

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ И СОТРУДНИКОВ

ЦБ УВИДЕЛ РИСКИ

кредитной спирали на рынке ипотеки. Жилье дорожает из-за доступности кредита, а рост цен подталкивает кредитование

ПРЕЗИДЕНТ АФК

"СИСТЕМА": "Телеком - лучшая из всех основ для бизнеса будущего".

ИНТЕРНЕТ ДОГОНЯЕТ

ТЕЛЕВИЗОР по охвату аудитории. В день рунетом уже пользуются 75% жителей крупных городов

ПОЧТИ ПОЛОВИНЕ РОССИЙСКИХ СЕМЕЙ

денег хватило только на еду и одежду

Приказано выдать.
Взыскание долгов с граждан
приняло упрощенную форму



31 Мая 2019

News digest

EOS Россия

В мире 2

Применит ли Китай финансовое ядерное оружие против США. В его распоряжении более \$1,1 трлн американских казначейских облигаций 2

Конкурентоспособность не угналась за ВВП. Мониторинг делового климата 3

IT. Digital. Интернет. 4

Интернет догоняет телевизор по охвату аудитории. В день рунетом уже пользуется 75% жителей крупных городов 4

Экономика. Финансы. Потребительский рынок, рынок труда 5

Почти половине российских семей денег хватило только на еду и одежду. Товары длительного пользования не могут себе позволить молодые и пенсионеры 5

«Ромир» предложил оценивать уровень жизни россиян по расходам на еду. Другие эксперты считают, что такой показатель применим скорее для бедных стран 7

Банковский сектор. МФО. Тренды. Показатели. Риски. Регулирование. 9

Россияне заняли на жизнь. Кредиты физлицам резко выросли в апреле 9

ЦБ увидел риски кредитной спирали на рынке ипотеки. Жилье дорожает из-за доступности

кредита, а рост цен подталкивает кредитование 9

Новости банков, компаний 11

ВТБ хочет стать банком номер один в кошельках россиян. Его новая стратегия развития предусматривает цифровую трансформацию 11

Россельхозбанк просит еще денег в капитал. Он уже получил от государства 15 млрд рублей, заложенных в бюджет этого года 12

МВД год назад не нашло повода для уголовного дела в сделках «Восточного» 13

Рынок взыскания 14

Приказано выдать. Взыскание долгов с граждан приобрело упрощенную форму 14

Просроченная задолженность компаний растет пока на бумаге. Мониторинг финансовой системы 15

Интервью 16

Президент АФК «Система»: «Телеком – лучшая из всех основ для бизнеса будущего». Андрей Дубовсков – о том, почему МТС может уйти с Нью-Йоркской биржи, отчего АФК не спешит продавать «Детский мир» и «Медси», как будет развивать Ozon и девелоперский бизнес 16

В мире

Применит ли Китай финансовое ядерное оружие против США. В его распоряжении более \$1,1 трлн американских казначейских облигаций

Китай – крупнейший в мире иностранный держатель казначейских облигаций США. Если он начнет распродавать их, это может дестабилизировать финансовый рынок и привести к росту стоимости займов для Вашингтона. Поэтому некоторые называют это «ядерным оружием» Китая в торговой войне с США. В марте Пекин по непонятной причине продал больше всего казначейских облигаций с 2016 г.

Однако большинство аналитиков сомневаются, что он собирается использовать это оружие.

Китай уже более 10 лет является крупнейшим иностранным кредитором США. На конец марта ему принадлежали казначейские облигации более чем на \$1,12 трлн, а у занимающей второе место Японии – примерно на \$1,08 трлн, по данным американского министерства финансов. Однако госдолг США быстро растет, поэтому принадлежащая Китаю доля уменьшилась примерно до 7% по сравнению с 14% на пике в 2011 г. Более крупная доля (13,5%) только у Федеральной резервной системы США, владеющей бондами на \$2,15 трлн.

Такой большой портфель американских госбондов у Китая вызван тем, что его экономика ориентирована на экспорт. Благодаря многолетнему профициту в торговле с США и другими странами Китай обладает самыми большими в мире валютными резервами, размер которых превышает \$3 трлн. В основном они состоят из долларов, которые Пекин вкладывает в гособлигации США, одни из самых безопасных и ликвидных активов. Кроме того, после финансового кризиса их доходность выше, чем у гособлигаций Германии или Японии.

Однако в марте (последние из доступных данных) Китай неожиданно продал казначейские облигации на \$20,5 млрд, что стало максимумом с октября 2016 г. Это произошло еще до эскалации конфликта с США, когда в мае президент Дональд Трамп повысил пошлины на

импорт китайских товаров из-за недовольства ходом торговых переговоров и ввел санкции против Huawei под предлогом, что компания угрожает национальной безопасности США.

Обычно Китай продает казначейские облигации ради поддержания курса юаня, отмечают аналитики. Однако в марте, по их мнению, в этом не было необходимости, так что этот шаг «определенно заслуживает внимания», полагает Брэд Сетсер, старший научный сотрудник Совета по международным отношениям (цитата по Financial Times).

Вложения Китая в казначейские облигации сокращаются каждый месяц с сентября 2018 г., за исключением февраля. Некоторые участники рынка беспокоятся, что Пекин может начать распродажу этих бумаг, чтобы оказать давление на Вашингтон. Если баланс спроса и предложения резко изменится, это может привести к росту доходностей, увеличив стоимость займов не только для правительства США, но и для многих других заемщиков во всем мире. «Почти на каждой встрече с клиентами я получаю вопрос о том, будет ли использовано это оружие, – приводит FT слова Торстена Слока, главного международного экономиста Deutsche Bank Securities. – Размер валютных резервов [Китая] и то, что это становится темой для обсуждения, означает, что рынок должен относиться к этому серьезно».

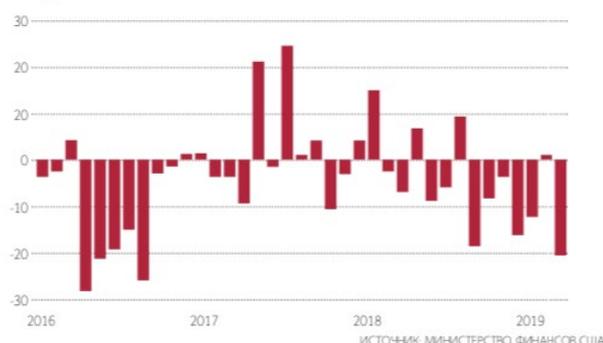
Но большинство специалистов сомневаются, что Пекин станет использовать это оружие, отмечает Reuters. Американские бонды еще могут понадобиться Китаю для поддержки юаня. Так было в 2016 г., когда его курс снижался из-за беспокойства инвесторов по поводу замедления роста ВВП Китая и оттока капитала. Пекин тогда за полгода сократил портфель казначейских облигаций на \$200 млрд, используя вырученные доллары для покупки юаней. Сейчас китайская экономика продолжает замедляться, а торговый конфликт с США создает дополнительные риски; курс снова подошел к отметке 7 юаней/\$, которую не превышал с 2008 г. Кроме того, проблемы в американской экономике, которые Китай может спровоцировать распродажей казначейских облигаций, ударят по нему самому, поскольку в США идет пятая часть его экспорта.

К тому же Китаю будет трудно найти альтернативу американским бумагам. Другие рынки намного меньше, и приток китайских инвестиций может сильно на них повлиять. «Что тогда покупать [Китаю]?» – говорит Сональ Десаи из Franklin Templeton (цитата по FT).

Пока продажа американских бумаг Китаем не влияет на их доходности. В марте, наоборот, у 10-летних гособлигаций она снизилась на 0,3 процентного пункта до 2,41%. В 2016 г. их доходность выросла с 2,3 до 2,44%, но это скорее было связано с победой Трампа на выборах и надеждами инвесторов на ускорение экономического роста США.

Экономисты, впрочем, не исключают, что Пекин может начать распродажу казначейских облигаций, если захочет оказать давление на США любой ценой. «Все зависит от того, какая у него цель, – отмечает Слок из Deutsche Bank Securities. – Если Китай хочет устроить переполох на рынке казначейских облигаций, то, возможно, он не будет думать о вреде, который причинит самому себе».

Ежемесячные нетто-покупки/продажи
долгосрочных казначейских облигаций Китаем
\$ млрд



Влияние Китая на рынок госдолга
США сокращается
Доля принадлежащих Китаю казначейских облигаций США

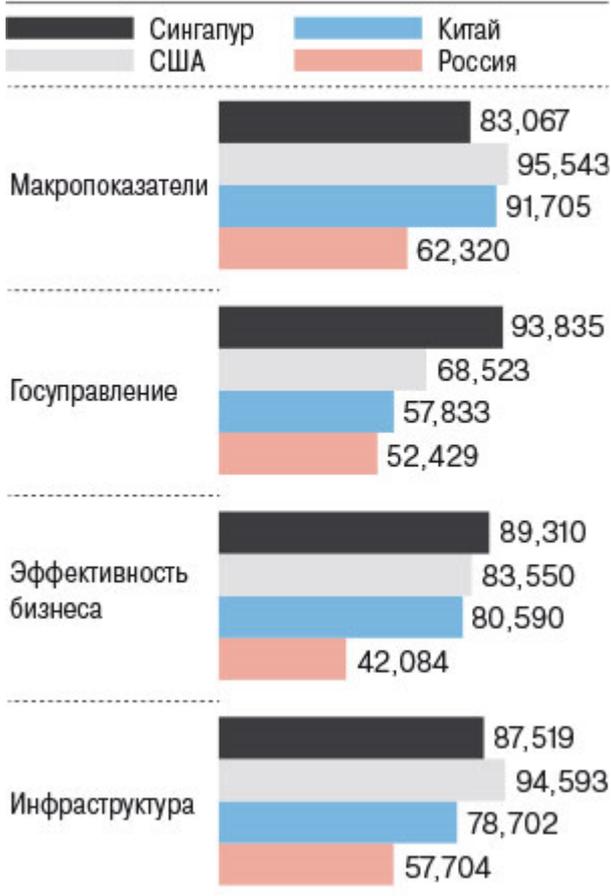


Россия осталась на 45-м месте в ежегодном рейтинге конкурентоспособности крупных экономик швейцарской бизнес-школы IMD. Он оценивает 63 страны по четырем группам параметров: состояние макроэкономики, качество госрегулирования, эффективность бизнеса и инфраструктура. 235 индикаторов рассчитываются по данным статистики (безработица, ВВП, расходы на медицину и образование и т. д.) и опроса топ-менеджеров (консенсус в обществе, глобализация, уровень коррупции). Несмотря на сохранение прежнего места, за год РФ заметно улучшила оценки по макропараметрам (31-е место против 38-го в 2018 году) и госуправлению (47-е против 52-го), по эффективности бизнеса прибавила одну строчку (53-е против 54-го), а по качеству инфраструктуры уступила две (37-е против 35-го). Основной рост был обеспечен состоянием бюджета, текущего платежного баланса, ростом ВВП на душу населения и в целом — и финансированием пенсионной системы. Сильнее всего просели показатели демографии, долгосрочной безработицы, утечки мозгов и состояния энергетической инфраструктуры. Главными индикаторами привлекательности страны респонденты назвали высококвалифицированную рабочую силу (74,3%) и высокий уровень образования (66,2%), ниже всего оценены компетентность правительства (8,1%) и эффективность законодательства (5,4%).

Конкурентоспособность не угналась за ВВП.
Мониторинг делового климата

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАН ПО КРИТЕРИЯМ (% ОТ МАКСИМУМА)

ИСТОЧНИК: IMD.



