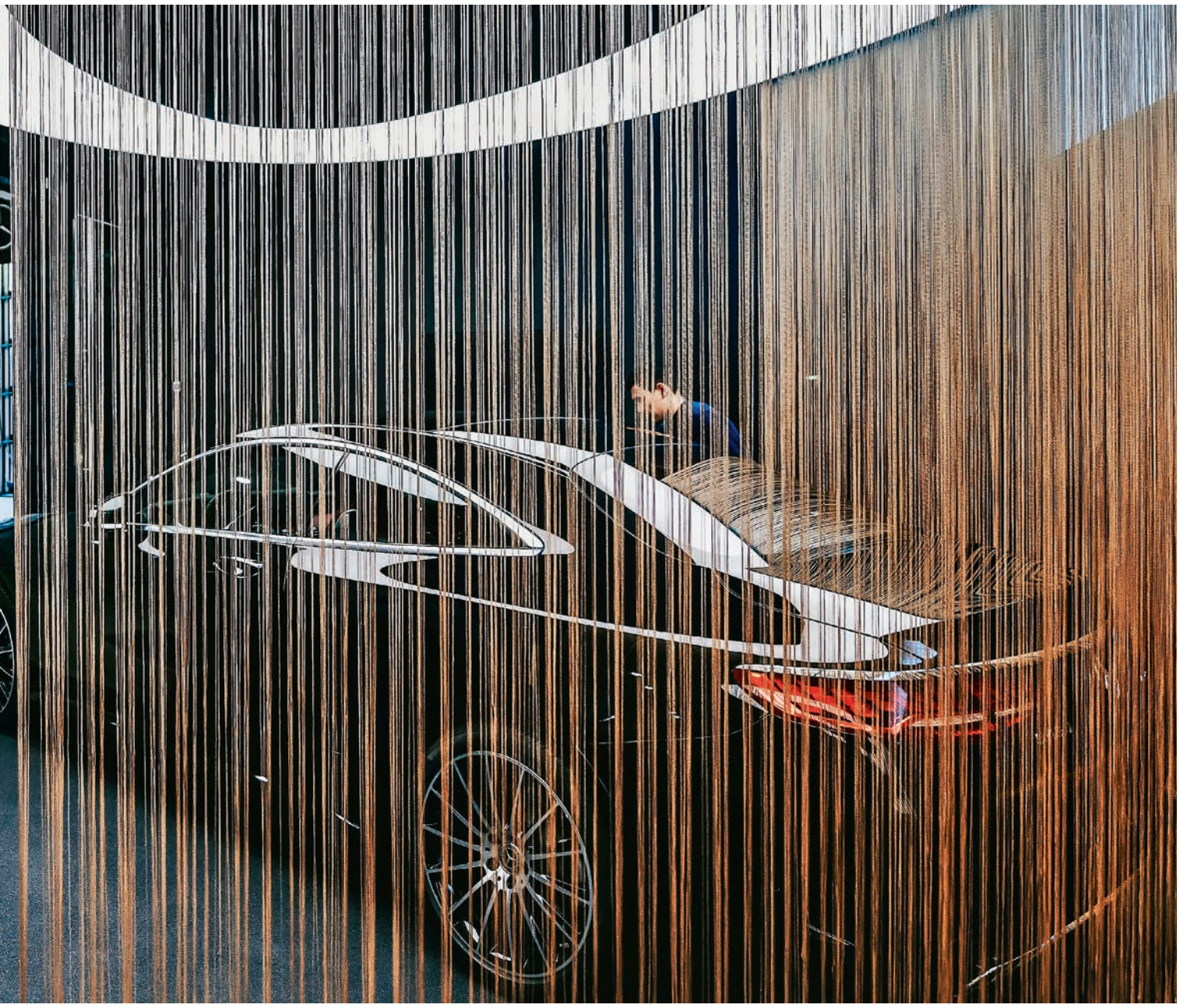
По словам Александра Ковалева, в ближайшее время продажи премиальных китайских электрокаров будет сдерживать недостаточно раз-

С 1 апреля этого года ужесточаются правила ввоза электрокаров из стран ближнего зарубежья

ДИНАМИКА ПРОДАЖ ПРЕМИАЛЬНЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ МАРОК В РОССИИ В 2023 ГОДУ

Источник: «Автостат».





ЕВГЕНИЙ САМАРИН / РИА НОВОСТИ

витая сеть обслуживания таких машин. К тому же, с 1 апреля этого года ужесточаются правила ввоза электрокаров из стран ближнего зарубежья: ранее были возможности ставить на учет в России электромобили, растаможенные по более льготным условиям стран ЕАЭС. Но с начала апреля эта лазейка будет закрыта.

Новые поступления

В ближайшее время спрос на премиальные автомобили в России будет оставаться устойчивым, полагают эксперты и участники рынка. По итогам текущего года доля таких машин по-прежнему будет составлять порядка 10% от всего авторынка, прогнозируют наблюдатели. «Вместе с тем можно уверенно сказать, что уровень приверженности премиальным автомобильным маркам в нашей стране снизится незначительно: определенные рыночные сегменты потребителей будут и дальше предъявлять спрос на продукцию привычных для них брендов, тем более в ситуации параллельного импорта, когда вероятность их полного исчезновения с отечественного рынка практически нулевая»,— считает Линда Рыжих, доцент кафедры менеджмента РАНХиГС (Санкт-Петербург).

Развитию продаж премиальных машин в России будет способствовать и активное обновление модельного ряда ключевых брендов. Например, по словам Алекса Вернера, совладельца компании Zaufer Autoparts (продажи запчастей для премиальных авто), в ближайшее время потребительское внимание не обойдет стороной такие модели, как обновленный Audi Q7 (следующее поколение этой модели планируется сделать полностью электрическим), а также Porsche Macan следующего поколения, обновленный седан Genesis G80.

