

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ И СОТРУДНИКОВ

**РОССИЯНЕ** стали острее чувствовать кризис. Более половины ждет, что он продлится как минимум еще четыре года

**ЭКОНОМИКА РОССИИ** близка к рецессии. Рост ВВП в I квартале оказался хуже всех прогнозов

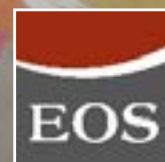
**КУДА ВЕДЕТ РОСТ НЕОБЕСПЕЧЕННОГО КРЕДИТОВАНИЯ.** Симптомы того, что пузырь может лопнуть довольно скоро, есть уже сейчас

**ЦБ ВЫСТУПИЛ ПРОТИВ** запрета микрофинансирования

**ЧЕТЫРЕ РОССИЙСКИХ БАНКА** вошли в топ крупнейших эквайеров Европы

---

"Надо ограничивать не компании, а государство". Герман Греф о комиссиях, конкурентах и слонах



24 Мая 2019

# News digest

EOS Россия

## **В мире** 2

Торговый конфликт между США и Китаем начал сказываться на других странах 2

## **IT. Digital. Интернет. Кибербезопасность** 3

Сколько стоит взлом устройства. Хакеры повышают рентабельность бизнеса 3

«Яндекс» обновил линейку сервисов и топ-менеджмент Новые продукты и управленцы инвесторов пока не впечатлили 4

Клиенты банков зачитались СМС. Новый метод аутентификации может оказаться небезопасным 6

## **Экономика. Финансы. Потребительский рынок, рынок труда** 7

Счетная палата спрогнозировала спад реальных доходов россиян в 2019 году 7

Экономика России близка к рецессии. Рост ВВП в I квартале оказался хуже всех прогнозов 8

Россияне стали острее чувствовать кризис. Более половины ждет, что он продлится как минимум еще четыре года 9

Привлекательность РФ для трудовых мигрантов снижается. Мониторинг рынка труда 10

## **Банковский сектор. МФО. Тренды. Показатели. Риски. Регулирование.** 10

Куда ведет рост необеспеченного потребкредитования. Симптомы того, что пузырь может лопнуть довольно скоро, есть уже сейчас 10

Четыре российских банка вошли в топ крупнейших эквайеров Европы 12

Банки будут обязаны обслуживать клиентов по лицу и голосу. ЦБ сделает обязательным оказание услуг через Единую биометрическую систему 13

ЦБ выступил против запрета микрофинансирования. 13

## **Новости банков, компаний** 14

У «Траста» появился еще один руководитель. Главным исполнительным директором банка непрофильных активов стал выходец из А1 14

## **Интервью** 15

«Надо ограничивать не компании, а государство». Глава Сбербанка Герман Греф о комиссиях, конкурентах и слонах 15



## В мире

### Торговый конфликт между США и Китаем начал сказываться на других странах

Негативные последствия от противостояния двух крупнейших экономик начали сказываться на рынках и компаниях по всему миру.

Корпоративные инвестиции в Японии сократились в I квартале на 1,2%, а частное потребление – на 0,3% в годовом исчислении. Хотя ВВП все-таки вырос на 2,1%, сообщила в понедельник статистическая служба. Несмотря на проблемы в экспортном и производственном секторах, падение капиталовложения сейчас оказалось не таким значительным, как ожидалось, поэтому можно ждать ухудшения в будущем, полагает Мари Ивасита, экономист Daiwa Securities. «Настроения в японских компаниях, особенно производственных, а также среди потребителей становятся более осторожными из-за замедления зарубежных экономик, прежде всего китайской», – сказал The Wall Street Journal представитель правительства.

Операционная прибыль Panasonic, имеющей заводы в Китае, могла бы быть на \$365 млн больше в I квартале, если бы не торговый конфликт, заявил недавно финансовый директор Хироказу Умеда. «И мы не можем в полной мере оценить, какое влияние он окажет на нас через наших клиентов», – добавил он.

Противостояние США и Китая длится уже более года, но еще недавно казалось, что они близки к заключению торгового соглашения. Однако полторы недели назад Вашингтон неожиданно повысил с 10 до 25% пошлины на импорт товаров на \$200 млрд, а Пекин – на \$60 млрд.

Ожидание проблем в Китае начало сказываться на валютах стран, для которых он является крупным импортером. Примерно четверть экспорта Южной Кореи идет в Китай, и курс воны снизился до самого низкого уровня за два с лишним года.

Австралийский доллар за год упал на 10% почти до минимумов 2009 г. на опасениях, что пошлины США ударят по экономике Китая, куда Австралия направляет четверть своего экспорта. Это, в частности, сырьевые товары, цены на которые во многом формируются благодаря китайскому спросу.

Около четверти спроса на серебро обеспечивают производители электроники, а США и Китай – одни из крупнейших потребителей металла для промышленных целей, указывает Карстен Менке

из банка Julius Baer. Но США на прошлой неделе запретили американским компаниям использовать продукцию Huawei (китайская компания – один из крупнейших производителей телекоммуникационного оборудования в мире) и продавать ей компоненты.

С конца февраля цены на серебро опустились более чем на 10%, упав в пятницу ниже \$14,5 за тройскую унцию.

По словам финансового директора BMW Николаса Петера, ущерб от торгового конфликта для компании превысил \$100 млн во второй половине 2018 г., а повышение пошлин может нанести примерно такой же урон. Поэтому BMW, специально открывшая в Китае завод для производства кроссовера X3, думает выпускать там и другие модели, чтобы не экспортировать их из США.

Проблемы ощущаются и в самих странах конфликта. Их фондовые рынки сильно выросли за первые четыре месяца на ожиданиях заключения торгового соглашения, а также благодаря устойчивому росту их экономик. Но хотя прибыли американских компаний в I квартале оказались выше ожиданий (консенсус-прогноз по росту прибыли на акцию составляет 2,5% по сравнению с аналогичным периодом годом ранее, тогда как перед началом публикаций квартальных отчетов он был -4%, отмечает Julius Baer), оптимизм не перевесил осторожность. Капиталовложения у 356 раскрывших информацию компаний из индекса S&P 500 выросли лишь на 3% против I квартала 2018 г., когда рост составил 20,5% (минимум в прошлом году был в IV квартале – рост на 12%).

«Подобные торговые противоречия всякий раз вносят долю консерватизма во все наши планы по капиталовложениям», – заявил в конце апреля гендиректор Caterpillar Джим Амплби.

Стагнация инвестиций позволяет предположить, что экономика может замедлиться в ближайшие кварталы. Хотя сейчас она растет достаточно быстро, чтобы пережить торговое противостояние, главный экономист PGIM Fixed Income и бывший высокопоставленный сотрудник министерства финансов Натан Шитс видит «существенные риски замедления». Он разделяет опасения многих аналитиков, что обострение противоречий между США и Китаем может подорвать уверенность бизнеса, потребителей и финансовых рынков.

**Конфликт, похоже, затронул и поп-культуру.**

В выходные миллионы поклонников «Игры престолов» по всему миру посмотрели последний эпизод сериала, созданного американским каналом HBO. Но не в Китае, пишет WSJ, где пользователи онлайн-платформы Tencent Video, имеющей эксклюзивные права на показ контента HBO в стране, увидели уведомление о проблемах с передачей сигнала. Фанаты сериала даже потребовали вернуть им деньги за подписку.

Представитель HBO заявил, что Китай запретил Tencent показывать финал саги из-за торгового конфликта с США. Представитель Tencent сослался на пост компании в соцсети Weibo, где она пообещала показать серию позднее.

Если причиной действительно стал торговый конфликт, «это хороший способ оказать дополнительное давление, а не просто вводить пошлины по принципу зуб за зуб», считает управляющий директор Marbridge Consulting Марк Наткин (цитата по WSJ): «Это показывает, что Китай может закрыть свой рынок для таких нематериальных активов, как фильмы и телевизионный контент». ■

---

## IT. Digital. Интернет. Кибербезопасность

### Сколько стоит взлом устроить. Хакеры повышают рентабельность бизнеса

**Эксперты оценили экономику хакерских атак на банки, подсчитав себестоимость работы взломщиков. По данным исследования Positive Technologies, расходы в этом бизнесе окупаются после первого же хищения. Но снижающиеся суммы вывода средств на одну атаку при вложениях в десятки тысяч долларов уже заставляют злоумышленников оптимизировать расходы.**

Стартовая стоимость целевой атаки на организации финансовой отрасли составляет около \$45–55 тыс., оценивают эксперты Positive Technologies. Около \$2,5 тыс. может составить месячная подписка на сервис по созданию документов с вредоносом, инструменты по созданию вредоносных файлов — от \$300, исходный код программы-загрузчика вредоноса — от \$1,5 тыс., программа по эксплуатации уязвимостей для внедрения — порядка \$10 тыс., легальные инструменты, которые могут использовать хакеры, эксперты оценили в \$30–40 тыс. (версии программы CobaltStrike использовались группировкой Cobalt).

