

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ И СОТРУДНИКОВ

ИНВЕСТОРЫ

увидели признаки
прохождения
пика инфляции

У БАНКОВ

распустилась
прибыль. Сектор
заработал на
восстановлении
резервов

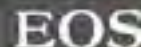
СИТИБАНК

рефинансирует
чужие розничные
кредиты в
преддверии
продажи своих

КОЛЛЕКТОРЫ

займут на
портфели.
Покупка
задолженности
пойдет с
привлечением
кредитов

**ЦБ ждет от банков
ужесточения условий
кредитования**

The EOS logo consists of the letters "EOS" in a white, sans-serif font, centered within a dark red square. The square is positioned in the bottom right corner of the page, partially overlapping the image of the Earth.

20 августа 2021

News digest

EOS Россия

В мире 2

Рабочие руки стали свободнее. Пандемия усиливает конкуренцию за сотрудников 2

Интернет. Телеком. Технологии. Кибербезопасность 3

Неосознаваемый цифровой монополизм. Как приватность и свобода в массовом порядке были обменены на удобство 3

Экономика. Финансы. Общество. Потребительский рынок, рынок труда 5

Должно сработать: инвесторы увидели признаки прохождения пика инфляции. Кривая доходности ОФЗ дает основания для оптимистических прогнозов 5

Экономисты сообщили о сложном выборе при планировании госбюджета. Властям предстоит выбрать между стимулированием роста и бюджетной экономией 7

Зарплаты «в конвертах» оказались «исчезающей натурой» 9

15% российских промышленных компаний существует в режиме зомби. В Минпромторге

считают, что их нельзя «просто взять и закрыть» 9

Зарплаты в 2020 году росли быстрее пенсий. Мониторинг бюджета 11

Банковский сектор. Финтех. МФО. Тренды. Показатели. Риски. Регулирование 12

ЦБ сообщил о резком сокращении просрочки в банках из-за одного заемщика 12

У банков распустилась прибыль. Сектор заработал на восстановлении резервов 13

Предпродажная рокировка. Ситибанк рефинансирует чужие розничные кредиты в преддверии продажи своих 14

Долговой порог: ЦБ ждет от банков ужесточения условий кредитования.

Насколько усложнят выдачу займов и решит ли это проблему просрочек 15

Рынок взыскания 16

Коллекторы займут на портфели. Покупка задолженности пойдет с привлечением кредитов 16

В мире

Рабочие руки стали свободнее. Пандемия усиливает конкуренцию за сотрудников

Из-за пандемии коронавируса мировой рынок труда потерял 200 млн человек экономически активного населения, подсчитали в Boston Consulting Group. Эти люди перестали работать как по своей воле, когда размер новых социальных пособий переиграл зарплату, так и вынужденно, когда потребовался уход за их родственниками и детьми. В результате сейчас компаниям придется повышать зарплатные предложения и совершенствовать условия труда, чтобы успешно конкурировать за соискателей, полагают аналитики. В перспективе мировой рынок труда может оказаться рынком соискателя, а не работодателя.

Пандемия сократила число рабочих рук на мировом рынке труда, и теперь компаниям придется столкнуться с ростом конкуренции за работников. К такому выводу пришли аналитики The Boston Consulting Group (BCG), опубликовавшие исследование под названием «Инвестиции в персонал».

Из него следует, что за последний год число работников в мире сократилось на 200 млн человек (на три процентных пункта).

В первую очередь, если судить по США, рынок труда покидали специалисты в возрасте 30–35 лет. Часть из них была вынуждена бросить работу, чтобы заботиться о детях или родителях, поскольку во время пандемии многие государственные социальные институты перестали работать. Другие обнаружили, что с помощью дополнительных социальных выплат, появившихся во время пандемии, могут жить, не работая, особенно если они зарабатывали мало. Часть занятых посчитала, что в условиях пандемии работать по старым условиям невозможно, и временно ушла с рынка труда, ожидая роста зарплат или реорганизации занятости. Утверждается, что вопреки ожиданиям распространение удаленной работы само по себе не сделало занятость более комфортной: 41% опрошенных BCG работников заявили об ухудшении самочувствия за последний год, и только 23% посчитали его улучшившимся.

Чтобы успешно нанимать сотрудников в этих условиях, компаниям придется не только

повышать свои зарплатные предложения, но и предлагать потенциальным соискателям социальные блага и учитывать их требования к корпоративной культуре и ценностям.

Так, до половины респондентов заявили, что откажутся от рабочего предложения, если компания не разделяет их взгляды по отношению к устойчивому развитию. Около трети опрошенных отметили, что учитывают этот фактор с самого начала процесса поиска новой работы. Компаниям придется учитывать и новые требования соискателей к организации труда, поскольку 92% респондентов заявили, что ожидают от работодателей большей гибкости в определении места работы, а 76% — в расписании рабочих часов.

Хотя BCG в первую очередь описывает американский и усредненный мировой рынки труда, некоторые из обнаруженных аналитиками трендов можно найти и в России. Так, за первое полугодие этого года уровень безработицы в РФ сократился с 5,8% до 4,8%, а число вакансий выросло как на коммерческих рекрутинговых площадках, так и в государственных службах занятости (подробнее см. “Ъ” от 16 августа). Российские соискатели, как и зарубежные, заинтересованы в гибридной занятости, при которой возможность работать из дома должна сочетаться с доступом в офис, где можно проводить встречи или работать два-три дня в неделю. Для молодых соискателей возможность удаленной занятости даже важнее наличия у компании благ соцпакета — программы медстрахования, фитнес-центра и автопарковки. Однако если в быстром восстановлении докризисного уровня безработицы в России было мало сомнений в силу специфики национальной занятости, глобальному рынку труда в начале пандемии обещали катастрофический рост безработицы и долгосрочное падение спроса на рабочую силу. Эти сценарии не оправдались: и в США, и в странах ОЭСР безработица оказалась на пике в марте 2020 года, а после этого практически непрерывно снижалась и сейчас почти достигла докризисного уровня. Если даже в этих условиях конкуренция за работников уже выросла, как указывает BCG, то в перспективе мировой рынок труда может оказаться рынком соискателя, а не работодателя, как ожидалось ранее. ■

Неосознаваемый цифровой монополизм. Как приватность и свобода в массовом порядке были обменены на удобство

Сервисы цифровых платформ вроде Google, Apple, Facebook, Alibaba и «Яндекса» стали незаменимой и неизбежной частью повседневной жизни. Однако за удобство пользования их услугами люди платят приватностью и свободой выбора, часто не осознавая этого. Чем опасна монополизация цифрового пространства и как восстановить баланс между интересами корпоративного бизнеса, государства и рядового пользователя?

Ежедневно мы просматриваем ленту новостей, проверяем социальные сети, ищем информацию в поисковике, общаемся со знакомыми в мессенджере. Все перечисленные блага цивилизации пришли к нам вместе со стремительным развитием цифровых платформ. За использование подавляющего большинства цифровых сервисов не взимается плата с пользователей, а взамен предоставляются удобство, комфорт и доступ практически ко всей информации в мире.

Пользователи — это товар

Большинство сервисов цифровых платформ бесплатны. Тем не менее в июле мировые цифровые гиганты отчитались о рекордных прибылях за последний квартал, а за последний год их капитализация выросла вдвое. «Если вы получаете что-то бесплатно, то вы не клиент. Вы — товар» — с такого эпиграфа начинается книга Илая Парайзера «Пузырь фильтров: Как новая персонализированная сеть изменяет то, что мы читаем и как мы думаем» (The Filter Bubble: How the New Personalized Web is Changing What We Read and How We Think). Сегодня уже ни для кого не секрет, что при использовании любого цифрового сервиса пользователь соглашается передать платформе — поставщику этого сервиса — свои данные, которые уже были названы «новой нефтью» (и другими метафорами, олицетворяющими важнейшие для стабильности экономики элементы).

Немногие задумываются, какие конкретно данные собирает платформа, в каком количестве и как она потом их использует. Ответы на эти вопросы хранят цифровые гиганты, призвать к

ответственности которые, как оказалось, довольно непросто.

Не так давно стало известно, что Google способен собирать данные пользователей даже при выключенных настройках мобильного устройства. Кроме того, в рамках разбирательства против Google, которое в настоящий момент происходит в США, стало известно, что Google оказывал давление на производителей мобильных устройств, чтобы последние прятали настройки конфиденциальности в «труднодоступных» для пользователя местах.