В арсенале китайских марок, например, готовится выйти на рынок обновленная модель Zeekr 001, которая получит более мощные электромоторы. Начальная заднеприводная версия такой машины получит двигатель мощностью 422 л. с. взамен нынешних 272 л. с., такой же мотор будет устанавливаться на задней оси у полноприводной версии, а для передней оси предусмотрено увеличение мощности электропривода с 272 до 367 л. с., в итоге суммарная мощность силовой установки составит внушительные 789 л. с. вместо 544 л. с. ранее. «Такое обновление, без сомнения, привлечет новых покупателей и еще более упрочит лидирующее положение Zeekr в сегменте электромобилей»,— прогнозирует Алекс Вернер.

В конце апреля в столице КНР должен состоятся автосалон, на котором ожидается ряд примечательных новинок, в том числе в премиальном классе. «В апреле на Пекинском автосалоне будет представлена, например, премиальная модель от компании Great Wall Motors длиной 5,5 м, которая пока обозначена кодом ZX»,— рассказывает Алекс Вернер. В ситуации, когда традиционные представительские седаны (Mercedes-Maybach, Rolls-Royce) в РФ приобрести затруднительно, на его взгляд, такое предложение может заинтересовать не только частных покупателей, но и корпоративных клиентов ●

КАК ПОКУПАТЬ ПРЕМИАЛЬНЫЕ АВТО

АНТОН МЕРЗЛЯЧЕНЦЕВ,
руководитель компании «Контур.Авто»

Вытеснение китайскими брендами прежних игроков в премиальном сегменте продолжает развиваться не из-за потери интереса аудитории к «европейцам», а из-за физической и ценовой доступности автомобилей. Те, кто рассматривал самые бюджетные модели сегмента к покупке, с учетом роста цен и сложности в официальном обслуживании стали обращаться к китайским вариантам. Часть потребителей перешла к поиску рентабельного варианта среди европейских брендов на вторичном рынке. Но потребители, рассматривающие премиальные автомобили от 15–20 млн руб., все же готовы привозить машины параллельным импортом, даже несмотря на рост цен, в том числе связанный с повышением утилизационного сбора. Таким образом, вряд ли все преданные поклонники немецкого и японского автопрома решатся перейти на китайские бренды: у кого-то это вопрос привычки и принципа, другим пользователям важна сила бренда. По нашим наблюдениям, менее готовыми к смене автомобиля можно назвать владельцев BMW. По подсчетам Focus2move, именно этот бренд возглавляет мировые продажи с моделью 5-й серии, обходя Mercedes и Audi. Если дистрибуторы китайского премиума выстроят правильные бренд-стратегии с учетом особенностей российского рынка, работу с VIP-клиентами, то это может существенно повлиять на их долю. Таким образом, можно сделать прогноз, что популярностью будут пользоваться те модели, у которых проще и быстрее создается инфраструктура. Потребитель премиум-сегмента привык к выбору, сервису, которые предлагали европейские, японские и корейские премиум-бренды. Поэтому выигрывать на рынке будут те, кто сможет обеспечить похожий уровень. Также важно учитывать, что у китайских производителей не наработана пока в должной мере репутация брендов среди российской целевой аудитории. Если же говорить про то, какие премиальные бренды будут востребованы в ближайшем будущем на российском рынке, то логично их разделить на каналы поступления. Для параллельного импорта это будут Mercedes, BMW, Range Rover, Bentley, Lexus и другие знакомые аудитории бренды. Для официально представленных китайских авто это будут Exeed, Lixiang, Tank, Hongqi, Zeekr, Voyah.

Что касается конкретных советов по приобретению премиальных машин в текущих условиях, то здесь стоит особенно обратить внимание на то, чтобы покупать авто в проверенных салонах, у надежных дистрибуторов. Если вы планируете приобрести как новый, так и подержанный автомобиль, ввезенный параллельным импортом, будьте внимательны при выборе организации, которая привезет авто. Чем чреват выбор недобросовестного салона: высок риск получить автомобиль с сомнительной историей, не полностью растаможенный, что повлечет дополнительные расходы и сложности, если потребуется его продать. А цена ошибки в премиум-сегменте выше, чем в массовом.

