

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ И СОТРУДНИКОВ

КРЕДИТОРЫ ТАРИКО обратились за помощью в А1. Держатели 25% дефолтных бондов Russian Standard Ltd наняли инвестиционное подразделение "Альфа-групп"

МФО ПРИДЕРЖИВАЮТ ЗАЙМЫ. Микрофинансирование получают только проверенные клиенты

КОСТИН предупредил о росте количества отказов по кредитам. ВТБ ужесточил требования к заемщикам на фоне риска перегрева кредитного рынка

МОЖНО ЛИ КУПИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ. На выполнение указов Президента будет потрачено 27,5 трлн. рублей

"Сложность договоренностей оказалась немного недооценена". Глава Mail.ru Group Б. Добродеев о сделке с Alibaba и новых продуктах



07 Июня 2019

News digest

EOS Россия

В мире 2

Новый Великий поход Китая. Торговая война США и Китая стала не просто технологической, но полномасштабной бизнес-войной 2

IT. Digital. Телеком. E-Commerce 3

Москва форсирует тестирование 5G. Новые пилотные зоны появятся в «Москва-сити» и «Лужниках» 3

Акционеры AliExpress Russia согласовали параметры совместного предприятия. Кто получит контроль над компанией и зачем ей два гендиректора 4

Экономика. Финансы. Потребительский рынок, рынок труда 5

Можно ли купить экономический рост. На выполнение новых указов Владимира Путина будет потрачено 25,7 трлн рублей, что по замыслу властей должно привести к резкому росту ВВП 5

Минфин и Счетная палата хотят реформировать правоохранительную систему. Поведение силовиков и качество судов отпугивают инвесторов, считают Силуанов и Кудрин 9

Число закрывшихся бизнесов в два раза превысило число открывшихся 10

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

МФО придерживают займы. Микрофинансирование получают только проверенные клиенты 12

Новости банков, компаний 13

TCS Group Олега Тинькова готовится к SPO. «Тинькофф банк» увеличил прогноз по росту кредитного портфеля на 60% в этом году – для этого нужен новый капитал 13

Костин предупредил о росте количества отказов по кредитам. ВТБ ужесточил требования к заемщикам на фоне риска перегрева кредитного рынка, о котором предупреждал ЦБ. «Я не исключаю, что количество отказов может вырасти», — глава банка Андрей Костин 14

Рынок взыскания 15

Кредиторы Тарико обратились за помощью в А1. Держатели 25% дефолтных бондов Russian Standard Ltd наняли инвестиционное подразделение «Альфа-групп» 15

Интервью 16

«Сложность договоренностей оказалась немного недооценена». Глава Mail.ru Group Борис Добродеев о сделке с Alibaba и новых продуктах 16

В мире

Новый Великий поход Китая. Торговая война США и Китая стала не просто технологической, но полномасштабной бизнес-войной

Руководство Китая сыграло на главном лозунге, с которым Дональд Трамп пришел в политику, заявив, что действия президентской администрации не принесут пользы США. В воскресенье Госсовет Китая обнародовал документ, в котором обозначил позицию по вопросу обострившегося торгового конфликта с США.

В документе верно перечисляются проблемы, которые породили введенные Трампом пошлины: рост расходов для американских компаний; рост цен на товары для потребителей; негативное воздействие на темпы экономического роста (активность в производственном секторе США снижается и, хотя на него приходится лишь чуть более 10% совокупного выпуска, экономика входит в напряженную фазу, особенно если Трамп введет пошлины на оставшуюся часть импорта Китая, а тот ответит, указывают аналитики ING); сокращение экспорта США в Китай. «Американские компании беспокоятся, что могут потерять китайский рынок, который они возделывали почти 40 лет», – говорится в документе Госсовета. Действительно, в 1978–1979 гг. Дэн Сяопин решил открыть китайскую экономику для рынка и западных компаний; развернутая Трампом 40 лет спустя торговая война – во многом ответ на подъем Китая, ставший результатом инициированной Дэном политики.

Теперь страна, ставшая второй по размеру экономики и вошедшая в число мировых лидеров в промышленности и особенно технологиях, обвиняет США в «агрессивном поведении». Оно наносит ущерб не только самой Америке, но и всему миру, утверждает в документе Госсовета, так как подрывает легитимность ВТО, угрожает росту мировой экономики, разрывает международные производственные цепочки. И это тоже верно.