По оценке директора экспертного центра Positive Technologies Алексея Новикова, вложения киберпреступников окупаются уже после первой же успешной атаки. Однако в последний год доходы атакующих банки хакеров снизились — средняя сумма хищения упала, тогда как расходы на инструментарий остались на прежнем уровне. Для оптимизации расходов злоумышленникам приходится искать пути повышения результативности атак. В частности, подавляющее большинство атак на банки идет с помощью фишинговых рассылок. С точки зрения расходов они хороши тем, что количество адресатов в рассылке практически не влияет на ее стоимость. «Грубо говоря, был подготовлен шаблон одного письма, а дальше очень легкая автоматизация для рассылки, — отметил господин Новиков. — То есть разница в отправке одного письма или тысячи только во времени работы сервера».

Главные затраты — это цена самого инструментария и его «упаковки» как для проникновения в кредитную организацию, так и для «продвижения» от компьютера, взломанного первым, далее по внутриванковской сети. Операционные расходы на рассылку вредоносных сообщений незначительны, по оценкам эксперта, они составляют порядка \$1 тыс. в месяц. В частности, в компании подсчитали, что примерная стоимость атаки группировки Silence — порядка \$55 тыс. Последняя атака, приписываемая группировке — на ИТ-банк в феврале 2019 года, принесла злоумышленникам порядка \$380 тыс. (см. “Ъ” от 12 февраля). Другой набор для атаки автоматически меняет стоимость — на взлом ПИР-банка хакерам пришлось потратить порядка \$66 тыс., в то время как добыча составила \$930 тыс. (см. “Ъ” от 6 июля 2018 года).

Использование не покупных вредоносных, а актуальных уязвимостей позволяет существенно снизить расходы.

Например, в прошлом году эксперты выявили уязвимость в системе Microsoft и предупредили о ней неограниченный круг лиц. Уже через семь часов пошла рассылка — хакеры адаптировали уязвимость для атаки и сэкономили около \$10 тыс., рассказывает Алексей Новиков.

Атака из доверенной сети также позволяет повысить ее рентабельность. Подобный подход хакеры использовали в прошлом году при атаке на банк «Юнистрим», с сервера которого рассылались фишинговые письма банкам-партнерам (см. “Ъ” от 21 декабря 2018 года). Одним вредоносом был атакован как сам банк, так

и его партнеры. Об сокращении затрат хакерами говорят и другие эксперты. Так, операционный директор центра мониторинга и реагирования на кибератаки Solar JSOC Антон Юдаков отметил, что киберпреступность сегодня — это в первую очередь бизнес, который сейчас активно оптимизирует расходы. «Существуют целые группы, специализирующиеся на предоставлении конкретных услуг — DDoS-атак, кардинга, написания вредоносного ПО, обналаживания денег, выведенных из банков, и так далее,— отметил он.— Привлечение таких "аутсорсеров" обходится значительно дешевле, чем если бы заказчик атаки создавал собственную группировку с аналогичными функциями». Например, согласно исследованию Positive Technologies, расходы на обнал составляют от 15% до 50% от похищенной суммы. И нижнюю границу цены может дать именно «аутсорсер».

«Кроме того, такая схема обеспечивает большую безопасность и оперативность,— отметил господин Юдаков.— Хакеры также стараются атаковать банки не напрямую, а через более уязвимых контрагентов». Примером тому служат проблемы владельцев карты «Кукуруза» (см. "Ъ" от 15 мая), когда злоумышленники получили доступ к логинам и паролям за счет взлома связанного сервера.

[«Яндекс» обновил линейку сервисов и топ-менеджмент Новые продукты и управленцы инвесторов пока не впечатлили](#)

**«Яндекс» рассказал о новых навыках своего голосового помощника, развитии сервиса «Яндекс.Еда», попытке конкурировать с телевизором и других новинках. Почему компании не стоит останавливать разработки, разобрался РБК**

В четверг, 23 мая, состоялась Yet another Conference (YaC) — ежегодное мероприятие, на котором «Яндекс» представляет свои новинки. Впервые вступительное слово было не за топ-менеджерами интернет-гиганта, а за «Алисой» — голосовым помощником, который был презентован в 2017 году. За ней была и функция модератора конференции. «Здравствуйте! Я голосовой помощник «Алиса», сегодня я здесь главная. Поехали!» — приветствовала зрителей в начале мероприятия «Алиса». Отличалась эта конференция и по содержанию. На предыдущих мероприятиях компания делала на YaC громкие анонсы: в 2017 году была запущена платформа «Яндекс.Дзен», в 2018-

м представили «умную» колонку «Яндекс.Станция». В этом году «Яндекс» показал скорее развитие уже существующих сервисов и инфраструктуры, а не что-то принципиально новое, отметил главный аналитик Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК) Карен Казарян. В то же время он оговорился, что объявленное компанией расширение возможностей «Яндекс.Эфира» по эффекту «может быть сравнимо с презентацией нового сервиса».

### **Интернет из телевизора и «Алиса» из розетки**

- «Яндекс» представил сервис «Мой эфир» — персональный видеоканал, который может быть интегрирован со Smart TV или ТВ-приставкой «Яндекс.Модуль» (также была представлена на YaC). Сервис будет составлять программу из фильмов, клипов, интервью, спортивных состязаний и видеоблогов на основе предпочтений пользователя. Также в нем будут доступны 140 тематических каналов. Монетизировать сервис будут за счет рекламы. Управлять приставкой можно будет через приложение «Яндекса» или «Алису». Стоимость устройства составляет 1990 руб.
- «Алиса» научилась управлять «умным домом». Помощник теперь работает с «умными» лампочками, розетками, домашними электроприборами и другими устройствами таких производителей, как Philips, Redmond, Rubetek, Samsung и Xiaomi. Кроме того, «Яндекс» выпустил собственные «умные» лампочку, розетку и пульт. С помощью розетки, например, можно дистанционно включать и выключать подсоединенные к ней приборы, а пульты — управлять техникой с инфракрасным портом (кондиционером, телевизором). Стоимость лампочки и розетки — 1190 руб., пульты — 1390 руб.
- До конца года интернет-холдинг выпустит новую версию интеллектуальной системы «Яндекс.Авто». Вместе с навигацией и мультимедийными функциями она позволит взаимодействовать с машиной через смартфон, например дистанционно заводить двигатель и открывать багажник. Это можно будет также делать через голосовые команды «Алисе». В новой версии «Яндекс.Авто» маршрут, который

был проложен в навигаторе на смартфоне, будет автоматически переноситься на экран бортового компьютера. На карте смартфона можно будет увидеть, где припаркован автомобиль. Устройство пришлет уведомление, если машину перемещают или эвакуируют, сможет самостоятельно оплатить и вовремя завершить парковку, если автомобиль остановился в платной зоне.

- Основатель и гендиректор группы компаний «Яндекс» Аркадий Волож объявил, что в 2019 году компания выведет на дороги Москвы 100 автомобилей без водителя. Массовое тестирование необходимо для более быстрой работы над потенциальными ошибками. Пока не определено, будет ли тестирование проходить на всей территории города или в отдельных зонах. До сих пор в России беспилотники компании использовались для перевозки пассажиров в «Сколково» и «Иннополисе». Помимо России у «Яндекса» есть разрешение выпускать беспилотные автомобили на улицы в США и Израиле.
- Летом «Яндекс» запустит в Москве и Санкт-Петербурге сеть «облачных» ресторанов. Сервис позволит доставлять готовые наборы полуфабрикатов для наиболее популярных у россиян блюд, например борща, котлет, сырников, на кухни ресторанов — партнеров «Яндекса», где их приготовят окончательно. Компания обещает, что каждое блюдо будет стоить конечному покупателю не более 250 руб., сделать заказ можно будет через «Яндекс.Еда». Как отметил руководитель департамента новых продуктов «Яндекса» Дмитрий Степанов, полгода назад к компании присоединился стартап «Партия еды», который предоставляет комплекты продуктов, из которых пользователи должны приготовить блюдо. Новый сервис позволит поставлять комплекты еды не только конечному потребителю, но и в ресторан.

### **Зачем «Яндекс» новинки**

Основную часть выручки «Яндексу» приносит реклама. Сегмент интернет-рекламы продолжает

расти: в первом квартале его объем увеличился на 18%, до 51–51,5 млрд руб., отчиталась Ассоциация коммуникационных агентств России. Аналогичные темпы роста показала выручка «Яндекса» от рекламы за тот же период (27 млрд руб.). Зависимость «Яндекса» от рекламы снижается: в первом квартале на нее приходилось 72% выручки вместо 86% год назад. Однако она остается ключевым источником дохода, и любое снижение интереса со стороны рекламодателей негативно повлияет на бизнес, констатировал «Яндекс» в своем годовом отчете. По мнению Карена Казаряна, одно из наиболее важных направлений развития для «Яндекса» сейчас — это экосистема вокруг голосового помощника «Алиса». «Тот факт, что «Яндекс» занялся подключением устройств для «умного дома», очень важен — это уже почти Echo («умная» колонка от американской Amazon. — РБК)», — указал он. Другим важным направлением Казарян считает «Яндекс.Эфир». «Можно сказать, что «Яндекс» положил начало полномасштабной конкуренции с телевидением, в то время как сейчас почти все видеосервисы так или иначе используют телевизионный контент», — рассуждает эксперт.