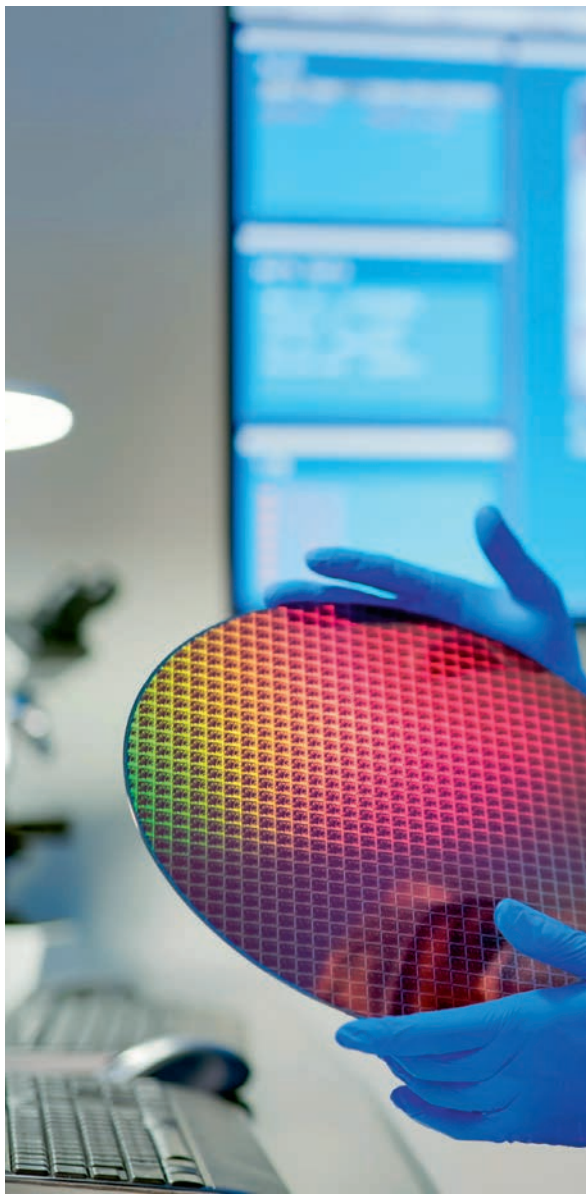
СИЛИКОНОВЫЙ ОСТРОВ

КАК ТАЙВАНЬ СТАЛ ГЛАВНОЙ МИРОВОЙ ПОЛУПРОВОДНИКОВОЙ ДЕРЖАВОЙ

Военный конфликт вокруг Тайваня, если произойдет, по оценке аналитиков Bloomberg Economics, нанесет мировой экономике ущерб в размере $10 трлн, что примерно соответствует 10% ВВП всей планеты. Тайвань — крупнейший в мире производитель чипов (60% мирового производства полупроводников и более 90% производства самых передовых полупроводников). Тайваньские чипы можно найти практически в любой современной технике — смартфонах, компьютерах, стиральных машинах, автомобилях, военных и гражданских самолетах и т. д. Еще полвека назад высокими технологиями на Тайване и не пахло: новая индустрия была построена с нуля.

TYRONE SIU / REUTERS

В тайбэйском отеле Grand Hotel Пань Вэньюань работал над планом создания электронной промышленности Тайваня. На переднем плане фото — 155-миллиметровая полевая пушка M1 («Долговязый Том»), использовавшаяся в ходе Второго кризиса в Тайваньском проливе (военного конфликта между КНР и Тайванем) в 1958 году



ТЕКСТ **Алексей Алексеев**
ФОТО **Tyrone Siu/Reuters, Getty Images, Ann Wang/Reuters, AP, Pichi Chuang/Reuters, Costfoto/NurPhoto/Getty Images, Reuters, Military News Agency/AP**

Завтрак на семерых

Подъему предшествует спад. Эту немудреную истину хорошо иллюстрирует пример Тайваня (Китайской Республики). В начале 1970-х годов Тайвань переживал не лучшие времена.

25 октября 1971 года Генеральная Ассамблея ООН приняла резолюцию, в соответствии с которой представительство Китая в ООН перешло от Тайваня к Китайской Народной Республике. Уже три четверти века в мире говорят про два Китая (хотя власти обоих настаивают, что настоящий Китай только один). Это Китайская Народная Республика (КНР, континентальный Китай, коммунистический Китай) и Китайская Республика (Тайвань, расположенный в основном на одноименном острове).

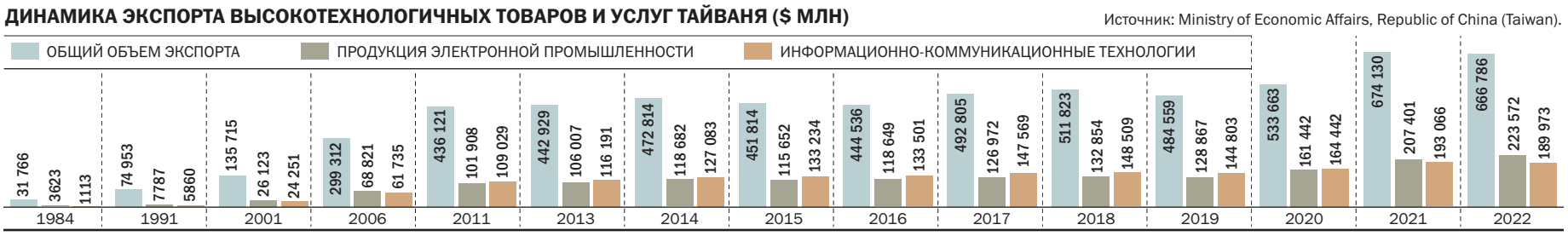
После изгнания из ООН в 1971 году Тайвань лишился членства и в других международных организациях. С апреля 1972 года по март 1973-го КНР установила дипломатические отношения с 15 странами, включая ФРГ и Японию. Все эти страны разорвали дипотношения с Тайванем (позднее число этих стран выросло). К политическим проблемам Тайваня добавились экономические. Нефтяной кризис 1973 года сильно ударил по тайваньской экономике, потребности которой в нефти на 65% обеспечивались за счет импорта.

Ущерб от резко повысившихся расходов на импорт нужно было как-то компенсировать за счет экспорта. В те годы мировые транснациональные корпорации воспринимали Тайвань как большую фабрику с дешевой рабочей силой. Тайваньский экспорт в 1974 году состоял в основном из дешевой одежды, дешевых пластмассовых изделий, собранных на заказ для зарубежных компаний, черно-белых и цветных телевизоров, транзисторных радиоприемников, магнитофонов, проигрывателей, калькуляторов.

Но годом раньше был создан Исследовательский институт промышленных технологий (Industrial Technology Research Institute, ITRI) со штаб-квартирой в городе Синьчжу, которому суждено было сыграть главную роль в экономической трансформации страны. Инициатором его создания был министр экономики Сунь Юньсуань.

ДИНАМИКА ЭКСПОРТА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ТОВАРОВ И УСЛУГ ТАЙВАНЯ ($ МЛН)

Источник: Ministry of Economic Affairs, Republic of China (Taiwan).