Но в определенной мере это частности. В последние годы немало было сказано о том, что

Китай бросает вызов США как мировому лидеру. Эксперты вспоминали о так называемой «ловушке Фукидида», т. е. неизбежности войны между державой-гегемоном и возвышающимся претендентом на гегемонию. Это уже очевидно в экономике (и война Трампа против Huawei – это война против ведущего мирового производителя телекоммуникационного оборудования), постепенно Китай начинает более жестко действовать и в политике.

И вот нынешний лидер Си Цзиньпин, которого нередко называют самым сильным со времен Мао Цзэдуна, в конце мая уже призывает китайцев начать современный Великий поход. Напоминая соотечественникам на фоне обострения отношений с США о легендарном событии в истории Китая и компартии, когда в 1934–1935 гг. армия китайских коммунистов под давлением правительства Гоминьдана прошла тысячи километров через труднодоступные горные районы с юга страны на север. Оттуда, перегруппировавшись, коммунисты пошли в наступление в ходе гражданской войны и в 1949 г. взяли власть.

Публикация в выходные документа Госсовета, где формулируется его позиция в отношении «непомерных требований» США на торговых переговорах, объявление о создании списка «ненадежных» иностранных компаний и заявление министерства обороны Китая о военных действиях в случае, если какая-либо из стран перейдет черту в тайваньском вопросе, означают, что «Китай начал свой Великий поход», пишут аналитики ING: «Мы воспринимаем это всерьез. Это означает, что торговая война стала не просто технологической, но полномасштабной бизнес-войной».

Часто звучащие обвинения Китая в нарушении прав интеллектуальной собственности, принудительной передаче технологий работающими в стране иностранными компаниями, господдержке участников рынка абсолютно обоснованны. Политика Китая в стремлении обрести экономическую мощь далеко не всегда была честной. Но Трамп своими действиями только расшатывает позиции США. Да, они еще долго не перестанут быть гегемоном. Но объединиться с другими союзниками, которые тоже недовольны действиями Китая, и совместно

добиться от него уступок (чтобы он не мог играть на разногласиях западных стран) было бы гораздо эффективнее. Это помогло бы создать более честные правила игры, обеспечив более высокий уровень стабильности и процветания для всех. ■

IT. Digital. Телеком. E-Commerce

Москва форсирует тестирование 5G. Новые пилотные зоны появятся в «Москва-сити» и «Лужниках»

В апреле Госкомиссия по радиочастотам (ГКРЧ) должна была продлить, но не продлила срок действия пилотных зон 5G в самом привлекательном для развертывания этой технологии диапазоне частот – 3,4–3,8 ГГц. Пока борьба за этот диапазон еще идет – вице-премьер Максим Акимов просил президента Владимира Путина дать поручения по его расчистке, – ГКРЧ может расширить возможности для тестирования 5G в другом диапазоне. Комиссия может увеличить разрешенный для тестирования 5G диапазон до 25,25–29,5 ГГц (сейчас он ограничен до 27,5 ГГц) и протестировать такие сети на территории спорткомплекса «Лужники» и делового центра «Москва-сити». Эти меры указаны в проекте решений заседания ГКРЧ, запланированного на 5 июня. «Ведомости» ознакомились с копией повестки и проекта решений, человек, знакомый с документами, подтвердил подлинность содержания.

Ускоряется и само тестирование технологии в столице. Координировать пилотные зоны будет Департамент информационных технологий (ДИТ) Москвы – департаменту важно, чтобы они запустились как можно быстрее, рассказывает представитель Минкомсвязи. По его словам, начало пилота в Москве не регламентировалось, но подразумевалось в 2019 г., а вот его завершение планировалось на 2020 г. Сейчас ДИТ предлагает уже в 2019 г. подвести итоги пилота, уточняет он. Дело в том, что уже появились первые образцы коммерческого оборудования, подходящего для внедрения 5G именно в диапазоне 25,25–29,5 ГГц, и ДИТ планирует хотя бы в нем протестировать разные способы применения технологии, объясняет собеседник «Ведомостей», знакомый с повесткой заседания.

Учитывая степень готовности операторов и производителей оборудования, руководство

Москвы обратилось в аппарат правительства России с просьбой запустить пилотные сети 5G в 2019 г., подтвердил представитель ДИТа.