Первое место в рейтинге занял Сингапур, поменявшийся строчками с США (третье место, на втором остался Гонконг). С пятого на четвертое место поднялась Швейцария, а ОАЭ, прибавившие две строчки, впервые оказались в пятерке лидеров. Лидерство Сингапуру обеспечили его высокотехнологичная инфраструктура, квалифицированная рабочая сила, мягкое иммиграционное законодательство и легкость открытия бизнеса. Главными преимуществами Гонконга остаются налоговый режим, бизнес-климат и доступ к бизнес-финансированию. Позиции США, сохранивших глобальное лидерство по экономическим показателям и инфраструктуре, подорвали дорогая нефть, слабые показатели хайтек-экспорта и колебания курса доллара. На последней строчке рейтинга, как и в 2018 году, с огромным отрывом оказалась Венесуэла с ее гиперинфляцией, нехваткой заемного финансирования, ослабленной экономикой и худшими результатами в макроэкономике, госуправлении и инфраструктуре. ■

Интернет догоняет телевизор по охвату аудитории. В день рунетом уже пользуется 75% жителей крупных городов

В день в интернет заходит в среднем 75% жителей крупных городов России, телевизор в день смотрит в среднем 70,4% горожан, следует из данных аналитической компании Mediascope за I квартал этого года (здесь и далее данные по россиянам старше 12 лет в городах с населением более 100 000 человек). Получается, по суточному охвату аудитории интернет в России уже обошел ТВ. Телеканалы продолжают собирать большую, чем интернет, месячную и недельную аудиторию, но и здесь разрыв сокращается. Молодые люди уже чаще пользуются интернетом, чем включают телевизор, и только зрители старше 45 лет остаются верны телеэфиру.

Для ТВ это системная проблема. Когда несколько лет назад крупные рекламодатели начали увеличивать расходы на интернет и телеканалам приходилось все активнее защищать свои позиции на рынке, главным аргументом телекомпаний стал как раз максимальный охват аудитории, который в России обеспечивал только эфир. Этот же аргумент и сейчас можно часто услышать от телекомпаний и представителей Национального рекламного альянса (НРА; продает рекламу практически на всех федеральных телеканалах).

ТВ уже потеряло статус самого доходного медиа в России: по оценке Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР), в 2018 г. интернет-компании заработали на рекламе 203 млрд руб., а телеканалы – 187 млрд. И этот год оказался еще более сложным для каналов: в I квартале их рекламные доходы снизились по сравнению с тем же периодом 2018 г. на 6%, это первый отрицательный квартал для ТВ за четыре года. Рынок падает из-за стагнации экономики, говорил вице-президент АКАР Сергей Веселов: компании тратят деньги прежде всего на те каналы коммуникации, которые позволяют поддерживать текущие продажи и сокращают инвестиции на развитие бренда, т. е. прежде всего на ТВ-рекламу. Причем рекламные деньги перераспределяются не столько в интернет, сколько в продвижение на местах продаж.

Но у ТВ есть и более долгосрочная проблема с аудиторией, уверены топ-менеджеры двух крупных рекламных групп: потребительские компании видят, что молодые люди все больше

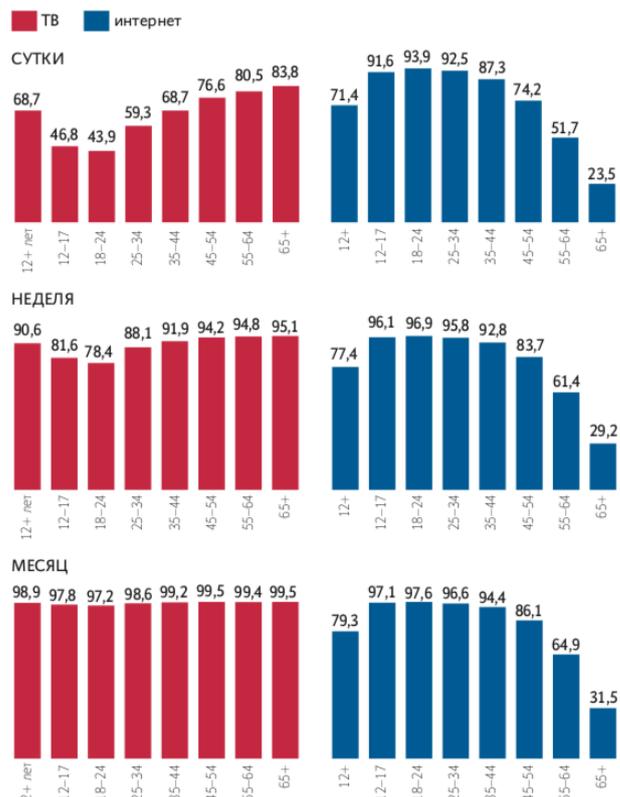
перемещаются в интернет и онлайн-кампании становятся для них приоритетными. А для российских представительств иностранных компаний перераспределение бюджетов в digital – это и еще и глобальная политика, которую диктуют американские и европейские штаб-квартиры, добавляет собеседник еще в одной рекламной группе.

Mail.ru Group последние несколько лет на конкретных кейсах регулярно демонстрировала рекламодателям, что они могут получить всех необходимых им потенциальных потребителей через интернет, особенно если это касается молодой активной аудитории, говорит вице-президент по коммерции холдинга Элина Исагулова. Представитель «Яндекса» не стал комментировать сравнение охватов интернета и ТВ, но заметил, что доходы компании от видеорекламы (как прямой альтернативы рекламным роликам в телеэфире. – «Ведомости») в 2018 г. выросли больше чем в 3 раза.

Сравнивать напрямую охваты ТВ и интернета не совсем корректно, уверен директор по развитию НРА Александр Лигер: «Рекламные ролики в эфире обеспечивают однородное, сквозное размещение, а в интернете много разнородных форматов рекламы, у каждого из них свои принципы и цели размещения. Так что охват интернета – все равно что охват электричества». Взрослая аудитория старше 45 лет тоже очень важна многим рекламодателям, добавляет он. Наконец, ролик на большом экране ТВ всегда лучше воспринимается и запоминается, чем ролик на экране смартфона, уверен Лигер.

Какими медиа пользуются жители России

Охват, % от населения в крупных городах



ИСТОЧНИК: MEDIASCOPE, 2018 Г. ДАННЫЕ ПО ЖИТЕЛЯМ СТАРШЕ 12 ЛЕТ В ГОРОДАХ РОССИИ С НАСЕЛЕНИЕМ БОЛЕЕ 100 000 ЧЕЛОВЕК

Экономика. Финансы. Потребительский рынок, рынок труда

[Почти половине российских семей денег хватило только на еду и одежду. Товары длительного пользования не могут себе позволить молодые и пенсионеры](#)

У 48,2% семей в России нет финансовой возможности приобретать товары длительного пользования — денег хватает только на еду и одежду, следует из данных Росстата. Для поддержания уровня жизни россияне берут все больше кредитов

Почти половине российских семей — 48,2% — денег хватает только на еду и одежду, но на товары длительного потребления (например, на смартфон, холодильник, стиральную машину, мебель и др.) финансовых ресурсов уже не хватает, следует из доклада Росстата о распределении домохозяйств по оценке финансового положения за четвертый квартал 2018 года. Эти данные немного лучше соответствующего периода 2017 года — тогда денег только на еду и одежду хватало 49,8% семей.

Статистика финансового положения

домохозяйств представлена в рамках ежеквартального обследования Росстата «Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств», с итогами которого ознакомился РБК. Исследование охватывает 48 тыс. домохозяйств. Самая высокая доля респондентов, которые не могут позволить себе товары длительного пользования, — среди молодых семей (59,2%) и семей, состоящих только из неработающих пенсионеров (57,9%).

От зарплаты до зарплаты

Значительные группы населения имеют минимальные потребительские возможности, живут от зарплаты до зарплаты, прокомментировал РБК данные Росстата научный сотрудник Института социального анализа РАНХиГС Дмитрий Логинов. Стратегия выживания и экономии крайне опасна, потому что не оставляет возможности для развития, вложений в образование, отдых и здоровье, сказал он.

Граждане, у которых текущие доходы позволяют иметь нормальное питание и покупать одежду, но приобретение товаров длительного пользования уже вызывает сложности, находятся в зоне потребительского риска. «Даже небольшой потребительский шок — например, пришел в негодность телевизор, стиральная машина или задержали зарплату — вынуждает людей экономить еще сильнее», — сказал РБК Логинов. Таким семьям приходится экономить на еде или брать кредит.

Хватает только на еду

- Почти 15% российских семей сообщили, что им хватает денег только на еду, а покупка одежды и оплата услуг ЖКХ вызывают затруднения, следует из итогов обследования за октябрь—декабрь 2018 года. Самая высокая доля респондентов, чей доход покрывает только расходы на еду, среди многодетных семей — 28,3%, а также среди семей, состоящих только из неработающих пенсионеров, — 30,4%.
- Но количество семей, которые могут приобрести без затруднений только продукты, уменьшилось в годовом выражении — в конце 2017 года таких семей было 18%.
- На конец 2018 года в Ямало-Ненецком АО абсолютное большинство (100%) домохозяйств сообщили, что им хватает

денег только на еду, а покупка одежды уже затруднительна. В Новосибирской области таких семей 41,3%, в Орловской области — 39%, в Удмуртии — 34,9%.

- Доля семей, сообщивших о нехватке средств даже на еду, в четвертом квартале 2018 года снизилась на 0,1 п.п. — до 0,7%.

Положение семей немного улучшилось

- На конец года всегда приходится сравнительно большая сумма выплат: премиальные, досрочные выплаты пенсий и др., объяснили РБК в Росстате. «По этой причине, как правило, позитивные оценки финансового положения по сравнению с началом года — всегда выше. Особенность четвертого квартала 2018 года проявилась в том, что преобладание таких оценок стало более заметным», — отметили в статистическом ведомстве.
- Реальные располагаемые доходы россиян сокращались на протяжении 2014–2017 годов, а в 2018 году они продемонстрировали незначительный рост на 0,1%. Но по итогам первого квартала 2019 года реальные доходы опять уменьшились — на 2,3%. По оценке Счетной палаты, реальные доходы россиян в текущем году продолжают сокращение.

Как российские семьи оценивают свое финансовое положение



Источник: Росстат

© РБК, 2019

Чем уровень жизни отличается от дохода

Оценка финансового положения формируется домохозяйствами исходя из их личных восприятий и не связана с классическим определением дохода, обратили внимание в Росстате. В частности, респонденты могут учитывать все поступления, которые формируют базу для текущих расходов и обеспечивают тот или иной уровень жизни. Это могут быть текущие доходы, ранее сделанные сбережения или заемные средства, добавили в статистическом ведомстве.

Закредитованность растет

- Российские семьи все больше расходуют имеющиеся сбережения и берут кредиты, подтверждают итоги обследования Росстата.
- Доля израсходованных сбережений и заемных средств возросла с 7,8% в четвертом квартале 2017 года до 11% в четвертом квартале 2018 года.
- При этом доля денежного дохода в структуре располагаемых ресурсов (сюда в том числе входят зарплата, пособия и выплаты) снизилась с 89,3 до 86,5%.

Снижение доли денежного дохода в ресурсной базе населения связано с продолжающимся спадом благосостояния российских граждан, что подтверждают данные о более чем пятилетнем падении располагаемых доходов, сказал РБК главный аналитик «БКС Премьер» Антон Покатович. В условиях сокращения доходов население вынуждено брать кредиты. «Такую модель поведения можно охарактеризовать как модель вынужденного потребления, которая также заставляет людей тратить свои накопления с целью поддержания необходимого уровня жизни», — сказал он.

Тот факт, что население использует заемные средства, а также более активно тратит сбережения, имеет нездоровую природу и не связан с активизацией потребительского спроса, заключил Покатович.

