



02.09.2026

УПРАВЛЕНИЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕМ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ

© ink Advisory 2026

Wealth Advisory

КАПИТАЛ СОЗДАН. КАК ИМ УПРАВЛЯТЬ ДАЛЬШЕ?

Когда управление бизнесом сменяется управлением капиталом



Создание капитала и его приумножение – разные задачи. Предприниматель зарабатывает капитал путем развития собственного бизнеса или его продажи. По мере накопления капитала возникает новая задача – управление инвестиционным капиталом, которая требует других компетенций, инструментов и процессов.

Капиталом нельзя управлять как набором отдельных инвестиций. В собственном бизнесе предприниматель опирается на отчетность, планирование, контроль рисков и профессиональную команду. Инвестиционный капитал требует такой же дисциплины: единого учета активов и обязательств, понятных целей, инвестиционной стратегии, правил принятия решений и регулярной оценки результатов. По мере роста состояния управление капиталом становится отдельной функциональной задачей – со своей системой, последовательностью, ответственностью и командой специалистов.

Как формируется инвестиционный капитал предпринимателя:

1. Сценарий 1 – Продажа бизнеса;

Предприниматель продает бизнес полностью или частично и одновременно получает значительный объем ликвидного капитала. До этого его основной компетенцией было создание и управление собственным бизнесом, однако после сделки возникает принципиально новая задача – сохранить капитал, обеспечить его диверсификацию и дальнейший рост;

2. Сценарий 2 – Накопление капитала вне бизнеса

Предприниматель продолжает владеть бизнесом и регулярно получает дивиденды, часть которых инвестирует в недвижимость, ценные бумаги, фонды и доли в других частных компаниях. Так постепенно формируется капитал за пределами основного бизнеса.

Где возникает проблема?

В обоих случаях инвестиционный капитал часто формируется без единой системы управления.

- **Хаотичное распределение капитала**
Инвестиционные решения принимаются по отдельности, без учета совокупного капитала, целей, риска и взаимосвязей между активами;
- **Отсутствие инвестиционной цели и стратегии**
Портфель постепенно превращается в набор активов, но неизвестно, какую доходность он должен обеспечивать, какой риск допустим и позволит ли существующая структура капитала достичь долгосрочных целей семьи;
- **Низкое качество инвестиционных решений**
Инвестору регулярно предлагаются отдельные инвестиционные возможности – фонды, недвижимость, частные кредиты, структурные продукты и другие инструменты. Без формализованного процесса сложно определить, соответствует ли конкретная

инвестиция общей стратегии капитала;

- **Отсутствие контроля результата**
Даже при наличии большого количества активов может отсутствовать единый учет, понимание совокупной доходности и риска, сравнение с бенчмарками и оценка эффективности принятых инвестиционных решений.

Проблема заключается не в отсутствии инвестиционных возможностей, а в отсутствии системы, которая связывает цели собственника капитала с инвестиционными решениями, структурой портфеля и контролем результата.

К чему это приводит?

- **Портфель формируется от сделок, а не от целей.** Без инвестиционного мандата управление капиталом ориентировано на отдельные сделки: инвестиционная структура формируется исходя из поступающих предложений, а не из заранее определенных целей и стратегии;
- **Возникает неконтролируемая концентрация рисков.** Разные инвестиции могут фактически зависеть от одних и тех же факторов: экономического цикла, процентных ставок, конкретной страны, валюты или отрасли. При этом визуально портфель может состоять из большого количества различных активов;
- **Невозможно объективно оценить результат.** Без единой системы учета и оценки инвестиционных показателей невозможно определить, насколько эффективно работает капитал и является ли полученная доходность результатом качественного инвестиционного процесса или следствием принятия дополнительного риска;
- **Отдельная хорошая инвестиция не означает хороший портфель.** Каждый актив может выглядеть привлекательным самостоятельно, однако совокупная структура капитала может не соответствовать требуемой доходности, допустимому риску, ликвидности и долгосрочным целям собственника.

Предприниматель создает состояние, следуя знакомой ему логике: концентрирует капитал в собственном бизнесе, который понимает и контролирует. Однако по мере роста капитала этой логики становится недостаточно: наряду с дальнейшим увеличением капитала возникают задачи его сохранения, диверсификации и управления риском.