По словам аналитика VTB Capital Владимира Беспалова, гаджеты важны для «Яндекса» с точки зрения технологий. «Этот бизнес пока не приносит денег, для компании важнее всего занять место на рынке и заполучить аудиторию», — отметил он.

Аналитики HSBC ранее назвали технологию автономного вождения ключевым долгосрочным конкурентным преимуществом для «Яндекса», поскольку следующая волна технологических инноваций превратит автомобиль в гаджет.

### **Плохие новости**

23 мая на открытии торгов на NASDAQ бумаги Yandex N.V. (головная компания «Яндекса») стоили \$37,28, что на 7% ниже, чем на момент закрытия днем ранее. Акции просели глубже, чем рынок в целом: индекс NASDAQ на открытии составлял 7662 (минус 1,1% к уровню закрытия). Накануне компания объявила о перестановках в топ-менеджменте. На вновь созданную должность управляющего директора группы компаний был назначен Тигран Худавердян, до этого — глава «Яндекс.Такси». Технический директор Михаил Парахин покинул свою должность. Как позже пояснил Волож, кадровые перестановки обусловлены ростом бизнеса, а у Парахина закончился контракт и его семья переезжает, что

планировалось еще несколько лет назад. Худавердян станет единственным подчиненным Воложа (до сих пор ему напрямую подчинялись гендиректор российского «Яндекса» и HR-директор группы Елена Бунина, операционный и финансовый директор Грег Абовский, Парахин, а также главы дочерних компаний). По словам Воложа, сейчас одной из стратегических задач компании является трансформация из поисковика в игрока с более широким профилем, в частности — развитие направлений, связанных с логистикой.

Аналитик BCS Global Markets Мария Суханова сомневается, что причиной падения акций «Яндекса» были изменения в менеджменте или презентация новинок. «Скорее это результат сегодняшней динамики рынка акций», — пояснила она. В день проведения YaC в 2018 году котировки Yandex снизились на 2,5%, до \$32,46.

#### Клиенты банков зачитались СМС. Новый метод аутентификации может оказаться небезопасным

**Как выяснил “Ъ”, сотрудники банков все чаще запрашивают по телефону у клиентов коды из отправленных им СМС-сообщений для дополнительной аутентификации. В банках считают это безопасным, поясняя, что в сообщениях указывают, какие из кодов можно называть, а какие нет. Но эксперты по информбезопасности предупреждают — при том, что мошенники все чаще звонят с подмененных номеров, привычка называть коды может обернуться для клиентов банков массовыми потерями средств.**

О том, что банковские сотрудники стали чаще запрашивать у клиентов коды из присылаемых СМС-сообщений для аутентификации клиента, “Ъ” рассказали эксперты по информационной безопасности. Они всерьез обеспокоены данной практикой из-за развивающейся социальной инженерии, в том числе с подменой номера банка для введения в заблуждение клиентов. «Случаи, когда банки просят называть коды из СМС, могут изменить шаблон поведения клиента и сформировать у него понимание, что это норма, — говорит управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский. — Однако серьезные риски из-за этого появились лишь в конце прошлого года, когда мошенники начали звонить с подмененных телефонов банка».

На специализированных форумах также появились мнения клиентов банков, что это

«формирует у пользователей шаблоны поведения, используемые мошенниками».

«Формируется шаблон поведения: сотрудник банка может запросить код из СМС, и это нормально — это нужно для выполнения операции», — написал один из клиентов банка. Он также отметил, что попытался обратить на данную проблему внимание банка, однако «нарвался на стену непонимания».

Традиционно банки используют коды, присылаемые в СМС, для подтверждения списания денежных средств, и их нельзя называть кому-либо, в том числе и сотруднику банка. Ряд банков отправляют клиентам коды, которые им необходимо называть сотрудникам в офисе при совершении отдельных операций (например, при подключении автоплатежей, досрочном погашении кредитов, для проверки корректности номера телефона и др.) для обеспечения их дополнительной безопасности. Такая практика есть, например, в МКБ, ВТБ, «Открытии».

«Когда кредитная организация просит назвать присланный код именно в офисе банка, она защищает себя от возможного мошенничества со стороны сотрудников, поскольку названный код дает возможность подтвердить, что клиент давал согласие на проведение операции», — поясняет начальник отдела по противодействию мошенничеству ЦПСБ «Инфосистемы Джет» Алексей Сизов.

Однако в некоторых банках также запрашивают у клиентов коды из СМС при обращении в колл-центр или чат банка и уверены, что это безопасно. «Промсвязьбанк использует код из СМС как один из дополнительных параметров подтверждения личности клиента, звонящего в контакт-центр, — сообщили в пресс-службе банка. — В тексте такого сообщения говорится, что его нужно назвать сотруднику банка». Почта-банк запрашивает код подтверждения той или иной операции или услуги по инициативе клиента — звонке, визите в отделение или в банковском чате. «Следует различать коды подтверждения, приходящие в СМС от банка, — отметили в пресс-службе Почта-банка. — Код, используемый в качестве простой электронной подписи, приходит клиенту только при его входящем обращении в банк и в непосредственном контакте с сотрудником банка, что делает операцию максимально защищенной». При этом в банке добавили, что, когда отправляют СМС от банка с кодом подтверждения списания средств, в нем всегда содержится пометка, что этот секретный код не следует сообщать никому.



В Тинькофф-банке сотрудник банка запрашивает код из СМС при обращении клиента в чат поддержки только для подключения или активации услуги. «Такие СМС-текстовки спутать невозможно, в самой СМС содержатся ее определенное назначение и предупреждения для противодействия социальной инженерии», — сообщили в банке. Там также отметили, что, по «внутренней статистике, основанной на анализе собранных за годы работы данных, вероятность того, что клиент расскажет СМС-код мошенникам, если в сообщении есть фраза "Никому не говорите код", зависит преимущественно от социально-демографических факторов, которые учитываются в системах антифрода» банка.

Однако эксперты уверены, что практика запроса кодов из СМС несет в себе риски, несмотря на предупреждения, и от нее надо отказаться. По словам господина Сизова, есть риск, что отдельные граждане сочтут называние кода из СМС сотруднику банка нормой и будут делать то же самое и при звонке якобы из банка, а в реальности — от мошенников. По словам одного из собеседников "Ъ" в крупном банке, банки сами стремятся отойти от рассылки кодов в СМС из-за активного использования социальной инженерии мошенниками, но полностью отказаться от нее сложно в силу технологических и экономических ограничений.

В ЦБ не ответили на запрос "Ъ" относительно рисков применения указанной практики и целесообразности ее запрета. Там лишь указали, что в Банк России не поступало жалоб на подобного рода проблемы. ■

---

## **Экономика. Финансы. Потребительский рынок, рынок труда**

### [Счетная палата спрогнозировала спад реальных доходов россиян в 2019 году](#)

**В 2019 году доходы населения продолжат падать и достигнуть прогнозируемого уровня сокращения бедности не удастся. Эти выводы сделала Счетная палата по итогам анализа исполнения бюджета с начала 2019 года. В 2019 году реальные доходы населения продолжат падение, утверждают в Счетной палате. Это следует из доклада об исполнении федерального бюджета, подготовленного в ведомстве.**

«С учетом текущих тенденций и принимая во внимание, что в течение 2019 года не ожидается

введения новых существенных монетарных мер социальной поддержки граждан, существуют риски сохранения динамики данного показателя в отрицательной области», — утверждают авторы. В Счетной палате пояснили, что уже в первом квартале 2019 года реальные доходы населения упали на 2,3% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года. В связи с этим маловероятно, что до конца года удастся исправить ситуацию. Только для минимального роста на 0,1% по итогам года тенденция должна быть переломлена и во втором—четвертом кварталах реальные доходы должны расти не меньше, чем на 1% за квартал. «Однако для того, чтобы выйти на уровень прогнозного показателя, учтенного в расчетах к Федеральному закону № 459-ФЗ (101%), ежеквартальный рост должен быть выше 2% за квартал», — заметили в Счетной палате.

Специалисты также не считают возможным достижение целевых показателей по снижению уровня бедности. В 2018 году доля населения с доходами ниже прожиточного минимума сократилась на 0,3% — к концу года доля населения, живущего за чертой бедности, составила 12,9% (18,9 млн человек). Как отмечают в ведомстве, снижение этого показателя произошло на фоне «существенного роста МРОТ и повышения заработной платы отдельных категорий работников социальной сферы и науки». В 2019 году, в соответствии с федеральным законом о бюджете, уровень бедности должен снижаться намного быстрее, чем в 2018-м, — до 10,5%. «С учетом того что в 2018 году при условии применения значительных мер поддержки снижение уровня бедности составило только 0,3 п.п., сокращение в 2019 году на 2,4 п.п. представляется маловероятным», — пришли к выводу в Счетной палате. Зафиксировали ее эксперты и ускорение инфляции. При формировании бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования учитывался прогнозный уровень инфляции в 2019 году в пределах 4,3%. В первом квартале 2019 года инфляция действительно снизилась (с 1% в январе до 0,3% в марте), однако все еще находится на более высоком уровне, чем в аналогичный период 2018 года. «В результате годовой прирост цен продолжил ускоряться и составил 5,3%, что значительно выше таргета по инфляции», — говорится в докладе. Темпы инфляции могут приблизиться к прогнозным значениям к концу года при отсутствии внешних



шоков.