Сберегают, как в 1990-е

По итогам 2018 года россияне направили на сбережения минимальный объем средств за 20 лет. Доля денежных доходов, направленных на сбережения, составила 3,7%. Хуже этот показатель был только в 1998 году, когда на сбережения уходило 2,5% доходов, следует из данных Росстата. В апрельском опросе Левада-центра две трети российских семей (65%) сообщили, что не имеют вообще никаких

сбережений.

В 2018 году долги россиян перед банками возросли на 22,4%, до 14,9 трлн руб., продемонстрировав максимальный рост с докризисного 2013 года. Уровень долговой нагрузки граждан (то есть отношение ежемесячных платежей по кредиту к ежемесячному доходу заемщика) приблизился к историческому пику 2014 года, заявили в марте 2019 года в ЦБ.

[«Ромир» предложил оценивать уровень жизни россиян по расходам на еду. Другие эксперты считают, что такой показатель применим скорее для бедных стран](#)

На продукты питания приходится 32% расходов россиян в 2019 г., показал разработанный исследовательским холдингом «Ромир» показатель Food Index. Он исследует изменение доли затрат домохозяйств на продукты питания, включая расходы на общественное питание.

Годом ранее доля трат на продовольствие была меньше – 30%, а в 2017-м – также 32%. Она колеблется от месяца к месяцу: в 2017 г. – в пределах 5 процентных пунктов (п. п.), в 2018-м – в пределах 2 п. п. Так, в марте этого года после адаптации населения к повышению НДС индекс снизился до 32%, в апреле – до 31%. Расходы населения точнее, чем доходы, отражают его благосостояние, считают исследователи холдинга.

Размер этой доли показывает, к какой категории стран по благосостоянию относится Россия, полагают они. В среднем россияне живут «неплохо», резюмирует президент «Ромира» Андрей Милехин: с точки зрения затрат на еду их уровень жизни сопоставим с большинством восточноевропейских стран. Россияне тратят на еду немного больше, чем жители Венгрии, Хорватии и Черногории, но меньше, чем Румынии, Сербии и Болгарии, уточняет он. Для интерпретации результатов исследователи опираются на утвержденные ООН международные стандарты уровня жизни: страна, где доля затрат на продукты питания в общей структуре расходов составляет 60% и более, считается крайне бедной, 50–60% – с низким уровнем жизни, 40–50% – ниже среднего, 30–40% – средним, 20–30% – выше среднего и 20% и меньше – высоким (богатое общество).

Данные «Ромира», в принципе, близки к данным Росстата, говорит Игорь Поляков из ЦМАКПа: в 2018 г. продукты питания с учетом ресторанов и

кафе заняли 37,7% потребительской корзины россиян – или 28,7% с исключением расходов на табак и алкоголь. В кризисном 2016 году – соответственно 38,3 и 29,3%. Однако подобные индексы, как правило, рассчитываются в бедных странах, а в развитых странах такой подход редко используется, рассуждает замдиректора Центра развития Высшей школы экономики Светлана Мисихина: «Какая разница, 17, 20 или 30% расходов у нас идет на питание? Если у нас 30%, а в другой стране 25%, это не значит, что мы беднее, – возможно, у нас другая структура питания». В развитых странах в отличие от России население тратит очень малую долю средств на покупку продуктов, поддерживает Поляков: в США, например, около 8 и 9% – на питание в ресторанах и закусочных. В России расходы на общепит всего около 3,5% всех трат. В России реальные доходы населения оцениваются на базе расходов, продолжает Мисихина: сначала рассчитывается фактическое потребление, затем «досчитывается» то, что люди забыли или не сказали. Предложенный «Ромиром» индекс можно рассматривать как дополнительный, считает Мисихина. Показатель может использоваться как индикатор кризисных явлений, говорит Поляков, в фазе медленного восстановительного роста в отсутствие существенного увеличения зарплат и доходов населения доля расходов на питание заметно меняться не будет.

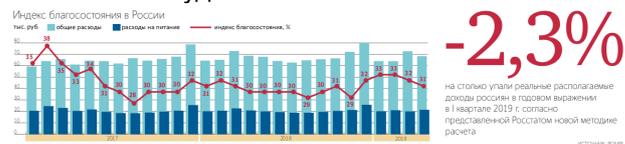
На продукты питания приходится 32% расходов россиян в 2019 г., показал разработанный исследовательским холдингом «Ромир» показатель Food Index. Он исследует изменение доли затрат домохозяйств на продукты питания, включая расходы на общественное питание.

Годом ранее доля трат на продовольствие была меньше – 30%, а в 2017-м – также 32%. Она колеблется от месяца к месяцу: в 2017 г. – в пределах 5 процентных пунктов (п. п.), в 2018-м – в пределах 2 п. п. Так, в марте этого года после адаптации населения к повышению НДС индекс снизился до 32%, в апреле – до 31%. Расходы населения точнее, чем доходы, отражают его благосостояние, считают исследователи холдинга.

Размер этой доли показывает, к какой категории стран по благосостоянию относится Россия, полагают они. В среднем россияне живут «неплохо», резюмирует президент «Ромира» Андрей Милехин: с точки зрения затрат на еду их уровень жизни сопоставим с большинством восточноевропейских стран. Россияне тратят на

еду немного больше, чем жители Венгрии, Хорватии и Черногории, но меньше, чем Румынии, Сербии и Болгарии, уточняет он. Для интерпретации результатов исследователи опираются на утвержденные ООН международные стандарты уровня жизни: страна, где доля затрат на продукты питания в общей структуре расходов составляет 60% и более, считается крайне бедной, 50–60% – с низким уровнем жизни, 40–50% – ниже среднего, 30–40% – средним, 20–30% – выше среднего и 20% и меньше – высоким (богатое общество).

Данные «Ромира», в принципе, близки к данным Росстата, говорит Игорь Поляков из ЦМАКПА: в 2018 г. продукты питания с учетом ресторанов и кафе заняли 37,7% потребительской корзины россиян – или 28,7% с исключением расходов на табак и алкоголь. В кризисном 2016 году – соответственно 38,3 и 29,3%. Однако подобные индексы, как правило, рассчитываются в бедных странах, а в развитых странах такой подход редко используется, рассуждает замдиректора Центра развития Высшей школы экономики Светлана Мисихина: «Какая разница, 17, 20 или 30% расходов у нас идет на питание? Если у нас 30%, а в другой стране 25%, это не значит, что мы беднее, – возможно, у нас другая структура питания». В развитых странах в отличие от России население тратит очень малую долю средств на покупку продуктов, поддерживает Поляков: в США, например, около 8 и 9% – на питание в ресторанах и закусочных. В России расходы на общепит всего около 3,5% всех трат. В России реальные доходы населения оцениваются на базе расходов, продолжает Мисихина: сначала рассчитывается фактическое потребление, затем «досчитывается» то, что люди забыли или не сказали. Предложенный «Ромиром» индекс можно рассматривать как дополнительный, считает Мисихина. Показатель может использоваться как индикатор кризисных явлений, говорит Поляков, в фазе медленного восстановительного роста в отсутствие существенного увеличения зарплат и доходов населения доля расходов на питание заметно меняться не будет.



Банковский сектор. МФО. Тренды. Показатели. Риски. Регулирование.

Россияне заняли на жизнь. Кредиты физлицам резко выросли в апреле

Апрель оказался удачным для банков месяцем в части выдачи потребительских кредитов, следует из статистики ЦБ. Однако бурный рост розничного кредитного портфеля происходит на фоне стагнации оборотов розничной торговли. Это означает, что россияне продолжают вести привычный образ жизни, но могут это делать лишь на заемные средства. Эксперты называют тенденцию «тревожной», но реального риска образования «пузырей» в розничном кредитовании пока не видят.

ЦБ 24 мая опубликовал статистику по банковской системе РФ за апрель. В частности, общий розничный кредитный портфель вырос на 2%, тогда как в январе показатель составлял 1,3%, в феврале — 1,2%, а в марте — 1,7%. В абсолютных цифрах по состоянию на 1 мая россияне задолжали банкам 15,84 трлн руб., что почти на 24% больше, чем на 1 мая 2018 года. Из данных ЦБ за первый квартал (более свежих нет) можно сделать вывод, что растут как необеспеченные кредиты, так и ипотека.

Одновременно Росстат опубликовал данные по обороту розничной торговли, который в месячном исчислении в апреле сократился на 1,5%. В годовом выражении (по сравнению с апрелем 2018 года) этот показатель вырос на 1,2%.

Реальные располагаемые доходы россиян в первом квартале снизились на 2,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, следует из расчетов Росстата по новой методике.

Данных за апрель нет, так как служба приняла решение не раскрывать ежемесячные показатели доходов, перейдя на ежеквартальную публикацию данных.

Для кредитования более важным показателем является номинальный (без корректировки на инфляцию) рост зарплат, поскольку банки тоже кредитуют в номинальных величинах, отмечает главный аналитик Сбербанка Михаил Матовников. «Номинальный рост зарплат примерно на 5% для кредитования вполне нормален для того, чтобы стимулировать продолжение роста кредитного портфеля, — полагает он. — Все это происходит на фоне снижения ставок по необеспеченным потребительским кредитам». Стоимость

последних приблизилась к стоимости ипотеки, что делает необеспеченные потребительские кредиты привлекательными для заемщиков, указывает господин Матовников. Информации об уровне ставок по кредитам физлицам в апреле еще нет, но в марте их динамика была разнонаправленной. Так, по кредитам до 1 года средневзвешенная ставка составляла 14,91% против 15,54% в феврале, а по кредитам свыше 1 года — 13,29% (13,08% в феврале).

Первый зампред ЦБ Дмитрий Тулин в середине мая отмечал, что с 2015 по 2017 годы реальные доходы населения падали, в результате чего россияне стали существенно меньше потреблять. В 2018 году ситуация стабилизировалась. В результате, устав от «аскетического образа жизни», по мнению господина Тулина, часть россиян стала брать потребительские кредиты, чтобы поддержать прежний образ жизни. Однако доходов для обслуживания долгов им не хватает. Эксперты считают, что столь быстрый рост розничного кредитования на фоне стагнации таких показателей, как оборот торговли и реальные доходы населения, свидетельствует о «нездоровой тенденции».

«Рост розничного кредитования быстрее, чем рост доходов населения и оборотов розничной торговли, это, конечно, тревожный сигнал, заставляющий беспокоиться за качество этих кредитов,— считает гендиректор аналитического агентства "Бизнесдром" Павел Самиев.— Сбалансированный рост кредитного портфеля не должен сильно отличаться от динамики других показателей». С другой стороны, добавляет эксперт, с учетом высокой доли ипотеки в розничных ссудах и ограничительных мер регулятора вряд ли стоит ожидать кризиса плохих долгов из-за «розничного кредитного пузыря».

ЦБ увидел риски кредитной спирали на рынке ипотеки. Жилье дорожает из-за доступности кредита, а рост цен подталкивает кредитование

ЦБ сообщил об угрозе кредитной спирали на рынке ипотеки, когда рост ипотеки выступает фактором роста цен на жилье, а рост цен на недвижимость — фактором роста кредитования.

Ипотечный кредит быстро растет, пишет ЦБ: с 1 октября 2018 г. по 1 апреля 2019 г. задолженность в ипотеке выросла на 24,7%. Наиболее рискованными ЦБ считает кредиты с первым взносом менее 20%, поэтому с 1 января ввел для них повышенные коэффициенты риска, что давит

на капитал банков. За I квартал доля ссуд с малым первым взносом (10–20%) снизилась на 2,2 процентного пункта (п. п.) и составляет 40,7%, указал ЦБ.

Рост цен на жилье на первичном рынке за 2018 г. составил 8,7%, на вторичном – 4,9%, пишет ЦБ.