1. WEALTH MANAGEMENT: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ЧАСТНЫМ КАПИТАЛОМ



Wealth Management – комплексная система управления совокупным капиталом частного инвестора или семьи, объединяющая инвестиционное управление, структуру владения активами, контроль рисков, учет и отчетность для достижения долгосрочных финансовых целей собственника.

Управление частным капиталом имеет ряд особенностей, отличающих его от управления капиталом институциональных инвесторов:

- Частные инвесторы, как правило, имеют несколько финансовых целей одновременно: сохранение и рост капитала, обеспечение финансовой безопасности семьи, финансирование крупных будущих расходов и передача капитала следующим поколениям. Эти цели могут конкурировать между собой и меняться со временем;
- Существенную роль играют индивидуальные ограничения: потребность в ликвидности, налоговые последствия инвестиционных решений, инвестиционный горизонт, существующая структура капитала и особенности владения отдельными активами;
- В отличие от институциональных инвесторов, действующих в рамках формализованного инвестиционного процесса, частные инвесторы зачастую работают несистемно и не структурированно. Инвестиционные решения в таких условиях могут быть подвержены поведенческим искажениям и диктоваться эмоциями лица, принимающего решения.

В отличие от традиционного портфельного управления, сфокусированного преимущественно на финансовых инструментах, Wealth Management рассматривает капитал инвестора комплексно: частный бизнес, недвижимость, доли в инвестиционных фондах, публичные ценные бумаги, денежные средства, личные активы и альтернативные инвестиции.

Поэтому исходной точкой Wealth Management является не отдельный брокерский или банковский счет, а совокупное экономическое положение инвестора или семьи (Economic Balance Sheet).

Основная задача Wealth Management – создание системы, которая позволяет:

1. Сохранять покупательную способность капитала;
2. Обеспечивать его долгосрочный рост;
3. Поддерживать необходимый уровень ликвидности;
4. Диверсифицировать инвестиционные риски;
5. Обеспечивать контроль и преемственность капитала;
6. Обеспечивать требуемую доходность при приемлемом уровне риска.

2. ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЕМ



Методологически процесс может быть построен на классическом портфельном подходе, но с адаптацией под особенности частного капитала. Ключевое отличие частного инвестора и Family office от институциональных инвесторов заключается в том, что часть состояния находится в частном бизнесе и прочих непубличных активах.

Wealth Management объединяет три уровня:

- Система принятия инвестиционных решений
Определение целей, горизонта, инвестиционного мандата, стратегическое распределение активов, система принятия решений;
- Управление инвестициями
Реализация стратегии: поиск активов, M&A, управление портфельными компаниями и портфелем бумаг, выход из них;

- Инвестиционная инфраструктура
Юридическая структура владения активами, управляющая компания, учет и контроль, отчетность (performance measurement);

При этом процесс является циклическим и непрерывным: изменение финансового положения Инвестора, рынков или инвестиционных результатов могут приводить к пересмотру ключевых параметров.

Последовательный процесс принятия инвестиционных решений и их контроль

1. Определение инвестиционного профиля и формирование мандата

Определение финансового положения Инвестора, инвестиционных целей, требуемой доходности, риск-профиля, горизонта, потребности в ликвидности. Формализация мандата в Инвестиционной декларации (IPS).



2. Выбор инвестиционной структуры и юрисдикции

Юридическая и операционная архитектура владения и управления активами, в т.ч. выбор юрисдикции, создание специальных проектных компаний (SPV) и управляющей компании



3. Стратегическое распределение активов (SAA)

Формирование ожиданий по параметрам классов активов и определение на их основе SAA



4. Стратегии инвестирования внутри классов активов и имплементация стратегии

Способы инвестирования внутри класса активов: пассивные/активные стратегии и т. п. Реализация стратегии: поиск и анализ активов, выбор брокера, покупка активов на бирже, проведение комплексной проверки и покупка непубличных активов



5. Учет и отчетность, мониторинг

Учет активов и обязательств, оценка инвестиционных результатов, мониторинг рисков и отчетность. Принятие решений о ребалансировке

3.1. Определение инвестиционного профиля и формирование мандата



Первый этап – определение текущего финансового положения Инвестора, его инвестиционных целей и ограничений.