Доля нефтегазовых доходов в в российском бюджете в первом квартале 2019 года составила 43,4%. С аналогичного периода 2018 года она уменьшилась на 2,2%.

### Экономика России близка к рецессии. Рост ВВП в I квартале оказался хуже всех прогнозов

**Судя по предварительным данным Росстата, экономика на грани рецессии, предупреждает директор аналитического департамента «Локо-инвеста» Кирилл Трemasов: по итогам I квартала ВВП вырос всего на 0,5% в годовом выражении – после увеличения на 2,3% за 2018 г.**

Замедления ждали все, но не столь резкого: это хуже и прогноза Минэкономразвития (0,8%), и прогноза ЦБ (1–1,5%), и консенсус-прогноза опрошенных Bloomberg аналитиков (1,2%). Это ниже даже самого пессимистичного прогноза из всех этих аналитиков (0,8%), указывает главный экономист Российского фонда прямых инвестиций Дмитрий Полевой. Для развивающейся экономики такие темпы действительно близки к рецессии, подтверждает главный экономист BCS Global Markets Владимир Тихомиров: для развитой это был бы слабый, но еще рост.

Замедление экономического роста было ожидаемым, заявило Минэкономразвития: слабый внутренний спрос наложился на повышение НДС. О сдержанности потребительского спроса писал и ЦБ: реальные доходы населения в январе – марте упали на 2,3% в годовом выражении из-за сильного замедления годового роста реальных зарплат – прошлый год, когда перед президентскими выборами стремительно росли зарплаты, обеспечил эффект высокой базы, – а инфляция ускорилась.оборот розничной торговли в I квартале вырос на 1,8% в годовом выражении.

На внутренний спрос дополнительно давят медленный рост корпоративного кредитования и некоторое замедление ипотечного, считает Минэкономразвития, слабость спроса подтверждается и быстрым замедлением инфляции. Годовая инфляция в марте достигла локального пика в 5,3%, после чего стала замедляться. ЦБ в начале года прогнозировал гораздо более существенное ускорение роста цен из-за повышения ставки НДС – до 5,5–6%, но затем признал, что инфляция оказалась ниже его ожиданий: все из-за того же слабого спроса

предприятия пожертвовали рентабельностью и не стали перекладывать повышение налоговой нагрузки в потребительские цены, чтобы удержать покупателей.

Предварительная оценка Росстата впоследствии может быть существенно пересмотрена: например, оценка роста ВВП за I квартал 2018 г. была повышена с 1,3 до 1,9%, напоминают эксперты Центра развития Высшей школы экономики. Тем не менее Минэкономразвития после публикации данных Росстата снизило оценку роста ВВП в марте с 0,6 до 0,2%, в феврале – с 1,4 до 1%, в январе – с 0,6 до 0,3%. Рост ВВП замедлился под влиянием трех факторов, считает Тихомиров. Один из них был предсказуемым – слабое потребление: население пострадало от повышения пенсионного возраста и налогов, его доходы ушли в минус, что отразилось на спросе, который и потянул экономику вниз. А вот два других фактора предсказать было невозможно, говорит Тихомиров: во-первых, зима оказалась теплой, снизилось потребление электроэнергии внутри страны и экспорт газа, а во-вторых, – существенно сократился гособоронзаказ, что стало видно в статистике постфактум из-за секретности данных. Могли сказаться и технические факторы, считает главный экономист «ВТБ капитала» по России и СНГ Александр Исаков: например, в I квартале значительно замедлилась оптовая торговля, а с этим показателем те же проблемы, из-за которых порою резко пересматривается промышленность: выбор цен для дефлятора в торговле, переход между классификаторами.

Вероятно, дело в очень волатильном показателе запасов предприятий, высказывает свое предположение Полевой: в IV квартале 2018 г. они их резко накопили в преддверии повышения НДС, чем и ускорили рост экономики.

В целом такой слабый рост ВВП – сильный аргумент для ЦБ в пользу снижения ключевой ставки в июне на 25 базовых пунктов до 7,5% годовых, считает Полевой. Столь низкий рост ВВП может говорить о влиянии на него слишком жесткой денежно-кредитной и фискальной политики и необходимости их коррекции, особенно в свете угрозы глобальному экономическому росту из-за торговой войны между США и Китаем, рассуждает он.

Вопрос в том, какой будет дальнейшая динамика экономического роста – замедлится ли он до нуля, или уйдет в минус во II квартале 2019 г., или стабилизируется около 1%, после чего начнет немного ускоряться. рассуждает Тихомиров.

Скорее второе, считает он, и по итогам года ВВП вырастет на 1,2%.

Минэкономразвития на год прогнозирует рост ВВП на 1,3%, ЦБ – на 1,2–1,7%, в расчете на то, что к концу года экономический рост начнут разгонять государственные инвестиции в 13 национальных проектов, перечисленных в прошлогоднем майском указе президента Владимира Путина: демография, здравоохранение, образование, инфраструктура, экология и др. Правительство в 2019–2024 г. планирует на проекты 25,7 трлн руб. и дать сильный импульс росту экономики в ближайшие годы, в основном в 2019–2020 г., указывала главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова. В 2019 г. правительство должно влить в экономику дополнительно около 3,4 трлн руб., или 3,2% ВВП.

Государственные инвестиции сейчас, по сути, единственный драйвер российской экономики, констатирует Тихомиров, но национальные проекты все еще обсуждаются, известий о тендерах, начале исполнения крупных проектов пока не поступало. Эффект от них растянут во времени, так что в этом году они могут и не оказать никакого влияния на рост ВВП, предупреждает Тихомиров.

### Россияне стали острее чувствовать кризис. Более половины ждет, что он продлится как минимум еще четыре года

Количество россиян, которые почувствовали кризис на себе и верят в его затяжной характер, продолжает расти. Несмотря на рост экономики в 2018 г. на 2,3% и обещания властей добиться экономического прорыва в ближайшие шесть лет, более половины россиян (53%) в 2019 г. верят, что экономические сложности продлятся еще минимум четыре года, говорится в исследовании компании GfK. В 2017 г. таких пессимистов было 44%, в 2015 г. – 29%. При этом почти каждый четвертый (24%) россиянин считает, что в ближайшее пятилетие ситуация в экономике может ухудшиться.

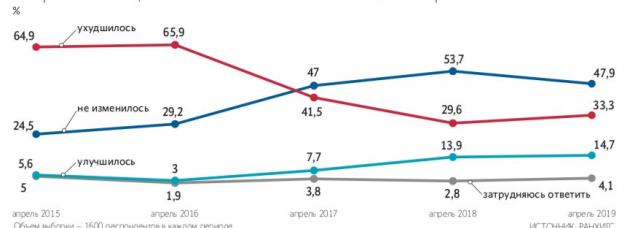
Исследователи РАНХиГС заметили рост ощутивших кризис. Если в апреле 2018 г. об ухудшении говорили 29,6% граждан, то в апреле 2019 г. уже 33,3%. Для 47,9% ситуация не изменилась (против 53,7% в прошлом году), для 14,7% – улучшилась (против 13,9%). Собственное материальное положение оценили как ухудшившееся за последний год 27% россиян, еще 60% изменений не почувствовали.

Пессимизм в первую очередь связан с динамикой доходов, считает главный экономист ING по России и СНГ Дмитрий Долгин. В апреле Росстат пересчитал по новой методике реальные доходы населения за прежние годы, но все равно обнаружил их падение по сравнению с докризисным 2013 годом на 8,3%. В новейшей истории России такого долгого их снижения – в течение пяти лет – еще не было, указывал директор аналитического департамента «Локоинвеста» Кирилл Тремасов. В I квартале 2019 г. реальные доходы продолжили падать – еще на 2,3% (по новой методологии).

В пик кризиса в 2015 г. потребительские настроения были на самом низком уровне, приводятся в сообщении слова гендиректора GfK Rus Александра Демидова: в 2017 г. у россиян появилась надежда на улучшение, но к 2019 г. на потребительском уровне она не реализовалась. На субъективную оценку материального положения влияет и имеющийся запас прочности, указывают аналитики РАНХиГС, а он невелик: у 69,1% россиян вообще нет сбережений, у 19,8% они незначительны. Население более активно тратит накопления и берет кредиты, говорит Долгин. В январе – марте этого года россияне взяли в долг больше 1 трлн руб., подсчитало Frank RG. На прошлой неделе первый зампред ЦБ Дмитрий Тулин объяснял рост выдачи необеспеченных потребкредитов тем, что люди устали вести «аскетический образ жизни» и часть населения предпочитает взять в долг у банка, чтобы хотя бы поддерживать уровень потребления после снижения реальных доходов в 2015–2017 гг.

Настроения населения важны, поскольку на потребление домохозяйств приходится 50% ВВП, объясняет Долгин: «Слабость потребительского спроса не позволила компаниям в полной мере перенести повышение НДС на конечных покупателей и сдержала инфляцию». По итогам I квартала 2019 г. ВВП вырос всего на 0,5% в годовом выражении, по предварительным данным. Экономика на грани рецессии, прокомментировал Тремасов.

