

ЦБ ЗАТРУДНИТ банкам
кредитование заемщиков с
высокой долговой нагрузкой

**НЕПОКАРМАННЫЕ
РАСХОДЫ.** Кредитование
школьников набирает обороты

"ТИНЬКОФФ" запустил
вспыльчивого голосового
помощника по имени Олег

**"ДОМАШНИМ ДЕНЬГАМ"
ДАЮТ "ВТОРОЙ ШАНС".** Е.
Бернштам создает новую
микрофинансовую организацию

**МИНФИН ПРЕДУПРЕДИЛ О
РИСКЕ РОСТА
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО
КРЕДИТОВАНИЯ.** Расходы на
погашение и обслуживание
кредитов увеличиваются, что
мешает росту реальных доходов
населения

Всемирный банк сообщил о
проблемах с кредитами у
60% заемщиков в России



14 Июня 2019

News digest

EOS Россия

В мире 2

ЕС и Великобритания готовятся к жизни после Brexit. Надежды на упорядоченный выход страны из блока тают 2

IT. Digital. Телеком. Интернет 2

«Тинькофф» запустил вспылчивого голосового помощника по имени Олег 2

«Яндекс» хочет расширить программу мотивации сотрудников до 20% капитала. Резерва под нее почти нет, а нужно удерживать таланты 3

Роскомнадзор накажет иностранные компании многомиллионными штрафами. Первыми в очереди могут оказаться Twitter и Facebook 4

Экономика. Финансы. Потребительский рынок, рынок труда 5

Минфин предупредил о риске роста потребительского кредитования. Расходы на погашение и обслуживание кредитов увеличиваются, что мешает росту реальных доходов населения 5

Занятость разбирается в возрастах. Мониторинг рынка труда 6

Всемирный банк назвал пять рисков для российской экономики 7

Охлаждение до минус 16: финансовый оптимизм россиян снизился вдвое. Однако пик

неуверенности уже пройден, уверены эксперты 8

Заем как у людей. Граждане вмешались в спор ЦБ и Минэкономки об их закредитованности 9

Банковский сектор. МФО. Тренды. Показатели. Риски. Регулирование. 11

Всемирный банк сообщил о проблемах с кредитами у 60% заемщиков в России 11

ЦБ затруднит банкам кредитование заемщиков с высокой долговой нагрузкой 12

«Домашним деньгам» дают «Второй шанс». Евгений Бернштам создает новую микрофинансовую организацию 13

Непокарманные расходы. Кредитование школьников набирает обороты 14

Новости банков, компаний 15

ЦБ нашел в «Восточном» плохие кредиты еще на 5 млрд рублей. Регулятор предписал досоздать резервы на эту сумму, банк требование выполнил 15

Интервью 16

Исполнительный вице-президент группы PSA: «Мы планируем удвоить производство в Калуге». Яник Безар рассказывает, как концерн собирается удвоить выпуск автомобилей в России и чего ждет от возвращения бренда Opel 16

В мире

ЕС и Великобритания готовятся к жизни после Brexit. Надежды на упорядоченный выход страны из блока тают

Риск выхода Великобритании из Евросоюза без каких-либо договоренностей растет, поскольку следующим премьер-министром страны может стать Борис Джонсон или кто-то другой из евроскептиков. Поэтому Брюссель и Лондон готовятся к подобному сценарию.

Еврокомиссия (ЕК) предупреждает бизнес, что не собирается принимать больше никаких мер, чтобы помочь ему в случае жесткого Brexit, а Великобритания пытается заключить торговые соглашения с другими странами.

Связанная с Brexit неопределенность негативно отражается на британской экономике, но помогла привлечь дополнительные инвестиции другим 27 странам блока.

Прошло уже три года с тех пор, как британцы проголосовали на референдуме о выходе из ЕС, и изначально он должен был состояться 29 марта 2019 г. Но парламент трижды отклонил соглашение с Брюсселем, о котором договорилась премьер-министр Тереза Мэй. В итоге Brexit отложен до 31 октября, а Мэй объявила, что летом уйдет в отставку. Некоторые кандидаты, желающие сменить ее на посту лидера консервативной партии и премьер-министра, заявляют, что выберут жесткий Brexit, если ЕС не согласится вести переговоры об изменении условий соглашения.

Учитывая такой расклад, ЕК на закрытом заседании в начале июня пришла к выводу, что вероятность жесткого Brexit возросла. Поэтому в среду, 12 июня, она призвет компании быть готовыми к выходу страны из блока 31 октября и не ждать дополнительной помощи от Брюсселя, пишет Financial Times со ссылкой на документы ЕК. Европейские власти уже приняли ряд мер с целью смягчить в краткосрочной перспективе негативные последствия жесткого Brexit для разных отраслей – от регулирования гражданской авиации до торговли деривативами. Но они считают, что идти на слишком большие изменения не стоит, иначе Великобритания фактически получит преимущества, которые ей могло бы дать соглашение с ЕС. «ЕК не планирует

принимать каких-либо новых мер перед новой датой выхода», – сказано в документах.

В случае жесткого Brexit экономика Великобритании пострадает гораздо больше, чем у других стран ЕС, считает ЕК. Некоторые признаки этого уже заметны. Как показало исследование fDi Markets (подразделение FT), за три года по I квартал 2019 г. инвестиции иностранных компаний в новые проекты в Великобритании уменьшились до \$85 млрд по сравнению со \$121 млрд за предыдущие три года. Для сравнения: инвестиции в остальные 27 стран ЕС за аналогичный период выросли на 43% почти до \$340 млрд.

В результате в 27 странах ЕС за это время было создано 1,2 млн новых рабочих мест, т. е. примерно на треть больше, чем за предыдущие три года, по данным fDi Markets. Причем около 53 000 рабочих мест там создали британские компании. «Очевидно, что соседние страны начинают извлекать выгоду из связанной с Brexit неопределенностью», – утверждает Кристин Макмиллан из fDi Markets.

Также 10 июня было объявлено, что британский ВВП в апреле снизился на 0,4% по сравнению с мартом; это самый большой месячный спад с марта 2016 г. Во многом он связан с уменьшением производства автомобилей на 24% из-за того, что компании перенесли техобслуживание заводов на апрель, пытаясь обезопасить себя от возможных сбоев в цепочках поставок после 29 марта, первоначальной даты Brexit. Но и экономика в целом продолжает выглядеть «весьма бледно», полагает Джеймс Смит из ING: «Все это повышает вероятность спада по итогам II квартала».

Курс фунта после публикации этих данных опустился ниже \$1,27; он потерял уже более 3% с тех пор, как Мэй в конце мая объявила об отставке. «Курс фунта упадет еще сильнее, если нынешний фаворит на пост лидера консервативной партии Борис Джонсон станет премьером», – считает гендиректор консалтинговой компании deVere Group Найджел Грин (цитата по FT). ■

IT. Digital. Телеком. Интернет

«Тинькофф» запустил вспыльчивого голосового помощника по имени Олег

Помощника запустят поэтапно, сначала он появится на смартфонах с iOS. У Олега вспыльчивый характер, но он работает над собой, говорят в банке

«Тинькофф» сообщил о запуске голосового помощника по имени Олег, который сможет общаться с клиентами и выполнять другие функции в экосистеме банка.

Первая версия голосового помощника может выполнять переводы на счета в «Тинькофф» и Сбербанк, заказывать и отправлять на почту документы, управлять дебетовой и кредитными картами и давать консультации по банковским вопросам и акциям. Олег также способен общаться на свободные темы, бронировать столики в ресторанах и записывать пользователя в салон красоты. В дальнейшем мобильным приложением «Тинькофф» можно будет полностью управлять при помощи голосового помощника, добавили в банке. Олег будет поэтапно появляться у пользователей: сперва его добавят в приложение для iOS, а затем на Android. Чтобы запустить голосового ассистента, нужно сказать «привет, Олег» или «слушай, Олег» (приложению потребуется доступ к микрофону устройства) либо нажать на иконку микрофона в приложении. При этом те, кто получит ассистента раньше, смогут «поделиться» им с друзьями: если попросить Олега сделать перевод клиенту банка, он появится в приложении получателя в течение часа после поступления средств.

«Иногда Олег может сказать или ответить на вопрос не подумав. Он объясняет это вспыльчивым характером, но работает над собой и каждый день становится лучше», — сообщили в банке и добавили, что пользователи могут помочь в обучении помощника, оценивая его фразы. Если же Олег не сможет решить задачу клиента, пользователь может сказать «хватит» или «позови человека».

«Большую часть пользовательских задач Олег будет решать автоматически. Для оставшегося круга задач голосовой помощник будет привлекать операторов из кол-центра», — объяснили в банке.

В «Тинькофф» утверждают, что по мере обучения голосовой помощник научится «менять свой характер» и анализировать реплики клиента, подстраиваясь под него и выбирая стиль ответа, от дружелюбного до официального. Голосом Олега стал актер кино и дубляжа Никита Прозоровский (к примеру, озвучивал Фрэнка Андервуда из второго сезона «Карточного

домика»). Он записал для ассистента около 30 часов самых разных реплик, которые в дальнейшем использовали для синтеза голоса Олега.

[«Яндекс» хочет расширить программу мотивации сотрудников до 20% капитала. Резерва под нее почти нет, а нужно удерживать таланты](#)

Совет директоров «Яндекса» предложил акционерам расширить программу мотивации сотрудников – идея описана в опубликованных материалах к годовому собранию акционеров 27 июня. Группа компаний «Яндекс» продолжает расти и важно награждать сотрудников участием в капитале, чтобы привлекать и удерживать таланты, объясняется в повестке собрания. До конца года программа охватит около половины сотрудников компании, рассчитывает ее представитель Илья Грабовский. Претендовать на вознаграждения могут все сотрудники, должностные лица, советники, консультанты, члены совета директоров «Яндекса» и его «дочек». Программа привязана к позиции каждого сотрудника и оценке результатов его работы, говорит Грабовский.