а. Определение профиля и текущего положения

Вводные данные: семейное положение, количество детей, информация по текущим активам и обязательствам, отношение к риску, потребность в ликвидности, налоговые вводные, опыт и предпочтения в инвестициях. Для этого формируется Экономический баланс (Net Economic Balance Sheet), отражающий все существенные активы и обязательства Инвестора.

Net Economic balance sheet – это расширенный отчет о финансовом положении физического лица или семьи, который отражает не только текущие активы и обязательства, но и приведенную стоимость будущих доходов и будущих обязательств.

Пример. Инвестиционный профиль Инвестора:

- Предприниматель, 50 лет;
- Экономическое благосостояние – \$ 138 млн;
- Концентрация активов в частном бизнесе;
- Долгосрочный характер инвестирования;
- Умеренная потребность в ликвидности;
- Повышенная возможность принимать риск;
- Повышенная готовность принимать риск;

Активы, млн \$		Обязательства, млн \$	
Денежные средства [1]	1,0	Расходы на образование	2,0
Акции и облигации [1]	40,0	Расходы на лечение	5,0
Human Capital *	2,0	Будущие траты на покупки	20,0
Частный бизнес [1]	120,0	Будущие расходы семьи	10,0
Коммерческая недвижимость [1]	10,0	Ипотека личной недвижимости	3,0
Личная недвижимость	5,0		
Всего активов	178,0	Всего обязательств	40,0
Инвестируемые активы [1]	171,0		
Net Wealth	138,0		

Human Capital – приведенная стоимость ожидаемых будущих доходов физического лица, обусловленных его трудом, профессиональными навыками, интеллектуальной собственностью и иной личной экономической деятельностью, за исключением доходов от владения финансовыми и реальными активами.

б. Инвестиционные цели и ограничения

Определение инвестиционных целей требует построения финансовой модели капитала Инвестора, учитывающей текущую стоимость инвестируемых активов, инвестиционный горизонт, требуемую конечную стоимость капитала, ожидаемую доходность, налогообложение и расходы на управление.

В рассматриваемом примере стоимость инвестируемых активов составляет \$ 171 млн, а целевая стоимость капитала через 5 лет – \$ 316 млн. Для достижения данной цели средняя требуемая доходность после налогов и операционных расходов составляет 13,1% годовых. Расчет учитывает расходы на содержание управляющей компании в размере \$ 2 млн в год и условную эффективную ставку налогообложения инвестиционного дохода в размере 30%.

Таким образом, инвестиционный мандат будет обладать следующими параметрами:

1. Цель – приумножить капитал. Целевая стоимость инвестируемых активов – \$ 316 млн;
2. Требуемая доходность после налогов и операционных расходов – 13,1%;
3. Требуемая валовая доходность – 20,0%;
4. Инвестиционный горизонт – 5 лет;
5. Риск-толерантность – высокая;
6. Потребность в ликвидности – умеренная;
7. Существенная текущая концентрация капитала в частном бизнесе.

Ограничения:

1. Ликвидность – необходимость поддержания достаточного объема ликвидных активов для финансирования расходов УК, налоговых платежей и потребности семьи;
2. Налогообложение – инвестиционные решения должны учитывать налоговые последствия владения;
3. Значительная доля капитала Инвестора приходится на частный бизнес, что создает повышенную зависимость его благосостояния от результатов инвестирования в один актив и должно учитываться при формировании SAA;
4. Уникальные обстоятельства – ограничения на инвестирование в рублевые активы.

3.2. Инвестиционная структура и выбор юрисдикции



Следующий этап – создание юридической, операционной архитектуры владения и управления капиталом. Важно различать несколько уровней владения и управления. Ниже рассмотрим 2 варианта структурирования активов.