GETTY IMAGES

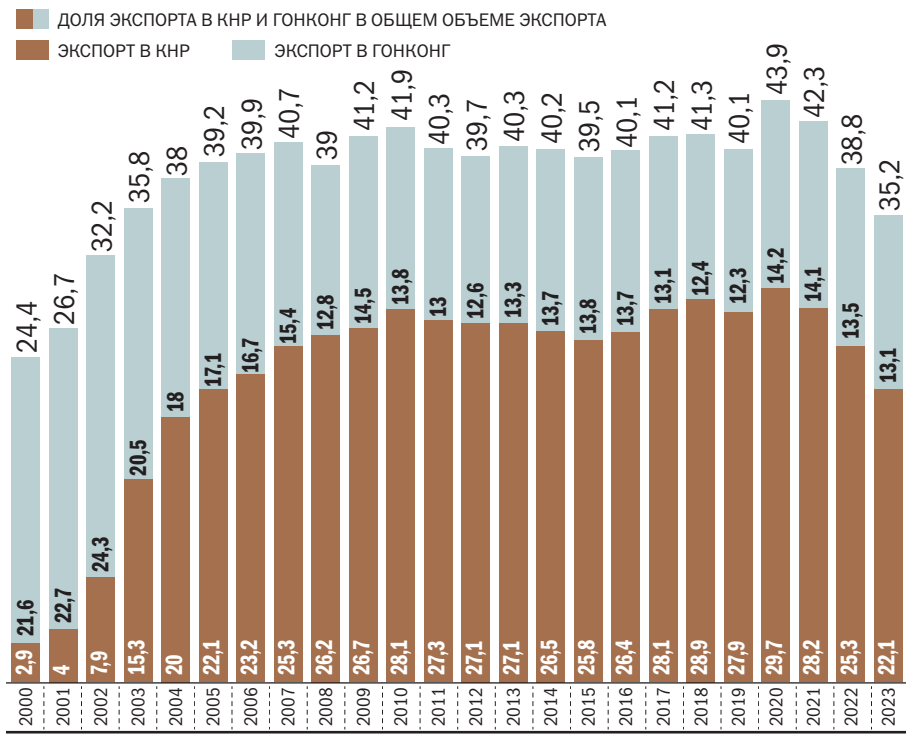
Утром 7 февраля 1974 года в кафе «Сяосиньсинь» в Тайбэе за завтраком с соевым молоком встретились семеро мужчин: шестеро тайваньцев и один американец китайского происхождения. Это были Сунь Юньсуань, министр транспорта Гао Юшу, директор ITRI Ван Чаочэнь, два представителя управления телекоммуникаций, генеральный секретарь Исполнительного Юаня (правительства страны) Фэй Хуа и директор лаборатории Radio Corporation of America, уроженец города Сучжоу Пань Вэньюань. Китайско-американский специалист предложил создать развитую индустрию интегральных микросхем, чтобы ускорить развитие электронной промышленности Тайваня в целом. «Сколько лет на это уйдет?» — спросил министр экономики. «Четыре года»,— ответил Пань Вэньюань. «Сколько это будет стоить?» — спросил министр. «Десять миллионов долларов США»,— сказал Пань Вэньюань. По курсу того времени — примерно 400 млн тайваньских долларов. Это была крупная сумма. Она превышала доходы Тайваня от внешней торговли за один месяц. Тем не менее министр экономики согласился.

После завтрака Пань Вэньюань закрылся в своем номере в тайбэйской гостинице The Grand Hotel и начал работу над проектом. В окончательном виде план создания новой отрасли был готов к 11 часам утра 26 июля 1974 года и утвержден тремя часами позже.

В 2009 году Тайвань стал мировым лидером в производстве интегральных микросхем и занимал второе место в мире по их проектированию

ДОЛЯ ЭКСПОРТА В КИТАЙСКУЮ НАРОДНУЮ РЕСПУБЛИКУ (КНР) И ГОНКОНГ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ТАЙВАНЬСКОГО ЭКСПОРТА (%)

Источник: Ministry of Finance, Republic of China (Taiwan).