Как россияне оценивают экономическое положение страны



## Привлекательность РФ для трудовых мигрантов снижается. Мониторинг рынка труда

Как следует из доклада «Интеграционный барометр» Евразийского банка развития (ЕАБР), желание россиян видеть в своей стране трудовых мигрантов снижается (данные получены на основе опросов ВЦИОМа). Ежегодный мониторинг внешнеполитических, внешнеэкономических, социокультурных и других интеграционных предпочтений населения стран постсоветского пространства в рамках этого проекта ведется с 2012 года.

### **МИГРАНТОВ ИЗ КАКИХ СТРАН РОССИЯНЕ ХОТЯТ ВИДЕТЬ В РФ (%)**



- |             |                      |
|-------------|----------------------|
| Азербайджан | Таджикистан          |
| Армения     | Туркменистан         |
| Белоруссия  | Узбекистан           |
| Грузия      | Украина              |
| Казахстан   | Таких стран нет      |
| Киргизия    | Затрудняюсь ответить |
| Молдавия    |                      |

В целом в странах ЕАЭС в среднем 77% населения поддерживают принципы свободы передвижения, трудоустройства, проживания и обучения на территории союза. При этом в России фиксируется традиционно высокий уровень неприятия работников из других стран — такой настрой продемонстрировали 53% населения (в 2012 году — 46%).

Согласно докладу, с другой стороны, востребованность российского рынка труда со стороны мигрантов постепенно снижается. Если в 2015 году вероятность временной трудовой занятости в России рассматривали 53% жителей Таджикистана, то в 2017-м — 37%. В Молдавии

доля потенциальных трудовых мигрантов снизилась с 27% до 17%, в Киргизии — с 38% до 30%. Такая тенденция, отмечают авторы исследования, в совокупности с неприятием большинством россиян иностранных работников может привести к снижению интереса этих стран к России и в других сферах. Отметим, что сами россияне весьма слабо заинтересованы во временном трудоустройстве в странах СНГ (всего 3% респондентов заявили о готовности к такому шагу) и больше жителей других стран ЕАЭС ориентированы на внутренний рынок труда (74% опрошенных).

Выводы исследования ЕАБР подтверждаются недавними данными РАНХиГС, согласно которым миграционный прирост населения России по итогам 2018 года оказался наименьшим с 2005 года (124,9 тыс. человек) и не смог полностью компенсировать естественную убыль россиян (подробнее см. “Ъ” от 9 апреля). Чтобы поднять интерес к миграции в РФ, правительство уже приступило к облегчению доступа к разрешениям на временное проживание и выдаче российских паспортов (подробнее см. “Ъ” от 15 мая). Маловероятно, впрочем, что изменения в стратегии действий властей в миграционной сфере позволит изменить отношение россиян к мигрантам. ■

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

Куда ведет рост необеспеченного потребкредитования. Симптомы того, что пузырь может лопнуть довольно скоро, есть уже сейчас

# 25%

**Россияне не желают примириться с действительностью – падением доходов – и создают себе иллюзию сохранения прежнего уровня жизни за счет потребительских кредитов.** На днях первый зампред ЦБ Дмитрий Тулин объяснял рост выдач необеспеченных



потребкредитов тем, что люди устали вести «аскетический образ жизни» и часть населения предпочитает взять в долг у банка, чтобы хотя бы поддерживать уровень потребления после снижения реальных доходов в 2015–2017 гг.

Выдачи необеспеченных потребительских кредитов в январе – марте этого года выросли на 25% по сравнению с тем же периодом прошлого, россияне взяли в долг больше 1 трлн руб., подсчитало Frank RG. Для сравнения: выдача ипотеки выросла всего на 3,5%. Это произошло на фоне падения реальных располагаемых доходов населения в I квартале на 2,3% в годовом выражении (по новой методологии Росстата).

Желание людей жить лучше отвечает потребностям банков, которые хотят зарабатывать больше или хотя бы поддержать прибыль на прежнем уровне – рентабельность розничного бизнеса выше, чем корпоративного. «Розничное кредитование гораздо лучше работает, чем корпоративное, и мы будем увеличивать его», – говорил в апреле финансовый директор крупнейшего банка страны, Сбербанка, Александр Морозов. Он рассказал о рекорде: доля розничных кредитов к концу марта в портфеле Сбербанка составила 33,5% и банк не планирует останавливаться, к концу года она может вырасти до 38%.

Поведение и заемщиков, которые хотят жить лучше здесь и сейчас, и банков, стремящихся воспользоваться спросом и повысить прибыльность бизнеса, понятно. Однако и те и другие могут скоро попасть в ловушку – об этом предупредил Тулин. Уже сейчас видны явные признаки перегрева рынка потребительского кредитования, говорит аналитик «ВТБ капитала» Михаил Шлемов.

Прошлый бум потребкредитования пришелся на 2011–2013 гг., но после кризиса 2014 г. часть заемщиков не смогла обслуживать долги, а банки, особенно те, которые специализировались на розничном кредитовании, терпели убытки, некоторые из них чуть не лишились всего своего капитала. Банки не слишком ответственно подходили к кредитованию заемщиков: «Я мог дать заемщику второй или третий кредит, но откуда я знал, что другие банки выдадут ему же четвертый и пятый?» – примерно так описывал ситуацию один из розничных банкиров.

Уровень долговой нагрузки населения на конец I квартала уже выше, чем на пике предыдущего кредитного цикла в 2013–2014 гг., говорит Шлемов. И добавляет, что сейчас, как и в предыдущем цикле, банки теряют интерес к

корпоративному кредитованию как из-за его низкой доходности, так и слабого спроса. Одновременно банки переключаются на более прибыльное розничное кредитование. Например, в стратегиях Альфа-банка и «Открытия» заложен рост портфелей кредитов населению в этом году более чем на 50% и 60% соответственно, приводит пример Шлемов.

Для бума характерен избыточный оптимизм, он становится причиной недооценки рисков банками и завышенных ожиданий заемщиков, указывали в декабрьской записке «Опыт двух кредитных бумов в России...» аналитики ЦБ. По мере «взросления» кредитного бума он сам через свои позитивные макроэкономические эффекты (совокупный спрос в экономике, занятость, зарплаты, настроения производителей и потребителей) влияет на ожидания банков и заемщиков, объясняли они.

Симптомы того, что пузырь может лопнуть довольно скоро, есть уже сейчас. Хотя розничное кредитование сохраняет высокую доходность, маржа с учетом риска снижается, что говорит о снижении качества роста со второго полугодия 2018 г., указывает Шлемов.

ЦБ принимает меры для охлаждения рынка, но они не срабатывают, и парадокс в том, что они, наоборот, делают более выгодной выдачу кредитов по более высоким ставкам, продолжает Шлемов. Регулятор пытается сдержать рост потребкредитования за счет повышенных коэффициентов риска для кредитов по ставке более 10% годовых: чем выше ставка по кредиту, тем больше капитала под него нужно при расчете нормативов.

Рентабельность кредита (ROE) наличными со ставками 9,9–14,9–19,9% составляет 18–29–40% для крупных универсальных банков, тогда как кредиты стоимостью до 10% годовых не будут иметь повышенного риск-веса для расчета капитала, но банку все равно выгоднее предоставить кредит по более высокой ставке даже с учетом увеличенных риск-весов, подсчитал Шлемов. Кроме того, кредиты по более высоким ставкам берут менее надежные заемщики, тогда как люди с потенциально хорошей платежной дисциплиной, возможно, предпочтут и вовсе не брать кредиты по высокой ставке. Сейчас у банков просто нет стимула замедлять рост потребительского кредитования, констатирует Шлемов. Чтобы его сдержать, нужно ограничивать предельный уровень долговой нагрузки заемщиков  $\text{payment-to-income}$  – уровень платежа к ежемесячному доходу заемщика,

причем дифференцированно в зависимости от уровня доходов, заключил он.

Некоторые банки считают, что долговая нагрузка населения может увеличиваться еще долго без особых последствий, если не будет шоков в экономике. Но по мере развития бума все меньшие шоки могут привести к реализации существенных кредитных рисков, писали аналитики ЦБ. И тогда результатом борьбы россиян за уровень жизни сегодня может стать куда более серьезное его падение завтра.

#### Четыре российских банка вошли в топ крупнейших эквайеров Европы

**Четыре банка из России вошли в топ-45 европейских лидеров за 2018 год по эквайрингу в обычной рознице и столько же в топ-20 по обслуживанию интернет-платежей. У лидирующего Сбербанка на онлайн приходится 4,1% транзакций**

Четыре российских банка (Сбербанк, ВТБ, Тинькофф Банк и Альфа-банк) по итогам 2018 года вошли в топ-20 европейских банков-эквайеров по объему транзакций в интернете и через мобильные терминалы. Такие данные содержатся в исследовании компании Nilson Report (есть у РБК), которая проводит ежегодные исследования платежной отрасли. Также четыре российских банка (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк и «Русский стандарт») вошли в европейский топ-45 банков, обеспечивающих прием карт в офлайн-магазинах.