Сейчас под вознаграждение сотрудников отведено 15% капитала «Яндекса», из которых не распределено примерно 2%, следует из данных компании на 31 марта. Это 6,6 млн акций класса А, указано в повестке к собранию акционеров. Совет директоров просит дополнительно выделить 16,2 млн таких акций на программу мотивации, чтобы компания могла использовать для этого 7% нераспределенного капитала, а вся программа мотивации выросла бы до 20% капитала (всего выпущено 325,7 млн акций классов А и В).

При таких изменениях акций должно хватить на 2–3 года мотивационной программы, пишет совет директоров в повестке собрания. Но это только оценка, предупреждает он, – резерв акций может использоваться быстрее или медленнее в зависимости от цен акций, сочетания разных инструментов мотивации, вознаграждений у конкурентов, найма на работу и маркетинга.

Программа поощрения сотрудников «Яндекса» опционами распространяется и на рядовых специалистов, говорит один из таких сотрудников компании с опционом, поэтому ее можно считать одной из самых массовых программ на российском IT-рынке. Для сравнения: у Mail.ru Group было не распределено для мотивации сотрудников 4,7 млн акций на конец 2018 г. – 2,1%

капитала, следует из годовой отчетности компании.

На программу мотивации компания периодически выкупает акции на бирже, объясняет Грабовский. В июне 2018 г. совет директоров утвердил программу выкупа акций на \$100 млн, а в июле того же года согласовал ее возможное увеличение до \$150 млн, продолжает Грабовский. По данным на 19.15 мск 12 июня, на \$150 млн можно купить 3,945 млн акций Yandex на NASDAQ. За 2018 г. компания уже выкупила 4,8 млн акций А на \$150 млн, добавляет он. В 2016 и 2017 гг. компания не выкупала акции с рынка.

Как мотивирует «Яндекс»

В программу мотивации «Яндекса» входят опционы на акции, премии, привязанные к росту их цены (share appreciation right, SAR), и права на бесплатное получение определенного количества акций класса А, торгуемых на бирже (restricted share units, RSU). На 31 марта в обращении были опционы на покупку 3,5 млн акций компании, SAR – на 0,2 млн акций, RSU – на 13,4 млн. Из них были переданы сотрудникам опционы на 1,3 млн акций, SAR – на все 0,2 млн, бесплатно они могут получить 5,1 млн акций.

На 31 марта 2019 г. у «Яндекса», по его собственным данным, в казначейском пакете было 4,7 млн акций класса А. Акции, которые выводятся на биржу после выплаты вознаграждения, берутся из казначейского пакета, объясняет Грабовский, уменьшить влияние на котировки позволяет выкуп акций.

Если программа мотивации сотрудников будет расширяться, то «Яндекс» продолжит выкупать акции с биржи, отмечает Грабовский. Рассматривает ли компания вариант дополнительного выпуска акций под программу мотивации, представитель «Яндекса» не говорит. Но в повестке годового собрания компания описала как технически возможный вариант допэмиссии – в разделе с оценкой потенциального размывания капитала. Если необходимые для расширения программы акции выпускать дополнительно, то доли акционеров могут быть размыты на 4,6%, пишет компания, и совет директоров считает это «приемлемым».

Программа долгосрочной мотивации сотрудников до 2022 г. действует, например, в «Ростелекоме», она описана в годовом отчете компании за 2018 г. Совокупный пакет акций всех участников программы не может превышать 6% уставного капитала. Участвовать в программе могут

сотрудники определенных категорий, которые готовы направлять часть вознаграждения на покупку ценных бумаг компании – тогда они получают право на дополнительное вознаграждение акциями. В 2018 г. «Ростелеком» потратил на программу мотивации 3,6 млрд руб. – это на 56,5% больше, чем годом ранее, и максимальная сумма как минимум с 2015 г., указано в отчете.

Совет директоров АФК «Система» утвердил программы двухлетней мотивации для руководителей высшего и среднего звена. Они получают обыкновенные акции, указано в документах АФК. На программу компания потратила 1,5 млрд руб. в 2017 г. и ничего не потратила в 2018 г.



[Роскомнадзор накажет иностранные компании многомиллионными штрафами. Первыми в очереди могут оказаться Twitter и Facebook](#)

«Я считаю, что во всех законах, которые сейчас предполагают только блокировку [ресурсов или сервисов], нужно ввести до нее штрафы, нарастающие при повторном нарушении. Такой законопроект готов», – говорил на Петербургском международном экономическом форуме руководитель Роскомнадзора Александр Жаров (здесь и далее его цитаты по «Интерфаксу»). В четверг такой законопроект был внесен в Госдуму депутатами «Единой России» – он вводит многомиллионные штрафы за нарушение закона «Об информации».

Самый высокий штраф ждет компании за невыполнение требования о хранении в России персональных данных россиян. За первое нарушение – 2–6 млн руб., за повторное – 6–18 млн.

Наиболее крупные компании, которые до сих пор не хранят персональные данные в России, – Twitter и [Facebook](#). Весной 2019 г. они были оштрафованы мировым судьей Таганского округа на 3000 руб. за непредоставление информации о переносе данных. Максимальный штраф за такое нарушение сейчас – 5000 руб. Это очень маленький штраф, и он несоразмерен характеру правонарушения, считают авторы поправок. В Германии Франции Турции, Великобритании за подобные нарушения предусмотрены штрафы, эквивалентные нескольким миллионам рублей, говорится в пояснительной записке к законопроекту. Высокие штрафы могут стать эффективными мерами воздействия на Twitter и Facebook, рассчитывает Жаров.

Но ужесточением наказания за отказ хранить данные в России авторы поправок не ограничиваются. Они также предлагают ввести штрафы для поисковых систем за отказ удалять из выдачи ссылки на сайты, доступ к которым ограничен в России. Например, компании должны удалять из выдачи сайты, которые размещают пиратский контент, если этот факт установлен судом, а доступ к ресурсу ограничен Роскомнадзором.

В ноябре 2018 г. крупнейшие российские медиахолдинги, продюсеры и онлайн-кинотеатры подписали с «Яндексом» меморандум, по которому поисковик согласился в досудебном порядке блокировать ссылки на нелегальный контент по запросу правообладателей. Прежде «Газпром-медиа» подала четыре иска к поисковику с требованием удалить из поисковой выдачи сериалы, права на которые принадлежат компании. Штраф за повторный отказ удалять из поисковой выдачи сайт, заблокированный по решению суда, составит от 1 млн до 3 млн руб. вместо 500 000–700 000 руб. За отказ поисковиков подключаться к государственной системе с перечнем сайтов, запрещенных в России, депутаты предложили повысить штраф с 1 млн до 5 млн руб. В начале года Роскомнадзор оштрафовал Google за отказ подключаться к системе с перечнем запрещенных сайтов на Представители Google и «Яндекса» отказались от комментариев, а Twitter и Facebook не ответили на вопросы «Ведомостей».

Проект повышает штрафы до 2–6 млн руб. и для мессенджеров за отказ предоставить правохранителям информацию о пользователях, их сообщениях, а также за отказ передать ФСБ ключи декодирования. Прежде за отказ передавать ключи шифрования ФСБ власти оштрафовали Telegram на 800 000 руб. (максимальный штраф – 1 млн), после этого Роскомнадзор в суде добился решения о блокировке мессенджера. Такой же штраф депутаты предлагают за повторный отказ мессенджеров устанавливать оборудование СОРМ.

Жаров надеется, что повышение штрафов заставит компании выполнять требования закона. «<...> сам факт публичных штрафов сказывается на котировке акций. Наш опыт с Google показывает, что штрафы успешно понуждают компанию взаимодействовать с государством», – говорил Жаров.

Предложенные депутатами поправки не отменяют блокировку в случае категорического отказа соблюдать закон. Но до сих пор механизмы блокировки были неэффективными: Роскомнадзор больше года пытается заблокировать Telegram – и пока безуспешно: у большинства пользователей в России он по-прежнему работает. Два федеральных чиновника прежде говорили «Ведомостям», что власти рассчитывают попробовать воздействовать на компании повышенными штрафами, рассчитывая, что они мотивируют бизнес начать исполнять закон и до блокировок известных ресурсов будет доходить реже. ■

Экономика. Финансы. Потребительский рынок, рынок труда

[Минфин предупредил о риске роста потребительского кредитования. Расходы на погашение и обслуживание кредитов увеличиваются, что мешает росту реальных доходов населения](#)

Сокращение теневого сектора и рост потребительского кредитования – факторы, которые негативно влияют на реальные располагаемые доходы населения, заявил первый вице-премьер и министр финансов Антон Силуанов. «Это рост расчетов по кредитам – потребительским, ипотечным, и больше расходов по выплате процентов, и погашение основного тела кредита», – цитируют его «РИА Новости».

За I квартал 2019 г. реальные располагаемые доходы населения сократились на 2,3% в годовом выражении. В 2014–2017 гг. доходы падали, а в 2018 г. выросли лишь на 0,1% с учетом выплаты 5000 руб. пенсионерам в январе 2017 г. Минэкономразвития падение связывало с замедлением роста зарплат, отсутствием роста социальных трансфертов и сокращением остальных доходов – от предпринимательской деятельности, собственности и ненаблюдаемых. В феврале – марте реальная зарплата вовсе не росла, а за I квартал 2019 г. увеличилась всего на 0,4%. Минэкономразвития ждет роста реальных зарплат в этом году на 1,1%, а доходов – на 1%. Прогноз Центра развития Высшей школы экономики – рост зарплат на 1,5% и, вероятнее всего, падение реальных располагаемых доходов.

Последнее время власти все активнее предупреждают о рисках роста необеспеченных кредитов населению. ЦБ называл сочетание сокращающихся доходов населения и быстрого роста долговой нагрузки рисками для финансовой системы. «Рынок перегрет», – считает помощник президента Андрей Белоусов (его цитирует «Интерфакс»). А министр экономического развития Максим Орешкин на Петербургском международном экономическом форуме и вовсе предупредил о возможной рецессии в 2021 г. из-за существенного роста потребительского кредитования. Председатель ЦБ Эльвира Набиуллина с ним не согласилась. «Потребительское кредитование растет высокими темпами, и мы его пытаемся охладить. Но совершенно неправильно считать, что уже сейчас есть риски финансовой стабильности или риски пузыря», – сказала она.