ЧЕЙ ТАЙВАНЬ

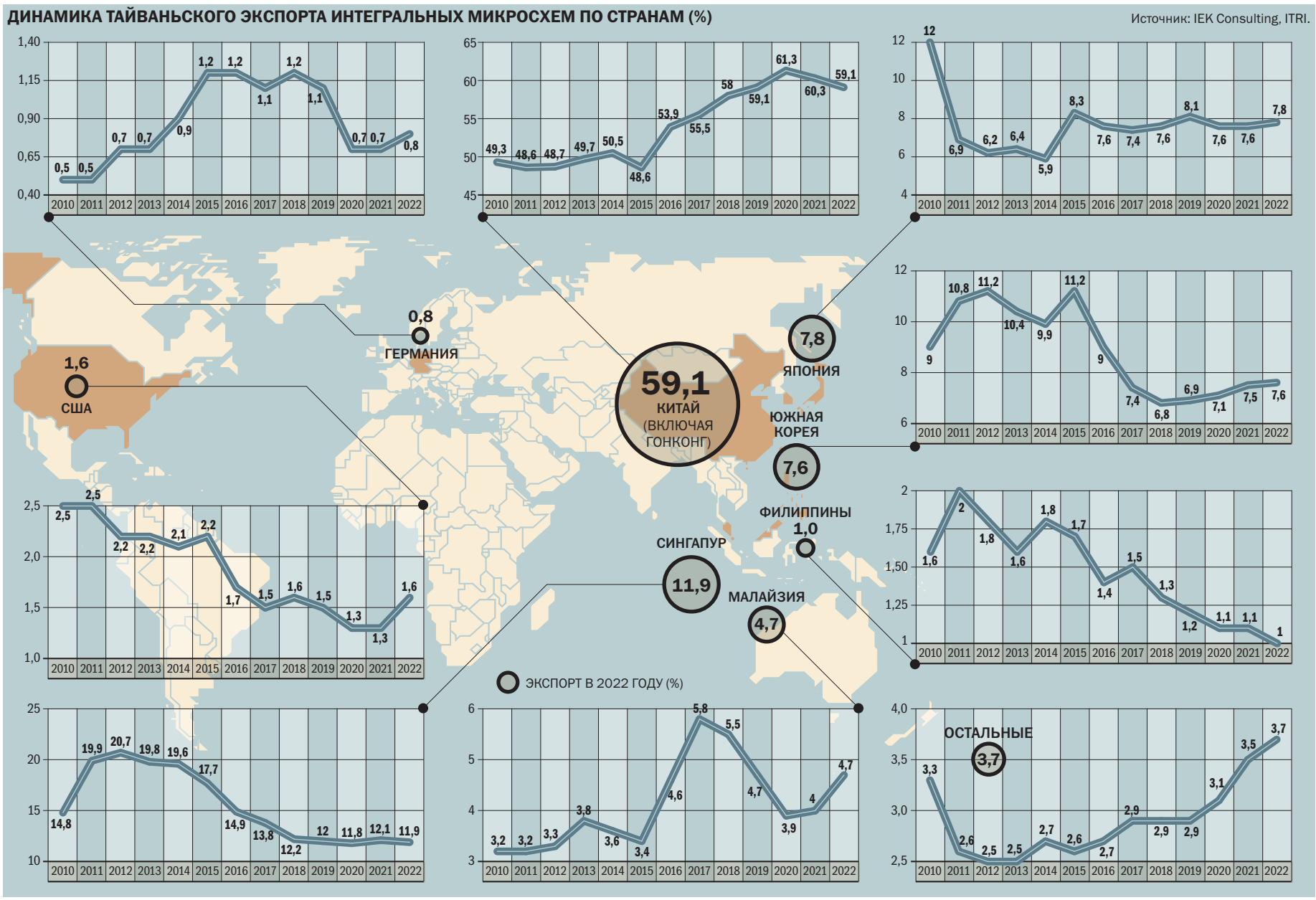
Власти КНР считают Тайвань своей неотъемлемой частью («мятежной провинцией»). Более 170 стран мира (в том числе Россия), а также ООН юридически признают позицию правительства КНР, согласно которой Тайвань — неотъемлемая часть Китая. Независимость Тайваня признают и поддерживают с ним дипломатические отношения только 12 государств, в основном маленьких, часто островных, имеющих близкие отношения с США (Белиз, Ватикан, Гаити, Гватемала, Маршалловы Острова, Палау, Парагвай, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Тувалу, Эсватини).
В 2022 году на XX съезде Коммунистической партии Китая Си Цзиньпин заявил, что власти КНР будут «искренне стремиться к мирному воссоединению, однако не откажутся от применения силы и сохраняют за собой право в случае необходимости принять все необходимые меры, которые они сочтут нужными». 31 декабря 2023 года председатель КНР Си Цзиньпин в своем новогоднем послании, упоминая Тайвань, сказал: «Воссоединение с родиной — историческая неизбежность».
13 января 2024 года на очередных президентских выборах на Тайване победил Лай Циндэ, представитель Демократической прогрессивной партии (ДПП). ДПП выступает за официальное признание независимости Тайваня.

В Соединенных Штатах Пань Вэньюань создал и возглавил технический консультационный комитет для руководства созданием новой индустрии. В состав комитета в основном вошли американцы китайского происхождения, работавшие в руководстве и исследовательских подразделениях ведущих технологических компаний.

При ITRI была создана Исследовательская и сервисная организация в области электроники (Electronics Research and Service Organization, ERSO), в которую стали зазывать на работу инженеров опять же из числа американцев китайского происхождения.

На руку Вэньюаню сыграло изменение стратегии RCA. RCA занялась диверсификацией, скупая компании самого разного профиля: Hertz (прокат автомобилей), Banquet (замороженные продукты питания), Coronet (ковровые изделия), Random House (издательское дело), Gibson (поздравительные открытки). Недоброжелатели стали расшифровывать RCA как Rugs Chickens & Automobiles («ковры, цыплята и автомобили»). Пользуясь тем, что руководство конгломерата потеряло интерес к электронике, Вэньюань договорился о продаже ITRI технологии производства интегральных микросхем. Соглашение о трансфере технологии было подписано 5 марта 1976 года.

Несколькими днями ранее в ITRI устроился на работу приехавший



на Тайвань из США инженер-электротехник Чинтай Ши.

Возвращенец

Чинтай Ши родился в 1946 году. В 1969 году, закончив бакалавриат в Тайваньском университете, он отправился продолжать образование в США. Сте пень магистра он получил в Принстонском университете, докторскую степень по электротехнике — в Стэнфордском, по окончании которого занимался разработкой компьютерной памяти в Burroughs Corporation (в то время одной из ведущих компьютерных компаний США). Сравнивая жизнь в самой богатой стране мира с жизнью на Тайване, он думал о том, что нужно помочь родной стране жить лучше. Когда ему предложили работу на Тайване, он согласился.

В 2010 году в интервью Taiwan Today Чинтай Ши рассказывал: «Честно говоря, я понятия не имел, что ждет меня на Тайване. Я только знал, что служить этой стране — правильно».

Вскоре после возвращения ему снова пришлось полететь в США. В апреле 1976 года 19 тайваньских инженеров отправились в RCA на производственную практику — изучать проектирование интегральных микросхем, оборудование для их производства и производственную технологию, тестирование микросхем. Позднее число практикантов достигло 40 человек. Чинтай Ши возглавлял группу, занимавшуюся изучением технологического процесса. Среди тех, кто проходил практику, были будущие лидеры полупроводниковой индустрии Тайваня — Роберт (Боб) Цао, Цай Минкай, Фань Чэн Цзэн. Возможно, вам ничего не говорят эти фамилии. Но если в вашем мобильном телефоне, например, установлен процессор MediaTek (а такие процессоры устанавливаются в каждый третий выпускаемый сейчас телефон), значит, в состоянии Цай Минкая, что составляет $3,4 млрд, есть и ваш вклад.