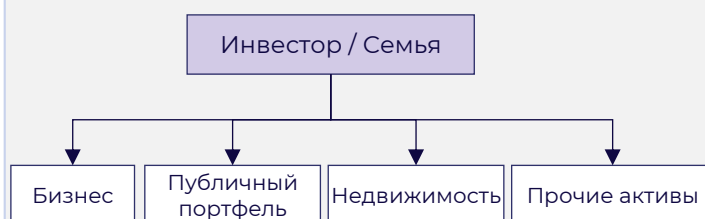
Неоптимизированная структура владения и управления капиталом

Плюсы:

- Простая и недорогая структура владения
- Прямой контроль инвестора над активами
- Минимальные административные издержки

Минусы:

- Отсутствует единый контур управления капиталом и централизованный инвестиционный процесс
- Инвестиционные решения по отдельным активам принимаются без единой системы (IPS, SAA)
- Отсутствует разделение функций владения и управления
- Ограниченные возможности ring-fencing рисков* отдельных инвестиций
- Структура может быть неоптимальной с точки зрения налогообложения, плана передачи активов и привлечения соинвесторов



* Ring-fencing рисков - это метод финансовой или юридической изоляции части активов, прибыли или проектов от обязательств

Оптимизированная структура владения и управления капиталом

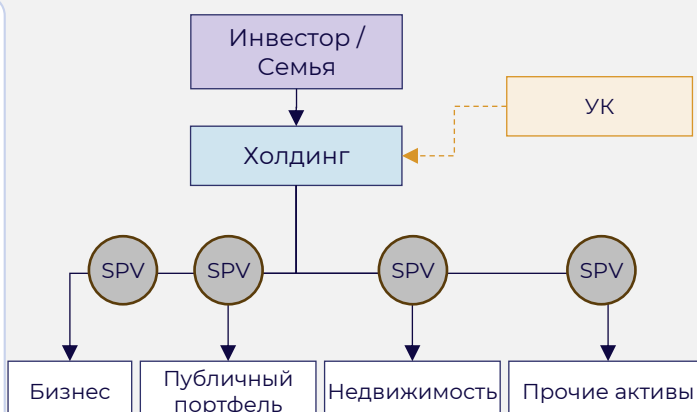
Целевая структура предполагает разделение функций владения активами и управления. Инвестиционные активы принадлежат холдинговой структуре напрямую или через отдельные SPV, в то время как инвестиционная команда и функции управления сосредоточены в отдельной управляющей компании

Плюсы:

- Разделение функций владения и управления
- Юридическая изоляция рисков отдельных активов и проектов за счет SPV (ring-fencing)
- Централизованное принятие инвестиционных решений на уровне холдинга
- Единый инвестиционный процесс, учет и отчетность
- Возможность привлечения финансирования и соинвесторов на уровне отдельных SPV или в холдинг
- Возможность налоговой оптимизации с учетом выбранной юрисдикции

Минусы:

- Более высокая стоимость создания и обслуживания структуры
- Дополнительные юридические, налоговые и административные требования



Конкретная юридическая форма Холдинга, УК выбирается после анализа налогового статуса инвестора, типов активов, географии инвестиций, планов по передаче активов

3.3. Стратегическое распределение активов (SAA)

SAA – это процесс определения долгосрочных целевых долей различных классов активов в инвестиционном портфеле. SAA формируется с учетом ожиданий рынков капитала (CME), инвестиционных целей, риск-профиля и ограничений Инвестора и определяет долгосрочную структуру доходности и риска портфеля.

Процесс SAA начинается с определения классов активов, которые могут быть включены в портфель с учетом параметров инвестиционного мандата. Для каждого класса определяются: ожидаемая доходность, волатильность, корреляция (CME).

На основе методов портфельной оптимизации формируется множество портфелей с различным соотношением доходности и риска. В зависимости от поставленной задачи оптимизация может предполагать:

- Максимизацию ожидаемой доходности при заданном уровне риска;
- Минимизацию риска при заданной требуемой доходности;
- Минимизацию риска потерь капитала;
- Иные критерии, определенные инвестиционным мандатом.

Полученные веса являются основой для формирования SAA и дополнительно проверяются с использованием бек-тестинга и симуляции Монте-Карло.

Исторический бектестинг позволяет оценить, как сформированный портфель вел бы себя в различных исторических рыночных условиях, включая кризисные периоды и периоды повышенной волатильности.

Симуляция Монте-Карло используется для моделирования возможных будущих траекторий стоимости портфеля и оценки вероятности достижения инвестиционных целей.

На практике подобные вычисления могут выполняться аналитическими инструментами (например, Portfolio Visualizer ®).