Наращивать долг люди стали с 2017 г., пытаясь сохранить привычный уровень потребления, пишут эксперты РАНХиГС. За полгода с октября 2018 г. по 1 апреля 2019 г. рост задолженности россиян по необеспеченным кредитам ускорился на 3,7 процентного пункта до 24,3%. И хотя в I квартале он немного замедлился – до 22,1%, это по-прежнему существенно выше роста номинальных доходов россиян, указывал ЦБ. Долговая нагрузка по необеспеченным кредитам (отношение плановых платежей к располагаемым доходам домохозяйств) в 2018 г. приблизилась к пиковым значениям 2014 г. в 9%, составив 8,1%. «Тот темп, который есть – 30% в годовом выражении, абсолютно неустойчив, не соответствует росту номинальных доходов населения, которые растут темпами 5–6%, и

учитывая дюрацию в 2–3 года», – отметил Орешкин.

Риски рецессии с 2021 г. оправданны, но вопрос, что станет причиной перегрева экономики – рост потребительского кредитования или финансирование национальных проектов ускоренными темпами, говорит главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова. Если кредитная нагрузка будет расти так же активно, как сейчас, то при снижении доходов двух-трех лет достаточно, чтобы привести экономику к рецессии, поддерживает главный экономист BCS Global Markets Владимир Тихомиров. Хотя отношение розничных кредитов к депозитам пока невелико – 53%, чистая норма сбережений все еще выше, чем в 2014 г. (7–8%), и на обслуживание долга приходится не более 5% расходов населения, успокаивает Орлова.

Риски рецессии в 2019–2021 гг. минимальны, уверен ведущий эксперт Центра развития Высшей школы экономики Николай Кондрашов. Опрошенные Центром развития экономисты оценивают риск рецессии в 2019–2023 гг. в среднем в 22%.

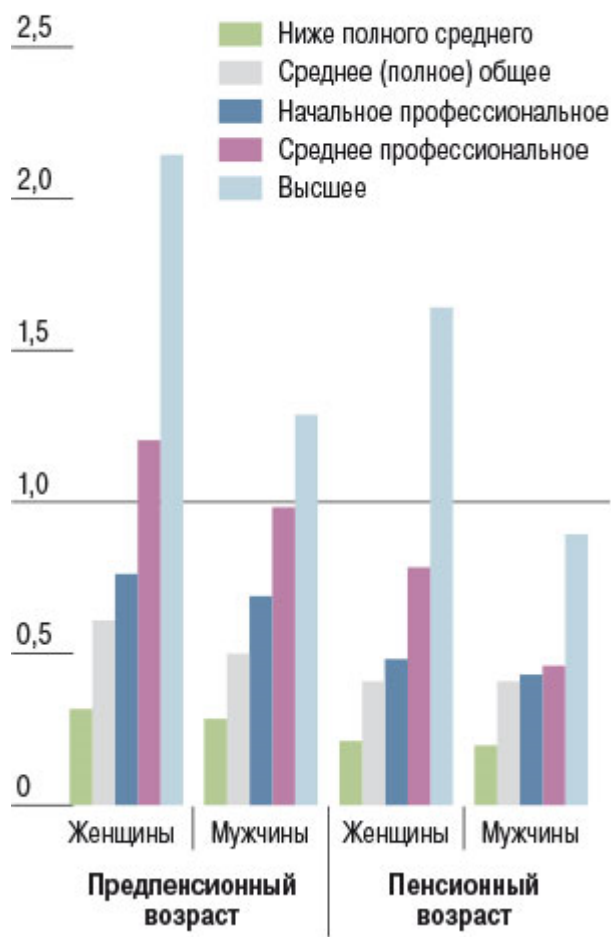
Для индивидуальных предпринимателей розничное кредитование нередко источник инвестиционного финансирования, а чисто потребительское кредитование способствует росту спроса в экономике, отмечает главный экономист «ВТБ капитала» по России и СНГ Александр Исаков. Люди часто берут новые кредиты для того, чтобы расплатиться по старым, но часть новых кредитов идет и на рост потребления – это видно из роста розницы примерно на 2%, говорит Тихомиров. На доходы продолжает давить общее состояние экономики, констатирует он: проводится достаточно жесткая бюджетная политика, компании не повышают зарплаты и люди вынуждены наращивать долговую нагрузку.

[Занятость разбирается в возрастах. Мониторинг рынка труда](#)

Хотя в целом шансы найти работу на российском рынке труда с возрастом снижаются, востребованность отдельных категорий работников старше 55 лет у работодателей выше, чем всех остальных. Такие выводы можно сделать из исследования РАНХиГС «Оценка шансов на занятость работников предпенсионного и пенсионного возрастов». Основой анализа стал индикатор, оценивающий относительные шансы на занятость работников с

определенным образованием (с разбивкой по возрасту и полу) по сравнению с шансами на занятость рабочей силы в целом — при значении индикатора меньше единицы работники имеют более низкие, чем в среднем, шансы на занятость и наоборот.

ШАНСЫ НА ЗАНЯТОСТЬ РОССИЯН С УЧЕТОМ ВОЗРАСТА И УРОВНЯ ОБРАЗОВАНИЯ (БАЛЛЫ) ИСТОЧНИК: РАНХиГС.



Анализ данных за 2010–2017 годы показал, что шансы на трудоустройство мужчин старших возрастов последовательно снижались для всех работников, кроме мужчин предпенсионного возраста со средним профессиональным образованием. Шансы на трудоустройство для женщин предпенсионного возраста, наоборот, возросли для всех уровней, кроме наименее образованных. Причем рост спроса на них произошел на фоне снижения шансов на трудоустройство для женщин в возрасте 25–64 лет по всем уровням, кроме начального профессионального. Однако в целом мужчины и женщины предпенсионного возраста, за исключением наиболее образованных, имеют более низкие шансы на трудоустройство, чем работники в среднем (25–64 года). Только для женщин предпенсионного возраста с высшим образованием вероятность трудоустройства

выше (индикатор равен 2), чем в среднем для всех работников в возрасте 25–64 лет.

Среди работников уже пенсионного возраста шансы на занятость выше среднего имеют опять же женщины с высшим образованием (индикатор равен 1,6) — для остальных работников пенсионного и предпенсионного возрастов шансы найти работу ниже, чем для населения 25–64 лет в среднем (значения индикатора от 0,3 до 1,2). По данным Росстата, после выхода на пенсию продолжают работать около трети пенсионеров. Основные сферы их занятости — промышленность, торговля и образование. Уровень безработицы среди них невелик — 3,3%, но для дальнейшего ее снижения, следует из работы РАНХиГС, необходимо, чтобы меры по трудоустройству пожилых работников учитывали не только их пол, возраст и образование, но и регион проживания.

Всемирный банк назвал пять рисков для российской экономики

Росту ВВП России угрожают такие риски, как усиление санкций, слишком высокие темпы розничного кредитования и недостаточно эффективная реализация нацпроектов, предупредил Всемирный банк. Его прогноз по росту на 2019 год — лишь 1,2%

Всемирный банк (ВБ) в очередном докладе об экономике России назвал ключевые внешние и внутренние риски, с которыми может столкнуться российская экономика в 2019 году. Если какие-то из них материализуются, рост ВВП в 2019 году может не достигнуть даже низких 1,2%, которые прогнозирует ВБ.

Санкции и цены на нефть

Внешние риски недостижения прогноза по росту ВВП связаны со следующими факторами:

- возможное расширение экономических санкций против России;
- ухудшение настроений на финансовых рынках развивающихся стран и осложнение условий мировой торговли;
- резкое падение цен на нефть.

На минувшей неделе международные цены на нефть Brent опускались ниже \$60 за барр. (почти 20-процентное падение относительно недавних максимумов). В пятницу, 7 июня, котировки Brent скорректировались и закрылись на отметке \$63,29 за барр. Всемирный банк прогнозирует рост в 2019 году средней цены по маркам Brent, WTI и Dubai до \$66 за барр., но отмечает риски для

прогноза. Понижательные риски связаны с более слабым, чем ожидается, мировым спросом и дальнейшим ростом добычи сланцевой нефти в США.

Чрезмерный рост кредитования

Внутренние риски для российской экономики связаны:

- с двузначным ростом в сегменте розничного кредитования в рублях;
- недостаточно эффективной реализацией государственных инфраструктурных проектов.

По данным Банка России, на 1 мая 2019 года потребительский кредитный портфель вырос почти на 24% по сравнению с показателем годичной давности. На прошлой неделе министр экономики Максим Орешкин предупредил, что из-за возможного пузыря на рынке потребкредитования возрастает риск рецессии в 2021 году. «Стремительное наращивание темпов розничного кредитования может поставить под угрозу финансовую стабильность в случае ухудшения макроэкономической ситуации», — подтверждает ВБ.

Вместе с тем во Всемирном банке не считают, что ситуация близка к кризису. Во-первых, кредитование растет более медленными темпами, чем это было в 2012–2013 годах. Во-вторых, нет признаков роста проблемных кредитов. В-третьих, процентные ставки ниже, чем в прошлом, то есть возможности домохозяйств по обслуживанию долга улучшились. Наконец, розничные кредиты в настоящее время почти полностью деноминированы в национальной валюте, что защищает их от валютного риска.

«Единые правила для всех»

Реализация масштабных нацпроектов — еще один риск для государственной экономики, которая сделала на них большую ставку. Рост инвестиций будет зависеть от успешной реализации государственных инфраструктурных проектов, отмечает ВБ. При этом там указывают, что эффективная реализация будет зависеть от того, удастся ли властям обеспечить «единые правила и условия для всех». В этом контексте ВБ перечисляет свои рекомендации:

- нужно улучшить условия конкуренции за госконтракты: например, в автодорожной отрасли можно было бы существенно повысить эффективность затрат за счет пересмотра методов закупки

строительных работ, «создания более коммерчески ориентированного федерального дорожного агентства»;

- в железнодорожной отрасли нужно повышать эффективность эксплуатации и ремонта железных дорог, финансировать экономически обоснованную программу развития, чтобы соответствовать растущему спросу.