Facebook, как оказалось, также способен собирать данные не только о кликах и просмотрах в собственной социальной сети, но также получать данные от других приложений, установленных в вашем смартфоне и никак с Facebook не связанных. Благодаря встроенным трекерам социальная сеть может знать, какие товары искал пользователь, информацию о каких лекарствах запрашивал, какую клинику посещал. И делать все это, даже если в приложении выполнен выход из профиля. Такие действия позволяют, по мнению Facebook, «более точно составлять профили пользователей».

Ловушка экосистемы

Проблема цифровых гигантов и используемых ими данных пользователей кроется в их фактически глобальном монопольном положении. Пользователь, решивший отказаться от условий пользовательского соглашения, в большинстве случаев не имеет альтернативы. Невозможно попросить цифровую платформу удалить парочку неудобных пунктов пользовательского соглашения, нельзя согласиться с ним частично. Мы принимаем их полностью либо сознательно обрекаем себя на «цифровую аскезу».

Сложно уговорить всех друзей покинуть Facebook и общаться в альтернативной социальной сети. Довольно непросто в наше время искать информацию, полностью минуя сервисы Google. Сейчас сложно найти мобильное устройство, которое функционировало бы на операционной системе, отличной от Android или iOS. Миграция на альтернативную платформу приносит пользователю заметные неудобства, а также требует значительного количества времени, если она касается переноса данных (контактов в справочнике, списка друзей в социальной сети и т. д.).

Помимо этого цифровые гиганты, разумеется, стремятся сохранить и приумножить свою рыночную власть. История знает примеры сотен

так называемых хищнических поглощений, когда глобальная цифровая компания покупала небольшой перспективный бизнес или стартап, который гипотетически мог представлять угрозу или вырасти в полноценного конкурента, с единственной целью — положить конец разработке конкурирующей технологии или полностью взять ее под собственный контроль, чтобы не допустить роста конкурента. Наиболее показательной в этом контексте является приобретение Facebook небольшой социальной сети Instagram в 2012 году за довольно скромные по меркам цифрового мира \$715 млн. При рассмотрении этой сделки регуляторы сделали ошибочный вывод, что Instagram является приложением по обмену фотографиями, а не социальной сетью, поэтому «пропустили» сделку без тщательного анализа последствий. Другим классическим примером «хищнического поглощения» является приобретение Google сервиса по размещению и просмотру видеоконтента YouTube, который впоследствии вместо полноценного цифрового игрока стал одним из основных каналов продвижения для Google.

Укрощение строптивых

Рыночная власть, приобретаемая цифровыми гигантами благодаря большим данным, практически не поддается контролю. В мире существуют спорадические попытки введения регулирования в отношении глобальных цифровых компаний, а успешные кейсы в отношении неправомерного использования больших данных в целях устранения конкуренции на рынках являются скорее редким исключением, чем правилом даже в самых передовых с точки зрения развития регулирования юрисдикциях. Дальше всех в данном отношении продвинулся антимонопольный орган Германии — в данной юрисдикции приняты два пакета «цифровых поправок» в конкурентное законодательство, а также рассмотрен ряд дел о злоупотреблении доминирующим положением цифровыми гигантами. Одним из таких дел является антимонопольное расследование в отношении Facebook за неправомерный сбор и использование данных пользователей с других платформ. Решение по этому делу, однако, было впоследствии отменено, поэтому такой опыт, хоть и прецедентный, едва ли можно назвать удачным. Эта ситуация могла бы регулироваться, а конкуренты могли бы расти и развиваться с помощью включения механизмов

антимонопольного контроля. Вот только проблема в том, что существующие практически во всем мире критерии согласования сделок экономической концентрации ориентированы на традиционные рынки и «не видят» того, что происходит в цифровом мире. Небольшой стартап, например, может не иметь существенного оборота, но обладать уникальной технологией, способной коренным образом изменить рынок. Цена приобретения такой компании цифровым гигантом также может быть невысока. Таким образом, цифровой гигант может купить потенциального конкурента, не привлекая внимание антимонопольного органа. Например, упомянутая сделка Facebook—Instagram попала во внимание регуляторов в нескольких юрисдикциях, притом что компании осуществляют деятельность по всему миру. Осознавая масштаб проблемы, в 2020 году Федеральная торговая комиссия США запросила у Google, Apple, Facebook, Amazon и Microsoft информацию о более чем 100 сделках, совершенных за последние десять лет. По словам регулятора, в случае идентификации проблем с развитием приобретенных технологий будут рассматриваться различные меры, в том числе отзыв согласия на совершенную сделку и принудительное разделение компаний. Кроме того, существует другая проблема: цифровые технологии сложны. Сотрудники антимонопольных регуляторов не всегда имеют исчерпывающие знания о том, как работают коды и алгоритмы. К слову, иногда цифровые компании этим пользуются. В 2017 году при приобретении глобальной социальной сетью Facebook небольшого по меркам того времени мессенджера WhatsApp Европейская комиссия напрямую спросила Facebook, является ли эта сделка попыткой слияния больших объемов данных, которыми располагают компании. Социальная сеть ответила, что не имеет «технической возможности осуществлять подобное влияние». Такой ответ впоследствии стоил компании \$110 млн штрафа за предоставление недостоверной информации. За тот же 2017 год капитализация Facebook достигла более \$500 млрд, а значит, наложенный штраф компания могла бы гипотетически выплатить 4,5 тыс. раз (примерно 12 раз в день в течение года). Это наглядно иллюстрирует, что угроза штрафа не является проблемой для цифровых платформ. Попытки переломить ситуацию в настоящее время предпринимаются в основном в развитых юрисдикциях. Ведомство по конкуренции и

рынкам Великобритании создало специальный департамент, который будет включать специалистов в области ИТ, дата-аналитиков. Целью создания этого подразделения является стремление регулятора разобраться в собственно объекте регулирования и соответствующим образом пресекать недобросовестные практики, которые появляются на цифровых рынках. Этот опыт хоть и получил высокую оценку антимонопольных органов по всему миру, к настоящему моменту был также частично реализован разве что в США и ЕС.

Глобальный ответ глобальному вызову

Вопросов регулирования цифровых рынков к настоящему моменту накопилось великое множество. Цифровые рынки ежегодно показывают существенный рост, экономическое регулирование объективно не поспевает за развитием данных рынков: у регулирующих органов нет ни правовых инструментов, ни институциональной возможности противостоять недобросовестным практикам цифровых компаний. Цифровые рынки глобальны, и решение проблем регулирования цифровых рынков также должно быть глобальным. Логичным шагом на пути противодействия рыночной силе глобальных цифровых платформ станет объединение усилий регуляторов по всему миру в целях интенсификации сотрудничества, выработки единой политики и механизмов регулирования цифровой среды. Особенно остро необходимость создания глобального регулирования стоит в развивающихся странах, которые ввиду отсутствия соответствующих законов, ресурсов и знаний не способны противостоять цифровым гигантам. 70% пользователей Facebook живут в Африке и Азии, а Индия опередила США в качестве страны с наибольшим количеством пользователей социальной сети. При этом в отсутствие должного регулирования действия цифровых гигантов в этих регионах можно назвать практически неуправляемыми. При этом цифровые компании, штаб-квартиры которых находятся в США и Европе, ведут себя по-разному в развивающихся странах и у себя дома. Фонд помощи развивающимся странам ActionAid International посчитал, что компании Google, Facebook и Apple могли бы принести бюджетам 20 наименее развитых стран \$2,8 млрд, если бы платили справедливый налог за ту деятельность, которую они ведут в этих юрисдикциях. Этой суммы хватило бы, чтобы покрыть расходы по

найму 1,7 млн медсестер, которые необходимы развивающимся странам для борьбы с ковидом. Это еще раз подчеркивает необходимость глобального комплексного регулирования цифровых гигантов, которые уже стали брать на себя квазигосударственные функции. Эпизод с блокировкой Facebook-аккаунта кандидата в президенты США Дональда Трампа — подтверждение тому, что у платформы есть не только социальная функция, но и мнение по ключевым политическим вопросам. В условиях беспрецедентной, и уже не только рыночной, власти только глобальный ответ может поставить цифровых гигантов на место. ■

Экономика. Финансы. Общество. Потребительский рынок, рынок труда

[Должно сработать: инвесторы увидели признаки прохождения пика инфляции. Кривая доходности ОФЗ дает основания для оптимистических прогнозов](#)

Кривая доходности российских кратко- и среднесрочных ОФЗ стала практически плоской, что, по мнению экономистов, свидетельствует о том, что инфляция в стране достигла пиковых значений и дальше расти не будет. Такое впечатление сложилось не только у рыночных аналитиков: инфляционные ожидания населения в августе снизились на 100 б.п. в сравнении с июльским показателем — это самая резкая динамика за последние 14 месяцев. Подробности — в материале «Известий».