Риск кредитной спирали есть, говорит главный экономист BCS Global Markets

Владимир Тихомиров, и он создает две угрозы: «Во-первых, за ростом цен на жилье может последовать обвал – спираль рано или поздно заканчивается. Это скажется на всем строительном секторе, который инвестирует в строительство нового жилья в расчете на рост спроса. Будут и макроэкономические последствия, хотя жилищное строительство и занимает не слишком существенную долю в ВВП, на экономике это скажется. Во-вторых, люди, ожидая роста цен на недвижимость, берут кредиты, не до конца рассчитывая силы, что может обернуться увеличением просроченной задолженности. Все это приведет к снижению потребительского спроса – население будет гасить ипотеку, а не покупать товары».

ЦБ делает скорее упреждающий шаг, говорит аналитик Fitch Александр Данилов, ему не видно признаков кредитной спирали. Когда люди начнут покупать в ипотеку второе или третье жилье, риски станут очевидны, продолжает он, а пока ипотечный портфель относительно размера страны невелик, доля просроченной задолженности небольшая. По данным ЦБ, к 1 мая портфель ипотеки достиг 6,82 трлн руб. Доля просроченных кредитов на 1 апреля – 1,1% (данных на 1 мая нет). Куда большую обеспокоенность вызывает необеспеченное потребительское кредитование, предупреждает Данилов.

«Выраженно мы такой тенденции не видим. Но рост ипотеки есть, и осторожный взгляд может показать, что такие риски есть», – говорит предправления Райффайзенбанка Сергей Монин. «Нас радует очень низкая рисковость ипотечного портфеля. Она существенно опережает не только наши планы, но и показатели ключевых конкурентов», – сказал в четверг на телеконференции первый зампред правления ВТБ Дмитрий Олюнин.

«Для спирали на рынке нужно 10 лет устойчивого роста цен на недвижимость, чтобы у граждан возникло представление, что цены будут расти и дальше. У нас же было шесть лет падения цены жилья», – говорит главный аналитик Сбербанка Михаил Матовников. Нет предпосылок для

кредитного пузыря ни в ипотеке, ни в потребительском кредите, уверен он, номинальные зарплаты выросли в 2018 г. на 9,9%, за четыре месяца этого года – на 6,6%, у самых бедных в 2018 г. рост зарплат был наибольшим – порядка 15%. Он уверен, что рост портфеля за 2018 г. на 20% при минимальных за всю историю ставках потребительского кредита не представляет опасности. Ипотека тоже адекватно реагирует: рост ставок в конце 2018-го – начале 2019 г. ожидаемо остудил заемщиков, хотя на первичном рынке спрос оставался высоким – ожидался рост цен из-за перехода на эскроу-счета. Но то разовый рост, а не спираль, заключает Матовников.

Рост цен на первичном рынке произошел в преддверии перехода на эскроу-счета с 1 июля 2019 г., солидарен Вадим Пахаленко из Транскапиталбанка, из-за этого ввод жилья в ближайшие годы уменьшится, что логично приведет к росту цен.

Средневзвешенная ставка ипотеки, выданной в течение месяца, в апреле составила 10,56% годовых, сообщил ЦБ, с начала года она увеличилась на 0,9 п. п.

Кредитную спираль можно было наблюдать в США перед кризисом 2008 г., говорит руководитель аналитического центра «Дом.РФ» Михаил Гольдберг, в России совершенно иная ситуация – предпосылок для подобного сценария нет. С 2012 г. цены на жилье на вторичном рынке упали на 30% в реальном выражении, считает Гольдберг, и только в середине прошлого – начале нынешнего года было небольшое восстановление цен – на 1,5%. Ипотечный портфель растет примерно на 25% в год – нормальная ситуация, часть этого роста – рефинансирование кредитов по более низким ставкам, знает Гольдберг.

«Мы поддерживаем ЦБ в ограничении ипотеки с малым (менее 20%) первым взносом – тогда формирование пузыря будет невозможно, – продолжает он. – Такие кредиты действительно рискованны, их нельзя секьюритизировать». В США, напоминает он, к кризису в 2008 г. привело то, что выдавались кредиты с нулевым первым взносом, секьюритизировались и выпускались деривативы на эти инструменты.

ЦБ пишет о риске кредитной спирали, так как ищет дополнительные аргументы в поддержку ограничения ипотеки с малым первым взносом, считает сотрудник одного из лидеров на рынке ипотеки. С ним согласен коллега из госбанка.

В конце декабря 2018 г. департамент исследований и прогнозирования ЦБ опубликовал записку с говорящим названием «Опыт двух кредитных бумов в России и текущий рост ипотеки: почему важно вовремя остановиться». Она появилась на сайте ЦБ во время итоговой пресс-конференции президента Владимира Путина, на которой он радовался: «Ипотека растет у нас последнее время, будем ее поддерживать тоже».

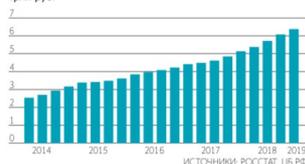
Авторы записки, чье мнение может отличаться от официальной позиции ЦБ, анализировали бумы на рынках корпоративного кредитования в 2005–2007 гг. и необеспеченного потребительского кредитования в 2011–2013 гг. По их мнению, тут можно извлечь важные уроки для рынка ипотеки. Во-первых, зачатки будущих проблем у банков формируются раньше, чем кредитный бум достигает своего пика. Во-вторых, кредитный бум по мере «взросления» через позитивные макроэкономические эффекты (рост совокупного спроса в экономике, занятости, зарплат, настроения производителей и потребителей) влияет на ожидания банков и заемщиков, из-за чего банки могут недооценивать риски. В-третьих, у ЦБ есть реальная возможность заблаговременного прогнозирования проблем у банков в реальном времени.

«На самом деле никто не может увидеть пузырь на рынке. Именно поэтому пузырь и возникает» – такую цитату из фильма «Игра на понижение» выбрали эпиграфом сотрудники ЦБ для исследования. В фильме рассказывается о финансисте Майкле Бьюрри, который одним из первых предсказал крах ипотечного рынка, приведший к глобальному финансовому кризису 2008 г.

Как менялись средние цены на квартиры в России тыс. руб./кв. м



Ипотечный портфель трлн руб.



ИСТОЧНИК: РОССТАТ, ЦБ РФ

Новости банков, компаний

[ВТБ хочет стать банком номер один в кошельках россиян. Его новая стратегия развития предусматривает цифровую трансформацию](#)

23 апреля наблюдательный

совет ВТБ утвердил новую стратегию до 2023 г. Банк тогда документ опубликовать не стал, а спустя месяц ознакомил с ним аналитиков. «Ведомости» ознакомились с презентацией, ее подлинность подтвердили два присутствовавших на встрече аналитика. Представитель ВТБ не подтвердил и не опроверг содержание новой стратегии.

Полный диджитал

ВТБ задумался о цифровой трансформации банка, следует из презентации. К 2023 г. он хочет стать банком № 1 в кошельке клиентов и лидером по уровню удовлетворенности пользователей, а также создать для них полноценную лайф-стайл платформу со всем спектром услуг: от здоровья до отдыха. ВТБ хочет предоставлять 100% продуктов онлайн, реализовывать 50% продаж удаленно и уйти от бумажного документооборота. Сбербанк, «Тинькофф банк» и другие давно идут по пути полной цифровизации бизнеса – ВТБ позже других объявил об аналогичных планах, констатирует основатель и партнер UsabilityLab Дмитрий Сатин: «Но лучше сейчас, чем завтра. Это общий тренд: если не цифровизация, то смерть».

«Во многом планы ВТБ выглядят как списанная домашняя работа у Сбербанка», – иронизирует главный аналитик Российской ассоциации электронных коммуникаций Карен Казарян. Правда, сейчас многие банки пытаются найти новые сегменты с высокой добавленной стоимостью и выходят за рамки обычного понимания слова «банк», признает он: «Мы уже видим, как Сбербанк воюет с «Ростелекомом» за биометрию, и, очевидно, такие конфликты будут вспыхивать по мере становления экосистемы ВТБ».

Представители Сбербанка и «Тинькофф банка» отказались комментировать инициативу ВТБ.

Три кита прибыли

В 2019 г. ВТБ планирует заработать около 200 млрд руб. чистой прибыли, в 2020 г. – 230 млрд, в 2021 г. – 270 млрд, а к 2022 г. – достичь 300 млрд, следует из презентации.

Один из драйверов, который должен поддерживать рентабельность капитала банка (ROE) и обеспечить рост прибыли, – ожидание безубыточности по непрофильным активам, которые в последние несколько лет приносили убытки, говорит аналитик S&P Роман Рыбалкин. «В структуре группы ВТБ есть много непрофильных активов – земли, доставшиеся от

Банка Москвы, строительные проекты, в том числе «ВТБ арена», – напоминает он. Убыток, сгенерированный небанковским бизнесом, год назад составил почти 50 млрд руб. Он был нивелирован разовыми доходами группы от продажи «ВТБ страхования» «Согазу» (54 млрд руб.), говорит Рыбалкин. Поэтому ожидания ВТБ, что непрофильные активы перестанут генерировать убытки, во многом определяют прогнозы госбанка относительно роста ROE на 1% в год, резюмирует аналитик.

Второй фактор увеличения прибыли – опережающий среднерыночный рост кредитов физлицам: к 2022 г. розничный кредитный портфель вырастет на 16%, малого бизнеса – на 14%. У ВТБ должно стать 18 млн клиентов в рознице – в 1,5 раза больше, чем сейчас; доля рынка розничного кредитования дойдет до 22%, а доля таких кредитов в портфеле – до 35% по сравнению с нынешними 25,7%.

ВТБ намерен расти в ипотеке и потребительских кредитах зарплатным клиентам, ожидая, что это позволит контролировать уровень риска, говорит Рыбалкин: ЦБ сейчас старается охладить рынок потребкредитования, повышая по необеспеченным ссудам коэффициенты риска.

С учетом планов по росту в рознице ожидания ВТБ по сокращению кредитного риска с текущих 1,6% до 1,2% выглядят оптимистично, считает аналитик Fitch Александр Данилов: «На рынке потребкредитования может наступить перегрев, это приведет к росту просроченной задолженности. Планы расти в основном в ипотеке, где есть залоговые, а в необеспеченном кредитовании – за счет зарплатных клиентов, конечно, снижают риски, но все равно на сокращение резервных отчислений я бы не рассчитывал».

Третий драйвер, который должен помочь ВТБ достичь цели по прибыли, – сокращение затрат. Это даст группе около 70 млрд руб. в целом за 3,5 года, указывает Рыбалкин. В ходе презентации представители ВТБ называли факторы, за счет которых им удастся этого достичь: например, передислокация части персонала из Москвы в регионы, продолжает он. ВТБ собирается оптимизировать отделения и персонал, вероятно, часть сократят, а высвобождающиеся ресурсы будут инвестировать в цифровые технологии, говорит Данилов.

Заявка на успех

Правительство несколько лет добивается, чтобы госкомпания платили в бюджет не менее 50% чистой прибыли по МСФО. 60,9% обыкновенных акций ВТБ принадлежит Росимуществу. Но в этом году для банка было сделано исключение из-за требований ЦБ к достаточности капитала системно значимых банков. В итоге на дивиденды за 2018 г. банк направит 15% чистой прибыли по МСФО, или 26,8 млрд руб., – остальное пойдет в капитал. С 2019 г. госбанк пообещал перечислять акционерам 50% чистой прибыли, говорится в презентации. Представитель ВТБ это подтвердил.

Банк планирует соблюдать надбавки по капиталу за счет роста прибыли, говорит Данилов. Дополнительную поддержку может оказать переход ЦБ в том или ином виде на стандарты последнего «Базеля» (так называемый «Базель 3.5»), что снизит риск-вес ряда активов и таким образом высвободит капитал, замечает он.

Основные цели ВТБ выглядят разумно, хоть и несколько оптимистично, говорит Данилов: «Вопрос – сможет ли банк их реализовать. Если он сделает большую часть запланированного, я бы счел это успехом».