Диапазон свыше 6 ГГц (сюда входит 25,25–29,5 ГГц) отличается от прочих частот тем, что на небольших расстояниях до базовой станции – около 200 м – дает максимальную скорость и отказоустойчивость соединения при минимальных задержках, разъясняет замдиректора научно-технического центра Научно-исследовательского института радио Евгений Девяткин. Значит, на этих частотах 5G можно использовать на отдельных производственных линиях, в дистанционной медицине, в умных домах, перечисляет он. Чтобы продемонстрировать потенциал скоростей 5G, в «Москва-сити» как тестовой зоне можно обеспечить отдельных корпоративных клиентов сверхбыстрой и надежной связью, рассуждает Девяткин. В «Лужниках» можно запускать проекты с использованием технологий дополненной и виртуальной реальности, обеспечивать безопасность, расставляя продвинутые камеры с распознаванием лиц, предлагает Девяткин.

Адекватной альтернативы диапазону 3,4–3,8 ГГц сейчас нет, скептически представитель «Ростелекома». Тестировать важно все диапазоны, признает он, но частоты свыше 25 ГГц способны обеспечить лишь точечное, а не сплошное покрытие, отмечает он. Представитель Минкомсвязи считает диапазон 25,25–29,5 ГГц вполне перспективным.

Чтобы развернуть запланированные зоны, правительство Москвы подписало соглашения с операторами связи и у каждого оператора большой четверки будет своя зона, отметил представитель ДИТа. Заявки на частоты и разрешительные документы операторы самостоятельно проработают с регулятором, предупреждает он. По соглашениям операторы развернут постоянно действующие зоны 5G и протестируют новые функции сетей, взаимодействуя друг с другом. В отличие от предыдущих тестовых единоразовых запусков в пилотных зонах 5G операторы будут создавать полнофункциональные сегменты с уличным радиопокрытием и демонстрировать разные возможности 5G. Однако предоставление коммерческих услуг операторами связи на этом этапе не предполагается, указал представитель ДИТа.

«Вымпелком» до конца года развернет несколько пилотных зон (не только в Москве), чтобы провести на них специальные тесты, которые

позволят ускоренно разворачивать фрагменты сети 5G в будущем и продемонстрировать приложения в области виртуальной реальности, медицины и интернета вещей, рассказал представитель оператора. «МегаФон», ранее тестируя сети 5G, показывал возможности удаленной ультразвуковой диагностики, комплекса связи для оперативных служб города и единой мониторинговой платформы окружающей среды, перечислил его представитель. МТС два года назад показывал рекордные на тот момент скорости передачи данных до 25 Гбит/с, в прошлом году – минимальные задержки сети в 4 мс на примере киберспорта, вспоминает представитель МТС. Все операторы готовы к дальнейшему тестированию 5G.

[Акционеры AliExpress Russia согласовали параметры совместного предприятия. Кто получит контроль над компанией и зачем ей два гендиректора](#)

Создание анонсированного в прошлом сентябре AliExpress Russia вышло на финишную прямую: стороны окончательно договорились о долях и своем вкладе в проект. У компании будет два гендиректора: от российской и от китайской стороны Китайская Alibaba Group, Mail.Ru Group, «МегаФон» и Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) согласовали параметры совместного предприятия в сфере электронной коммерции AliExpress Russia и подписали обязывающие документы. Об этом говорится в совместном заявлении сторон.

О создании новой компании было объявлено в сентябре 2018 года в рамках Восточного экономического форума во Владивостоке, где стороны заключили рамочное соглашение. Как будет выглядеть новый крупнейший игрок на рынке электронной торговли в России — в обзоре РБК.

О чем договорились стороны

- На момент закрытия сделки основным владельцем AliExpress Russia, как и предполагалось, станет Alibaba Group с долей в капитале 55,7%. «МегаФон» получит 24,3%, Mail.Ru Group — 15%, РФПИ — 5%. В голосующих акциях пропорция будет выглядеть иначе: Alibaba Group — 49,9%, «МегаФон» — 30,2%, Mail.Ru Group — 18,7%, РФПИ — 1,2%.