Тем временем на Тайване началось строительство завода по производству полупроводниковых пластин диаметром 3 дюйма (76 мм). Опытное производство стартовало в конце 1977 года. Чинтай Ши стал первым менеджером этого завода — первого предприятия на Тайване, занимавшегося производством полупроводников. Уже через полгода выяснилось, что у тайваньцев получается более эффективно использовать площадь полупроводниковой пластины для производства микросхем, чем на американских заводах RCA. В 1978 году была выпущена первая партия интегральных микросхем

Товарооборот между КНР и Тайванем в 2023 году, по оценке КНР, составил $267,8 млрд. Китайская Народная Республика — главный импортер тайваньской продукции

ANN WANG / REUTERS

Обучение работе на сканере для фотолитографии в глубоком ультрафиолете в тренировочном центре ASML Holding в Тайнане (Тайвань)

AP

Один из первых тайваньских практикантов в RCA, а в настоящее время председатель правления компании MediaTek Цай Минкай (на фото справа) с одним из основателей компании Acer Стэном Ши

для электронных наручных часов. Но это было только начало.

Силиконовая долина по-тайваньски

С 1976 по 1980 год ITRI потратил $120 млн на приобретение за рубежом дизайна и технологий производства микросхем.

В 1980 году тайваньское руководство объявило, что в течение десяти лет Тайвань станет промышленно развитой державой за счет развития наукоемких отраслей индустрии. Были выбраны три стратегически важные отрасли: производство электрооборудования, машиностроение и электронная промышленность. Третий вариант оказался самым успешным.

Аннали Саксенян из Калифорнийского университета в Беркли в статье «Регион Синьчжу: имитатор и партнер Силиконовой долины» приводит следующие цифры. В 1980 году объем производства в секторе информационных технологий (ИТ) Тайваня не превышал $100 млн. В 1989 году этот показатель был выше $5 млрд, в 1990-е годы рос более чем на 20% в год (втрое быстрее ВВП) и в 1991 году достиг $21 млрд. На рубеже тысячелетий Тайвань стал третьим в мире производителем ИТ-оборудования (после США и Японии).

В 1980 году был создан научный парк «Синьчжу», который должен был стать (и стал) «тайваньской Силиконовой долиной». Впоследствии в Синьчжу разместились многие высокотехнологичные компании Тайваня.

Одним из первых стартапов, обосновавшихся в этом технологическом кластере, стала United Microelectronics Corporation (UMC) — первая вертикально интегрированная тайваньская компания по производству полупроводников. Ее основал Роберт Цао, один из тех, кто ездил на практику в RCA. UMC возникла так. Опытное производство ITRI было модернизировано — на нем стали изготавливаться пластины большего диаметра (6 дюймов; 152,4 мм), внедрен новый технологический процесс изготовления микросхем. Завод был передан работавшему на нем персоналу. Инвестициями стартапу помогли ведущие компании Тайваня по просьбе правительства. ITRI определил, какие товары должна изготавливать UMC — телефоны, часы, калькуляторы, игрушки. Производство началось в 1982 году. В 1983 году продукция электронной индустрии стала главной статьей тайванского экспорта. В 1985 году UMC стала первой высокотехнологичной компанией, чьи акции стали котироваться на Тайваньской фондовой бирже. В 1986 году ITRI подписал соглашение о сотрудничестве с голландской компанией Philips.

Номер один на Тайване и десятая в мире

В 1987 году из состава ITRI была выделена еще одна компания. В нее перешли 98 сотрудников института, которым были переданы производственные мощности и технология для изготовления полупроводниковых пластин.

Новая компания получила название Taiwanese Semiconductor Manufacturing Company (TSMC). Ее возглавил Моррис Чан, которого часто называют «отцом тайваньской полупроводниковой промышленности». Уроженец Китая, Чан с 1949 года жил в США, учился в Стэнфордском университете и Массачусетском технологическом институте, 25 лет проработал в Texas Instrument и достиг поста вице-президента. На Тайвань он вернулся в начале 1980-х, был назначен президентом и председателем правления ITRI. Первоначально он планировал через пару лет вернуться в США, но остался навсегда.

В момент создания TSMC была единственной в своем роде. Лидеры рынка полупроводников — американские Texas Instruments, Motorola, Intel — производили микросхемы по дизайну, ими же разработанному. В начале 1980-х стали появляться первые бесфабричные (fables) компании, которые разрабатывали дизайн микросхем, но не имели собственных мощностей для их производства. Им приходилось заказывать изготовление своих микросхем у вертикально интегрированных компаний, находясь при этом в заведомо невыгодном положении (они были и возможными конкурентами тех, к кому обращались, да и выбор мест, где можно было поместить заказ, был невелик).

TSMC была создана специально для контрактного изготовления полупроводников как по дизайну UMC, так и заказанных другими тайваньскими и зарубежными бесфабричными компаниями.

Будущее показало, что подобное разделение труда в полупроводниковой индустрии выгодно всем — и контрактным производителям, и бесфабричным компаниям. К числу бесфабричных компаний относятся, например, Nvidia, Qualcomm, AMD, Apple (к слову, большая часть продукции Apple производится на заводах компании Foxconn, основанной Терри Гоу, двоюродным братом жены Морриса Чана).