Россельхозбанк просит еще денег в капитал. Он уже получил от государства 15 млрд рублей, заложенных в бюджет этого года

Россельхозбанк (РСХБ) ведет переговоры о дополнительных вливаниях в капитал в этом году, рассказал в ходе телеконференции по результатам банка за I квартал его зампред Кирилл Левин. Бюджет предусматривал докапитализацию РСХБ на 15 млрд руб. в 2019 г., и она уже состоялась, следует из отчетности госбанка по МСФО: допэмиссия была проведена в апреле. Следующие плановые вливания в капитал предусмотрены на 2020 г. в размере 10 млрд руб.

«Мы запланировали рост активов [в этом году] примерно на 12%», – объясняет потребность в дополнительных вливаниях Левин. Кроме того, усилится влияние предусмотренных Центробанком надбавок на капитал – это отразится на результатах I квартала 2020 г., предупредил он.

«Ведомости» направили запрос в Минфин.

В I квартале РСХБ заработал 0,55 млрд руб. чистой прибыли. А прошлый год стал для госбанка первым безубыточным с 2013 г.: он получил 1,5 млрд руб. чистой прибыли. До этого РСХБ четыре года нес огромные убытки из-за больших резервов: максимум в 94,2 млрд руб. – в 2015 г. Поддерживать капитал помогало государство. В 2015 г. оно предоставило РСХБ 78,8 млрд руб., в 2016 г. – 8 млрд руб., в 2017 г. – еще 50 млрд руб. В прошлом году – 25 млрд руб.

В январе – марте этого года РСХБ направил в резервы 8,8 млрд руб. против 10,6 млрд годом ранее.

Краткосрочная задача – соблюсти надбавки по капиталу, говорит аналитик Fitch Александр Данилов. Но есть более серьезная и длинная история, замечает он. С учетом перехода на МСФО 9 в регулятивной отчетности нужны будут дополнительные вливания в капитал, указывает Данилов: «За два месяца капитал РСХБ сократился на 178 млрд руб. из 312 млрд руб. А регулятивный базовый капитал, на основе которого рассчитываются нормативы, – 296 млрд руб. При этом балансовый капитал составляет 137 млрд руб. В какой-то момент ЦБ попросит нивелировать эту разницу, и регулятивный капитал будет уменьшаться. Получается, что РСХБ на каком-то горизонте потребуется около 100 млрд руб.», – объясняет он.

«Считаем предположения, комментарии и расчет специалиста некорректными. МСФО9 не влияет на размер регуляторного капитала банка», – сообщил представитель РСХБ.

[МВД год назад не нашло повода для уголовного дела в сделках «Восточного»](#)

Сделку из дела Майкла Калви, в которой СК увидел признаки мошенничества, полиция проверила летом 2018 года, сообщили источники РБК. Тогда на опрос в МВД вызывали членов совета директоров банка «Восточный», но дело не возбудили

Сотрудники московского Управления экономической безопасности (УЭБ) МВД проводили проверку сделки, которая легла в основу уголовного дела против основателя фонда Baring Vostok Майкла Калви, еще летом 2018 года, следует из запросов полиции у банка «Восточный» (есть у РБК). Информацию подтвердили три источника, близкие к разным сторонам корпоративного конфликта, и собеседник, знакомый с информацией о проверке.

Однако проверка не закончилась возбуждением дела: его уже в 2019 году завел Следственный комитет по заявлению миноритария банка Шерзода Юсупова.

Как развивалось дело Калви

За контроль над банком «Восточный» борются две группы акционеров: фонд Baring Vostok (владеет 52% акций) и «Финвижн» Артема Аветисяна, которого поддерживают миноритарии Шерзод Юсупов и Юрий Данилов (вместе владеют 40,2%). Конфликт начался в 2018 году, но общественный резонанс он получил в феврале 2019 года, когда Калви и других партнеров Baring Vostok (Филиппа Дельпаля, Ивана Зюзина, Вагана Абгаряна) задержали. Уголовное дело против них завели по подозрению в мошенничестве в особо крупном размере.

По версии следствия, в феврале 2017 года Калви с партнерами убедил совет директоров «Восточного» погасить кредит Первому коллекторскому бюро (ПКБ, у структур Baring более 50%) на 2,5 млрд руб. в обмен на пакет акций компании IFTG, оцененный в 3 млрд руб. IFTG — это люксембургский инвестфонд, который вкладывался в том числе в финтех-стартапы. По версии следствия, стоимость ценных бумаг фонда составляла всего 600 тыс. руб. Дело возбудили после заявления в ФСБ, которое написал Юсупов, в апреле Калви перевели из-под стражи под домашний арест. Калви связывал свое уголовное преследование с акционерным конфликтом.

Что заинтересовало МВД

Запрос о предоставлении информации УЭБ Главного управления МВД по Москве направил в банк «Восточный» 28 мая 2018 года. Полицию интересовало, выдавал ли банк Первому коллекторскому бюро кредиты в 2015 году, а также объем задолженности у банка по заключенным с ПКБ кредитным договорам. Полицейские требовали предоставить ответ до 1 июня 2018 года. В середине июня банк получил повторный запрос от УЭБ ГУВД Москвы (есть у РБК) с требованием предоставить информацию о сделках между ПКБ и «Восточным» в период с 2015-го по май 2018 года уже по решению Замоскворецкого суда Москвы.

«Восточный» 11 декабря 2015 года заключил два кредитных договора с ПКБ: на 1,5 млрд руб. и на \$15,1 млн (30 декабря конвертирован в рублевый на 1,1 млрд руб.). Банк обменял кредиты ПКБ на

2,5 млрд руб. на акции IFTG в феврале 2017 года (соответственно, во время запроса МВД задолженности у ПКБ перед банком уже не было). Тогда это решение поддержал совет директоров банка. Уступить кредиты в обмен на ценные бумаги IFTG совету директоров «Восточного» советовали представители Baring, в том числе Калви. Потом Юсупов, который проголосовал за одобрение сделки, заявил, что Калви ввел совет директоров в заблуждение, а пакет акций IFTG стоит значительно дешевле из-за ограничений, наложенных на акции компании в ее уставе. В июле четверым членам совета директоров «Восточного» пришли повестки из МВД с требованием явиться для дачи объяснений, сообщили РБК три источника. Часть повесток пришла одним днем — 9 июля, а опросы были назначены на 12 июля. Юсупову нужно было явиться в ОВД в 10:00, Зюзину в 12:00, Аветисяну в 14:00, Абгаряну в 15:00. Тогда в совете директоров банка были девять человек, четверо от Baring Vostok (Майкл Калви, Иван Зюзин, Филипп Дельпаль, Ваган Абгарян) и пятеро от «Финвижн» (Артем Аветисян, Юсупов, Светлана Труханович, Александр Калинин и Юрий Данилов).

Повестки, по словам знакомого с ситуацией источника, получили все члены совета директоров, это подтвердил еще один источник РБК. «Все члены совета директоров давали соответствующие показания. Но ситуация не была разрешена, как известно», — сказал РБК собеседник.

Проверка МВД тогда не привела к возбуждению дела, говорит источник РБК, близкий к Baring. О том, что проверка была осуществлена, но ничем не закончилась, сообщил еще один источник РБК, знающий об этом от Baring. Отказ в возбуждении дела по поводу этих сделок был, но документы были изъяты правоохранительными органами в рамках нового дела, отметил он. Собеседник, близкий к совету директоров «Восточного», сказал, что МВД заинтересовалось сделками с ПКБ летом 2018 года и запросы поступали на имена членов совета, но чем закончилась проверка, он не знает, так как затем была «тишина». Он не исключил, что запросы могли поступать в банк и позднее.

Новое дело в отношении сделок между «Восточным» и ПКБ через полгода завел Следственный комитет после заявления Юсупова в ФСБ.

«Финвижн» перенаправила вопросы РБК в банк и членам совета и сообщила, что в компанию

запрос из МВД не поступал. В Baring Vostok сообщили, что «фонд и его сотрудники всегда сотрудничают с регулирующими и правоохранительными органами», но не могут разглашать детали. «Восточный» отказался от комментариев. В пресс-службе ГУ МВД по Москве отказались от комментариев и посоветовали обратиться в Следственный комитет России. РБК направил запрос в пресс-службу СКР.

После проверки МВД, в октябре 2018 года, ПКБ подало в Арбитраж Москвы иск против своего гендиректора Максима Владимиров (он был также арестован по делу Калви и находится в СИЗО). Бюро в своем иске утверждало, что акции IFTG стоили даже больше, чем долг перед «Восточным», — 3,6 млрд руб. Гендиректор ПКБ Владимиров заключил невыгодную сделку и занизил стоимость акций на 604 млн руб., заявили в ПКБ. Суд провел собственную независимую оценку и решил, что стоимость пакета акций IFTG больше 3 млрд руб. Решение было вынесено 18 февраля 2019 года, через четыре дня после задержания Калви с партнерами. ■

Рынок взыскания

[Приказано выдать. Взыскание долгов с граждан приобрело упрощенную форму](#)

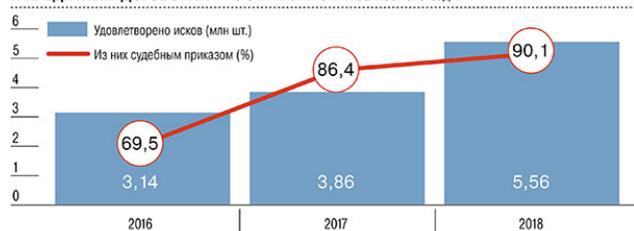
Взыскание долгов в упрощенном порядке — через судебные приказы — почти достигло пика, свидетельствуют данные Верховного суда. Кредиторы и коллекторы за 2018 год получили через суд более 90% решений о взыскании долга именно в рамках упрощенного производства. Это позволяет им экономить деньги и время. Однако правозащитники указывают, что тенденция может привести к нарушению прав должников из-за небольшого времени оспаривания таких исполнительных документов.

По данным Верховного суда, суды общей юрисдикции и мировые судьи в 2018 году получили более 5,6 млн требований о взыскании сумм по кредитному договору и договору займа. По итогам года решения были вынесены по 5,5 млн дел, при этом более 90% из них было получено в рамках вынесения судебного приказа. Судебный приказ выносится судьей единолично по заявлению кредитора без судебного разбирательства. Стороны для заслушивания объяснений не вызываются, решение выносится

на основании предоставленных кредитором документов. Если в течение десяти дней с момента получения копии судебного приказа должник представит в суд свое возражение, судья будет обязан отменить приказ. Повторно обратиться за взысканием долга кредитор сможет только в рамках искового производства.

Приказное производство активно развивается с 2016 года, когда вступили в силу поправки, в частности, обязавшие первичных кредиторов и взыскателей, если сумма долга не превышает 500 тыс. руб., обращаться за выдачей судебного приказа. Из рассмотренных в 2017 году 3,8 млн дел доля судебных приказов составляла 86%. В 2016 году на них приходилось почти 69%, в 2015 году — около половины всех вынесенных решений. По мнению гендиректора коллекторского агентства ЭОС Антона Дмитракова, упрощенное судебное производство является удобным и эффективным инструментом для рынка. «Доля судебных приказов, полученных коллекторами, может вырасти в текущем году до 95–97%», — оценивает он.

КАК РАЗБИРАЛИСЬ В СУДАХ ИСКИ О ВЗЫСКАНИИ СУММ ПО ДОГОВОРАМ ЗАЙМА И КРЕДИТНЫМ ДОГОВОРАМ ИСТОЧНИК: СТАТИСТИКА ВЕРХОВНОГО СУДА.