- Контрольным пакетом акций СП будут совокупно владеть российские партнеры. В совет директоров войдут представители всех четырех сторон.
- Управлять AliExpress Russia будут два генеральных содиректора: от российской и от китайской стороны.
- Alibaba Group вносит в СП свой бизнес в России — AliExpress и Tmall, а также денежные средства в размере \$100 млн.
- «МегаФон» передает Alibaba Group свои 9,97% акций в Mail.Ru Group.
- Mail.Ru Group вносит свой маркетплейс китайских товаров Pando, а также \$182 млн.
- РФПИ инвестирует \$100 млн. В дальнейшем фонд имеет право увеличить свою долю в СП до 12,9%, выкупив часть акций у Alibaba Group за \$194 млн.
- Если РФПИ воспользуется опционом, структура собственников AliExpress Russia будет выглядеть так: Alibaba Group получит 47,8% обыкновенных и 47,6% голосующих акций, «МегаФон» — 24,3 и 26,4%, Mail.Ru Group — 15 и 16,3%, РФПИ — 12,9 и 9,6% соответственно. Кроме того, фонд может заключить опционное соглашение на покупку у «МегаФона» до 4% акций СП AliExpress Russia.

Партнеры планируют объединить свои ресурсы, в частности речь идет о продвижении услуг AliExpress Russia на платформах Mail.Ru Group.

Математика сделки

- Капитализация Mail.Ru Group на Лондонской бирже на закрытие торгов 4 июня составила \$4,95 млрд.
- Капитализация Alibaba Group на NYSE — \$387,6 млрд.
- В апреле структура РФПИ разместила закупку на оказание услуг по оценке рыночной стоимости совместной сингапурской компании в отрасли интернет-торговли, которая будет сформирована в результате планируемой сделки (post-money). Как рассказали РБК два источника, знакомых с ходом сделки, речь шла именно об оценке Pando в рамках создающегося СП. Из документов закупки следует, что за 2018 год на Pando было продано товаров более чем на 2 млрд руб. Оборот товаров на

AliExpress в России за 2018 год превысил 100 млрд руб.

- Количество активных покупателей из России на AliExpress составляет около 20 млн пользователей (те, кто не менее раза в год совершает покупки через маркетплейс).
- Ежемесячная аудитория «ВКонтакте» составляет 70 млн человек, «Одноклассников» — более 43 млн, следует из годовой отчетности Mail.Ru Group.

Структура AliExpress Russia на момент закрытия сделки



* РФПИ может дополнительно выкупить у Alibaba Group часть акций AliExpress Russia за \$194 млн, увеличив свою долю до 12,9%. Доля Alibaba Group тогда сократится до 47,8%

Источники: РФПИ, Alibaba Group, «МегаФон», Mail.ru Group © РБК, 2019

Что важно знать про сделку

- Глобальная стратегия Alibaba Group заключается в расширении партнерских проектов, рассказывал в октябре 2018 года в интервью РБК глава AliExpress в России Лю Вэй. «Нам важно иметь как можно больше партнеров, создать систему, к которой может присоединиться как можно больше различных, но равноправных сервисов, компаний и потребителей. В России мы пока в самом начале пути для создания такой экосистемы», — говорил Лю.
- В декабре 2018 года в интервью телеканалу «Россия 24» совладелец USM Алишер Усманов заявил, что совместное предприятие может заработать уже в 2019 году. Болевыми точками сделки он назвал вопросы, связанные со структурой менеджмента. «Самое главное — не обидеть того, у кого не контроль. Чтобы он был представлен в совете директоров и в

руководстве компании», — пояснил основной акционер «МегаФона». По его словам, если гендиректором станет представитель от России, то технологическим или финансовым директором должен стать представитель Alibaba.

- В феврале 2019 года площадка AliExpress начала интеграцию с входящей в Mail.Ru Group социальной сетью «ВКонтакте». После завершения всех запланированных процессов пользователям соцсети станет доступен ассортимент AliExpress и Tmall. Покупки можно будет делать через приложение маркетплейса на платформе VK Apps, оплачивать с помощью VK Pay, банковских карт и электронных кошельков.
- Когда в сентябре 2018 года подписывалось соглашение о создании СП, президент b2b-направления Alibaba Group Труди Дай сообщила, что «совместными усилиями компании смогут способствовать выходу российских игроков на новый уровень и глобальные рынки». В апреле AliExpress объявила, что продавцы из России смогут продавать свои товары через площадку покупателям по всему миру. Ранее через маркетплейс можно было купить только товары китайского производства.
- В конце мая Федеральная антимонопольная служба сообщила о получении ходатайства в связи с созданием AliExpress Russia. В ФАС поступили документы в соответствии с договоренностями в рамках Восточного экономического форума во Владивостоке, сообщили в пресс-службе ведомства. Сделка была одобрена, говорится в совместном заявлении сторон ■