По результатам оцениваются вероятность достижения целевой стоимости портфеля, диапазон возможных результатов и потенциальных просадок.

При неудовлетворительных результатах веса классов активов корректируются, после чего анализ проводится повторно.

Процесс стратегического распределения активов (SAA)

Ключевые параметры активов

- Ожидаемая доходность класса активов: $E(R)$
- Волатильность класса активов: σ
- Корреляция и ковариация между классами активов: ρ, cov .

Инструменты оптимизации портфеля

- Оптимизация «Доходность-Риск» *Mean-variance*
- Оптимизация «Доходность-Условный риск потерь» *Mean-CVaR*
- Распределение рисков – *Risk parity*

Критерии и ограничения оптимизации

- Требуемая доходность
- Требуемая волатильность
- Условная стоимость под риском – CVAR
- Ошибка следования за бенчмарком – Tracking error
- Коэффициенты Шарпа и Сортино
- Прочие

Вес классов активов в портфеле (w_i)	Акции IT-сектора Доля: 10%	REIT PBSA Доля: 15%	Private Equity Доля: 30%	Недвижимость Доля: 20%
	Корп. облигации AAA Доля: 15%	Гос. облигации Доля: 5%	Денежные средства Доля: 2%	Прочее Доля: 3%

3.4. Инвестиционная стратегия внутри классов активов



Если SAA отвечает на вопрос: «Сколько процентов от капитала стоит распределить на этот класс активов?», то следующий этап предполагает вопрос: «В какие инструменты инвестировать выделенный капитал внутри каждого класса?»

Подход к инвестированию внутри каждого класса активов определяется его спецификой. На публичных рынках стратегии традиционно разделяются на пассивные, предполагающие следование выбранному бенчмарку, и активные, направленные на получение доходности выше бенчмарка за счет принятия инвестиционных решений. Для непубличных активов стратегия определяется типом актива, стадией его развития, уровнем риска и характером участия инвестора в создании стоимости.

Стратегии на рынке акций:

- Пассивная стратегия – полный трекинг индекса акций;
- Активная стратегия – формирование портфеля с целью получения доходности выше бенчмарка с использованием факторного инвестирования, фундаментального и количественного анализа, статистического арбитража, событийно-ориентированных и других подходов.

Стратегии на рынке бумаг с фиксированной доходностью (Fixed income):

- Инвестирование с учетом обязательств Инвестора (LDI) – разработка параметров портфеля облигаций для иммунизации текущих и будущих обязательств Клиента.
- Стратегии с ориентиром на совокупную доходность (Совокупная доходность):
 - Пассивная стратегия – трекинг индекса;
 - Улучшенная пассивная стратегия – незначительное обогривание индекса;
 - Активные стратегии: на базе изменения кривой доходности и кредитного рейтинга.

Стратегии Private equity:

- Венчурные инвестиции (Venture Capital или VC);
- Инвестиции в зрелые компании;
- Выкуп компаний с привлечением заемного капитала (LBO);
- Выкуп миноритарных пакетов акций – менее 50%
- Специальные стратегии: инвестиции в компании, переживающие финансовые или стратегические сложности;
- Дистресс-активы: выкуп компаний, находящихся в состоянии банкротства или близких к нему;
- Вторичные инвестиции (Secondary Transactions): покупка долей в PE-фондах у других инвесторов

Стратегии инвестирования в недвижимость:

- Стабильные инвестиции: низкий риск, стабильный доход. Инвестиции в качественные, стабильно работающие объекты недвижимости в топ-локациях;
- Инвестиции с потенциалом роста: умеренный риск, умеренная доходность. Похожие объекты, как в Core, но с возможностью улучшения управлением (реновация, повышение заполняемости, пересмотр ставок аренды).
- Инвестиции в повышение стоимости: средний-высокий риск, высокая доходность. Инвестирование в объекты с проблемами, требующими активного управления (недозаполненность, устаревшие помещения, неэффективный менеджмент).
- Высокорисковые инвестиции: высокий риск, максимальная доходность. Инвестиции в стройки с нуля, редевелопмент, проблемные активы.

Виды объектов: офисы, складские комплексы, промышленные здания, медицинские помещения, жилая недвижимость, отели, торговые центры и торговая недвижимость.