Суммарно по количеству обслуженных транзакций Сбербанк третий год подряд стал крупнейшим банком-эквайером в Европе, а по их денежному объему (\$147,5 млрд) занял шестое место, уступив британским WorldPay и Barclays, а также французским Worldline, Credit Mutual и Credit Agricole. У лидера — WorldPay — по итогам 2018 года транзакции превысили \$400 млрд.

*Nilson Report подготовила свое исследование на основе анализа операций, осуществленных по картам платежных систем Visa, Mastercard, American Express, Diners Club, JCB, UnionPay, а также национальных карточных систем. Для России это карты «Мир» и «Про100» («Просто» — платежная система Сбербанка, выпуск карт прекращен в конце 2016 года).*

В сфере интернета и мобильного эквайринга Сбербанк занимает четвертое место по объемам транзакций среди европейских банков и первое

среди российских, оценили в Nilson. На десятом месте европейского рейтинга расположился ВТБ, еще два российских банка — Тинькофф Банк и Альфа-банк — расположились на 13-м и 15-м местах соответственно.

При этом у Сбербанка наименьшая среди российских банков доля интернет-эквайринга в общем числе транзакций, проведенных через устройства для приема карт, — 4,1%. В интернет-магазинах и через мобильные устройства Сбербанк обработал 584 млн транзакций, в то время как через POS-терминалы, установленные в офлайн-магазинах, — около 14 млрд платежей, в том числе 2,38 млрд транзакций по картам «Мир».

У ВТБ доля онлайн значительно выше и находится на уровне 19%: за 2018 год банк обеспечил прием в интернете и на мобильных устройствах 258 млн платежей, тогда как в обычной рознице — 1,3 млрд (из них по картам «Мир» — 94,2 млн). Интернет и мобильный эквайринг преобладают над розничным у Тинькофф Банка (доля 92,1%) и Альфа-банка (96,2%): за прошлый год эти кредитные организации обеспечили в данном сегменте проведение 214 млн и 177 млн платежей.

#### **Как за год изменился офлайн-эквайринг российских банков**

Сравнительные данные с прошлым годом эксперты Nilson приводят только по обороту карт Visa и Mastercard в офлайн-торговле. В 2018 году Сбербанк обслуживал 1,7 млн POS-терминалов в 1,16 млн магазинах. Это составляет 65,3% от рынка всех POS-терминалов, установленных в торгово-сервисных предприятиях России. Число обработанных банком транзакций за год выросло на 37%, до 11,9 млрд, а их объем увеличился на 28% (\$126,4 млрд).

ВТБ, который занимает второе место среди российских банков, в прошлом году принимал платежи через 264 тыс. терминалов в 117,5 тыс. торгово-сервисных предприятиях. В европейском рейтинге ВТБ опустился на одну позицию, до 17-го места, сократив за год на 3% число обработанных транзакций по картам (1,2 млрд), но нарастив их объем на 9% (до \$25,2 млрд). На третьем месте в российском рейтинге и на 33-м в европейском (плюс одна позиция за год) находится Газпромбанк. Количество и объем обеспеченных им платежей выросли на 16%, до 526 млн, и 25% (\$8 млрд) соответственно. На конец 2018 года Газпромбанк установил 54 тыс. терминалов почти в 30 тыс. торговых точек.

Замыкает четверку российских лидеров банк «Русский стандарт», который принимал платежи через 699 тыс. терминалов в 433 тыс. магазинов. Он находится на 43-м месте (минус одна позиция за год) среди лидеров европейского эквайринга. Банк на 9% увеличил число проведенных платежей (366 млн) на \$5,2 млрд. (–8% за год). Косвенно в рейтинге присутствуют Райффайзенбанк и ЮниКредит Банк: их материнские компании занимают 22-е и 25-е места в рейтинге офлайн-эквайринга, но российский бизнес отдельно не выделяется. В 2018 году основным источником роста рынка эквайринга стали дополнительные сервисы, прокомментировала результаты исследования директор департамента эквайринга банка «Русский стандарт» Инна Емельянова. Заметный вклад внесло, по ее словам, и массовое подключение к безналичной оплате компаний из сегмента малого и среднего бизнеса.

[Банки будут обязаны обслуживать клиентов по лицу и голосу. ЦБ сделает обязательным оказание услуг через Единую биометрическую систему](#)

«Пока запроса со стороны граждан и банков нет», – признавала в январе в интервью «Ведомостям» первый зампред ЦБ Ольга Скоробогатова, «допуская вероятность», что регулятор обяжет банки оказывать услуги через Единую биометрическую систему (ЕБС). Вероятность оказалась высока: ЦБ хочет обязать банки оказывать гражданам услуги при помощи ЕБС, говорилось в презентации регулятора в Санкт-Петербурге на прошлой неделе (представитель регулятора это подтвердил). ЕБС, оператором которой выступает «Ростелеком», заработала летом 2018 г.: она позволяет россиянам, сдавшим биометрию – изображение лица и слепок голоса – в одном банке, открывать счета, брать кредиты и проводить другие операции в любом другом без визита в отделение.

Закон обязывает банки собирать и передавать биометрию граждан в ЕБС (сейчас – минимум в 20% офисов, со следующего года – во всех), но предоставлять ли с ее помощью услуги, они решают сами.

Это инициатива ЦБ, «Ростелеком» обеспечивает лишь техническую возможность, говорит его представитель, поправки готовит ЦБ и Министерство цифрового развития. Госдума обсуждает с ЦБ этот вопрос, говорит председатель комитета по финансовому рынку

Анатолий Аксаков, законопроект может появиться уже в июле.

ЦБ и «Ростелеком» активно продвигают свою систему. Они начали информационную кампанию в поддержку ЕБС: ездят по стране, рассказывая банкирам и журналистам о плюсах системы, – в ходе такой поездки и состоялась упомянутая презентация.

Против ЕБС выступает Сбербанк: у него есть своя система идентификации, и пока он далеко впереди ЦБ. В октябре президент Сбербанка Герман Греф говорил, что в базе банка уже «миллионы» данных клиентов, – в ЕБС было на три порядка меньше. Представитель Сбербанка вчера отказался от комментариев.

«Хоум кредит» начал выдавать онлайн-кредиты через ЕБС еще в июле 2018 г., говорит представитель банка. «Тинькофф банк» открывает счета через ЕБС, сказал его представитель. Промсвязьбанк к середине года планирует оказывать услуги с биометрической идентификацией, сообщил директор дирекции цифрового бизнеса Юрий Чернышев: обязать банки оказывать услуги через ЕБС – логичный шаг. В стратегии развития цифровых сервисов «Ренессанс кредита» задача обслуживания клиентов через ЕБС стоит вне зависимости от решения ЦБ, говорит исполнительный директор банка Алексей Грибков.

В части кредитных продуктов еще не готова нормативно-правовая база, указывает управляющий директор по розничным продуктам «Абсолют банка» Антон Павлов: необходимо четко прописать алгоритмы работы как с клиентом (например, формирование и хранение кредитного досье без подписи клиента на бумаге), так и с федеральными системами для получения оперативной информации (ФНС, ПФР).

Затраты банков на подготовку к оказанию услуг через ЕБС много меньше тех, что требуются на обеспечение всех офисов оборудованием для сбора биометрии, говорит Чернышев: «Собирать и передавать биометрию дорого, дорабатывать системы для получения информации из ЕБС дешевле». Основные усилия надо направлять на объяснение людям, что сдача биометрии в ЕБС безопасна с точки зрения защиты данных, призывает он: это обеспечит спрос на эти услуги.

[ЦБ выступил против запрета микрофинансирования.](#)

**Глава Банка России Эльвира Набиуллина выступила в Госдуме, сделав ряд заявлений.**



## **В частности, о том, что ЦБ выступает против запрета микрофинансирования.**

Дело в том, что в случае запрета люди могут пойти за займами к нелегальным кредиторам, пояснила глава регулятора. Так она отреагировала на информацию об обсуждении этого вопроса.

По ее словам, в ЦБ понимают, что "люди обращаются к микрозаймам не от хорошей жизни, часто для того, чтобы поддержать уровень потребления от зарплаты до зарплаты".

При этом глава Банка России уточнила, что доля займов, которые выданы МФО, на сегодня составляет всего 2% из всего объема выданных населению кредитов.

Надо не запрещать, а более пристально контролировать, считают в регуляторе.

- Мы ужесточаем регулирование, выводим с рынка, продолжаем выводить недобросовестных игроков, что называется, слабых игроков, по закону ограничиваем стоимость микрозайма, - напомнила Набиуллина.

В перспективе регулятор планирует усиливать работу по направлению микрофинансирования, а также взаимодействие с правоохранительными органами.

Заявив об этом, глава ЦБ попросила поддержки депутатов, в том числе по блокировке сайтов, которые рекламируют деятельность нелегальных кредиторов.

Кроме того, Набиуллина дала понять, что считает опасным для экономики РФ "бездумное" наращивание ипотеки. Кстати, в прошлом году этот вид кредитования показал рекордные темпы роста: ипотечный портфель вырос более чем на 23 процента.

- Мы видим примеры многих стран, когда были ипотечные кризисы, которые в конечном счете выражались в финансовых кризисах и кризисах реального сектора экономики, - заявила она. - Мы принимали решение по ограничению рискованного сегмента экономики. Там, где низкий первоначальный взнос, мы видели, что банки стали выдавать эту ипотеку.