Ровно идут

По последним данным, доходность российских государственных облигаций практически сравнялась: у 3-летних ОФЗ она закрепилась на уровне 6,83%, у 5-летних — 6,77%, у 7-летних — 6,8% и у 10-летних — на уровне 6,9%. По сути, это привело к уплощению кривой доходности ОФЗ, что многие экономисты напрямую связывают с приближающимся прохождением пика инфляции. Одним из первых на эту ситуацию обратил внимание автор Telegram-канала «Финансовые Думки». В беседе с «Известиями» он отметил, что сейчас всё больше факторов указывает на то, что после резкого повышения ставки ЦБ РФ в июле сразу на 100 б.п. может последовать пауза в процессе ужесточения денежно-кредитной политики.

«С тех пор кривая доходности стала практически плоской, а доходность по 10-летним ОФЗ опустилась ниже 7%, чего не наблюдалось уже несколько месяцев, — отмечает эксперт. — А разница между ключевой ставкой и доходностью по 10-леткам опустилась до минимумов за несколько лет, хотя еще в начале года доходила до 250 б.п. Судя по всему, участники рынка ставят на то, что действия ЦБ РФ по поднятию ставки приведут к замедлению инфляции».

С этим мнением согласились все опрошенные «Известиями» эксперты. В частности, начальник аналитического отдела ИК «Риком-Траст» Олег Абелев пояснил, что уплощение такого графика свидетельствует об уравнивании номинальных цен как по дальним, так и по ближним облигациям. То есть ожидания участников рынка по инфляции начали снижаться, и многие из них начали перекладывать свои средства в более длинные бумаги.

Но генеральный директор ИК «Иволга Капитал» Андрей Хохрин обращает внимание, что при анализе этого индикатора речь всё же идет именно об ожиданиях рынка, а не о реальных трендах в экономике государства. В еще большей степени это относится к уверенности в том, что Банк России завершил цикл поднятия ключевой ставки. Всё же будущие решения регулятора зависят от фактической картины, которая будет складываться к ближайшему заседанию по денежно-кредитной политике (ДКП), которое пройдет 10 сентября.

Почему инфляция сбавляет обороты

Отметим, что такие же настроения преобладают и среди обычных граждан. Согласно ежемесячному опросу Telegram-канала MMI (его создатель Кирилл Тремасов сейчас возглавляет департамент ДКП Банка России), проводившемуся в период с 14 по 16 августа, инфляционные ожидания населения упали с 12,1% в июле до 11,1% в последнем месяце лета — рекордное снижение за последние 14 месяцев. «Если опрос инфОМ подтвердит результаты нашего опроса (за последний год всегда подтверждал), то для ЦБ это может стать важным аргументом, чтобы взять паузу в сентябре с дальнейшим повышением ставки», — пишет MMI. Собеседники «Известий» в целом согласились с этим утверждением. Андрей Хохрин из «Иволга Капитал» считает, что у ЦБ не осталось вариантов для изменения ключевой ставки в сентябре: «Понижать ее после довольно резкого

повышения будет непоследовательно. Повышать не позволит необходимость считаться с восстановлением экономики».

Такое же мнение выразил и начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев. «Вероятно, в сентябре ЦБ РФ возьмет паузу в повышении ключевой ставки после внушительной серии ее увеличения. Инфляция медленно отходит от пиковых значений, зафиксированных в июле, что может стать основным поводом сохранить текущий уровень ключевой ставки», — сказал эксперт.

Нынешнее замедление инфляции он объясняет тем, что сейчас наблюдается сезонное снижение цен на плодоовощную продукцию, из-за чего общий индекс потребительских цен отходит от максимальных значений. Но в то же время динамика цен в непродовольственном сегменте (в частности, на товары длительного пользования) остается повышенной. Это, по мнению экономиста, создает риск того, что по мере затухания сезонного фактора в августе и сентябре мы можем вновь увидеть уровень инфляции у максимумов текущего года — 6,5–6,6% г/г.

Автор канала «Финансовые Думки» в беседе с «Известиями» тоже отметил факторы, которые сыграли в пользу замедления инфляции.

«Помимо действий ЦБ по обузданию инфляции, еще на руку играет то, что цены на многие сырьевые товары прилично скорректировались вниз со своих максимальных значений. Это тоже фактор в пользу замедления инфляции в РФ. Ведь не секрет, что часть инфляции РФ «импортирует» с мировых рынков», — сказал он в беседе с «Известиями».

Риск остается

Собеседники «Известий», впрочем, отмечают, что однозначно утверждать об окончательной победе над высокой инфляцией сейчас нельзя — слишком много факторов могут сыграть в пользу дальнейшего роста потребительских цен. Да и само по себе замедление этого показателя не гарантирует его скорого возврата в докризисные рамки.

«Будет ли она вновь низкой, в районе 3%? Вряд ли. Большой объем ликвидности, в первую очередь на финансовом рынке США и ЕС, а также и у нас — это генератор глобальной инфляции. Я бы ставил на инфляционный диапазон 5–7, может, 8%», — рассуждает Андрей Хохрин. Он также опасается, что в этом году еще может произойти резкое снижение спекулятивных рынков и рубля из-за переоцененности

глобального рынка акций и облигаций.

«В случае их падения возрастет спрос на валюту, на доллар, что неизбежно потянет рубль вниз, — говорит Хохрин. — Как ЦБ не раз показывал, на ослабление рубля и падение рынков он реагирует заметным повышением ставки».

Владимир Евстифеев из банка «Зенит» всё же не ждет заметно более высокого уровня инфляции к концу года — по базовому прогнозу его организации, она составит 6% (прогноз ЦБ — 5,7–6,2%). Но при этом он не отрицает риска того, что в последнем квартале этого года Россия может столкнуться с очередным этапом разгона инфляции, когда на снижение цен перестанет влиять сезонный фактор в сельском хозяйстве. Есть, по его мнению, и другие проинфляционные факторы.

«В ноябре-декабре традиционно разгоняет цены бюджетный фактор, когда увеличиваются расходы федерального бюджета, — говорит Евстифеев. — По-прежнему существуют риски ослабления рубля по двум направлениям: ухудшение геополитических условий и отток капитала с развивающихся рынков в результате ужесточения монетарной политики Федерального резерва США. Это не базовый сценарий, но данные риски присутствуют, и их необходимо учитывать».

Эксперт подытожил, что если повышенный уровень инфляции сохранится к концу года, ЦБ будет вынужден снова повысить ключевую ставку — до уровня 6,75–7%. Произойти это может в рамках одного из трех заседаний, которые пройдут уже после сентябрьского — в конце октября, начале ноября и середине декабря.

[Экономисты сообщили о сложном выборе при планировании госбюджета. Властям предстоит выбирать между стимулированием роста и бюджетной экономией](#)

При разработке бюджета на 2022 год власти оказались перед выбором: увеличить расходы и простимулировать экономику или перейти в режим экономии и сдержать инфляцию, считают экономисты Альфа-банка, приводя факторы за и против

Предложение Минэкономразвития увеличить бюджетные расходы на будущие годы поставило традиционную ежегодную подготовку закона о бюджете в необычный контекст, написала главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова в обзоре «Дискуссии по бюджету 2022 года» (есть у РБК). В прошлом году публичных дискуссий

между ведомствами о бюджетной политике не было, отмечает она.

Минэкономки в начале августа предложило увеличить расходный план на 2022–2024 годы на 1,8 трлн руб. за счет повышения прогноза по доходам и продления антикризисных смягчающих корректировок бюджетного правила, сообщили «Ведомости». Правительственный законопроект о бюджете на 2022 год и прогнозный период 2023–2024 годов должен быть внесен в Госдуму до середины сентября.