Активно набирал обороты и еще более простой инструмент взыскания долгов — через исполнительную надпись нотариуса. В 2018 году на кредитных договорах было совершено 25,5 тыс. исполнительных надписей, тогда как в 2017 году — всего 3,2 тыс. надписей. За первый квартал текущего года банки получили уже 8 тыс. надписей. Кредитные организации могут включать в договор пункт о возможности такого взыскания с июля 2017 года. Как пояснили в Федеральной нотариальной палате (ФНП), банк должен уведомить должника о своем намерении получить исполнительную надпись минимум за две недели. Если за это время долг не будет погашен, кредитор может обращаться к нотариусу с документами, подтверждающими долговые обязательства. «Исполнительная надпись совершается на копии кредитного договора, на оригинале нотариус делает отметку об этом, — добавили в пресс-службе ФНП. — После получения исполнительной надписи кредитная организация может обращаться напрямую к судебным приставам за взысканием долга, а

нотариус уведомляет должника о ее совершении в течение трех рабочих дней».

Таким образом, кредитор может вернуть тело кредита, проценты и расходы на совершение исполнительной надписи (около 0,5% от суммы долга, но не менее 1,5 тыс. руб.). Оспорить нотариальную надпись должник может лишь в суде. В банках отмечают, что это полезный инструмент как для кредитора, так и для должника. «Его использование снижает издержки сторон по взысканию и в среднем в два-три раза сокращает сроки получения исполнительного документа», — сообщили в ВТБ. Однако правозащитники подчеркивают, что зачастую граждане не укладываются в определенный законом срок обжалования судебных приказов в силу объективных и не зависящих от них причин. «Письмо может затеряться на почте, попасть не в тот ящик, человек в этот период может быть в командировке в конце концов, — говорит руководитель проекта ОНФ «За права заемщиков» Евгения Лазарева. — Самых должников на эти заседания не приглашают, и их позицию никто не спрашивает, а многие граждане, на чье имя мошенники берут займы и кредиты, часто узнают об этом из полученных судебных приказов». Поэтому, по ее мнению, целесообразно было бы увеличить срок для обжалования гражданами судебных приказов до 15 рабочих дней.

Просроченная задолженность компаний растет пока на бумаге. Мониторинг финансовой системы

В апрельской сводке Росстата необычны данные о резком росте просроченной корпоративной задолженности. Цифры по ней формируются с опозданием к основной сводке на месяц, по итогам марта 2019 года она выросла до 3,66 трлн руб., прирост к февралю составил 388 млрд руб., или 11,9%, тогда как месяцем ранее рост составил стандартные 2%, а в январе к декабрю 2018 года она заметно сокращалась — на 7,2%. Причины столь существенных изменений, в другой ситуации выглядевших бы очень тревожно, можно найти в очередном «Обзоре банковского сектора» Банка России (январь—апрель 2019 года). ЦБ учитывает тот же показатель на стороне банковской системы — формально просроченная кредиторская задолженность юрлиц по Росстату формируется не только банками, но это крупнейшая составляющая. ЦБ указывает на то, что в несопоставимом с данными Росстата измерении «январь—апрель» объем просроченной

задолженности компаний банкам вырос на 25,3%, а прирост задолженности физлиц составил 6,3%. Это отлично согласуется с данными Росстата, однако причина роста считается «во многом имеющей технический характер»: это результат изменения учетной политики ЦБ, в том числе в ходе сближения российской учетной политики со стандартами МСФО 9.

ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ КОМПАНИЙ НА 1 АПРЕЛЯ 2019 ГОДА (МЛРД РУБ.) ИСТОЧНИК: РОССТАТ.



Впрочем, оговорка ЦБ «во многом» важна: с 2019 года к просроченной задолженности отнесена просроченная дебиторская задолженность и просроченные «приобретенные права требования» (ППТ), в том числе — долги по финансовому лизингу, которые, очевидно, являются вполне настоящей корпоративной задолженностью. Из данных Росстата (см. диаграмму) можно составить представление о секторах, где есть большие объемы просроченного долга. Проблемы нефтепереработки, видимо, связаны с оформлением ВИНК изменений, связанных с «налоговым маневром», и, видимо, действительно являются «техническими». Менее очевидны причины проблем в секторе газо- и водоснабжения. Большая часть гигантского прироста плохих долгов стройкомплекса —

видимо, проблемы ППТ и учета цессий по долгам строителей. Сложно делать предположения о причинах роста просрочки в оптовой торговле — как сектор экономики она в РФ существует формально, наблюдаемый спад в опте (см. “Ъ” от 20 мая) будет искажать всю отраслевую статистику. ■

Интервью

[Президент АФК «Система»: «Телеком – лучшая из всех основ для бизнеса будущего». Андрей Дубовсков – о том, почему МТС может уйти с Нью-Йоркской биржи, отчего АФК не спешит продавать «Детский мир» и «Медси», как будет развивать Ozon и девелоперский бизнес](#)

Перед тем как занять пост президента АФК «Система», Андрей Дубовсков с 2011 по 2018 г. возглавлял МТС. Сейчас, управляя многопрофильным инвестиционным холдингом, именно в бизнесе сотового оператора он видит наилучшую платформу для создания бизнесов будущего. В беседе он весьма часто употребляет слово «синергия». В интервью «Ведомостям» он рассказал, где «Система» видит комплементарные бизнесы, а какие проекты вряд ли смогут помочь друг другу.

– МТС недавно объявила, что рассматривает возможность ухода с NYSE. Можно из ваших уст услышать мотивацию – зачем это нужно и какие конкретные шаги делаются?

– Мы еще не решили, действительно ли это нужно. Мы обсуждаем такую возможность, решения не принято никакого – ни промежуточного, ни финального. Просто мы предупредили инвесторов, что такой вариант возможен. Стандартная практика в рамках общепринятых норм взаимодействия с инвесторами.

– В чем причина?

– В существующих экономических и геополитических условиях листинг в Нью-Йорке сейчас не дает нам каких-то дополнительных преимуществ с точки зрения капитализации нашего телекомактива.

– Вы готовы отказаться от публичного статуса?

– МТС продолжит оставаться публичной компанией. Речь идет только о том, чтобы

посмотреть, какой вариант листинга более выгоден компании, акционерам и инвесторам.

– Но потенциально уход с Нью-Йоркской биржи может быть связан с санкциями?

– Нет. Это связано со стратегией.

– А органических показателей для роста недостаточно?

– Капитализация только отчасти зависит от органики. В основном капитализация зависит от того, насколько ты отвечаешь ожиданиям инвесторов на будущее. В текущем состоянии она поддерживается дивидендами, хорошим перформансом.

– Хорошо, вот вы будете принимать это решение. Какие плюсы и минусы вы будете взвешивать?

– Просто так, в никуда уходят либо излишне эмоциональные люди, либо люди, которые не умеют просчитывать все последующие шаги. Как правило, бизнес и у тех и у других так себе развивается и мы, соответственно, себя ни к тем ни к другим не причисляем. Конечно, мы просчитаем и посчитаем все: и стратегические вводные, и стоимость ухода, и стоимость листинга на других площадках.

– Каковы они?

– В масштабах всего нашего бизнеса это не самые существенные цифры. Но мы считаем все цифры вплоть до самых маленьких, включая и листинг, и делистинг, и консультантов, и всевозможные операции, которые с этим связаны: юридического плана, регуляторного и т. д.

– Вдогонку к вопросу о размышлении об уходе с NYSE. А не планирует ли «Система» уходить с биржи?

– Про NYSE и МТС мы задумались, хотя и без конечных выводов, а мыслей про «Систему» не было. Если такие мысли появятся, мы обязательно об этом объявим.

– Отталкиваясь от показателя ARPU на российском рынке, где лично вы видите возможность роста выручки в ближайшие пять лет?

– ARPU – это искусственный и неправильный показатель. Происходящее в телекоммире – это же не вопрос ARPU, не вопрос абонентских баз, коммерческих показателей типа MoU и проч. Это ведь набор метрик исключительно из 1990-х гг.

Печально, что многие до сих пор оценивают современные телекомы только исходя из этих метрик.

– Хорошо, а как правильно?

– Я считаю, правильно говорить (и я об этом десятков лет твержу), что телеком не просто зарабатывает на тарификации минуты или мегабайта – он является основой для формирования бизнеса будущего. Названия этого бизнеса мы еще не знаем и, в общем-то, не понимаем, в чем будет его суть. Но он точно будет не про минуты и мегабайты – связь и интернет рано или поздно будут бесплатными. Это очевидно. Просто телеком – лучшая из всех основ для бизнеса будущего.

– Тем не менее сейчас существенная доля выручки МТС – это минуты, мегабайты и sms.

– Да, это правда.

– То есть реальность такова, хоть она и неправильная. А какова доля этих самых новых сервисов?

– Минуты и мегабайты – реальность. Но не их умозрительное исчисление в терминологии 1990-х, которое описывается всякими ARPU, MoU и т. д. и т. п. Касательно доли – пока она небольшая и исчисляется в миллиардах рублей. Не в сотнях миллиардов рублей.

– Каков прогноз, как это соотношение будет меняться? На среднесрочном, долгосрочном горизонте?

– Это не поступательное движение. Просто однажды все проснутся и поймут, что все уже изменилось. В общем, это не вопрос прогноза.

Идеальная платформа

– Многие ваши коллеги-бизнесмены рассматривают тот же финансовый институт или телекоминститут как основу, на которую можно нанизать другие различные бизнесы. Соответственно, мы с Михаилом Шамолиным, когда он возглавлял «Систему», обсуждали несколько лет назад, что «Система» сейчас – это такое проектное бюро: есть команды, и каждая команда занимается тем или иным проектом. А сейчас, на ваш взгляд, не настало ли время объединить все эти проекты и нанизать их на базу МТС?

– Про «нанизывание» я бы не говорил, а в общем – про комплементарность. В каких-то случаях такой вопрос релевантен, в каких-то нет. У АФК

«Система» есть уже состоявшиеся бизнесы – например, «Детский мир». А есть проекты – например, телемедицина. И то и другое совершенно точно является частями соответствующих экосистем (кстати, термин уже, что называется, навяз в зубах и слышим мы его по поводу и без повода). Так вот, «Детский мир» – сам по себе экосистема: со своим e-commerce, сквозным брендом, лояльностью и т. д. и т. п. И роль МТС может быть весьма ограниченной. А вот телемедицинский проект с «Медси» более чем комплементарен МТС (в том числе и как софтверной компании), ибо у нас есть и медицинская big data (под десяток миллионов визитов пациентов в наши клиники каждый год) и есть телекоммуникационная big data, где мы знаем все, начиная от геолокации и заканчивая привычками. И есть наша базовая услуга connectivity. Если мы соединяем эти знания, то можем предложить что-то действительно прорывное. Мы пока очень мало зарабатываем на телемедицинском проекте. На этом этапе это десятки миллионов рублей, но это работа на перспективу.

– Телемедицина – это хорошее связующее звено одной большой базы телекома с другой базой данных – медицинской.

– Если говорить футурологически, то рано или поздно траектории олдстайл-телекома и медицины сойдутся в одном направлении движения. Ваш мозг будет напрямую координироваться с облаком, которое поможет ему лучше работать. Это на горизонте плюс 100 лет, но тем не менее.

– За что телекомы будут получать деньги на горизонте 5–15 лет?

– Это примерно, как спросить у Безоса в 1994 г., на чем же он будет зарабатывать. Вот вы там сейчас книги продаете в интернете. Что у вас будет через 5–15 лет?

– В АФК много бизнесов. Возможен ли в других бизнесах такой же переход, как в телекоме, когда сперва платили за минуты, секунды и мегабайты, а потом будем платить за что-то другое?

– Помните, я сказал, что, с моей точки зрения, телеком – это самая лучшая, если не идеальная, платформа для создания бизнесов будущего. Ответ на ваш вопрос: нет, такого больше нет. В Ozon, сельском хозяйстве и т. д. другая суть

бизнеса, они не станут платформой для бизнесов будущего. А телеком может.