Экономика. Финансы. Потребительский рынок, рынок труда

Можно ли купить экономический рост. На выполнение новых указов Владимира Путина будет потрачено 25,7 трлн рублей, что по замыслу властей должно привести к резкому росту ВВП

К 2024 г. Россия должна войти в пятерку крупнейших экономик мира по уровню ВВП на душу населения (по паритету покупательской способности), обогнав Германию. Именно

такой является ключевая цель правительства избранного на четвертый срок президента Владимира Путина. Она обозначена в очередном майском указе президента, подписанном им 7 мая 2018 г. Ради ее достижения чиновники разработали 12 национальных проектов, на которые в течение 2019–2024 гг. будет потрачено 25,7 трлн руб. Чтобы найти на них деньги, власти повысили с 2019 г. НДС. Еще 500 млрд руб. в год они собираются занимать, выпуская облигации федерального займа для фонда развития. В целом половину финансирования обеспечит федеральный бюджет, 30% – внебюджетные источники и 20% – региональные бюджеты. Но обеспечат ли потраченные триллионы опережающий экономический рост?

Почва для «прорыва»

Экономический рост в России налицо, хотя его темпы и вызывают недоумение у элит и существенно отстают от среднемировых, пишет в «Вопросах экономики» ректор РАНХиГС Владимир Мау. В 2017 г. Россия вышла из самой затяжной в своей новейшей истории рецессии, а в 2018 г., как показали данные Росстата, экономика внезапно ускорила до рекордных с 2012 г. 2,3%. Хотя все эксперты прогнозировали рост по итогам года, того, что он будет столь высоким, не ждал никто. Да и сам министр экономического развития Максим Орешкин в интервью «Ведомостям» объяснил его влиянием разовых факторов и уточнил, что не рассматривает это как увеличение долгосрочного потенциала роста ВВП. Уже в этом году министерство ждет замедления роста экономики до 1,3%, в том числе из-за слабого потребительского спроса в условиях повышения НДС.

Макроэкономическая ситуация стабильна: госдолг низкий, федеральный бюджет сведен с профицитом в 2,7% ВВП, его зависимость от цен на нефть снижается благодаря жесткому бюджетному правилу, инфляция обещает вернуться к 4% уже в начале 2020 г., международные резервы растут.

Но вот благосостояние россиян, пострадавшее во время кризиса, к сколько-нибудь заметному росту пока не перешло. Реальные доходы населения, как выяснилось после перехода Росстата на новую методику их расчета, падали не пять лет подряд, а «всего» четыре – с 2014 по 2017 г. В прошлом году они символически выросли – на 0,1% относительно предыдущего года. Однако по итогам I квартала 2019 г. снова упали на 2,3% в

годовом выражении. Высоким остается и уровень абсолютной бедности – хотя он и снизился, по предварительной оценке Росстата, до 12,9% в 2018 г. с 13,2% годом ранее, в абсолютных значениях это 18,9 млн человек, чьи доходы не соответствуют «стандарту выживания», как характеризовала прожиточный минимум в России директор Института социальной политики Высшей школы экономики Лилия Овчарова.

Зато аппетиты россиян в сравнении с их доходами растут довольно заметно: расходы домохозяйств на конечное потребление в 2018 г. увеличились на 2,3%, оборот розницы – на 2,8%. Население активно берет в долг – бум розничного кредитования в разгаре: в I квартале 2019 г., по данным Frank RG, население взяло 1,9 трлн руб. кредитов, по большей части (1,05 трлн) – нецелевых необеспеченных. Их выдано на 25% больше, чем в январе – марте 2018 г. (розничных кредитов в целом – на 16% больше). Проценты по розничным кредитам растут быстрее доходов населения, предупреждает Мау, растет и доля платежей по кредитам в совокупных расходах домохозяйств. В то же время норма сбережений россиян снижается, отмечал ЦБ в докладе о денежно-кредитной политике. Уровень долговой нагрузки населения на конец I квартала 2019 г. превысил пик предыдущего кредитного цикла в 2013–2014 гг., предупреждал аналитик «ВТБ капитала» Михаил Шлемов: ЦБ принимает меры, чтобы охладить рынок, но они не срабатывают.