Стартапы Силиконовой долины стали договариваться о производстве своих разработок с долиной Синьчжу. Правило №1, которого придерживалась TSMC,— никакой конкуренции

PICHI CHUANG / REUTERS

Штаб-квартира TSMC в Синьчжу

КАК МИКРОСХЕМЫ ДЕЛАЮТ

Максимально упрощенно процесс производства интегральных микросхем (чипов) можно описать, сравнив отдельные его этапы, например, с производством одежды. Сперва нужно произвести ткань (полупроводниковые пластины). Это один этап. Пластины изготавливаются из монокристалла кремния. Из-за формы кристалла пластины — круглые. Чем большую часть площади пластины можно использовать для производства микросхем, тем эффективнее производство. Чем больше диаметр пластины, тем больше микросхем можно уместить на одной пластине и тем ниже себестоимость одной микросхемы. В настоящее время максимальный диаметр — 12 дюймов (300 мм). В 2012 году был создан консорциум по разработке оборудования для производства 18-дюймовых (450 мм) пластин, но проект был закрыт.

Итак, ткань (пластина) есть.

Что дальше?

Закройщик рисует выкройку (инженер-схемотехник создает дизайн микросхемы; современная микросхема состоит из миллиардов транзисторов, выполняющих разные функции). На швейной фабрике настраивают станки в соответствии с выкройкой (на основе полученного дизайна создаются фотомаски — шаблоны для печати микросхем).

Завершающий этап — производство готового изделия. Ткань отправляется на швейный конвейер (производится печать микросхемы на специальном оборудовании — литографическом сканере). На рынке литографических сканеров в настоящее время есть безусловный лидер — нидерландская компания ASML. Самые совершенные сканеры нового поколения для фотолитографии в глубоком ультрафиолете (Hign NA EUV) по размерам примерно соответствуют лондонскому двухэтажному автобусу. ASML планирует поставлять их заказчикам в этом году по цене свыше €300 млн за штуку.

Кроме увеличения диаметра пластин еще одним направлением развития в микроэлектронике является миниатюризация технологического процесса — увеличение числа транзисторов на чипе. Степень этой миниатюризации сейчас измеряется в нанометрах (одной миллиардной части метра). Чем меньше нанометраж, тем выше производительность и быстродействие чипа. Наиболее передовая из существующих технологий — техпроцесс 3 нм (такие чипы стоят в iPhone 15 Pro и Pro Max). В настоящее время TSMC, Intel и Samsung ведут активные разработки техпроцесса 2 нм.

COSTFOTO / NURPHOTO / GETTY IMAGES

Несмотря на непростые отношения между Тайванем и КНР, две фабрики тайваньской TSMC по производству полупроводниковых пластин действуют в материковом Китае (на фото — единственная за пределами Тайваня фабрика 300-миллиметровых пластин в Нанкине)

с заказчиками. Уже это было хорошо. Да еще и расценки у тайваньской компании были привлекательнее, чем у американских производителей полупроводников.

В 1990-е годы количество размещенных на TSMC заказов и выручка компании стали быстро расти. В 1997 году она стала первой тайваньской компанией, чьи акции были размещены на Нью-Йоркской фондовой бирже.

В 2009 году Тайвань стал мировым лидером в производстве интегральных микросхем и занимал второе место в мире по их проектированию.

По данным тайваньского Министерства финансов, в 2023 году экспорт продукции электронной промышленности Тайваня принес стране $178,71 млрд (в том числе экспорт полупроводников — $166,62 млрд). Это составляет соответственно 41,3% и 38,5% всего объема экспорта. Экспорт продукции информационной индустрии дал еще $83,36 млрд (19,3%) — это рекордный годовой показатель, что объясняется мировым ростом спроса на разработки в области искусственного интеллекта (ИИ).

Компания TSMC входит в десятку крупнейших компаний мира (вообще, не только в полупроводниковом секторе) по рыночной капитализации. По состоянию на конец февраля 2024 года она составляла $674 млрд. В 2023 году TSMC впервые в истории стала ведущей мировой компанией по производству полупроводников по размеру выручки — $69,3 млрд (у Intel — $54,23 млрд, у подразделения полупроводников Samsung — $50,99 млрд).

Остров раздора

В том, что Тайвань — главная полупроводниковая держава планеты, есть как плюсы, так и минусы. Не только для Тайваня, но и для всего мира. Именно из-за того, что на Тайване сконцентрировано производство полупроводников, в том числе самых передовых, в начале 2020-х остров оказался заложником геополитического соперничества между США (своим главным политическим союзником) и КНР. США, главный политический союзник Тайваня, неоднократно высказывали опасения, что в случае блокады Китаем Тайваня или вторжения армии КНР на остров будет нарушена глобальная цепь поставок полупроводников, причинен огромный ущерб не только полупроводниковому сектору, но и всей мировой экономике. Размер этого ущерба еще несколько лет назад оценивался в $1 трлн. Самая последняя оценка — $10 трлн.

В академическом журнале Parameters, выпускаемом Военным колледжем армии США, в 2021 году была опубликована статья Джареда Маккинни и Питера Харриса «Разоренное гнездо: удержать Китай от вторжения на Тайвань». Авторы предлагали предотвратить возможный конфликт США и Китая следующим способом. Они предлагали разработать специальный механизм, который в случае вторжения на Тайвань приведет к взрыву производственных мощностей TSMC. По их мнению, если власти КНР будут знать о такой перспективе, вторжения не будет.

Экономики Китая и Тайваня тесно связаны. Товарооборот между КНР и Тайванем в 2023 году, по оценке КНР, составил $267,8 млрд. Китайская Народная Республика — главный импортер тайваньской продукции. С учетом Гонконга на долю КНР приходилось в 2023 году 35,2% тайваньского экспорта. Для сравнения: на США приходилось 17,6%, на страны Европы — 9,8%. КНР в огромной степени зависит от импорта полупроводников. Согласно данным, приведенным в докладе

Компания TSMC входит в десятку крупнейших компаний мира (вообще, не только в полупроводниковом секторе) по рыночной капитализации. По состоянию на конец февраля 2024 года она составляла $674 млрд

REUTERS

Моррис Чан, «отец тайваньской полупроводниковой промышленности», первый глава компании TSMC

Stimson Center 2022 года, КНР производит только 5,9% чипов, которые использует. На импорт полупроводников Китай тратит больше денег, чем на импорт сырой нефти (в 2023 году — $349,4 млрд и $337,5 млрд соответственно). По предварительным данным, Тайвань в 2023 году экспортировал в КНР чипы на сумму свыше $47 млрд. Согласно финансовому отчету TSMC за третий квартал 2023 года, 12% чистой выручки компании приходилось на КНР (69% — на страны Северной Америки).