«Сложный выбор, перед которым стоит правительство, связан с тем, что предпочесть в конечном счете — режим экономии, который поможет ЦБ сдержать инфляцию в будущем году и станет залогом контроля за расходами в будущие периоды, или, напротив, увеличить расходы, обеспечивая большую поддержку экономике по примеру развитых стран», — рассуждает Орлова.

Факторы в пользу более мягкой бюджетной политики

В пользу смягчения бюджетной политики, по мнению главного экономиста Альфа-банка, играют три фактора:

- Недостаточный экономический рост. В этом году рост российского ВВП может составить 4,4%, как следует из обновленного в июле прогноза МВФ (совпадает с прогнозом Альфа-банка) и стать максимальным с 2012 года, однако эти темпы роста экономики все равно будут ниже среднемировых. По ожиданиям МВФ, мировая экономика вырастет на 6% по итогам текущего года. «Так как меры бюджетной поддержки являются одной из причин постпандемического бума, это ставит вопрос о необходимости продвигать аналогичные бюджетные послабления и в России», — делает вывод Орлова.
- Положительная динамика бюджетных доходов. Доходы федерального бюджета за первое полугодие текущего года выросли на 24% год к году. «Мы считаем, что совокупные доходы за полный год вполне могут составить 22 трлн руб., или 18% ВВП, включая 12% ВВП ненефтяных доходов [при плане менее 19 трлн руб.]», — отмечает банк.
- Ускорение инфляции дает властям стимул к более быстрой индексации социальных расходов бюджета. Летом

инфляция в России разоглась до 6,5% годовых, что стало максимумом с 2016 года.

Но следствием смягчения бюджетной политики может стать дополнительное ужесточение монетарной политики со стороны ЦБ, указывает Орлова. На последнем заседании совет директоров ЦБ резко повысил ключевую ставку до 6,5%, а прогноз по инфляции на 2021 год — до диапазона 5,7–6,2%. «Одобрение дополнительных бюджетных расходов на 2022 год, если оно состоится, повлечет за собой изменение правил игры в поле монетарной политики», — утверждает экономист Альфа банка. В таком случае его базовый сценарий по ключевой ставке на 2022 год придется пересмотреть на 0,3 п.п. — с текущих 6–7% до 6,3–7,3%.

Дилемма между стимулированием экономического роста и сдерживанием инфляции актуальна для правительства, соглашается замруководителя Центра развития НИУ ВШЭ Валерий Миронов. «Вопрос — какую инфляцию мы можем себе позволить и за какой период. Есть теории, что даже инфляция в 10% вполне приемлема. Однако после кризисов 1990-х годов в российской ментальности осталась психологическая травма — высокой инфляции боятся как огня», — рассуждает он.

Тем не менее последствия пандемического кризиса придется преодолевать с помощью стимулирующей политики, полагает эксперт. «Рост экономики затормозился и с этим нужно что-то делать. Факторы, которые ограничивают экономический рост, — налоги, экономическая неопределенность и недостаток внутреннего спроса. Последнее можно изменить, увеличивая бюджетные расходы — особенно в проекты, которые дадут наибольшую отдачу для экономического роста», — полагает Миронов.

Наиболее вероятным источником увеличения бюджетных инвестиций на следующий год Орлова считает более активное использование средств Фонда национального благосостояния (ФНБ) на инвестиционные проекты. По ее мнению, это позволит простимулировать экономический рост, не ударив по стабильности бюджета и не нарушая бюджетное правило. «В данный момент фонд планирует выделить 1,2 трлн руб. на финансирование инфраструктурных проектов; и более активное участие ФНБ в прямом финансировании инвестиций является лучшей формой бюджетного стимулирования, чем

нарушение бюджетного правила», — пишет экономист.

Интерпретация бюджетного правила

Для поддержания бюджетной стабильности в России действует бюджетное правило, которое устанавливает условия для пополнения и использования средств ФНБ и ограничивает предельные расходы бюджета исходя из базовых нефтегазовых доходов (доходов при базовой цене нефти — сейчас \$43,3 за барр.) и ненефтегазовых доходов. В 2020–2021 годах из-за пандемии Минфин временно отступил от бюджетного правила, позволив увеличить расходы, чтобы простимулировать экономику. В 2022 году власти намерены вернуться к постоянным параметрам бюджетного правила. Соблюдение этих планов подтвердил министр экономического развития Максим Решетников на брифинге с журналистами в начале августа. Вместе с тем он отметил, что у Минэкономразвития и Минфина различаются позиции относительно трактовки бюджетного правила, и сейчас ведомства находятся в поисках компромисса по этому вопросу.

По словам Решетникова, бюджетное правило выводит за скобки вопросы остатков бюджетных средств, которые можно эффективно использовать, совершенствуя процедуры их расходования и повышая качество прогнозирования доходов.

«Незапланированные доходы, которые оказываются сверх прогноза, не поступают на расходы, они уходят на сокращение заимствований. [Не используя их] мы можем получить чуть более жесткую бюджетную политику, нежели могли бы. Мы сейчас ведем диалог с Минфином, как нам повысить точность прогнозирования, чтобы средства, которые в виде налогов поступали в бюджет, шли на расходы», — сказал Решетников.

В пресс-службе Минфина на запрос РБК ответили, что «бюджетный процесс проходит в строгом соответствии с действующим законодательством, частью которого является бюджетное правило, формирующее стабильные макроэкономические условия вне зависимости от конъюнктуры мирового рынка».

Зарплаты «в конвертах» оказались «исчезающей натурой»

По данным опроса, сейчас полностью или частично «в конверте» получают вознаграждение за свой труд только 11% россиян

Официальную зарплату, с которой работодатели платят налоги, получают около 86% россиян. К таким выводам пришли в результате опроса эксперты Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ). Результаты исследования опубликованы на сайте организации.

В 2006 году этот показатель составлял 71%, говорится в публикации.

«Подавляющее большинство опрошенных россиян (86%) сообщили, что получают всю зарплату официально, 6% ответили, что получают всю зарплату неофициально, «в конверте», а 5% получают часть зарплаты официально, а часть — «в конверте», — отметили эксперты. В ходе опроса выяснилось, что неофициальную зарплату граждане получают в сфере строительства и торговли (по 16%), разнорабочие (14%), представители малого бизнеса (9%), а также работники сферы услуг (8%).

Опрос прошел 5 августа методом телефонного интервью, в нем приняли участие 1 600 россиян старше 18 лет.

При этом с пониманием к выплатам зарплаты «в конвертах» отнеслись 45% опрошенных, а 46% респондентов заявили, что не приемлют такой порядок. Признались в том, что когда-то получали серую зарплату, 34% участников опроса.

В июне 2021 года Росстат опубликовал данные, по которым медианная среднемесячная зарплата в российской экономике за 2020 год составила 32 422 руб., что на 6,4% выше аналогичного показателя 2019 года (30 458 руб.).

Ведомство впервые рассчитало медианную зарплату по новой методике, которая основана на данных Пенсионного фонда о начисленных страховых взносах с зарплат.

Медианная зарплата означает, что 50% рабочих мест оплачиваются ниже этого значения и 50% рабочих мест — выше, то есть речь идет о зарплате, которую получает среднестатистический работник в России.

Среднемесячная номинальная зарплата в российских организациях за 2020 год составила 51 352 руб. Таким образом, медианная зарплата оказалась более чем в полтора раза ниже средней зарплаты в организациях — чем выше

разница между этими показателями, тем больше разрыв между сверхвысокими зарплатами меньшинства и более низкими заработками большинства.

На основе данных ПФР Росстат учел зарплаты в малом бизнесе и у индивидуальных предпринимателей, тогда как средняя зарплата считается только по данным средних и крупных предприятий.

15% российских промышленных компаний существует в режиме зомби. В Минпромторге считают, что их нельзя «просто взять и закрыть»

Доля компаний-зомби в российской промышленности составляет 10–15%. К такому выводу пришли эксперты Центра конъюнктурных исследований НИУ ВШЭ в обзоре деловой активности российской промышленности («Ведомости» с ним ознакомились).

В категорию «зомби» аналитики института включают неэффективные, убыточные промышленные организации, которые находятся на грани банкротства и выпускают неконкурентную продукцию, которая практически не пользуется спросом. Расчеты ВШЭ базируются на результатах опросов руководителей около 4000 крупных и средних промышленных предприятий из 82 субъектов Федерации, которые в ежемесячном режиме проводит Росстат. Представитель Минпромторга оценку института назвал объективной, но призвал не драматизировать ситуацию. По его словам, то, что эксперты называют компаниями-зомби, — это, как правило, закрытые объекты, которые тем не менее дешевле и проще сохранять как юридическое лицо и имущественный комплекс, чем ликвидировать.