Охлаждение до минус 16: финансовый оптимизм россиян снизился вдвое. Однако пик неуверенности уже пройден, уверены эксперты

Потребительская уверенность россиян в I квартале 2019 года уменьшилась вдвое по сравнению с аналогичным периодом 2018-го и составила -16 пунктов. Об этом свидетельствуют данные Росстата, с которыми ознакомились «Известия». Наибольшее снижение наблюдается у молодежи в возрасте до 30 лет — в 5,5 раз. Ухудшились за год и настроения граждан в части собственного благополучия. Эксперты уверены, что ключевым образом на ожидания россиян повлияли пенсионная реформа и налоговые изменения. Также сказалось удорожание кредитов и снижение курса рубля. Однако пик неуверенности пройден, настроения «оттолкнулись от дна» и могут показать рост к концу года при отсутствии новых потрясений.

Не ждут и не надеются

Согласно данным службы госстатистики, индекс потребительской уверенности россиян в первые три месяца 2019 года снизился вдвое по сравнению с показателем I квартала 2018-го. Год назад его значение составляло -8 пунктов. Это был лучший показатель с кризисного 2015-го, когда он падал до -32 пунктов. Во II квартале 2018-го индекс удержал эту позицию, но с третьего, когда уже было объявлено о пенсионной реформе и увеличении НДС, уверенность россиян в завтрашнем дне начала снижаться. В итоге в I квартале этого года индекс составил -16 пунктов. Наибольшее падение индекса потребительской уверенности зафиксировано среди граждан до 30 у этой категории он держался на отметке -2 пункта, то в начале этого года снизился до -11. Чуть меньше падение показателя зафиксировано среди людей старшего поколения (50+): на 8 пунктов (с -11 в I квартале 2018-го до -19 год спустя).

Ухудшилось за год и мнение населения относительно собственного благополучия. В

первые три месяца прошлого года индекс личного материального положения был на отметке -9 пунктов, в первом квартале этого года он опустился до -12. Индексы благоприятности для крупных покупок и сбережений в I квартале 2018-го фиксировались на отметке -23 и -32 пункта соответственно. Спустя год они опустились до -29 и -37 соответственно.

Впрочем, в положительную плоскость индекс потребительской уверенности россиян перешагивал только в 2000-е годы. Так, впервые за историю наблюдений — с 1998-го — плюсовой отметки в 0,2 он достиг в 2007 году, а в середине 2008-го вырос до 1 пункта. Но уже в конце года на фоне мирового финансового кризиса уверенность россиян в стабильности экономики рухнула до -20 пунктов и с тех пор к положительным значениям не возвращалась.

Индекс потребительской уверенности
(I квартал, пункты)



Оттолкнуться от дна

Сильный перелом в потребительских настроениях россиян произошел во второй половине прошлого года на фоне изменений пенсионной системы, повышения НДС и ожидания скачка инфляции, сообщил «Известиям» руководитель направления «Макроэкономика и финансы» Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования Дмитрий Белоусов. Он отметил, что пик неуверенности в завтрашнем дне пришелся на начало 2019 года, когда люди уже увидели рост цен.

Сейчас же, по мнению эксперта, индекс потребительской уверенности «оттолкнется от дна» и начнет немного расти. На уровень, который был до объявления властями пенсионной реформы, ожидания россиян могут подняться к концу года. Однако только при отсутствии новых потрясений.

Негатива в прошлом году, который оказал влияние на потребительскую уверенность россиян, было достаточно много, считает эксперт Академии управления финансами и инвестициями Геннадий Николаев. Это и падение

курса рубля на 25%, и выгода лишь для сырьевых компаний от высоких цен на нефть. Рядовые граждане при этом столкнулись с ростом ключевой ставки ЦБ, из-за чего населению пришлось, в отсутствие увеличения доходов, продолжить брать займы на невыгодных условиях. Более 15% населения отдает кредитным организациям половину своего дохода, при этом зарабатывая не более 50 тыс. рублей в месяц, подчеркивает эксперт.

Таким образом, по его словам, внешнее благополучие в виде стабильности курса, повышенного спроса иностранцев на облигации федерального займа, высоких цен на нефть, замедления инфляции никак не сказалось на финансовом самочувствии граждан. Геннадий Николаев считает, что единственная надежда на повышение уверенности россиян в завтрашнем дне — крупные государственные инвестиции в рамках национальных проектов.

[Заем как у людей. Граждане вмешались в спор ЦБ и Минэкономики об их закрепитованности](#)

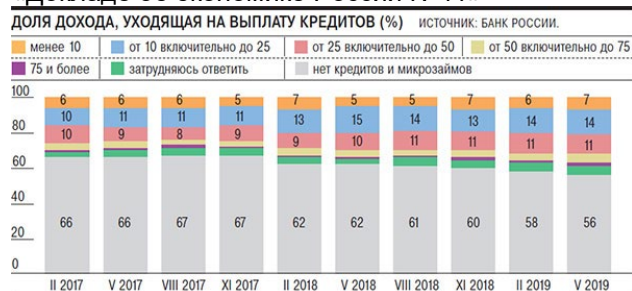
Лояльность граждан к жизни в кредит, как и доля тех, кто стал пользоваться потребительскими займами, несмотря на спад доходов, за год заметно выросла, свидетельствуют данные нового опроса ФОМ для ЦБ. Хотя домохозяйствам все сложнее расплачиваться с долгами — они растут не только перед банками, но и перед друзьями и родственниками должников, опрошенные фондом отмечают, что жизнь в долг в их ближайшем круге становится все популярнее. Это лишь подчеркивает актуальность обсуждения вероятных социальных и экономических последствий нынешней кредитной нагрузки на граждан, прошедшего в рамках Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ).

В майские опросы ФОМ для Банка России — на их основе делается исследование инфляционных ожиданий и потребительских настроений — был включен дополнительный набор вопросов о кредитных настроениях и поведении граждан (это делается раз в квартал). Прежде всего эти опросы фиксируют резкое увеличение лояльности респондентов к коммерческим займам и жизни в кредит, несмотря на снижение их реальных доходов (в том числе из-за увеличения обязательных платежей по кредитам), роста ставок по займам и доли тех, кому приходилось экономить, отказываясь от запланированных

покупок (до 77% с 75%), в сравнении с соответствующим периодом 2018 года.

Так, доля тех, кто брал кредиты для «адаптации к инфляции», в мае 2019 года выросла до 9%, тогда как в 2017–2018 годах она составляла лишь 2–5% респондентов. При этом все большей популярностью пользуются потребительские кредиты (есть у 16% граждан), кредиты на неотложные нужды (у 11%) и кредитные карты (у 5%) — текущие выплаты по этим видам кредитных продуктов делают 32% респондентов (для сравнения — 0% по кредитам на образование и 10% по ипотеке). Парадоксален и тот факт, что двухзначные темпы роста розничного кредитования (по словам главы Минэкономики Максима Орешкина, в годовом выражении с поправкой на сезонность оно растет на 30%) являются как раз одним из основных «ключевых среднесрочных рисков» разгона инфляции — это отмечают экономисты Всемирного банка в свежем

«Докладе об экономике России №41»



На фоне того, как опросы ФОМ фиксируют снижение доли респондентов, «в целом негативно» относящихся к возможности заимствований (среди тех, кто ими не пользуется), доля домохозяйств, в которых есть кредиты, растет — с 34% в мае 2017-го до 38% в мае 2018 года и 44% в мае этого года. По наблюдениям граждан, среди их родственников, друзей, знакомых доля тех, кто выплачивает какой-либо кредит, также увеличилась за год с 26% до 34%. При этом справляться с текущей задолженностью домохозяйствам стало тяжелее. В мае 2017 года об этом говорили 14% респондентов, в мае 2018 года (на фоне предвыборного повышения зарплат бюджетникам) — 13%, а в мае 2019-го — 16%. Легче обслуживать долги перед банками из года в год становится лишь 2% опрошенных. Устойчиво увеличивается и доля тех, кто ежемесячно отдает на текущие выплаты по долгам более 25% своих доходов (см. график).

При этом дискуссия главы Минэкономики Максима Орешкина и главы ЦБ Эльвиры Набиуллиной о социальных и экономических последствиях текущей закредитованности населения на ПМЭФ (см. “Ъ” от 7 июня), по сути,

свелась к взаимным обвинениям неспособности ЦБ и министерства стимулировать рост экономики и доходов граждан. Позднее, 8 июня, Максима Орешкина поддержал помощник президента по экономическим вопросам Андрей Белоусов: по его мнению, хотя угроза рецессии из-за бурного роста потребкредитования пока минимальна, нужно потихонечку такой рост «закручивать». Господин Белоусов отметил в буме потребкредитования три основных риска: это вытеснение или ограничение инвестиционного кредитования, высокая, хотя и не запредельная нагрузка на доходы населения (см. “Ъ” от 11 марта) и стимулирование роста импорта.

Банк России, в свою очередь, следит за ситуацией: опубликованный 7 июня бюллетень департамента исследований и прогнозирования ЦБ «О чем говорят тренды» признает, что за ускорение темпов роста кредитования граждан в первом квартале 2019 года отвечают необеспеченные потребительские кредиты и автокредиты. «В целом регулятор не видит в настоящий момент рисков финансовой стабильности и принимает меры для предотвращения реализации этих рисков в будущем. При этом необходимо отметить возможные социальные риски, связанные с высокой долговой нагрузкой менее обеспеченных граждан», — заключают авторы документа. Экономисты же Всемирного банка убеждены, что бум потребкредитования «может поставить под угрозу финансовую стабильность в случае ухудшения макроэкономической ситуации». Однако никто из наблюдателей не отмечает того факта, что помимо задолженности перед банками быстро растет задолженность граждан друг другу: по опросам ФОМ, если в мае 2017 года она была у 11% респондентов, то в мае 2018 года — у 14%, а в мае 2019-го — уже у 18% граждан.