Тайвань — один из крупнейших инвесторов в экономику КНР (с 1991 по 2023 год совокупный объем инвестиций составил $206,37 млрд). Но тайваньские инвесторы постепенно уходят с материка (если в 2010 году 83,8% всех тайваньских инвестиций приходилось на КНР, то в 2023 году — 11,4%). В 2023 году тайваньские инвестиции в КНР составили $3,04 млрд. Инвестиции КНР в Тайвань на порядок ниже: в 2022 году они составляли $242 млн. И если в начале прошлого десятилетия две трети всех китайских инвестиций приходились на мятежный остров, то в 2022 году — только 34%. Снижение всех этих показателей связано с политикой.

Бывший советник президента США Дональда Трампа по вопросам национальной безопасности Рональд О'Брайен в 2023 году на Форуме по глобальной безопасности в Дохе говорил, что контроль над тайваньскими фабриками полупроводников превратит КНР «в новый ОПЕК кремниевых чипов» и позволит ей «контролировать мировую экономику». По мнению О'Брайена, США не должны допустить подобного развития событий. Директор Национальной разведки США Эврил Хейнс в том же 2023 году заявляла на слушаниях в Конгрессе США, что, по оценкам разведсообщества, Китай не хочет войны на Тайване. В ноябре 2023 года предположения американского сообщества подтвердил председатель КНР Си Цзиньпин, заявив на встрече с президентом США Джо Байденом, что Китай предпочитает, чтобы воссоединение с Тайванем произошло мирным путем.

Но если разговоры о войне в традиционном значении этого слова — это лишь разговоры, то технологическая война США и КНР фактически уже идет. В США в 2022 году был принят Закон о чипах и науке (CHIPS and Science Act). По этому закону компаниям полупроводникового сектора, намеренным вести исследования и развивать производство на территории США, будут предоставлены субсидии на общую сумму $52,7 млрд. При этом получателям субсидий в течение десяти лет запрещено развивать производство 28-нм и более передовых чипов в Китае. Таким путем США планируют затормозить развитие новых систем оружия и технологии искусственного интеллекта в КНР, то есть технологий, в которых используются самые передовые чипы.

Закон о чипах и науке негативно отразился как на американском полупроводниковом гиганте Intel, так и на TSMC. Компании лишились доступа на крупнейший мировой рынок сбыта чипов. TSMC получила субсидии на строительство фабрик по производству передовых чипов в США. Первая из них должна была начать работу в штате Аризона в конце 2024 года. Но TSMC перенесла срок завершения проекта на первую половину 2025 года, сославшись на дефицит в США работников необходимой квалификации. О том, будет ли запущена в срок вторая фабрика в том же штате (по плану это должно было случиться в 2026 году), ничего не сообщается.

Еще в 2022 году «отец тайваньской полупроводниковой индустрии» Моррис Чан назвал заложенную в Законе о чипах и науке идею создания в США сверхсовременного полупроводникового кластера за $52 млрд «дорогостоящим упражнением в бессмысленности». В феврале 2024 года в журнале The Asset была опубликована статья группы тайваньских профессоров и видных представителей полупроводниковой индустрии (в списке подписавшихся стоит имя Чинтай Ши). В статье утверждается, что плохо продуманный американский закон вредит и TSMC, и Тайваню, и США, и индустрии. Авторы статьи указывают, что в полупроводниковой индустрии существует сложившаяся четкая специализация. Американские компании (AMD, Nvidia, Qualcomm) занимаются дизайном чипов, тайваньские — контрактным производством, нидерландская ASML и японская Tokyo Electron — оборудованием, британская Arm — программным обеспечением. Из-за такой специализации система подвержена внешним шокам, но к Японии, Нидерландам, Великобритании и США у КНР нет территориальных претензий. У TSMC уже был опыт создания производства на американской земле: 25 лет назад начала работу WaferTech (в настоящее время называется TSMC Washington) — фабрика по производству проводниковых пластин диаметром 200 мм в Камасе (штат Вашингтон). Головная компания считает этот опыт крайне неудачным. После четверти века работы себестоимость пластин, произведенных на этой фабрике, на 50% выше, чем на Тайване. По мнению авторов статьи, доступные бесплатные деньги, то есть субсидии, могут привести к тому, что TSMC будет большее внимание обращать на субсидии, а не на инновации. Если так произойдет, от этого пострадают потребители продукции компании и ее поставщики. Пострадает и развитие технологий искусственного интеллекта, в которых преимущественно используются чипы, сделанные TSMC. В конечном итоге TSMC может уступить свои позиции мирового лидера другой компании ●

MILITARY NEWS AGENCY / AP

Тайваньские вооруженные силы периодически проводят учения по отражению высадки морского десанта условного противника (на фото). Со своей стороны Народно-освободительная армия Китая отрабатывает на учениях блокаду «мятежного острова» и высадку десанта на побережье условного противника

ТИНЬКОФФ
БИЗНЕС

0+

Брокерский счет для бизнеса

- Зарабатывайте на ценных бумагах
- Экономьте на конвертации валюты
- Получайте дополнительный доход с помощью свободных средств компании

Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией. Инвестиции несут риск. Доход не гарантирован. АО «Тинькофф Банк», лицензия №2673. Реклама