«Еще одна причина поддержания существования компаний-зомби — наличие различного рода мер социального характера. Можно вспомнить те же моногорода, а именно муниципалитеты с градообразующими предприятиями, которые и главные работодатели, и главные налогоплательщики, и часто поставщики коммунальных услуг», — добавил представитель Минпромторга. По его словам, такие промышленные объекты нельзя «просто взять и закрыть», поэтому по социальным соображениям они некоторый период сохраняются в спящем состоянии, особенно если производимая продукция потребляется государством, например, в виде государственного заказа. Представитель

ведомства напомнил, что перечень моногородов сейчас включает в себя порядка 300 объектов, из которых более половины предприятий находится в сложном финансовом состоянии.

В обрабатывающей промышленности доля предприятий, получивших убыток в 2019 г., составляла 23,1%, а в ковидный 2020 год эта цифра выросла до 25%, напоминает представитель ведомства. По данным Росстата, за январь – май 2021 г. среди крупных и средних промышленных предприятий в добывающих отраслях функционировало почти 38,9% убыточных экономических агентов от их общей численности, в обрабатывающих их доля была ниже – на уровне 27,8%.

В обрабатывающей промышленности доля компаний, которые находятся в предбанкротном состоянии, составляет примерно 15%. Среди всех промышленных компаний их уровень может варьироваться от 10 до 15%, они ежемесячно показывают негативные результаты – это ухудшение финансовой состоятельности, падение объемов производства, снижение спроса, проблемы с занятостью, пояснил «Ведомостям» директор Центра конъюнктурных исследований НИУ ВШЭ Георгий Остапкович. По его словам, выборка Росстата, на основе которой проводятся опросы, является репрезентативной, чтобы сделать общие выводы о состоянии российской промышленности. В строительстве и торговле доля предприятий-зомби может быть выше – около 17–18%, оценил Остапкович.

«Как правило, подобные экономические агенты, работающие даже с отрицательной добавленной стоимостью, сосредоточены в малых и моногородах и финансируются в том числе за счет патернализма местных властей», – говорится в исследовании ВШЭ. Это делается ради сохранения рабочих мест и доходов для проживающих на этой территории людей, уточняется в документе. Более того, банки вынуждены кредитовать эти зомби-предприятия, участвуя в распространении дефолтов и безнадежных долгов, что наносит ущерб не только банковской системе, но и экономике в целом, подчеркивают в ВШЭ. Аналитики института предлагают вывести часть этих предприятий с рынка или значительно репрофилировать их с кардинальной сменой управленческого состава.

Решение о поддержке таких предприятий зависит от причин попадания в сложное положение и перспектив из него выбраться, уточнил

представитель Минпромторга. «Иногда мы это видим, например, в отрасли легкой промышленности, где достаточно докапитализации небольшим объемом оборотных средств, чтобы предприятие расплатилось с долгами по налогам и зарплатам, снова начало работать и за счет короткого цикла производства выбралось из состояния банкротства.

Универсального решения здесь нет, необходимо подбирать решение с учетом индивидуальной ситуации и конкретных проблем у предприятия», – говорит представитель ведомства.

На текущий момент не отмечается рисков для финансовой системы, связанных с наличием зомби-компаний, указал представитель Банка России. По его словам, это также подтверждает динамика доли плохих ссуд (кредиты IV–V категорий качества), которая демонстрирует снижение. С начала пандемии по состоянию на 1 августа доля плохих ссуд по кредитному портфелю заемщиков – крупных компаний и субъектов МСП снизилась на 2,1 и 3,7 п. п. и составила 8,1 и 13,6% соответственно, напомнил представитель ЦБ.

Надежда на вторую жизнь

Бизнес не согласен с мнением, что компании в предбанкротном состоянии тормозят экономику. Совершенно безнадежное банкротное предприятие может получить вторую жизнь, если его репрофилировать, считает сопредседатель «Деловой России» Антон Данилов-Данильян. По его словам, если банкротится компания, но при этом в группе компаний не падает выручка, не падает производство и не уменьшается резко количество рабочих мест, то это банкротство не влечет ничего, кроме бумажных юридических последствий, для экономики в этом случае последствий нет. Кроме того, решение о том, как следует поступать с таким активом, принимает каждый предприниматель самостоятельно: в одних случаях эффективна санация, в других – закрытие юрлица.

Для малого и среднего бизнеса проблема компаний-зомби не столь актуальна, полагает исполнительный директор объединения «Опора России» Андрей Шубин. Субъекты МСП, как правило, не могут позволить себе низкую или отрицательную рентабельность, добавил он. «Убыточные компании в этом сегменте долго не живут», – пояснил Шубин.

Доля неэффективных и убыточных компаний в России в целом схожа с зарубежными показателями, отмечает руководитель

направления индустриальных исследований ЦСЭИ ЦСР Антон Белоглазов. Например, по расчетам экспертов ФРС, в США в период 2015–2019 гг. доля зомби-компаний составляла около 15%. В Европе этот показатель равен 10–15%.

Под влиянием пандемии многие компании оказались в трудной финансовой ситуации, отмечает младший директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Анатолий Перфильев. Неготовность большинства предприятий к подобной кризисной ситуации привела их к балансированию между банкротством и выживанием, говорит он. Доля таких предприятий-зомби в пострадавших отраслях существенно выросла, что в условиях нестабильной рыночной конъюнктуры несет для экономики риски накопления потенциальных убытков для банков и кредиторов и может спровоцировать волну неплатежей, затрагивающую многие смежные отрасли, добавляет Перфильев.

С большой вероятностью количество таких компаний за время пандемии могло увеличиться, согласен Белоглазов из ЦСР. «В 2020 г. вводимые ограничения для сдерживания распространения коронавируса привели к резкому сжатию спроса. Поэтому финансовое положение компаний сильно зависело от государственной поддержки и банковских кредитов», – указывает эксперт. Меры государственной поддержки в большинстве случаев способны лишь отсрочить потерю компаниями платежеспособности, поскольку медленный темп восстановления экономики не позволяет вернуться к прежним оборотам производства, что приводит к сворачиванию бизнеса и является закономерным исходом естественного отбора, отмечает Перфильев из «Эксперт РА».

По его словам, только небольшая часть компаний, обладающая внутренним потенциалом и запасом производственных ресурсов, способна пережить экономические потрясения и вернуться к стабильной производственной деятельности – как правило, это крупные организации и организации, которые находят новые точки роста продаж. Поэтому государству необходимо избирательно подходить к программам субсидирования экономики, поддерживая способные к выживанию и устойчивому развитию компании и не создавая пузырь бесперспективных финансовых вливаний, а также повышать доступность бюджетных закупок малому бизнесу для организации здоровой конкуренции, считает он.

В весеннем опросе ЦСР 14% компаний ответили, что у их контрагентов-должников есть признаки

банкротства, в тяжелой промышленности эта доля доходила до 19%. При этом это могут быть временные трудности, говорит Белоглазов.

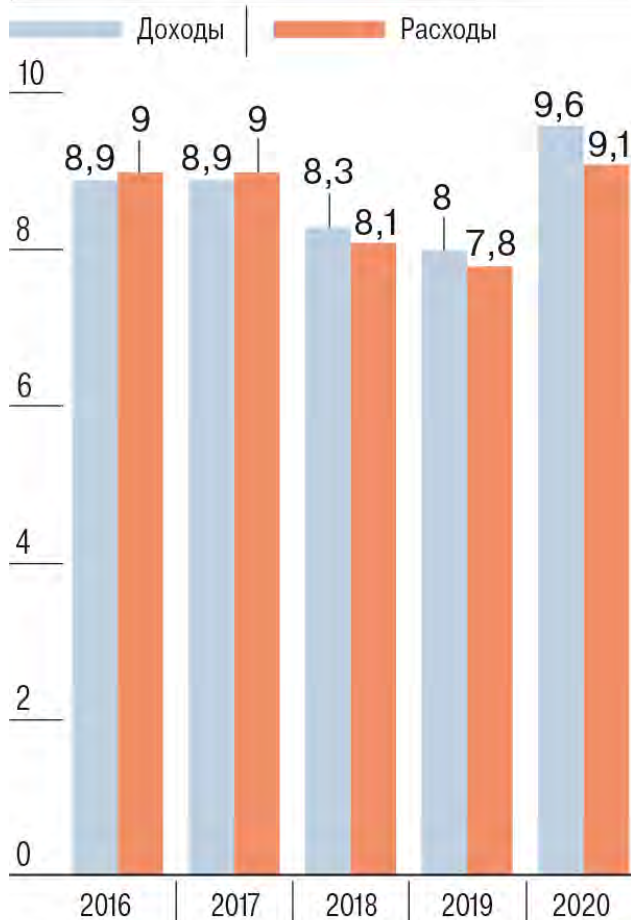
Существование таких компаний может приводить в том числе к неэффективному распределению бюджетных средств, направляемых на государственную поддержку. Предприятия-зомби могут регулярно получать значительные объемы государственной поддержки, которая помогает им оставаться на плаву. При этом другие компании могут вовсе ее не получить, хотя эффект от такой помощи для них мог быть более значительным (например, большой рост числа вновь созданных рабочих мест, увеличение финансовых показателей), подчеркивает экономист.