Напомним, 1 апреля ЦБ повысил коэффициенты риска по необеспеченным кредитам и по ипотеке с низким первоначальным взносом, а с 1 октября будет введен показатель предельной долговой нагрузки (ПДН) (см. “Ъ” от 26 марта). ПДН сделает невыгодной выдачу ссуд заемщикам с высокой долговой нагрузкой. Главный экономист «ПФ Капитала» Евгений Надоршин отмечает, что сложившаяся ситуация несет и еще один риск. «Если верить прогнозам Минэкономики о росте доходов, у населения все должно быть нормально с обслуживанием кредитов», — поясняет он. — Если вводить новые ограничения, то станет хуже, поскольку многие заемщики не смогут

перекредитоваться. Это приведет к массовым неплатежам и ухудшению качества кредитных портфелей банков». Из-за чрезмерного охлаждения рынка банкам практически некого будет кредитовать: качественный спрос на корпоративные кредиты крайне низок, а значит, зарабатывать процентный доход будет не на чем, считает он. ■

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

Всемирный банк сообщил о проблемах с кредитами у 60% заемщиков в России

Трудности с погашением долгов перед банками и МФО испытывают около 60% российских заемщиков, следует из опроса Всемирного банка и Роспотребнадзора. Почти трети не стоит выдавать кредит уже сейчас

Около 60% российских заемщиков испытывают трудности с погашением взятых кредитов, показали предварительные итоги совместного исследования Всемирного банка и Роспотребнадзора. Они были представлены в начале июня на встрече с представителями ЦБ и финансовым омбудсменом. РБК ознакомился с презентацией, ее подлинность подтвердили два участника встречи. Представитель Всемирного банка подтвердил факт проведения консультаций. Отчет еще находится на финальной стадии подготовки, уточнил он. Эксперты задались целью оценить, насколько тяжело российским семьям обслуживать взятые кредиты. По репрезентативной выборке были опрошены 4013 человек в 16 регионах, включая Москву и Санкт-Петербург. Исследование проходило в 2018–2019 годах.

К каким выводам пришел Всемирный банк

Среди банковских заемщиков 9% семей имеют просроченную задолженность, 10% были вынуждены реструктурировать или продлить кредит или же получали от банка отказ в выдаче кредита, показали итоги опроса. 14% испытывают трудности с выплатой процентов, а более четверти тратят на платежи по кредитам, повседневные траты семьи и оплату ЖКХ более 75% совокупных доходов семьи. Не испытывают трудностей с обслуживанием кредитов меньше половины заемщиков — 41%. Ситуация с теми заемщиками, которые брали кредиты в микрофинансовых организациях (МФО), хуже:

лишь 35% из них не сталкиваются с трудностями (см. график).

С какими трудностями сталкиваются заемщики при погашении кредитов



Источник: Всемирный банк

© РБК, 2019

- Самый популярный для россиян кредит — потребительский. Попавшие в выборку семьи с совокупным доходом более 70 тыс. руб. чаще всего берут в долг для покупки мебели и бытовой техники (таких чуть меньше 25%), свидетельствуют итоги опроса, ипотека — на втором месте. Менее обеспеченные семьи чаще занимают на повседневные потребительские траты: среди семей с доходом менее 30 тыс. руб. таких почти 45%.
- Тяжелее других приходится россиянам, которые занимают одновременно и в банке, и в МФО. Почти половина таких семей заявили, что вынуждены для выплаты долга экономить на питании (покупать меньше продуктов или выбирать более дешевые). Среди банковских заемщиков и тех, кто кредитуются только в МФО, их доля меньше, но она все равно превышает 30%.
- В целом 55% российских заемщиков не защищены или уязвимы из-за своей чрезмерной закредитованности, приходят к выводу эксперты Всемирного банка. 29% опрошенных, исходя из их финансового положения, не стоило бы предоставлять кредит уже сейчас. Еще 26% банк считает уязвимыми: при изменении

макроэкономической ситуации или снижении дохода им будет трудно выплачивать кредит.

ЦБ затруднит банкам кредитование заемщиков с высокой долговой нагрузкой

Каждый десятый кредит приходится на людей, тратящих на платежи по долгам более 80% доходов

С 1 октября при выдаче кредита физлицу более чем на 10 000 руб. банк будет обязан рассчитать долговую нагрузку заемщика. Этот показатель определяется как отношение ежемесячных платежей по всем кредитам к среднемесячному доходу за последний год.

ЦБ обеспокоен ускоренным ростом необеспеченного потребительского кредитования: 25,3% в годовом выражении на 1 мая, объясняет регулятор в пресс-релизе. Растет и отношение платежей по кредитам к располагаемым доходам всех домохозяйств: на 1 апреля 2019 г. оно составило 8,4%, увеличившись за год на 0,9 процентного пункта. А если брать только тех, кто взял кредит, то заемщики в среднем направляют на их обслуживание 43,9% своих доходов, недавно говорила председатель ЦБ Эльвира Набиуллина. В то же время регулятор признает, что, несмотря на большие темпы роста, качество выдаваемых кредитов высокое.

Для охлаждения рынка розничного кредитования ЦБ уже повышал надбавки к коэффициентам риска в зависимости от стоимости кредита: чем выше ставка, тем с большим коэффициентом взвешивается кредит на капитал при расчете нормативов. Соответственно, банкам нужно больше капитала для выдачи таких кредитов. С начала 2018 г. ЦБ трижды повышал надбавки, но пока это не привело к снижению выдач потребкредитов. Теперь ЦБ решил с 1 октября устанавливать надбавки еще и в зависимости от долговой нагрузки. Это должно сдерживать выдачу банками необеспеченных кредитов заемщикам с высокой нагрузкой. В I квартале 2019 г. на заемщиков с долговой нагрузкой более 80% пришлось 9,7% кредитов.

Раньше надбавки действовали только для кредитов по ставке выше 10%, нынешнее повышение затронуло кредиты по ставкам от 0 и выдаваемые заемщикам даже с самой низкой нагрузкой. Но жестких ограничений не вводится, банки по-прежнему могут кредитовать закредитованных заемщиков, говорит аналитик Fitch Александр Данилов. «Пока экономическая

ситуация стабильна, заемщик с долговой нагрузкой 70% обслуживает кредит так же хорошо, как и клиент с нагрузкой меньше 50%», – объясняет розничный банкир.

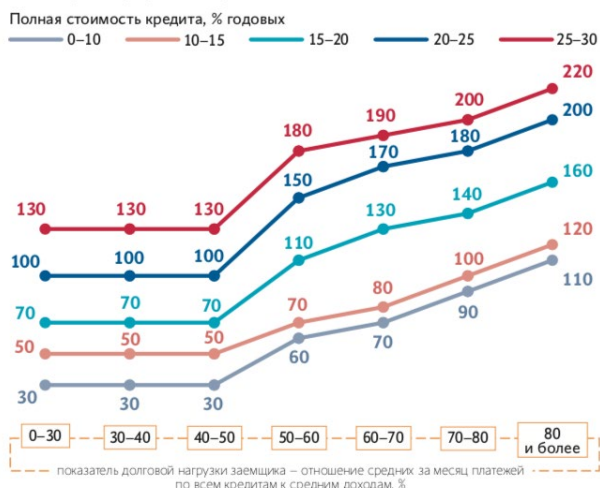
Новые надбавки не драконовские, но они могут лишить банки, работающие в основном в рознице, части их бизнеса, считает главный аналитик Сбербанка Михаил Матовников. Для банков, специализирующихся на потребкредитовании, рост коэффициента риска со 100 до 200% означает снижение достаточности капитала в 2 раза. Фактически ЦБ таким способом сильно ограничивает возможности развития розничных банков, большая часть из которых частные, считает Матовников. Впрочем, розничный банкир, пожелавший остаться неназванным, напротив, указывает на большой запас по капиталу у розничных, чем у универсальных госбанков, которые к тому же в своих стратегиях делают ставку на более прибыльное розничное кредитование при низком спросе в корпоративном сегменте. В то же время TCS Group, в которую входит «Тинькофф банк», планирует привлечь \$300 млн капитала, не скрывая, что деньги ей нужны для увеличения кредитования на фоне усиливающихся требований ЦБ к капиталу.

Банки, особенно небольшие, начнут ужесточать требования к долговой нагрузке заемщиков, говорит предправления «Русского стандарта» Александр Самохвалов. Банки с консервативным подходом к кредитным рискам, в том числе Райффайзенбанк, учитывая опыт кризисов 2008 и 2014 гг., уже и так осторожно подходят к долговой нагрузке и редко допускают, чтобы заемщики направляли на погашение кредитов более 50% своего дохода, уверяет начальник управления кредитных рисков розничного сегмента кредитования Райффайзенбанка Алексей Крамарский.

Рынок розничных кредитов растет на 22–24%, поэтому здесь может наблюдаться накопление кредитных рисков, считает главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова. Но пока ситуация не выглядит кризисной. А меры ЦБ носят скорее упреждающий характер, так как у рынка еще есть потенциал роста, и ситуация не выглядит перегревом, считает Орлова.

Зависимость коэффициентов риска от долговой нагрузки и полной стоимости кредита

Надбавка к коэффициентам риска по необеспеченным потребкредитам (используется при расчете норматива достаточности капитала), %



«Домашним деньгам» дают «Второй шанс». Евгений Бернштам создает новую микрофинансовую организацию

Как стало известно «Ъ», бенефициар «Домашних денег» Евгений Бернштам открыл новую микрофинансовую организацию (МФО). Микрокредитная компания (МКК) «Второй шанс» планирует выкупать у кредиторов долги для рефинансирования. Однако эксперты и участники рынка уверены, что шансы на успех проекта невысоки: серьезные вопросы, по их мнению, вызывают и бизнес-модель, и имидж основного бенефициара.