Мы формировали свой портфель десятилетиями, все построено прецедентно. И что-то комплементарно телекому и тому новому виду бизнеса, который возникнет на его основе, а что-то нет. Например, финтех полностью комплементарен телекому, или софт, или облака. Но нет смысла пришивать к телекому, надеясь построить бизнес будущего, офлайн-ритейл – в чем силен, например, «Детский мир».

– А как к телекому пришивается финтех?

– На финтехе мы уже зарабатываем миллиарды. Например, на скоринге. «МТС банк» сейчас показывает хорошие результаты, в том числе и благодаря телекому. Мы знаем, что уровень коллаборации телекома и финтеха конкурентов значительно менее серьезен, чем у нашего банка и нашего телекома. МТС на 95% владеет «МТС банком». Это позволяет глубоко взаимопроникать в бизнесы друг друга. Благодаря компетенциям в области аналитики больших данных «МТС банк» имеет возможность с высокой точностью определять вероятность возврата кредита, что позволяет формировать адекватные для себя и выгодные для клиентов предложения.

– Если это верно, то вы могли бы здорово снизить процентные ставки.

– Логично. Очень хорошо мыслите, очень ловко. Но пока прибыль «МТС банка» не так велика, как хотелось бы. Она исчисляется в миллиардах рублей, а должна – в десятках миллиардов. При этом аналитика больших данных МТС является очень востребованным продуктом на финансовом рынке, в том числе интерес проявлял и «Тинькофф», но ниже ли у него процент, чем на рынке, я не знаю.

– Зачем нужно было увеличивать долю в «МТС банке» до 95%?

– Разные владельцы – разные акционерные подходы. МТС – операционная компания, АФК – инвестиционная. Теперь владелец один (95 или 100% – не суть), и все задачи намного легче координируются. Кстати, если бы «МТС банк» был размером с МТС или больше, то мы, к примеру, могли бы рассмотреть возможность и обратной покупки – с руки банка купить МТС.

– Есть ли у менеджмента МТС и менеджмента «Системы», который занимается МТС, какие-то KPI по абонентской базе?

– Нет.

– То есть, если произойдет так, что МТС потеряет 1-е место по абонентам, ничего не случится?

– Ничего не случится. Более того, я в сотовом бизнесе с 1993 г., и с тех пор, как уровень проникновения приблизился к 100%, вопрос лидерства по абонентам потерял смысл. Уже лет 15 назад стало очевидным, что формальная величина абонентской базы – не просто глупость, но и откровенно вредная метрика, ибо она косвенно провоцировала бесконечную, бессмысленную и изнурительную конкуренцию в ритейле, что, в свою очередь, снижало маржу и угрожало дивидендам и CAPEX всех операторов. Просто шабаш ведьм какой-то был на эту тему всегда и в медиа, и во всех исследованиях рынков. Даже сейчас, в 2019 г., вы мне задаете этот вопрос. Видимо, по привычке.

– Не далее, как в прошлый четверг я у метро получил сим-карту МТС совершенно бесплатно.

– Паспорт показывали?

– Нет. Там стояли веселые гости из Средней Азии.

– Это фрод. Мы с ним боремся и достигли в этом существенных успехов.

– Если рассматривать телекомы, на рынке грядет большой передел. Речь о сделке «Ростелекома» с Tele2. Как она скажется на положении МТС, на конкуренции, на «Системе»?

– С точки зрения бизнес-логики формирования игрока, у которого будет и мобильная, и фиксированная связь, – у нас и у самих такое есть. Для «Ростелекома» и Tele2 это, наверное, правильный и логичный шаг. Но я не считаю, что это как-то сильно повлияет на МТС. Если ты долго ведешь бизнес и понимаешь все потенциальные тренды и трансформации этого рынка, то не может быть чего-то такого, что может очень серьезно повлиять на твое существование.

– Способна ли эта сделка спровоцировать новую ценовую войну?

– Тоже не думаю.

– Почему?

– Потому что ни для кого в этом нет смысла. А вообще, если ты правильный руководитель и

владелец, то должен понимать, кто как сыграет, и ты должен к этому быть готов. Если ты проснулся и сказал: ой, конкуренты объединились, нам крышка или регуляторика изменилась, какой кошмар, бизнес рухнул и т. д. и т. п., значит, ты не на своем месте.

– Я просто не могу не задаваться этим вопросом. Потому что очень много разговоров, что не хватает средств для инвестиций. А вы закладывали уже CAPEX в суверенный рунет и на частоты 5G?

– У телекома нет комплексов, что был принят закон Яровой и развитие телекомотрасли остановилось. Это не так. Потому что вопрос хранения данных, например, возник не с нуля. Он стоял всегда. То же самое и с суверенным рунетом, и с 5G.

– А у вас есть претензии к регуляторам?

– Знаете, когда разговариваешь с зарубежными коллегами и узнаешь, сколько ресурса – в первую очередь финансового – забирает «бумажная» сторона вопроса, стоимость лицензий и проч., то очень быстро находишь ответ на вопрос, почему ты едешь из Хитроу в центр Лондона и у тебя перерывы в связи. У нас, может быть, и не идеальным образом отстроены частотные, лицензионные механизмы, но намного меньше финансовой нагрузки именно на «бумаги с подписями и печатями», т. е. на сами лицензии.

– Некоторое время назад была новость про реструктуризацию управления «Системы», про создание фондов. Что это за пять фондов? Созданы ли они?

– Система управления по сравнению с предыдущей моделью изменилась достаточно сильно. У нас появился институт управляющих партнеров корпорации. На данный момент их семь, и каждый отвечает за свой кусок бизнеса. Что касается фондов – это немного другая тема. Практически все эти фонды возникли еще до того, как в прошлом году у нас изменилась модель управления. Все эти фонды неоднородны, по сути, и задачам. Из них только два являются фондами венчурной направленности. А остальные не относятся к той стратегии, которую мы приняли весной прошлого года. Стратегия предполагала переориентацию на фондовую структуру, предполагалось, что мы будем инвестировать именно через фондовые механизмы. Мы на каком-то периоде времени сочли, что нам надо, с одной стороны, разделить

риски (у нас было определенное количество и неудачных историй, они тоже всем известны), а с другой стороны, к весне прошлого года на фоне известных событий мы оказались в положении ограниченного инвестиционного ресурса. Практика последнего года показала, что да, у нас в фондах есть определенные успехи и фонды растут очень хорошо. Sistema VC и Sistema Asia Fund точно уже завоевали свое место под солнцем – значимо выросли оценки этих фондов, и есть уже примеры первых выходов с кратной доходностью. В «Системе капитал» активно растет капитал под управлением – сейчас эта цифра приближается примерно к 100 млрд руб. Но в целом наши фонды – это не такой взрывной рост, чтобы на нем строить бизнес-модель корпорации. Масштабы инвестиций в фонды несравнимы с вложением в развитие наших основных активов. Например, строительство ЦБК в Красноярске потребует, по предварительным оценкам, более 100 млрд руб. В прошлом году наши активы с прямыми инвестициями продемонстрировали очень хорошие результаты. Они растут на десятки, а то и на сотни процентов. И даже телеком. Сейчас телеком показывает около 10%, а то и больше в некоторых конкретных периодах. По старым международным стандартам финансовой отчетности в IV квартале 2018 г. мы вообще показали темпы роста почти 12%.

– В последние годы – видно по отчетности – у «Системы» снижается доля телекома в выручке. Просто органически получается, что вы развиваете другие бизнесы – тот же агробизнес, строительный бизнес, ритейл. У вас есть целевые показатели, как должна снизиться доля телекома?

– Безусловно, есть KPI у менеджмента по нашим темпам роста. Но каких-то целевых показателей по удельному весу того или иного бизнеса нет. Я в принципе противник этого. Потому что, понимаете, когда вы во главу угла ставите вот такие искусственные задачи, то вы провоцируете лукавство в активах – в планировании, в бюджетах. Потому что каждый из них должен расти и развиваться в соответствии со своей бизнес-логикой, с положением дел на его рынке. Нельзя говорить с бизнесом на языке умозрительных цифр и потом подгонять под них бизнес.

Широкая «Степь»

– Еще в 2015–2017 гг. сельхозподразделение в виде формировавшегося агрохолдинга «Степь» было наиболее быстрорастущим бизнесом в составе АФК. Однако из-за событий прошлого года создается впечатление, что группа приостановила развитие. Компания больше активно не наращивает земельный банк, снизилось число сделок M&A, так и не произошло объединения активов «Степи» и «РЗ агро», совместного предприятия АФК «Система» и членов семьи Луис-Дрейфус. С чем это связано?

– Наша активность в агросекторе весьма существенна. Мы купили крупный бизнес по фасовке круп, что позволило существенно увеличить выручку, хоть и при более низкой рентабельности, поскольку этот бизнес менее маржинальный. В прошлом году мы стали самостоятельно торговать, в том числе и сторонним зерном. При этом в первый же год работы мы показали феноменальный результат – вошли в топ-6 крупнейших агротрейдеров в стране. Смотрим и на другие, смежные с нашими сельскохозяйственными сегментами.

– Урожай 2018 г. стал третьим по величине в истории современной России.

– Вы зря увязываете хороший потенциал агротрейдинга с масштабом урожая. Как раз на рекордных сборах качественный трейдинг сделать сложнее, чем на плохом урожае. В прошлом же году урожай оказался не очень хорошим – мы собрали 112 млн т против 135 млн т в 2017 г. (исторический рекорд со времен СССР. – «Ведомости»). Государство делает соответствующие интервенции и т. д. Факторы падения или роста цены коррелируют с ситуацией на мировом рынке, балансом спроса и предложения и иными факторами.

– А как же планы нарастить земельный банк до 500 000 га?

– Наша стратегическая цель – увеличить земельный банк более чем до 600 000 га. Мы идем по плану: к примеру, буквально месяц назад закрыли очередную сделку и приобрели 11 000 га в Ставропольском крае. А вообще, конкретная цифра – все это весьма умозрительно. Мы ведь бизнес делаем. И совокупность всех вводных нас интересует в первую очередь – ибо бизнес-результат и есть их общий результат. Никак не производная выдернутого из контекста одного показателя – величины земельного банка, к примеру. Весь наш земельный банк

географически и логистически очень правильно сконфигурирован. Климатическая зона очень благоприятная. И причина наших успехов в агробизнесе в том числе и в сбалансированном подходе к стоимости темпов роста вообще и скорости наращивания земельного банка в частности. Амбиции у нас большие. Будем и в пятерке, и в тройке, и в лидерах. И по земельному банку в том числе.

– АФК планировала сделать «Степь» публичной уже в 2019 г., но, видимо, не срослось.

– Все наши ведущие компании рано или поздно станут публичными.

– Когда на биржу выйдет агробизнес?

– Вопрос IPO – в первую очередь вопрос стоимости бизнеса и емкости рынка. Это произойдет, когда мы поймем, что бизнес достиг той стоимости, которая позволяет нам надеяться на успешное размещение. Кроме того, должны быть готовность и спрос со стороны рынка, институциональных инвесторов. Когда эти два фактора сойдутся, тогда и будет принято решение о размещении.

– Генеральный директор Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ) Кирилл Дмитриев не раз заявлял о готовности вложиться в агрохолдинг «Степь». Возможно, если с публичным размещением решено повременить, АФК готова продать долю стратегическому инвестору? К тому же у вас есть такой опыт: в 2016 г. «Система» продала блокирующий пакет крупнейшего продавца детских товаров ГК «Детский мир» структуре РФПИ, а спустя год группа успешно разместилась на Московской бирже.

– Мы всегда в контакте с РФПИ – они смотрят на многие наши активы, но пока о конкретике говорить рано. Мы, может, и понимаем, что наш актив хорош и силен, важно, чтобы инвесторы думали так же.