[Зарплаты в 2020 году росли быстрее пенсий. Мониторинг бюджета](#)

По итогам 2020 года в РФ снизился коэффициент замещения зарплаты страховой пенсией, следует из отчета ведомства об исполнении бюджета Пенсионного фонда России (ПФР). По оценке Счетной палаты, в прошлом году этот показатель составил только 29,4% против 29,6% в 2019 году и 30% в 2018 году. Средняя зарплата по итогам 2020 года составила 51 тыс. руб., средняя страховая пенсия — 15 тыс. руб. Доля пенсионеров, чья пенсия соответствует рекомендациям Международной организации труда (не менее 40% утраченного заработка), по итогам 2020 года составила 10 млн человек, или примерно четверть от тех, кому она назначена. За последний год доля таких сократилась на 1,8%. В общей численности пенсионеров, которые вышли на пенсию в 2020 году (780,87 тыс. человек), коэффициент замещения 40% и выше сложился у 678,98 тыс. человек (87%). Впрочем, как и в 2019 году, главной причиной этого было то обстоятельство, что у 75% этих граждан зарплата перед выходом на пенсию составляла не более 20 тыс. руб. в месяц.

ДОЛЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПФР В ВВП РФ (%)

ИСТОЧНИКИ: ПФР, СП.



Доходы бюджета ПФР в 2020 году, согласно отчету Счетной палаты, составили более 10 трлн руб., по сравнению с 2019 годом — выше на 17,3%, в основном за счет роста трансферта из федерального бюджета. Доля поступивших межбюджетных трансфертов в доходах ПФР увеличилась с 37,7% в 2019 году до 46,5% в 2020 году, почти половина (53,4%) из них идет на финансирование выплаты страховых пенсий. На выплату страховой пенсии в 2020 году ПФР потратил 7,414 млрд руб., что на 361 млрд руб. больше, чем в 2019 году. Это, отмечают в Счетной палате, вызвано ростом размера страховых пенсий (5,8%) и численности неработающих пенсионеров (работающие имеют право только на страховую пенсию без индексации).

Объем страховых взносов в ПФР по итогам года сократился на 206 млрд руб. и составил 5,409 трлн руб. В то же время этот показатель поступления 2019 года выше на 50 млрд руб., или на 0,9%. В результате доля взносов в доходах ПФР снизилась на 8,6 п. п. и составила 53% (за 2019 год — 61,6%), а в объеме средств, потраченных на выплату страховых пенсий, — 2,9 п. п. и составила 73,7% (в 2019 году — 76,6%). За 2020 год общая задолженность по страховым

взносам на обязательное пенсионное страхование выросла на 6 млрд руб. (на 2,5%) и на начало 2021 года составила 265 млрд руб.; 36% этой задолженности приходится на индивидуальных предпринимателей. ■

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

[ЦБ сообщил о резком сокращении просрочки в банках из-за одного заемщика](#)

В июле банки показали самое заметное сокращение проблемных корпоративных долгов за 3,5 года. На результаты всего сектора повлияла одна крупная реструктуризация

Сделка одного банка с единственным заемщиком в июле обеспечила значительное сокращение просроченной задолженности по корпоративным кредитам во всем секторе — на 265 млрд руб., сообщил Банк России. Как следует из статистики ЦБ, на 1 июля объем проблемных долгов компаний составлял 3,127 трлн руб. Таким образом, просрочка в целом по сектору за месяц упала сразу на 8,5%. Это рекордное сокращение с декабря 2016 года.

Такой эффект обеспечила продажа проблемной задолженности одного крупного заемщика, а именно реструктуризация кредита с привлечением нового собственника, указал Банк России. Регулятор не привел данные о динамике корпоративной просрочки без учета сделки с этим клиентом. РБК направил запрос в ЦБ.

Большинство российских банков пока не раскрыли отчетность по РСБУ на 1 августа. Но Сбербанк уже сообщил, что в июле снизил уровень просроченной задолженности в своем кредитном портфеле с 3,2 до 2,2% за счет продажи акций и долга группы «Евроцемент». Сделка была закрыта 16 июля, ее сумма составила 161 млрд руб., хотя точный объем задолженности «Сбер» не раскрывал. В июле 2020 года группа «Евроцемент», по данным РБК, обеспечила рекордный прирост просроченных долгов в секторе — Сбербанк тогда зафиксировал увеличение корпоративной просрочки на 92,6 млрд руб. и \$1,96 млрд.

Что еще произошло с банками в июле

В июле российские банки обновили рекорд по месячной прибыли, заработав 229 млрд руб. Это на 13% выше, чем в июне, а всего с начала года

накопленная чистая прибыль сектора достигла 1,43 трлн руб. Ранее ЦБ прогнозировал, что финансовый результат 2021 года станет исторически рекордным для банков и может составить 2 трлн руб.

В июле участники рынка заметно ускорили выдачу корпоративных ссуд — портфель таких кредитов вырос сразу на 1,5%, или 700 млрд руб.

«Компании могли сместить свои планы по заимствованиям, чтобы зафиксировать ставки по кредитам до их возможного повышения банками», — отмечает ЦБ. Ситуация в банковской рознице тоже поменялась: в июле ипотечное кредитование замедлилось до 2% (-1 п.п.) из-за ужесточения условий программы льготной ипотеки, а портфель необеспеченных кредитов вырос на 1,7 против 2% в июне. Банк России связывает это с повышением макропруденциальных надбавок по таким кредитам с 1 июля.

На фоне повышения ключевой ставки ЦБ участники рынка также зафиксировали изменение поведения вкладчиков. Остатки на депозитах физических лиц «практически стабилизировались». «Было лишь небольшое снижение на 0,2% после более существенных сокращений на 0,9% в мае и на 0,8% в июне», — подчеркивает регулятор, связывая это с ростом ставок по срочным вкладам. В целом, средства населения в банках за июль выросли на 150 млрд руб., или 0,5%, в основном за счет притока сбережений на текущие счета. За тот же период средства юрлиц в кредитных организациях упали на 248 млрд руб., или 0,7%, из-за налоговых выплат крупных компаний.

[У банков распустилась прибыль. Сектор заработал на восстановлении резервов](#)

Прибыль банковского сектора в июле оказалась максимальной с февраля 2019 года. Однако в данном случае более половины прибыли сектора обеспечил Сбербанк, получив рекордный финансовый результат, в том числе на фоне урегулирования долга «Евроцемента». В дальнейшем на прибыль сектора может оказать давление лишь рост резервирования, однако эксперты ожидают до конца года стабильной картины в части финансовых результатов.

В июле 2021 года российские банки показали максимальный финансовый результат с февраля 2019 года, заработав чистую прибыль в размере 229 млрд руб. Это следует из обзора ЦБ о

развитии банковского сектора. «На рост прибыли (+13% по отношению к июню.— “Ъ”) повлияло в том числе восстановление резервов в связи с переуступкой проблемной задолженности», — пояснили в ЦБ.