О том, что МКК «Второй шанс» обратилась к ряду МФО и коллекторских агентств с предложением выкупить их долги для рефинансирования, рассказали «Ъ» источник, близкий к компании, и участники рынка. По словам собеседников «Ъ», бенефициаром «Второго шанса» является Евгений Бернштам, председатель совета директоров некогда крупнейшей МФО «Домашние деньги», якобы он лично связывается с некоторыми участниками рынка и ведет переговоры о передаче портфелей.

«Домашние деньги» 30 августа 2018 года исключены ЦБ из госреестра (см. «Ъ» от 31 августа 2018 года), подан иск кредиторов о банкротстве компании. Самого господина Бернштама Банк России внес в базу лиц, деловая репутация или квалификация которых признана неудовлетворительной. Теперь бизнесмен не может владеть более 10% акций финансовых организаций и занимать руководящие должности. По словам собеседников «Ъ», МКК «Второй шанс» предлагает кредиторам передать на оценку портфель долгов, из которого она выберет тех,

кто, по ее мнению, может согласиться на рефинансирование, и предложит им новые условия выплаты задолженности. «За отобранные долги «Второй шанс» предлагает кредиторам повышенную цену покупки. Однако платить за портфель МКК готова лишь в рассрочку по графику платежей либо после того, как должник начнет возвращать ей новированный долг», — говорит один из собеседников «Ъ».

«Второй шанс» создан на базе МКК «Днепр», зарегистрированной в 2013 году. Учредителями компании выступают Евгений Бурлаковский, Геннадий Красавин, Андрей Дегтев, которые имеют также иной микрофинансовый бизнес. С февраля 2014 года по январь 2016 года МКК входила в реестр МФО ЦБ и вела реальную деятельность. В феврале 2019 года был изменен устав организации, а в марте она сменила название на МКК «Второй шанс», при этом уставный капитал (10 тыс. руб.) и учредители не менялись.

В начале МКК была внесена в реестр ЦБ, с конца мая ее директором стал Владимир Заслав. По информации «Ъ», господин Заслав ранее работал в «Службе экономической помощи» (СЭП), которая выкупает в индивидуальном порядке у компаний долги граждан и рефинансирует их (см. «Ъ» от 17 мая 2017 года).

Владимир Заслав 7 июня подтвердил «Ъ», что возглавляет «Второй шанс». По его словам, компания намерена заниматься рефинансированием долгов, от более подробных комментариев топ-менеджер отказался. Телефон Евгения Бернштама не отвечал. В ЦБ не комментируют действующие финансовые организации.

Это уже вторая попытка господина Бернштама создать новый микрофинансовый бизнес после краха «Домашних денег». Первую он предпринял в октябре 2018 года: инвесторы «Домашних денег», собрав около 2 млн руб., решили по его совету создать компанию «Рефинансирование долгов» и предлагать гражданам рефинансирование текущей задолженности (см. «Ъ» от 16 октября 2018 года). Господин Бернштам официально выступал лишь консультантом компании, но фактически ею руководил. К концу 2018 года все собранные средства были потрачены, а реальную деятельность компания вести так и не начала.

Новый проект господина Бернштама стал, по сути, преемником предыдущего. Однако и участники рынка, и эксперты полагают, что его судьба будет не более успешной. Среди опрошенных «Ъ»

компаний лишь в МФО «Кредит 911» подтвердили намерение передать «Второму шансу» портфель на первичную оценку. Гендиректор «Кредита 911» Андрей Котов добавил, что он готов рассмотреть рассрочку, если цена будет выше рынка.

В остальных компаниях в неофициальных беседах пояснили, что не готовы работать с «Вторым шансом». «Сотрудничество с компанией видится нам сомнительным не только с экономической, но и с имиджевой точки зрения», — поясняет один из собеседников “Ъ” на рынке МФО. По мнению аналитика ГК «Алор» Алексея Антонова, из-за печального опыта «Домашних денег» «желающих участвовать в очередной авантюре господина Бернштама вряд ли будет много» не только среди кредиторов, но и среди должников.

Непокарманные расходы. Кредитование школьников набирает обороты

Практика отдельных игроков по выдаче кредитных карт на крупные суммы 18-летним неработающим подросткам беспокоит банки и законодателей. Очевидно, что существенные суммы подросткам могут быть выданы банками лишь с расчетом на возврат заемных средств родителями, что недопустимо, отмечают эксперты. Решение проблемы необходимо искать банковским ассоциациям, ЦБ и законодателям, уверены в Госдуме.

Как рассказали “Ъ” участники рынка, в последнее время участились случаи выдачи кредитных карт неработающим заемщикам в возрасте 18 лет на крупные суммы (100–200 тыс. руб.). Потенциальных заемщиков в большинстве случаев банки находят среди тех своих клиентов, у которых уже были детские и подростковые дебетовые карты (расходы по ним контролируются родителями). Таким клиентам, как только им исполняется 18 лет, предлагают получить кредитную карту, отмечают собеседники “Ъ”. Например, на форуме banki.ru есть иллюстрирующая подобную практику жалоба матери такого заемщика-школьника, которому Тинькофф-банк выдал кредитную карту на 125 тыс. руб. как раз к ЕГЭ. Претензии матери к банку состояли в том, что обслуживание подобного кредита ложится на плечи родителей, на чьем иждивении находится подросток.

Кредитные карты для 18-летних предлагают Тинькофф-банк, Почта-банк, Qiwi-банк по карте «Совесть», «Восточный», Кредит Европа банк, ХКФ-банк, Альфа-банк. В большинстве

перечисленных банков кредитку можно получить лишь по подтвержденному доходу. Исключение составляет Тинькофф-банк и Qiwi-банк, где доход подтверждать не нужно. В Тинькофф-банке сообщили “Ъ”, что в банке используются «многофакторная скоринговая модель и ряд других инструментов», доходы родителей не учитываются, случаи же выдачи крупных сумм неработающим 18-летним в банке пояснили техническими сбоями и недоработками. В Qiwi-банке отметили, что в анкете обязательно необходимо указывать родителей в качестве контактного лица, доходы родителей не запрашиваются и не учитываются, а лимиты для данной категории «ниже 100 тыс. руб.».

Финансисты считают, что кредитные карты с большим лимитом неработающим 18-летним могут выдаваться лишь при скоринге с учетом доходов родителей. «Недавние дети хотят быть взрослыми, они от кредитки с большим лимитом не откажутся, — рассуждает собеседник “Ъ” в крупном розничном банке.— Мать или отец, скорее всего, долг ребенка погасят, анализ доходов родителей существенно снизит риск невозврата».

По словам зампреда правления ОТП-банка Сергея Капустина, отсутствие дохода у заемщиков должно приводить к повышенному резервированию, однако вероятнее всего данный портфель окажется небольшим и не будет оказывать влияния на финансовый результат банка в целом. С точки зрения гражданского законодательства совершеннолетний сам должен нести ответственность по своим обязательствам. Родители не обязаны платить за своего ребенка, если они не являются поручителями по данному кредиту, отмечает зампред правления банка «Ренессанс Кредит» Сергей Королев.

В то же время большинство кредитных организаций подобный подход считают в корне неверным. «Кредитование детей под доходы родителей не является позитивной практикой, причем как исходя из морально-этических аспектов, так и риска неплатежей», — указывает руководитель управления кредитных рисков розничного сегмента Райффайзенбанка Алексей Крамарский. «Высок риск испортить отношения с родителями заемщика, которые чаще всего также являются клиентами банка», — отмечает управляющий директором управления кредитных карт банка «ФК Открытие» Артем Буланов. Теоретически родители могут открыть дополнительную карту к своей кредитной для подростка, указывают в Газпромбанке, при этом

основной держатель карты может дать доступ ко всему своему кредитному лимиту либо ограничить его частью.

Возраст, когда молодежь из подростков превращается в качественных заемщиков, эксперты определили в 21–23 года. «В этом возрасте молодежь в основном уже работает, и доверять ей можно не менее чем более старшим клиентам при сохранении довольно жестких подходов к оценке риска», — отметил исполнительный директор кредитно-карточного бизнеса банка «Русский стандарт» Ростислав Яныкин. По словам главы НАПКА Эльмана Мехтиева, доля долгов заемщиков в возрасте 18–19 лет, переданных коллекторам, составляет менее 1%. В основном «это просроченные кредиты на 15–30 тыс. руб., хотя есть должники с суммой долга свыше 50 тыс. руб.», отмечает эксперт.

Ситуация с кредитованием совершеннолетних подростков без доходов беспокоит и депутатов. «Это вопрос социальный, и его необходимо тщательно прорабатывать как на уровне банковских ассоциаций, так и ЦБ и законодателя», — отмечает глава комитета Госдумы по финрынку Анатолий Аксаков. — Нельзя допустить, чтобы погашение кредитов шло за счет родителей, необходимо сделать подобное кредитование невыгодным для банков путем введения дополнительных требований по резервированию и иными мерами». В ЦБ на запрос “Ъ” относительно возможности введения подобных мер не ответили. Собеседник “Ъ”, знакомый с позицией регулятора, отметил, что вопрос прорабатывается. ■

Новости банков, компаний

[ЦБ нашел в «Восточном» плохие кредиты еще на 5 млрд рублей. Регулятор предписал досоздать резервы на эту сумму, банк требование выполнил](#)

ЦБ предписал «Восточному» начислить еще 5 млрд руб. резервов по плохим кредитам, рассказал «Ведомостям» представитель инвестиционного фонда Baring Vostok (владеет 51,6% банка через компанию Evison). Кредиты в основном связаны с «Юниаструмом», который раньше принадлежал Артему Аветисяну и был присоединен к «Восточному» в январе 2017 г., говорит он. Представитель «Восточного» сказал, что банк уже исполнил предписание полностью и в срок, не нарушив нормативов достаточности

капитала. ЦБ действующие банки не комментирует.