Стратегии на рынке деривативов (опционы, фьючерсы, свопы):

- Стратегии хеджирования: защита портфеля от неблагоприятных ценовых движений;
- Спекулятивные стратегии: торговля на движении цен;
- Опционные стратегии: управление риском и доходностью с помощью торгуемых call и put;
- Прочие стратегии: арбитраж, алгоритмическая и маржинальная торговли.

3.5. ИНВЕСТИЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ, УЧЕТ И ОТЧЕТНОСТЬ



После формирования портфеля возникает постоянная функция контроля капитала и его эффективности.

А. Учет и отчетность инвестиционной структуры и управляющей компании

1. Учет

Независимо от структуры владения, юрисдикции и места размещения все активы инвестиционного холдинга необходимо вести учет в единой системе. Такая система особенно важна, если активы распределены между различными SPV и портфельными компаниями, размещены на банковских и брокерских счетах, переданы внешним управляющим или находятся в разных странах и юрисдикциях.

Управляющая компания организует учет данных, консолидирует информацию об активах и операциях и ведет единую базу движения капитала.

2. Отчетность

Управляющей компании необходимо регулярно формировать консолидированную управленческую отчетность, включающую: отчет о чистых активах (NAV) инвестиционного холдинга, отчетность управляющей компании.

Инвестиционная отчетность отражает стоимость, структуру и результаты управления совокупным портфелем, отдельными классами активов и инвестиционными стратегиями. В нее входят NAV инвестиционного холдинга, движение капитала, структура активов, доходность, показатели риска и ликвидности, необходимы для последующего анализа инвестиционных результатов и их сравнения с выбранными бенчмарками.

В качестве методологического ориентира отчетность может составляться по принципам, близким к GIPS®: единообразие расчетов, сравнения результатов и полнота раскрытия информации.

В. Оценка и мониторинг капитала

После формирования отчетности необходимо проанализировать результативность стратегии, уровень принятого риска и качество реализации. Анализ проводится и по совокупному портфелю, и по отдельным субпортфелям и классам активов.

1. Результативность портфеля (Portfolio Performance)

На первом этапе анализируются фактическая доходность и риск совокупного портфеля и отдельных классов активов, рассчитанные в рамках инвестиционной отчетности.

Результаты сопоставляются с целевыми параметрами инвестиционного мандата и соответствующими бенчмарками. Анализ

доходности, доходности сверх бенчмарка, волатильности, просадка портфеля и других показателей позволяет определить, достигнуты ли инвестиционные цели и насколько эффективно реализуется выбранная стратегия.

2. Источники доходности и риска (Performance & Risk Attribution)

На следующем этапе определяется, какие инвестиционные решения повлияли на доходность и риск портфеля. Анализ позволяет определить причины опережения или отставания портфеля по сравнению с бенчмарком. Для отдельных классов активов анализ может проводиться через три основных эффекта:

- **Эффект аллокации** – результат отклонения долей отдельных сегментов портфеля от их долей в бенчмарке;
- **Эффект селекции** – эффект от выбора конкретных активов внутри сегмента;
- **Эффект взаимодействия** – совместный эффект решений по аллокации и селекции.

Одновременно проводится Risk Attribution – анализ источников совокупного риска портфеля. Атрибуция позволяет перейти от фиксации инвестиционного результата к пониманию его источников: какие решения создали доходность, какие привели к отклонению от бенчмарка и где сосредоточен основной риск портфеля.

3. Оценка качества управления (Portfolio Appraisal)

Высокая доходность может быть результатом как качественных инвестиционных решений, так и принятия высокого риска. Поэтому инвестиционный результат оценивается с учетом риска, принятого для его получения. Для этого используются коэффициенты Шарпа и Сортино, а также информационный коэффициент (Information Ratio).

Для частного бизнеса и недвижимости необходим мониторинг актива и его ключевых показателей: продажи, EBITDA, NOI, денежные потоки, долговая нагрузка, а также прочие операционные метрики, которые требуют инвестиционный тезис.

По результатам мониторинга принимаются решения о ребалансировке портфеля, изменении отдельных инвестиционных стратегий, покупке или продаже активов и замене внешних управляющих.

При существенном изменении положения Инвестора или исходных предпосылок могут быть пересмотрены IPS и SAA.