В этом же месяце рекордную чистую прибыль показал и Сбербанк — 127 млрд руб. В итоге доля крупнейшего банка в финансовом результате сектора в отчетном периоде достигла 55,4% — это максимум с начала 2020 года (за исключением периода апрель—июнь, когда прибыль сектора была аномально низкой). Рекордному результату Сбербанка как раз способствовало урегулирование дел с проблемным должником. В этом месяце он закрыл сделку по продаже акций материнской компании (на 161 млрд руб.) и урегулированию долга группы компаний «Евроцемент». Эта сделка позволила распустить в июле 8,4 млрд руб. резервов, оценивал «ВТБ Капитал».

По прогнозу ЦБ, прибыль банковской системы по итогам 2021 года может превысить 2 трлн руб. При этом две трети прибыли должны принести два крупнейших госбанка.

Сбербанк, по оценке аналитиков «ВТБ Капитала», по итогам года может заработать более 1,1 трлн руб. по МСФО. ВТБ поднял прогноз по прибыли по МСФО за 2021 год до 295 млрд руб., хотя в банке ожидают, что второе полугодие принесет более слабый результат, чем начало года. «В частности, ожидается рост объемов резервирования, которые в первые месяцы находятся на исторически невысоких уровнях, а также увеличение административно-управленческих расходов, которые пока по годовой динамике существенно отставали от инфляции», — ранее указывал член правления банка Дмитрий Пьянов. В кризисные периоды доля Сбербанка в доходах банковской системы возрастает, однако в более спокойные и благоприятные периоды несколько снижается, но в целом всегда остается не ниже 45–50%, указывает вице-президент агентства Moody’s Ольга Ульянова. «Сбербанк более устойчив к кризисам, у него наиболее диверсифицированная и стабильная структура прибыли, а чистая процентная маржа одна из самых высоких среди крупных российских банков», — поясняет госпожа Ульянова.

Во втором полугодии на фоне ужесточения регулирования со стороны Банка России выдачи розничных кредитов, скорее всего, продолжат замедление, поэтому могут снизиться и связанные с ними комиссионные доходы банков. Однако это снижение будет компенсировано

ростом процентных доходов, которые банки получают от столь быстро увеличенного в первом полугодии кредитного портфеля, считает Ольга Ульянова. Кроме того, окажет влияние и сезонный фактор — выдачи кредитов, как ожидается, резко вырастут в четвертом квартале. Также возможно улучшение доходов банков от операций с ценными бумагами, поскольку переоценка портфелей в первом полугодии была «преимущественно отрицательной, однако в дальнейшем мы это вряд ли увидим».

Чистая процентная маржа в целом по сектору до конца 2021 года останется стабильной, поскольку банки повышают процентные ставки как по депозитам, так и кредитам, отмечает старший директор аналитической группы по финансовым организациям Fitch Антон Лопатин. При этом, отмечает эксперт, банки в первом полугодии значительно распустили резервы по кредитным портфелям, однако в дальнейшем могут проявиться риски, которые потребуются дорезервировать.

[Предпродажная рокировка. Ситибанк рефинансирует чужие розничные кредиты в преддверии продажи своих](#)

Несмотря на решение продать розничный бизнес в России целиком, Ситибанк проявляет неожиданную маркетинговую активность. В частности, банк рекламирует рефинансирование чужих кредитов. Эксперты считают шаг нестандартным, но оправданным. По их мнению, чтобы продать бизнес целиком, он должен работать и предлагать актуальные услуги. Нарращивание портфеля может увеличить стоимость сделки, а сама рекламная активность привлечь внимание инвесторов.

Ситибанк, в последнее время не слишком активный в части рекламы, стал продвигать услуги рефинансирования для физлиц. В частности, корреспондент “Ъ” обратил внимание на подобную рекламу в «Яндекс.Почте», других ресурсах и на сайте банка. Такая активизация выглядит довольно странно на фоне официального решения Citi group о продаже всего розничного бизнеса в России.

В Ситибанке указали, что, несмотря на планы по продаже розничного бизнеса, банк продолжает обслуживать розничных клиентов в полном объеме.

«Мы продолжаем запускать новые продукты и проводить акции с привлекательными

условиями,— указали в пресс-службе банка.— Стратегия развития институционального бизнеса Citi в России не меняется, мы будем продолжать обслуживать наших корпоративных клиентов». Все детали, связанные с процессом продажи розничного бизнеса, банк не раскрывает.

Как сообщил “Ъ”, Ситибанк разослал участникам рынка предложения о приобретении его розничного бизнеса целиком в середине июня. Сейчас в рамках него проводят due diligence несколько игроков. Единым лотом продаются 250 тыс. карт клиентов, кредиты примерно на 40 млрд руб., обязательства банка перед физлицами — около 160 млрд руб., большая часть сети (всего у банка 30 офисов), в которой заняты 2 тыс. сотрудников (см. “Ъ” от 13 июля).

Можно предположить, что активизация маркетинговых действий и расширение продаж определенных продуктов может выступать одним из инструментов для привлечения внимания публики и инвесторов и положительного влияния на капитализацию продаваемого сегмента бизнеса, отмечает управляющий партнер BMS Group Алексей Матюхов. В данном случае это похоже на увеличение объема для повышения эффективности продажи бизнеса, рассуждает управляющий директор по слияниям и поглощениям «Делойт» в СНГ Александр Бахмацкий.

160 миллиардов рублей
обязательств Ситибанка перед физическими лицами выставлены в рамках продажи розничного бизнеса

«Начнем с того, что Ситибанк уже поступил нетипично, когда выяснилось, что он намерен продавать свой розничный бизнес целиком, отдельно через выделение специального банка, как я полагаю, с лицензией на один день», — напоминает управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский. «План по продаже розничного бизнеса банка фактически выделенным отдельным лотом может быть каким-то образом связан с тем, что сейчас банк активно рекламирует свои услуги по рефинансированию кредитов клиентов других банков,— продолжает он.— На рынке есть на эту услугу спрос, и поскольку с высокой вероятностью покупатель будет из первой тридцатки, предложение актива, обогащенного дополнительным числом клиентов, для покупателя может быть более интересным».

Продается не портфель, а розничный бизнес с его продуктами, предложениями, развитой инфраструктурой, и он должен показывать, что он современен, он в тренде, оказывает весь спектр услуги и может в полной мере обслуживать клиентов, соглашается партнер ФБК Grant Thornton Анастасия Терехина.

По ее словам, рефинансирование розничных кредитов других банков набирает обороты, и абсолютно у всех крупных и заметных игроков кредитных организаций данная услуга присутствует в той или иной мере. «Любые изменения в розничном бизнесе, включая объем и качество кредитного портфеля, обязательно будут учтены», — заключает эксперт. Впрочем, есть и иная версия. «Так как всегда есть шанс, что сделка по продаже бизнеса не состоится, это может быть альтернативной стратегией,— предполагает руководитель направления Центра исследования финансовых технологий "Сколково—РЭШ" Егор Кривошея.— Если удастся нарастить долю и выйти на целевые показатели деятельности (например, по прибыльности или маржинальности бизнеса), то продажа бизнеса может стать не настолько актуальной».

[Долговой порог: ЦБ ждет от банков ужесточения условий кредитования. Насколько усложнят выдачу займов и решит ли это проблему просрочек](#)

В Центробанке ожидают, что во второй половине 2021 года произойдет повышение ставок по кредитам и ужесточение неценовых условий выдачи займов. Например, максимального размера и срока ссуды, а также требований к заемщикам, сказали «Известиям» в пресс-службе регулятора. Основные изменения коснутся именно ставок, на которые повлияет рост инфляции и повышение ключевой. Крупнейшие банки пока не усложняли выдачу кредитов и не планируют этого делать в ближайшее время, рассказали «Известиям» в организациях. Однако эксперты ожидают этого к концу 2021 года. Шаг необходим, чтобы ограничить риск просрочек из-за повышения закрежденности населения, считают в отрасли. В связи с этим многие аналитики прогнозируют и определенное снижение темпов роста выдачи ссуд.

В планах на год

В 2021 году ЦБ ожидает ужесточения как ценовых, так и неценовых условий кредитования граждан. Помимо повышения ставок по займам банки могут также сократить максимальный размер ссуд, срок кредитования и ужесточить требования к заемщикам. Однако основные корректировки во втором полугодии 2021-го будут происходить в части ценовых условий из-за повышения инфляции и ставки ЦБ, сообщили в пресс-службе регулятора. Первое обязывает банки закладывать в стоимость ссуды инфляционную премию, а второе увеличивает цену привлечения ими средств. С марта по июль ЦБ повысил ключевую ставку с 4,25 до 6,5%, в последний раз изменив показатель на 1 п.п. Это будет переноситься на проценты по кредитам до конца года. Кроме того, влияние окажут принимаемые регулятором макропруденциальные меры, добавили там.