О проблемных кредитах «Юниаструма» ЦБ писал по итогам проверки «Восточного» в 2018 г.: 40 и 15% корпоративного портфеля приходилось на две группы — «группу Зыковы» и «группу «Волгабас». ЦБ предписал создать резервы свыше 19 млрд руб. до 2020 г. Банк сначала создал провизии на 6 млрд руб., еще 12 млрд он доначислил в марте этого года, после того как ЦБ отменил рассрочку.

Начиная с сентября 2018 г. «Восточный» начислил около 24 млрд руб. резервов, из которых более 20 млрд относится к корпоративным кредитам «Юниаструма», приводят свои подсчеты в Baring.

Все кредиты «Юниаструма» прошли тщательную проверку ЦБ до объединения банков, уверяет представитель «Финвижн» Аветисяна (владеет 32% в капитале банка): по ее результатам в начале 2017 г. регулятор предписал создать всего 1,5 млрд руб. резервов. Причина ухудшения ситуации с кредитами после объединения — сокращение 980 из 1100 сотрудников «Юниаструма», была потеряна компетенция работы с МСБ, уверены в «Финвижн». Необходимо выстраивать индивидуальную работу с каждым заемщиком и находить комплексные решения, чтобы обеспечить возвратность 100% кредитов, отметил представитель компании.

Капитал недостаточный

Финансовое положение «Восточного» приближается к критическому, опасается представитель Baring Vostok: спасти положение банка может допэмиссия на 5 млрд руб., согласованная с ЦБ и запланированная еще в 2018 г.

Но помочь фонд сейчас не может — суд запретил банку проводить допэмиссию по ходатайству «Финвижн». В мае суд обязал Evison исполнить заключенный перед объединением «Юниаструма» и «Восточного» опцион и продать «Финвижн» 9,99% банка за 750 млн руб. После исполнения опциона «Финвижн» Аветисяна вместе с Шерзодом Юсуповым и Юрием Даниловым увеличит долю с 40,2% до контрольной, но допэмиссия размоет пакет опциона с 9,9 до 6,1%, опасается «Финвижн». Baring Vostok не исполнил опцион из-за того, что еще до присоединения «Юниаструма» из него вывели минимум 3,6 млрд руб., говорил фонд.

Если контроль останется в руках собственников «Финвижн», случаи вывода активов и кредитования фиктивных компаний в «Юниаструме» продолжатся и в «Восточном», считают в Baring Vostok.

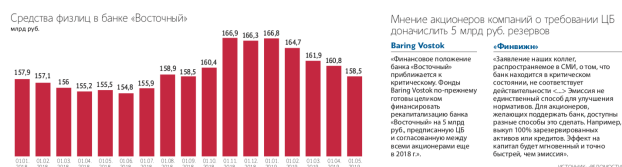
На 1 мая банк мог досоздать резервы на 2,7 млрд руб., говорит Юрий Беликов из «Эксперт РА»: досоздание на 5 млрд руб. привело бы к нарушению норматива Н1.1 (достаточность базового капитала). Исполнить требование без убытка банк мог за счет вливания акционеров либо за счет погашения большей части портфеля, говорит он. Чтобы выполнить требование и не нарушить нормативы, банк должен был получить прибыль за май не менее 2,5 млрд руб., говорит руководитель направления банковских рейтингов агентства НКР Михаил Доронкин.

Чистая прибыль банка за май – 4 млрд руб., за пять месяцев с учетом убытка за I квартал – 1,8 млрд руб., сказал его представитель. Получить такую прибыль только за счет кредитного портфеля нельзя, могла помочь продажа ценных бумаг, отмечает Доронкин.

Вклад ограниченный

ЦБ также ограничил «Восточному» с 30 мая привлечение средств населения, ИП и малых предприятий, срок – полгода. На 1 мая в банке было 158 млрд руб. средств физлиц, следует из его отчетности. Банк проводит политику максимально эффективного использования капитала, он отказался от роста активов. «В таких условиях «Восточному» не нужно наращивать портфель вкладов и других пассивов», – указывает представитель банка.

Есть банки, которые так живут годами, говорит Беликов: «Ограничение применяется, чтобы не допустить рост угрозы интересам кредиторов до появления определенности с целесообразностью финансового оздоровления силами самого банка или с вмешательством извне».



Интервью

Исполнительный вице-президент группы PSA: «Мы планируем удвоить производство в Калуге».
Яник Безар рассказывает, как концерн собирается

удвоить выпуск автомобилей в России и чего ждет от возвращения бренда Opel

Группа PSA производит автомобили в России с 2010 г. Сначала это были легковые машины, теперь еще и легкие коммерческие автомобили. Машины выпускаются в режиме полного цикла: сварка, окраска, сборка – в Калуге на совместном с Mitsubishi заводе «ПСМА рус». Он способен производить до 125 000 автомобилей в год, под PSA зарезервировано 70% мощностей (пропорционально доле в СП). Но из-за невысоких продаж в стране они сильно недозагружены. В прошлом году автоконцерн смог продать в России только 9224 легковых и легких коммерческих автомобиля – это 0,5% рынка, а, например, в рекордном для страны 2012 году – более 77 000 шт.

Тем временем российские власти все больше ужесточают требования по локализации автомобилей для доступа к мерам господдержки – программам стимулирования спроса, госзакупкам, компенсации части расходов при уплате утилизационного сбора, ввозе автокомпонентов, экспорте машин и компонентов и проч. Раньше нужно было иметь соглашения о промсборке, теперь – специальные инвестконтракты (хотя формально они гарантируют только стабильные налоговые условия, региональные льготы). Базовые условия у инвестконтрактов в автопроме одинаковые – сейчас это инвестиции не менее 750 млн руб., срок действия – не более 10 лет и проч., а наполнение, касающееся обязательств по увеличению локализации, индивидуальное. После того как компания подает заявку, начинается торг: чиновники могут потребовать увеличить число операций, выполняемых в России. Так произошло и с PSA. В итоге концерн согласился локализовать в России не только двигатели, но и коробки передач. Об этом в интервью «Ведомостям» рассказал Яник Безар, исполнительный вице-президент группы PSA. Россия по-прежнему важна для концерна, поясняет он. По его словам, локализация, а также возвращение на рынок бренда Opel поможет сделать бизнес группы в России устойчиво прибыльным и удвоить здесь производство автомобилей.

– В 2017–2018 гг. российский рынок легковых и легких коммерческих автомобилей рос двузначными темпами, но сейчас сокращается

– в первые пять месяцев продажи упали на 2,2%. В чем причины?

– В 2018 г. мы прогнозировали, что в 2019 г. рост составит 5% при общем рынке 1,89 млн машин. Это был наш внутренний прогноз. Причина текущего падения рынка в России пока для меня не совсем ясна.

– Продажи PSA в России в январе – мае упали сильнее, чем сократился рынок, – на 33,7%. Можете объяснить почему?

– Мы рассматриваем две основные причины. Первая – это рост самого емкого в России B-сегмента, в котором мы практически не представлены. Второй по величине сегмент – SUV (кроссоверы, внедорожники) развивается прежде всего за счет бюджетных автомобилей. У нас же в этом сегменте нет дешевых моделей – только средне- и высокоценовые.

– Какой у вас прогноз по году в целом – относительно рынка и ваших продаж?

– Мы скорректировали внутренний прогноз: ожидаем, что рост рынка по итогам 2019 г. составит 3%. Наша цель, естественно, продать больше, чем в прошлом году.

– А насколько больше?

– Просто больше.

– Но это двузначные цифры или менее 10%?

– Менее 10%.

Opel возвращается

– Вам поможет еще одна марка – вы возвращаете Opel, который ушел с российского рынка в 2015 г. Тогда он принадлежал General Motors, а в 2017 г. новым владельцем компании стала PSA. Вы анонсировали, что продажи Opel в России начнутся в IV квартале. Все в силе?

– Могу подтвердить, что Opel вернется в Россию в этом году. Продажи начнутся до конца года. Мы знаем, насколько этот немецкий бренд любим в России, и рассчитываем на позитивный отклик. Продажи Opel в России доходили до 100 000 машин в год, в стране эксплуатируется более 500 000 машин этой марки возрастом до 10 лет.

– В 2012 г. доля Opel составляла почти 3%. На какую долю претендуете сейчас, в перспективе 5–10 лет?

– На данный момент мы не установили конечную цель. Мы разработали стратегию развития, суть которой – поступательный рост прибыльности. Мы не заинтересованы в большой доле на рынке, если это принесет нам убытки. Соответственно, доля на рынке будет балансом между объемами продаж и доходностью.

– Какие это могут быть пределы, на ваш взгляд?

– В долгосрочной перспективе доля Opel может составлять в районе 1%. Но я бы не стал называть точных дат.

– Сложно было найти дилеров для возобновления продаж Opel в России?

– Мы пока в процессе выбора дилеров. Прежде всего нам интересны те компании, которые работали с Opel перед его уходом и продолжали заниматься сервисным обслуживанием машин в последующие годы. Они многое сделали для бренда, поэтому решили дать им приоритет. И мы получили десятки заявок. Отбор планируем завершить к августу.

– Вы предлагаете тем, кто хочет быть дилером Opel, какие-то особые условия, отличные от других ваших марок? Например, повышенную дилерскую маржу, что-то еще?

– Нет.

– Сколько дилеров Opel в России будет на первом этапе? Какой будет дилерская сеть в перспективе?

– В первой волне будет 15 дилеров. В дальнейшем постепенно увеличим их число до 40.

– Сначала вы хотите вывести на российский рынок кроссовер Opel Grandland X, пассажирский микроавтобус Opel Zafira Life и коммерческий фургон Opel Vivaro Transporter. Почему выбраны именно эти модели?

– Мы выбрали современные автомобили для синергии с остальными моделями. В этих моделях используются схожие технологии, двигатели, автокомпоненты, что важно для сервисного обслуживания.

– Можете рассказать, какими будут цены, комплектации у этих моделей?

– Слишком рано об этом заявлять.

– Хорошо. Кого вы тогда видите в России конкурентами кроссовера Grandland X?