Продавать или не продавать

– За 2018 г. медицинское подразделение корпорации, ГК «Медси», показало феноменальный рост – более чем в 1,5 раза до 17,7 млрд руб. Хотя еще несколько лет назад компания потеряла контракт с Москвой на обслуживание чиновников, что негативно отразилось на ее финансовых результатах.

– Они молодцы, просто молодцы.

– Зимой АФК заявила, что ведет переговоры о продаже 20% «Медси» стратегическому инвестору. Есть с кем-то уже конкретные договоренности? Опять же РФПИ выражал интерес.

– Наша идея – продать долю в группе партнеру, гарантируя ему очень серьезный апсайд при выводе актива на IPO, как это произошло с «Детским миром». В принципе, это возможно не только с «Медси». Но время идет, бизнесы растут, как вы сами отметили, феноменально. И апсайд нам самим с каждым днем становится все интереснее. На весь пакет. В любом активе.

– Компании потребовались деньги на исполнение стратегии «Медси» – стать лидером на рынке частных многопрофильных медклиник в России с долей 5% и выручкой свыше 30 млрд руб.?

– Да, хотя в корпорации есть мнения, ставящие под сомнение необходимость продажи. Вопрос, кстати, стоит и по «Детскому миру». Еще год назад мы считали, что для нас как для инвестора наступил правильный момент для выхода из этого актива. А сейчас мы понимаем, что это не так. «Детский мир» платит по 3–4 млрд руб. дивидендов ежегодно – и способен платить и больше без ущерба для развития, и он сохраняет потенциал роста стоимости. Это очень устойчивый, качественный бизнес, у него очень хорошие перспективы. Он продолжает рост, даже оставаясь в пределах стран присутствия. Помимо России «Детский мир» успешно открывает магазины в Казахстане и Белоруссии. Возможен выход и в другие географии.

– В России рынок детских товаров оценивается примерно в 500 млрд руб., из которых пятая часть – это «Детский мир». При этом сам рынок детских товаров не растет даже на 10% в год.

– Мы продолжим расти за счет увеличения нашей доли на рынке. То есть у нас есть возможность кратного роста просто за счет расширения присутствия в стране: туда, где еще нет детской розницы, или туда, где есть конкуренты, но они слабы. Второй наш апсайд – постоянно кратно увеличивающиеся интернет-продажи «Детского мира».

– В 2018 г. онлайн-продажи хоть и выросли вдвое, но это лишь около 8% выручки группы, или 8,8 млрд руб.

– Да, но цифра может быть больше.

– Гендиректор «Детского мира» Владимир Чирахов осенью 2018 г. в интервью нам рассказывал, что продажи группы через интернет будут расти, но при этом рост уже по итогам 2019 г. может сократиться вдвое.

– Видя динамику онлайн-продаж по рынку в целом и по другим нашим активам, позволю предположить более амбициозный прогноз. Думаю, онлайн-продажи «Детского мира» вполне могут стать значимым вкладом в развитие этого замечательного бизнеса. При этом в ритейле случаются тектонические изменения, которые иногда предугадать бывает сложно.

– То есть мы правильно понимаем, что, возможно, теперь вы передумали продавать «Детский мир»?

– Я бы не выступил с таким заявлением. Я бы сказал так: в этом году, исходя из очень хороших результатов всех остальных бизнесов, мы уже не стоим перед очевидной необходимостью продажи.

– Основной причиной продажи «Детского мира» называлась необходимость снижения долга АФК. За прошлый год он снизился всего на 7 млрд руб. и по-прежнему остается очень большим. Почему тогда вопрос о продаже «Детского мира» не стоит больше остро?

– Это совокупность факторов: устойчивого развития и прекрасных финансовых результатов других наших бизнесов, снижения долговой нагрузки, пусть и не столь радикального, а также нашего понимания того, как к нам относятся финансовые институты, как они нас фондируют и как мы проводим иные сделки – в фармацевтике, девелопменте и других отраслях. Все это позволяет нам сейчас абстрагироваться от тезиса «продаем обязательно». Это не значит, что мы не будем продавать. Но баланс этих вводных сместился в сторону наших попыток подумать о целесообразности этого еще раз.

– Есть претендент, с которым вы находитесь в активной стадии переговоров?

– Мы открыты к переговорам со всеми.

– Можете назвать имена интересантов?

– На данном этапе – нет.

– В этом году АФК «Система» стала непосредственным акционером интернет-ритейлера Ozon, хотя раньше вкладывалась в проект через инвестфонд. Значит ли это, что у корпорации поменялась стратегия в отношении компании? Какая она теперь?

– Стратегия – всячески способствовать развитию Ozon. В перспективе он должен стать национальным лидером e-commerce в России и, возможно, в сопредельных странах.

– В пределах страны Ozon сейчас представляет собой такой онлайн-магазин, где можно купить различные вещи для дома. Это явно недостаточно, чтобы стать национальным лидером. Что должно измениться?

– Компания должна стать классическим электронным продавцом, где должно быть абсолютно все. В классическом e-commerce есть две основные стези: с одной стороны, бесконечное (насколько это возможно) увеличение товарной матрицы, с другой – оттачивание, тюнингование до идеального состояния компетенций в логистике и доставке.

– Ozon – это ведь не только товарные позиции, но и услуги, например путешествия – Ozon Travel, попытки создать сервис кредитования физлицами ваших партнеров. Это тоже определяет «национального игрока e-commerce»?

– Это как раз-таки шаги в этом направлении. Однако в классическом понимании в основе e-commerce именно два направления, которые я обозначил выше. Так строится любой успешный e-commerce. Все, что поверх, – это то, что так нравится многим: своя экосистема.

– Наш вопрос в том, останется ли эта система самостоятельной как часть исключительно Ozon или же будет интегрирована с вашими другими бизнесами, например с тем же «Детским миром». Не на это ли вы намекали, когда рассуждали о будущем группы?

– Это не исключено, но мы ни в коем случае не насаждаем наши идеи менеджменту Ozon. Они абсолютно самостоятельны в своих решениях – мы здесь можем только помогать: фондировать, насыщать ресурсами.

Усиление в девелопменте

– В феврале АФК «Система» продала 51% девелопера «Лидер-инвест» конкуренту –

петербургской Etalon Group – и впоследствии сама приобрела 25% в последней. Почему вы решили усилить позиции в недвижимости и зачем для этой сделки потребовалась такая сложная структура?

– Это вопрос нашего финансового ресурса. К тому же просто купить за наличные по рыночной стоимости большой бизнес – для этого много ума не надо, денег для такой сделки достаточно на рынке. Одна из причин, почему мы стали миноритарным акционером, хоть и самым крупным, – мы доверяем менеджменту Etalon и понимаем, что партнеры очень хорошо исторически выстроили свой бизнес, он сильный.

– Мы думали, чтобы в том числе не делать оферту миноритариям.

– Это не так. К продаже предлагался именно 25%-ный пакет, который, как вы понимаете, далек от 30%, при которых делается обязательное предложение.

– АФК «Система» планирует увеличивать долю в Etalon? Какие вообще планы насчет актива?

– Мы хотим как минимум сделать очень качественную интеграцию двух компаний. Мы пытаемся сейчас понять, в чем сильнее Etalon, а в чем «Лидер-инвест», и ищем во всем этом синергетический эффект. У «Лидер-инвеста» исторически очень хорошие позиции по обеспечению земель для строительства. Тогда как изменения в законодательстве, переход на проектное финансирование, переход на расчеты с использованием счетов эскроу по новым проектам с 1 июля 2019 г. и в целом ужесточение требований к застройщикам естественным образом приведет к уменьшению числа игроков на этом рынке. Выживут крупнейшие, сильнейшие, с лучшими компетенциями. Думаю, мы вполне можем стать лидером как в Москве и Петербурге, так и в стране, главное – увеличивать компетенцию.

– У «Системы» проект с девелопером ЛСР по застройке части территории бывшего завода ЗиЛ. Как вы планируете дальше развивать этот проект? В разное время появлялась противоречивая информация по вашему участию.

– Сейчас этот проект – часть нашего большого девелоперского бизнеса, включающего и долю в Etalon и «Лидер-инвесте». Что будет дальше, покажет время.

– Правильно мы понимаем, что долю в проекте «ЗиЛ-юг» структура «Системы» передала Etalon Group?

– Доля в ООО «Развитие», которое участвовало в 2015 г. в конкурсе на право приобретения 100%-ной доли в уставном капитале «ЗиЛ-юга», сейчас принадлежит «Лидер-инвесту». А владельцем 51%-ной доли «Лидер-инвеста» является Etalon.

– ЛСР хотела продать свою долю в проекте. Они обсуждали с вами этот вопрос?

– Уже нет или еще нет. Посмотрим.

– Что с проектом по гостиничному бизнесу? Вы планировали его тоже выводить на биржу.

– Это не такой большой бизнес по сравнению с другими. Выход этого бизнеса на биржу будет зависеть от темпов его роста, от интереса инвесторов. Все традиционно. Вместе с тем уже сейчас мы не исключаем монетизацию отдельных отелей, которые не вписываются в общий портфель группы, если получим выгодные предложения.

28 нанометров

– Скажите, пожалуйста, по поводу микроэлектроники. Как у вас дела с 28 нанометрами на «Микроне»?

– Живой вопрос. Дела движутся. Вы, наверное, про нашу сделку, про «Элемент» знаете? Формируются общие инвестиционные программы на все предприятия, которые вошли в «Элемент», формируется общая система менеджмента. У «Элемента» очень хороший CEO – Илья Иванцов. Он долгое время работал у нас в корпорации. Мы очень рады, что эта сделка состоялась. У нас сейчас появились реальные шансы стать лидером российской микроэлектроники. Потому что при всем уважении к предшественным коллегам не считаю, что у нас были такие уж большие шансы до этого.

– 28 нанометров – инвестиционная программа. Сколько на это потребуется денег? Есть ли сроки, субсидирование и госгарантии?

– Пока этого нет. Сделка ведь только недавно закрылась. Все планы, в том числе инвестиционные, только формируются.

– Но у вас совершенно четкая уверенность, что 28 нанометров будут делаться на базе этой корпорации?

– Да.

Неприятности с последствиями и без

– Как арест основателя Baring Vostok Майкла Калви и его партнеров сказался на ваших общих бизнесах? Они – один из крупнейших акционеров Ozon, еще у них остается доля в Etalon Group.

– Никак, все нормально, работаем дальше. Наши отношения с Baring как были хорошими, так и остаются таковыми.

– А как инвесторы по вашим совместным с Baring проектам отреагировали на случившееся?

– Инвесторы спрашивали, ответ был тот же самый. А что мы еще можем сказать?

– Как неприятные события с «Роснефтью» повлияли на нынешние проекты компании?

– Трудно сказать. Возможно, у нас инвестиционные возможности были бы лучше, больше сделок бы проводили. Хотя смотрите: мы за этот год провели с весны по весну много серьезных больших сделок – это и фарма, и девелопмент, и увеличение доли в Ozon, и

«Элемент», и многие другие. Это сделки с миллиардами рублей инвестиций.

– А если подвернется нефтяной бизнес – вы пойдете?

– Не знаю. Это все равно что спрашивать: а вы пойдете в телекоммуникационный бизнес? Рынок – он такой. В нефтянке консолидация не меньше, чем в телекомах.

Активы «Системы» – лидеры по росту выручки

	изменение, % в 2018 г. к 2017 г.	выручка в 2018 г. млрд руб.
агрохолдинг «Степь»	136,6	24,2
активы недвижимости	66,8	20,6
Медси	52,1	17,7
Segezha Group	24,3	57,9
Cosmos Group	22,8	5,3

ИСТОЧНИК: АФК «СИСТЕМА»