О НАС

ink Advisory – инвестиционно-банковская компания, основанная в 2024 г. экспертами с десятилетиями профессионального опыта в США и странах СНГ и ЕС.

До основания ink Advisory команда была известна на инвестиционном рынке как подразделение Lead Advisory в компании Crowe CRS (Русаудит).

ink Advisory специализируется на организации сделок M&A, организации совместных предприятий, привлечении капитала и разработке корпоративных стратегий и стратегий роста частного капитала.

Свяжитесь с нами, чтобы узнать, чем мы можем Вам помочь.



Кудрат Нурматов
Управляющий партнер
k.nurmatov@ink-advisory.com



Руслан Измаилов
Управляющий партнер
r.izmaylov@ink-advisory.com



Никита Катиев, CFA
Старший менеджер
n.katiev@ink-advisory.com

Наши контакты



ink Advisory
Офис 928 | 34 Этаж
Центральная Башня
Пресня-Сити, Ходынская улица, 2
Москва 123022
www.ink-advisory.com
contact@ink-advisory.com

Ограничение ответственности

Информация, размещенная в настоящем материале Обществом с ограниченной ответственностью «ИНК ЭДВАЙЗОРИ» (сокращенное наименование ООО «ИНК ЭДВАЙЗОРИ»), ОГРН 1247700655180, далее - ink Advisory и/или Правообладатель, включая результаты исследований, прогнозы и данные фундаментального анализа, не представляет собой индивидуальную инвестиционную рекомендацию.

Сведения, содержащиеся в материале, не могут служить гарантией или обещанием будущей доходности инвестиций, уровня риска, величины издержек или безубыточности вложений. Исторические результаты инвестирования не являются индикатором будущей прибыли. Материал предоставлен исключительно в информационных целях и не содержит инвестиционных идей, советов, рекомендаций либо предложений о покупке или продаже финансовых инструментов (включая ценные бумаги, иные активы и цифровые финансовые инструменты).

Приведенные данные носят справочный характер и не должны рассматриваться как гарантия получения дохода. Примеры инвестиционных результатов основаны на статистике за определенные периоды и не отражают динамику будущих доходов. Аналитические материалы, обзоры и новостные статьи ink Advisory предназначены исключительно для информирования клиентов и не являются рекламой ценных бумаг или иных финансовых инструментов. Информация подготовлена на основе публичных источников, признанных надежными, однако ink Advisory не гарантирует ее абсолютную точность и не несет ответственности за возможные неточности или изменения данных.

Инвестирование в ценные бумаги сопряжено с рисками и решения о вложениях должны приниматься инвестором самостоятельно, с учетом личных финансовых целей и допустимого уровня риска. Даже при наличии положительных оценок, выводы не следует рассматривать как рекомендацию к инвестированию. Настоящий материал не является инвестиционной рекомендацией, предложением или побуждением к покупке/продаже ценных бумаг любых других компаний. ink Advisory не несет ответственности за любые убытки, возникшие в результате использования представленного материала для совершения сделок или инвестиционных решений.

Защита интеллектуальной собственности

Данная статья защищена авторским правом. Исключительные права на данную статью принадлежат ink Advisory. Цитирование статьи допускается в объеме не более 30% от исходного материала при условии указания наименования Правообладателя и источника заимствования с активной гиперссылкой (для электронных ресурсов) и даты публикации исходного материала. Любое использование статьи за пределами цитирования допускается при наличии письменного разрешения ink Advisory или при указании оговорки «Исключительное право на материал принадлежит ink Advisory».

Запрещается воспроизведение (полное или частичное) материалов за пределами цитирования с целью коммерциализации без письменного разрешения Правообладателя, как то распространение, публикация, переработка или создание производных материалов, использование в СМИ, аналитических обзорах или публичных выступлениях без указания источника заимствования.

Все материалы, включая аналитические обзоры, исследовательские отчеты и новостные статьи, размещенные на данном ресурсе, являются объектами интеллектуальной собственности ink Advisory и охраняются в соответствии с законодательством Российской Федерации. За нарушение данных условий Правообладатель оставляет за собой право обратиться за защитой своих прав.

Более подробная информация размещена в Пользовательском соглашении: https://ink-advisory.com/user_agreement.php