– Не хочу называть конкретные бренды. Но поскольку в портфеле группы PSA это немецкий бренд, конкурировать он будет с другими немецкими марками.

– **Вы сообщали, что Zafira Life и Vivaro Transporter будут выпускаться в Калуге на совместном с Mitsubishi автозаводе, а Grandland X – импортироваться. Обсуждается ли возможность его производства в России?**

– На данный момент решения о локальном производстве Grandland X нет, поэтому будем его импортировать из Германии.

– **Какие еще модели Opel хотите продавать в России?**

– Могу лишь сказать, что планируем ежегодно добавлять по 1–2 новые модели.

– **Они будут выпускаться в России?**

– Часть моделей будет выпускаться в Калуге, часть – импортироваться.

Госсубсидии за баллы

– **Вы сказали, что ваша главная цель – прибыльность. Рентабелен ли ваш текущий бизнес в России? Если нет, то когда планируете выйти в прибыль, за счет чего?**

– Последние 2–3 года рентабельность колеблется в районе нуля. Конечно, мы этим не сильно довольны. (Улыбается.) Мы знаем, что делать, для того чтобы быть прибыльным в России. Для этого нужно прежде всего наращивать уровень локализации автомобилей. Свои предложения мы внесли в заявку на заключение специального инвестиционного контракта с российским правительством.

– **Сколько вы уже инвестировали в проекты в России?**

– В основное производство было вложено более 500 млн евро. В течение прошлого года мы запустили в Калуге производство четырех моделей на новой платформе – легких коммерческих автомобилей Peugeot Expert, Peugeot Traveller, Citroen Jumpy и Citroen SpaceTourer. Инвестиции в проект составили около 75 млн евро.

– **А какой сейчас уровень локализации у ваших легковых и легких коммерческих автомобилей из Калуги?**

– Завод в Калуге выполняет все базовые операции – мы делаем сварку, окраску, сборку, используем российскую штамповку. Локализация LCV составляет 40%, без добавленной стоимости. Такой же уровень и у легковых моделей. С каждым новым проектом локализация увеличивается – с появлением первых моделей Opel она составит около 50%.

– **Сколько готовы вложить в ближайшие 10 лет в рамках специального инвестиционного контракта?**

– Не могу раскрыть инвестиции – заявка пока на рассмотрении. Но поясню суть. Мы планируем расширить модельный ряд автомобилей, выпускаемых в Калуге. Мы уже упомянули Opel. Также планируем запуск производства полноприводных версий Peugeot Expert, Peugeot Traveller, Citroen Jumpy и Citroen SpaceTourer, чтобы соответствовать российским реалиям. Планируем также инвестировать в новую платформу в Калуге. Мы локализуем производство двигателей. И мы говорим не только о сборке. Будет механическая обработка ключевых элементов – головки блока цилиндров, распределительного вала.

– **Самостоятельно или с привлечением партнера?**

– С помощью локальных партнеров. У них мы будем закупать литье, а механическую обработку и сборку, возможно, будем делать сами. Дополнительно планируем заниматься технологическими операциями, связанными с коробкой передач. И с каждой новой моделью в Калуге локализация будет все выше. Кроме того, мы планируем удвоить объемы производства в Калуге.

– **Двигатели и коробки передач, которые вы локализуете в России, будут использоваться в легковых автомобилях? Или в том числе в LCV?**

– Они будут использоваться во всех моделях, выпускаемых группой PSA в Калуге. Мы выбрали модификации, которые подходят для этого.

– **Министр промышленности и торговли Денис Мантуров говорил, что рассчитывает подписать инвестконтракт с вами до конца июня. Но при условии, если вы скорректируете поданную заявку с учетом пожеланий чиновников. Что именно они попросили изменить? Какие коррективы вы**

внесли или готовы внести, как при этом вырастут инвестиции?

– Если кратко. Установочная встреча [в Минпромторге] перед подачей заявки прошла в феврале 2019 г. Заявка была подана в апреле. До и после этого в процессе работы над заявкой прошел ряд встреч с федеральными министерствами и правительством Калужской области. Был позитивный обмен мнениями, который закончился принятием ряда обязательств. В качестве примера – включили операции по коробке передач.

– Гендиректор Volkswagen Group Rus Маркус Озегович говорил нам в интервью в 2017 г., что для окупаемости производства коробок передач нужны продажи в 2 млн шт. в год. У производства двигателей требование для достижения прибыльности – 150 000–200 000 двигателей в год. Поэтому в свое время Volkswagen Group и решила строить моторный завод, а не коробок передач, чтобы подписать соглашение о промсборке. Почему вы решили помимо двигателей локализовать еще и производство коробок передач?

– Не буду комментировать конкурентов. Да, мы знаем, что у нас небольшие объемы. Но мы внимательно изучили кейс по двигателям и коробкам передач и нашли способ с минимальными, ограниченными инвестициями реализовать эти операции.

– Сколько вы хотите их выпускать?

– Объемы будут сопоставимы с производством в Калуге.

– Экспорт моторов и трансмиссий планируете?

– Да, двигатели будем в том числе экспортировать. По коробкам передач такого решения пока не принято.

– Российское правительство недавно утвердило новую систему допуска автопроизводителей к мерам господдержки. За операции и уровень локализации комплектующих, а также расходы на НИОКР будут начисляться баллы. Например, за сварку и окраску можно суммарно получить 900 баллов. Вы уже посчитали, сколько баллов сейчас могут набрать ваши автомобили, выпускаемые в России?

– Мы пока не так далеко ушли в расчетах. Мы в процессе анализа принятого решения, смотрим по каждой модели.

– Для доступа к госзакупкам и льготным займам производителям легковых автомобилей нужно уже сейчас иметь около 2000 баллов, а к 2025 г. – не менее 5800. Тем, кто имеет инвестконтракт, сроки достижения требуемой локализации будут увеличены. Но, в принципе, насколько реально, что вы за 10 лет сможете довести локализацию до 5800 баллов? Вы не напугались этих цифр? Это уровень крупнейших отечественных автоконцернов – с учетом их локализации, расходов на НИОКР.

– Мы не удивлены и не встревожены – разработка этой системы была достаточно длительным процессом.

– Для инвестконтрактов, подписанных в автопроме после 1 июля, целевым уровнем для доступа к господдержке правительством определены уже 7000 баллов (для 90% выпускаемых компанией машин в России). Сможете набрать столько баллов, если по какой-то причине не успеете подписать контракт до июля?

– Вы правы, подписание инвестконтракта до июля для нас чрезвычайно важно. Мы хотим быть глобальным игроком – присутствовать на основных мировых рынках, включая Россию, ожидая, что местный рынок превысит отметку в 2 млн машин в год. Для группы PSA важен российский рынок, поэтому мы готовы взять на себя обязательства.

– Предположим, вы не сможете подписать инвестконтракт. Готовы продолжать бизнес в России без доступа к мерам господдержки – компенсациям части утилизационного сбора, ввозных пошлин на комплектующие, субсидий по программам стимулирования спроса на рынке, поддержки экспортной логистики, госзакупкам и проч.?

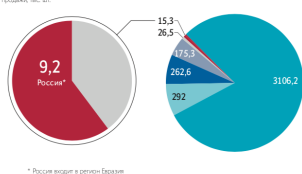
– Мы достаточно много инвестировали в России, и для нас отсутствие инвестконтракта не вариант. Мы хотим здесь остаться и продолжать бизнес. И особенно важно – подчеркну, – оставаясь в России, быть прибыльным.

– Автоконцерн Mitsubishi не так давно стал членом альянса Renault-Nissan. Он же вошел в число привлеченных компаний в

инвестконтракте, который подписал «АвтоВАЗ», контролируемый Renault. Предполагается ли уход Mitsubishi из вашего совместного предприятия в Калуге?

– Не могу комментировать стратегию Mitsubishi. Но, насколько я знаю, компания планирует оставаться в Калуге.

Место России в продажах группы PSA
Рынок сбыта группы PSA по итогам 2018 г.
Продажи, тыс. шт.



* Россия входит в регион Европа



ИСТОЧНИКИ: ДАННЫЕ КОМПАНИИ PSA

Восхитительная Россия

– Вы работаете в группе PSA с 1985 г. До назначения в московский офис в 2018 г. отвечали за повышение эффективности и покупательной способности продуктов группы. Чем вас заинтересовало предложение занять пост исполнительного вице-президента группы PSA и операционного директора в регионе Евразия?

– Как я уже говорил, для группы PSA российский рынок – один из ключевых. Безусловно, Россия ставит вызовы. Но быть в России, управлять регионом [Евразия] – это восхитительно! Вы упомянули мою предыдущую позицию. Основываясь на своем опыте, в том числе в работе с поставщиками, убежден: мы можем многое сделать в вопросе локализации [в России]. И я вижу, как это сделать.

– Кстати, какое впечатление на вас произвели российские производители автокомпонентов и качество их продукции?

– Я бы не назвал качество проблемой. Уровень автомобилей, производимых в Калуге, соответствует глобальным стандартам. И этот

уровень достигается в том числе за счет локальных поставщиков. Скорее слабость российских поставщиков – в сфере инжиниринга, у них здесь ограниченные возможности. И есть ряд продуктов, которые мы не можем найти в России.

– Какие, например?

– Например, системы помощи водителю, часть электронных блоков управления, контроллеров.

– Где вы проводите больше времени – в Калуге, Москве, за рубежом?

– Делю свое время между Москвой и Калугой, примерно в пропорции 80 на 20.

– Семью перевезли в Россию?

– Да, моя жена со мной. Мы обожаем жить в Москве!

– Ваши хобби, увлечения?

– С удовольствием занялся бы каким-нибудь хобби, если было бы больше свободного времени. (Смеется.)

– На каких автомобилях передвигаетесь в Москве, Калуге? Водите машину сами?

– Не вожу в России. В Европе в городах предпочитаю электрокары, а если нужно ехать далеко – кроссоверы.

– Каких марок?

– Citroen и DS.

– А Opel?

– Пока нет. (Улыбается.) ■