Глава регулятора отметила, что для ЦБ важно, чтобы ипотека росла устойчиво, не создавая рисков. ■

## У «Траста» появился еще один руководитель. Главным исполнительным директором банка непрофильных активов стал выходец из А1

Главным исполнительным директором (CEO) банка непрофильных активов «Траст» назначен выходец из А1 (инвестиционное подразделение «Альфа групп») Михаил Хабаров, говорится в сообщении пресс-службы банка. Хабаров будет курировать вопросы, связанные с работой блока управления непрофильными активами, а также с работой дочерних предприятий в периметре «Траста». Он также будет участвовать в стратегическом и оперативном управлении компанией.

Александр Соколов останется президентом – председателем правления «Траста» и будет управлять работой банка в целом, пояснил его представитель. «Михаил Хабаров – один из лучших менеджеров в стране, имеющих практический опыт работы с проблемными и непрофильными активами. Мы уверены, что его опыт поможет показать результат, предполагаемый нашей амбициозной стратегией», – приводятся слова Соколова в пресс-релизе «Траста».

Хабаров в 2006–2010 гг. возглавлял управляющую компанию «Альфа капитал», после чего стал президентом А1. Компания осуществляет все типы инвестиционных проектов, включая реструктуризацию проблемной корпоративной задолженности и антикризисное управление, указано на ее сайте. Хабаров не единственный выходец А1 в команде «Траста»: в прошлом году финансовый блок «Траста» возглавил бывший финансовый директор А1 Филипп Лерман. Это пример «того, что мы ориентируемся на лучшие кадры», говорил «Ведомостям» о его назначении Соколов.

«В то время, когда Хабаров возглавлял А1, компания заняла ведущие позиции в инвестиционной сфере, в том числе благодаря его способностям находить перспективные проекты и доводить их до конца несмотря на все сложности», – говорит управляющий партнер А1 Андрей Елинсон. Назначение Хабарова на позицию управляющего портфелем плохих долгов в «Трасте» потребует от него использования специальных навыков и профессиональных компетенций, потому что работа по поиску и возврату плохих долгов – это один из самых сложных процессов в деятельности инвестиционной компании, подчеркивает Елинсон.

---

## **Новости банков, компаний**

О создании на базе «Траста» банка непрофильных активов ЦБ объявил в апреле прошлого года. На его баланс были переданы непрофильные активы saniруемых банков через Фонд консолидации банковского сектора (ФКБС). К концу I квартала 2019 г. активы «Траста» превышали 2 трлн руб. В течение пяти лет ЦБ рассчитывает вернуть 1 трлн руб. непрофильных активов saniруемых через ФКБС банков, сообщил на прошлой неделе зампред ЦБ Василий Поздышев. ■

## Интервью

[«Надо ограничивать не компании, а государство».](#)  
[Глава Сбербанка Герман Греф о комиссиях,](#)  
[конкурентах и слонах](#)

Сегодня состоится годовое собрание акционеров Сбербанка, на котором должен быть продлен еще на пять лет контракт его президента Германа Грефа. Накануне собрания топ-менеджер рассказал “Ъ”, почему именно в этом году банк решил выплатить высокие дивиденды, как оптимизирует стагнирующий в условиях санкций бизнес за рубежом и защищается от попыток усилить конкуренцию на российском финансовом рынке.

**— Набсовет банка рекомендовал по итогам 2018 года выплатить дивиденды на уровне 43,5% от чистой прибыли. По итогам 2017 года речь шла лишь о чуть более 36%. Чем объясняется рост?**

— Два года назад мы приняли дивидендную политику, определив, как будет развиваться достаточность капитала и зависящий от этого объем чистой прибыли, идущий на дивиденды. И договорились, что по достижении уровня достаточности капитала в 12,5% перейдем на выплату 50% от чистой прибыли. Дату обозначили как 2020 год (по итогам 2019 года). Если все будет нормально, а пока мы идем в соответствии с утвержденным стратегией бизнес-планом, то с 2020 года будем платить 50%. В этом году платим 43,5%, что как раз соответствует необходимому уровню капитализации и достижению уровня достаточности капитала в следующем году 12,5%.

**— Далее уровень в 50% будет сохраняться?**

— У нас будет новая стратегия с 2021 года, будет принята другая дивидендная политика.

**— При выдвижении на новый срок руководства банка набсовет ставил вам какую-то определенную задачу?**

— Это, наверное, самая амбициозная задача, которую только можно придумать,— не просто цифровая трансформация банка, а построение цифровой экосистемы. И она чрезвычайно сложна в реализации. Если бы сейчас я покинул пост, это было бы не очень честно перед акционерами. Поставив такие задачи, нужно довести их до состояния, когда ни у кого не будет сомнений, что достижение целей в высокой степени обеспечено.

**— Когда этого можно ожидать?**

— Будем надеяться, что к 2024 году, когда заканчивается мой контракт, мы увидим более или менее работающую экосистему.

**— В рамках идеи экосистемы вы покупаете довольно много непрофильных активов, например 46,7% в Rambler. Какова цель этой инвестиции?**

— Для нас здесь есть целый ряд очень комплементарных направлений. Первое — онлайн-кинотеатр Окко с очень интересной бизнес-моделью. Мы видим, как его улучшить, сделать первым на рынке. Новостные агрегаторы тоже интересны. Очень серьезную работу придется провести по совершенствованию платформы, но это будет наш вклад, все деньги от сделки идут на развитие. У нас уже есть большой совместный бизнес — «Фудплекс» (цифровая платформа для ресторанного рынка). Он достаточно хорошо развивается, и благодаря сделке мы увеличим долю. Сейчас это порядка 35%, после завершения сделки с Rambler эффективная доля составит 49%. Сервисы по продаже билетов (Афиша.ру и др.) также комплементарны. Мы искали возможности на этом рынке и в сделке с Rambler получили все в комплексе.

**— Когда и куда будут вложены средства?**

— В ближайшие пару месяцев закончим сделку, к этому моменту утвердим бизнес-план. Все деньги, которые мы платим, предназначены на инвестиции, поэтому изменения начнутся сразу. Основные направления уже согласованы, сейчас пройдут технические аудиты, и мы более четко определим, под какие программы будут использованы средства. Но в первую очередь это контент, в том числе покупка различных прав. Мы, например, уже в этом году приобрели права на

трансляцию матчей английской премьер-лиги по футболу через Okko. Второе направление — создание современной технологической платформы.

**— Вы также купили сервис Работа.ру. Зачем?**

— Исходно мы не планировали заниматься хедхантингом. Но сейчас действительно закрываем сделку по покупке третьего игрока на рынке и ставим задачу сделать его первым. С учетом того, что HeadHunter недавно успешно разместился на фондовом рынке, это будет непросто, но мы видим, что потенциал есть и его можно реализовать.

**— Работа.ру тоже может выйти на публичный рынок?**

— Пока не обсуждаем это, но вариант возможен.

**— В конце 2018 года Сбербанк вышел на рынок микрофинансирования. Насколько успешно?**

— У нас там две компании, обе создавались с нуля. «Выдающиеся кредиты» начали активный рост в 2018 году и предоставляют займы компаниям на сумму до 3 млн руб. на срок до 18 месяцев. Мы научились одобрять займы в течение часа и выдавать их в течение дня. Компания прибыльна и уже стала лидером рынка в этом сегменте. На сегодня портфель выданных займов составляет 2,8 млрд руб., мы хотим увеличить его кратно. Скоро продукт будет доступен полностью онлайн, максимально облегчая получение займа.

Вторая компания — инвестиционная P2B-платформа, на которой частные, а позже и институциональные инвесторы смогут финансировать компании напрямую в форме предоставления коллективных займов (краудлендинга). Компания основана в 2018 году, пилотные сделки состоялись в первом квартале, мы предложим новый продукт рынку в ближайшее время.

**— Многие крупные игроки, наоборот, покидают этот рынок. Вы не считаете, что риски на нем слишком высоки?**

— Там не было крупных игроков, компаний, которые технологически умеют это делать. У нас самый большой объем данных в стране и наиболее четкая модель прогнозирования дефолта, на них построенная. Это позволяет принимать осознанные и взвешенные решения, помогать молодым компаниям расти и

развиваться. Мы надеемся цивилизовать рынок и кратно увеличить его.

**— Насколько успешно развиваются активы в сфере электронной коммерции?**

— Это один из сегментов с наибольшей отдачей. И мы много усилий прикладываем для его развития. Сейчас у нас три проекта: «Яндекс.Маркет» — площадка сравнения цен; «Беру» — внутренняя торговая площадка; Bringly — кросс-граничная торговля. Пока, как и большинство игроков в электронной торговле, мы торгуем себе в убыток. Сегодня главная задача — завоевание доли рынка. У «Беру», например, пока она не очень большая, но в течение трех-четырех лет, думаю, будем вторым игроком.

**— Вы рассматривали возможность покупки «Озона». Отказались от этого?**

— Мы рассматривали такую возможность до того, как купили долю в «Яндекс.Маркет». Сегодня уже не рассматриваем.