СПРАВКА «ИЗВЕСТИЙ»

С 1 октября 2021 года ЦБ повысил надбавки к коэффициентам риска по необеспеченным потребительским займам в рублях. Основные причины таких изменений — ускорение роста кредитования, повышение долговой нагрузки россиян, увеличение доли долгосрочных необеспеченных ссуд и смягчение банками условий предоставления кредитов, сообщил ранее регулятор. С 1 августа ЦБ также ужесточил для банков условия выдачи ипотеки с низким первоначальным взносом.

Ставки по длинным кредитам, особенно ипотеке, значительно меньше реагируют на повышение ключевой, чем остальные. Для их поддержания на низком уровне требуется стабильно низкая инфляция на среднем и долгосрочном горизонте, отметили в пресс-службе Банка России. Крупнейшие финансовые организации пока не усложняли выдачу ссуд и не планируют это делать в ближайшее время. Ранее большинство из них смягчали условия для заемщиков. Так, например, ПСБ снизил требования для МСП и изменил процесс оценки кредитоспособности потенциальных клиентов, что позволило потребителям с высоким качеством займов получать более дешевое финансирование, рассказали в пресс-службе организации. «Сбер» же улучшил ряд условий для ипотеки и уменьшил ставки на ссуды наличными под залог недвижимости, отметили там. При этом в случае регуляторных изменений может возникнуть необходимость ужесточать

условия кредитования, сказал директор розничных продуктов банка «Дом.РФ» Евгений Шитиков. Роста процентов по займам, а, возможно, и других усложнений выдачи кредитов до конца года ожидает и директор центра розничных рисков УБРИР Александр Трофимов. По его мнению, увеличение ставки и нормативов по банковским рискам приведет к повышению стоимости фондирования, что спровоцирует рост процентов по кредитам либо снижение доли одобрения потребительских займов.

ЦБ может влиять на них через ключевую ставку, требования к обеспечению кредитов и нормативам, по которым работают финорганизации. По всем этим направлениям регулятор до конца года вводит изменения, объяснил директор центра розничных рисков УБРИР Александр Трофимов.

С ростом долгов

Сейчас происходит резкий рост объемов кредитования и размера кредитной нагрузки на заемщиков, поэтому банки уже начали частично ограничивать число одобрений по отдельным видам ссуд, например, ипотеке, сообщила доцент кафедры финансового менеджмента РЭУ им. Г.В. Плеханова Мария Ермилова. До конца года ужесточение условий может продолжиться из-за перегрева рынка, роста долговой нагрузки населения и рисков возникновения большого числа просроченных задолженностей, считает она. Банки уже начинают запрашивать дополнительную информацию, чтобы удостовериться в платежеспособности заемщиков, однако более заметно усиление ограничений будет происходить к началу следующего года, указала эксперт. С ужесточением условий спрос на ссуды начнет снижаться, темпы кредитования могут упасть на 5%, ожидает она. При этом ужесточение условий кредитования сыграет на руку и самим заемщикам: они не будут необдуманно залезать в долговую яму, подчеркнула Мария Ермилова. Старший аналитик рейтингового агентства НКР Егор Лопатин согласен, что в среднесрочной перспективе вероятен пересмотр кредитных политик, особенно в необеспеченной рознице на фоне ужесточения регулирования этого сегмента со стороны ЦБ. Для заемщиков с высокой долговой нагрузкой это может выразиться в росте ставок и навязывании банками дополнительного страхования для получения кредита, считает эксперт.

Кроме того, банки могут ужесточить критерий

доли доходов заемщика, которую тот направляет на погашение ссуд, полагает аналитик «БКС Мир инвестиций» Егор Дахтлер. По его мнению, новые ограничения приведут только к замедлению темпов роста кредитования.

На 1 июля долг россиян перед банками обновил максимум и достиг 23,9 трлн рублей, видно по данным ЦБ. С аналогичного периода прошлого года он вырос на 4,06 трлн. Повышается также показатель долговой нагрузки (ПДН) населения: во II квартале 2021-го его среднее значение для потребительских займов составило 61,1%, увеличившись на 0,4 п.п. по сравнению с I кварталом 2021-го. Кроме того, в сегменте необеспеченного кредитования займы удлинятся. Это позволяет ограничить ежемесячную платежную нагрузку, однако повышает объем выплат и риски просрочек. Согласно данным ЦБ, средние ставки по кредитам для населения пока сокращаются. В июне 2021-го на займы до 12 месяцев они составляли 13,42%, а на ссуды свыше года — 10,18%. В январе 2021-го, когда ключевая ставка равнялась 4,25%, эти показатели были на уровне 13,51% и 10,63% соответственно. ■

Рынок взыскания

[Коллекторы займут на портфели. Покупка задолженности пойдет с привлечением кредитов](#)

Коллекторские агентства смогут уже с конца августа получать целевые займы на покупку портфелей просроченной задолженности на площадке Debex. Крупные участники рынка не испытывают проблем с ликвидностью, однако доступ к банковским заемным средствам для большинства затруднен. Так что спрос на услугу будет, полагают эксперты, но создаст дополнительные риски для платформы и банка, выдавшего кредит.

Основанный в 2019 году онлайн-аукцион по продаже просроченной задолженности Debex и Транскапиталбанк (ТКБ) запустили программу по кредитованию коллекторов, рассказали “Ъ” в Debex. Программа предполагает возможность получить целевой кредит (на приобретение на онлайн-аукционе портфеля просроченной задолженности) на сумму от 10 млн руб. сроком до двух лет (средний срок окупаемости долгов) под 16,5% годовых. Первые кредитные линии

будут доступны профессиональным взыскателям, подключенным к платформе Debex, уже в конце месяца.

Предложение адресовано небольшим агентствам, у которых ощущается недостаток оборотных средств на покупку долгов, поясняет гендиректор Debex Александр Данилов. Такие агентства технологичны и могут за счет этого составить конкуренцию крупным компаниям, уверен он. По данным на 1 августа в качестве покупателей на платформе зарегистрировано 269 коллекторских организаций из общего числа 441 компании, состоящей в реестре ФССП.

По оценкам Debex, ежегодная потребность коллекторов в заемных средствах составляет в сумме около 3 млрд руб. До конца текущего года в рамках проекта выдачи могут достичь 150 млн руб.

Для банка это возможность выйти на новый рынок и привлечь новую активную аудиторию, отметил председатель правления ТКБ Евгений Ивановский. Кроме того, работа с Debex позволит банку укрепить свои позиции в области финтех. С другими банками Debex переговоры о возможности участия в проекте не ведет.

Коллекторы положительно оценивают появление на рынке нового продукта, который может увеличить число сделок. Однако предостерегают, что из-за его привлекательности именно для небольших и не всегда профессиональных игроков он может быть сопряжен с высокими рисками.

Для онлайн-площадок внедрение возможности кредитования «покупателей» является закономерным шагом развития: в условиях конкуренции клиентам всегда интересен тот партнер, который предлагает не только выгодные условия, но и широкий спектр услуг, говорит президент СРО «Национальная ассоциация профессиональных коллекторских агентств» (НАПКА) Эльман Мехтиев. Если партнер Debex сможет предложить конкурентоспособный продукт кредитования, то заинтересованность будет высокой, уверен он.

Успешная реализация проекта может привести к росту как количества покупателей на портфель, так и количества продавцов, желающих реализовать его.

Это позволит избежать значительного роста цен, предполагает господин Мехтиев. В первом квартале, по данным НАПКА, средняя цена продажи долгов достигла 8%, тогда как в 2020 году средняя цена находилась в диапазоне 4,3–

4,9%, а в 2019 году — не превышала 2,9% (см. “Ъ” от 23 апреля).

Согласно проведенному в июле опросу среди коллекторских компаний—членов НАПКА, только 17% вообще не используют заемных средств для приобретения портфелей просроченной задолженности, отмечает управляющий директор Первого коллекторского бюро Павел Михмель. В основном компании финансируются частными займами, что связано с высоким уровнем отказов со стороны банков, поясняет он.

В то же время, предостерегает господин Михмель, из-за роста цен на портфели и неопытности многих покупателей банк может принять на себя слишком высокий риск. ■