**— Результаты «СберМобайла» довольны?**

— Запуск мобильного виртуального оператора состоялся в сентябре 2018 года. С тех пор сервисы связи стали доступны в 34 субъектах РФ, и в этом году экспансия продолжится. Среди основных преимуществ — удобство и быстрота процесса подключения. Сим-карту можно заказать в мобильном приложении «СберМобайл», на сайте оператора и в любом отделении банка. С сентября 2018 года оформлены сотни тысяч сим-карт. Также в рамках пилотного проекта появилась возможность приобрести сим-карты «СберМобайл» более чем в 2,5 тыс. торговых точек сети «Пятерочка» в Москве и Московской области. По итогам года и комплексного анализа будет принято решение о дальнейшем масштабировании проекта.

**— Он прибыльный?**

— Пока нет, слишком ранняя фаза, но развитие идет близко с бизнес-планом. У «Сбербанк-Телекома» есть ряд проектов, которые позволяют банку добиться существенной экономии и делают «СберМобайл» финансово успешным уже сейчас. Среди них такие, как push-нотификации и VoIP-звонки (звонок в контактный центр через интернет из мобильного приложения).

**— Ваши клиенты жалуются на сложность бонусной системы «Спасибо» и ждут стандартного кэшбэка. Он появится?**



— «Спасибо» каждый год расширяется и становится более технологичным и понятным сервисом, мы работаем над этим. Что касается кэшбэка, то «Спасибо» — в первую очередь программа лояльности, которая стимулирует клиентов к определенной модели поведения. Просто кэшбэк нам неинтересен. Возможность конвертировать баллы в деньги есть, но не по курсу 1:1. Выгоднее приобретать на баллы товары у партнеров. Мы как экосистема заинтересованы, чтобы вы оставались и использовали накопленные баллы внутри нашей системы.

**— В рамках «Спасибо» можно оплатить бонусами авиабилеты, при этом у Сбербанка есть фактически конкурирующая бонусная программа с «Аэрофлотом». Не планируете от нее отказываться в пользу собственной?**

— «Аэрофлот-бонус» востребован клиентами, но здесь не мы диктуем условия, а «Аэрофлот», с которым мы находимся в диалоге о том, как можно улучшить программу.

**— Дорого вам обходится программа лояльности?**

— На 2019 год — 25 млрд руб. И это только затраты банка, без учета вложений партнеров.

**— Недавно вы зарегистрировали товарный знак «Сбер». Зачем?**

— Мы зарегистрировали все права на все вариации тех названий, которые потенциально можем использовать в экосистеме. Мы уже столкнулись с тем, что пришлось выкупать какие-то названия (например, «СберХ»). Поэтому на всякий случай зарегистрировали максимально широкий спектр использования товарного знака, а дальше будет видно.

**— Вы провели ряд неожиданных перестановок: назначили первым зампредом правления Александра Ведяхина, а главой СІВ — Анатолия Попова, при этом, например, ушел руководитель розницы Александр Торбахов. Чем вы руководствовались, принимая эти решения?**

— Есть общая логика, нам нужны люди, которые могут совмещать банковский бизнес с очень амбициозными целями: цифровизацией и созданием технологической платформы, построением экосистемы. Некоторые из тех, кто ушел, просто приняли решение что-то поменять в жизни. Где-то мы достигли соглашения с коллегами, что они вырастили преемников.

**— По итогам 2018 года общая чистая прибыль Сбербанка по МСФО выросла на 11%, тогда как доналоговая прибыль от международного бизнеса снизилась более чем втрое. Что собираетесь делать с зарубежными активами?**

— Международный бизнес чувствует себя не очень хорошо. До момента попадания под санкции он зарабатывал миллиард долларов в год и сейчас бы зарабатывал больше, но, к сожалению, случилось то, что случилось. Мы потеряли ряд возможностей на этих рынках, попали под очень серьезный прессинг регуляторов, не можем привлекать капитал с рынка. Это существенно изменило экономику нашего международного бизнеса и его цели. Когда мы увидели, что ситуация с санкциями не временная, то поставили задачу постепенного выхода с целого ряда рынков. Поэтому мы сейчас в сделке по Турции, пытаемся провести сделку на Украине.

**— Все еще надеетесь продать украинский банк, несмотря на отказы НБУ?**

— Ожидания и надежды есть всегда. Нам не всегда понятны причины трех отказов подряд после огромного количества согласований и изменений структуры сделок. Но есть надежда, что изменение власти приведет к тому, что мы получим больше ясности. У нас высокая готовность к сделке и сегодня.

**— Покупатели тоже готовы?**

— Покупатели тоже, вопрос только в регуляторе и в разрешении.

**— Планируете ли сокращать присутствие в Европе?**

— Мы собираемся оптимизировать присутствие в Европе, но в каких странах, не можем анонсировать.

**— То есть это не один рынок?**

— Возможно, но количество сейчас не готов назвать.

**— Говорят, вы активно участвуете в жесткой дискуссии вокруг комиссий за эквайринг, взимаемых банками с ритейлеров при оплате товаров и услуг картами. Ритейл настаивает на закреплении комиссий в 0,2–0,3% от суммы платежа по аналогии с Европой. Какова ваша позиция?**

— Все участники рынка считают, что регулирование не требуется. Вмешательство государства в ценообразование всегда заканчивается печально. При этом мы много раз говорили, что у нас бизнес-модель не европейская. В России мы придумали бизнес-модель, выгодную всем, когда банки взяли на себя все расходы на приобретение эквайринговых аппаратов, их обслуживание и разработку программного обеспечения. Это привело Россию в позицию мировых лидеров по удобству и объему безналичных платежей. Если торговцы будут настаивать на снижении комиссий, мы не будем себе в убыток содержать всю сеть эквайринга. Мы будем вынуждены вернуться к предыдущей бизнес-модели, торговым предприятиям придется покупать эквайринговые аппараты, заказывать софт, самим отвечать за обслуживание. Тогда они будут иметь стоимость эквайринга такую же, как в Европе. Но в итоге это получится дороже, чем сегодня.

**— ЦБ активно борется за развитие конкуренции на банковском рынке, в частности создана система быстрых платежей (СБП), к которой уже подключились 14 банков. Сбербанк — единственный, кто против подключения, но необходим для полноценной работы системы. При каких условиях вы готовы участвовать в проекте?**

— Мы ведем переговоры с ЦБ и надеемся, что удастся найти компромисс. Мы будем подключены, но на определенных условиях, которые создают смысл для дальнейшего развития системы.

**— На каких именно?**

— Мы их пока обсуждаем. Речь в первую очередь об экономических условиях и безопасности.

**— Что будет, если договориться не удастся?**

— Если нас подключат принудительно, бизнес-модель просматривается сложно. Но мир на сегодняшней ситуации не остановился, мы очень много инвестируем в придумывание новых возможностей и технологий. Мы были первыми на рынке и не пользовались никакими преференциями. При этом мы никому не запрещали работать, напротив, открыли возможность подключения к системе других банков. Зачем регулятору создавать альтернативно-принудительное счастье вместо

отслеживания недискриминационного партнерства, для меня неясно.

**— Спрос на вашу систему есть?**

— Уже подключились Тинькофф банк, Совкомбанк, «Евросеть», «Связной» и Webmoney. Есть еще банки, готовые к подписанию соглашений о присоединении.

**— На каких условиях вы работаете с партнерами?**

— Мы друг другу платим за трафик: если их клиенты переводят нам — они платят, если наш клиент переводит им — мы платим.

**— Еще одна инициатива ЦБ — Единая биометрическая система (ЕБС), сбор данных граждан банками для дальнейшей удаленной идентификации и оказания дистанционных услуг. Пока проект развивается не слишком активно, сбор данных идет медленно. Глава ЦБ Эльвира Набиуллина утверждала, что Сбербанк собирает биометрию не в базу, а для своих целей. Это правда?**

— Проблема в том, что у нас немножко разные процессы: в банке он значительно проще, в ЕБС — сложнее. Поэтому есть два процесса, идущих параллельно.

**— Много данных вы собрали?**

— Много. Я не назову конкретные цифры. Они ежедневно меняются.

**— Приходя в Сбербанк десять лет назад, вы обещали научить слона танцевать. Считаете, что получилось?**

— Там уже не только слон, но и много слонят. (Смеется.) Насколько он гармонично пляшет, нужно спрашивать у наших клиентов. Мне некорректно давать оценки. Конечно, то, что было в 2008 году, когда пришла наша команда, и сейчас сравнивать невозможно. Сейчас Сбербанк — это громадная система, которая во много раз более прибыльная и более сложная в первую очередь технологически. Это совсем другая история. Но очевидно, что слон очень сильно увеличился и их стало много.

**— С учетом этого как вы оцениваете идею Минэкономики запретить госбанкам покупать финансовые активы?**

— Это самый плохой путь ограничения госсобственности в экономике. Если есть такое желание, надо ограничивать не компании, а

государство. То есть продавать, приватизировать активы. Или не создавайте компании, или не лишайте их рыночной силы. С учетом того, что госкомпаний много, ограничивая их в развитии, вы ограничиваете развитие экономики. У государства как собственника есть возможность влиять на

стратегию каждой компании через ее органы управления. В общем, я эту инициативу не оценил или не понял. ■

---