Макроэкономическая стабильность пока не обеспечивает увеличения инвестиционной активности: в 2018 г. рост инвестиций замедлился до 4,3% с 4,8% в посткризисном 2017-м. Прямые иностранные инвестиции в нефинансовый сектор достигли минимума с 1994 г. – \$1,9 млрд, отмечает Мау.

Примерно с такими входными данными правительству предстоит обеспечить России «прорыв», обещанный Путиным накануне выборов в послании Федеральному собранию в феврале 2018 г. В активе у чиновников – уже упомянутые 13 трлн руб., а также недовольство населения принятым решением о повышении пенсионного возраста.

Ставка на стройку

Чтобы обеспечить прорыв, рост ВВП необходимо разогнать до темпов выше среднемировых (по оценке Всемирного банка, мировая экономика в 2018 г. выросла на 3%, экономики развивающихся стран – на 4,2%; в 2021 г. мировые темпы роста

замедлятся до 2,8%, а темпы роста развивающихся стран ускорятся до 4,6%). В целом новый указ Путина в качестве ключевых приоритетов определил два – развитие человеческого капитала и инфраструктуры. Все поставленные президентом амбициозные задачи чиновники «упаковали» в 12 национальных проектов – в области демографии, здравоохранения, образования, инфраструктуры, экологии и др. Из запланированных на них 25,7 трлн руб. около 70% придется на четыре направления: развитие инфраструктуры (25%), строительство дорог (19%), экологию (16%) и демографию (12%), подсчитала главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова. С инфраструктурными проектами, по ее оценке, так или иначе будет связано 60% всех трат.

Ставка государства на инфраструктуру не случайна: увеличение инвестиционных расходов ускоряет экономический рост в краткосрочной перспективе, отмечает директор аналитического департамента «Локо-инвеста» Кирилл Трemasов. Например, рост расходов государства на школы лишь спустя 24 года превосходит по экономическому эффекту рост вложений в строительство дорог, указывал Международный валютный фонд, поэтому с политической точки зрения чиновникам выгоднее вкладываться именно в дороги. Новый указ Путина направлен на поддержание инвестиционной активности для развития производственной, транспортной и социальной инфраструктуры, отмечает Мау. Новая модель отличается от подходов предыдущих 10 лет, пишет он: государственные ресурсы направляются в основном на инвестиционное обеспечение национальных целей, а потребительский спрос должен расти вслед за инвестиционным.



Всего по утвержденному правительством плану развития магистральной инфраструктуры до 2024 г. власти собираются реализовать транспортных проектов на 6,3 трлн руб. (половину должен дать частный бизнес). Так, чиновники планируют построить и реконструировать дороги по маршруту Европа – Западный Китай, развивать Северный морской путь, региональные аэропорты. По расчетам властей, благодаря импульсу со стороны государства уже в 2020 г. рост инвестиций в России ускорится до 7,6%, а с

2021 г. ВВП станет расти темпами свыше 3% в год.

Неочевидная эффективность

Внутренний шестилетний план расходов создает впечатление, что экономика действительно получит сильный импульс для роста, но придется он в основном на 2019–2020 гг., считает Орлова. В этом году правительство вольет в экономику дополнительно около 3,4 трлн руб. (3,2% ВВП), в 2020 г. – еще 0,9 трлн (0,8% ВВП), после чего будет поддерживать финансирование приблизительно на достигнутом уровне, не давая дополнительной поддержки экономическому росту. Мультипликативный эффект от национальных проектов может составить около 0,3% ВВП в год, оценивает она, а потенциальный рост ВВП благодаря росту инвестиций и производительности труда – ускориться с 0,7–1,3 до 1,6% в 2024 г. При этом средний потенциальный рост экономик стран БРИКС составляет 3%, стран G7 – 2%, замечает Орлова.

Нет причин сомневаться в том, что по мере ускорения трат на строительство во второй половине 2019 г. и последующие кварталы их вклад окажется положительным и вернет темпы роста на более высокие уровни, говорит главный экономист «ВТБ капитала» по России и СНГ Александр Исаков. «Но приведет ли реализация проектов к вторичным эффектам: повышению структурного роста сверх прямого вклада самого строительства и прилежащих отраслей? К сожалению, экономической науке не известны гарантированные рецепты роста – и это видно по не самой впечатляющей динамике сравнимых стран», – отмечает Исаков.

Долгосрочный эффект – повышение потенциала экономического роста – зависит от эффективности инвестиционных проектов, пока не очень понятной, говорит Трemasов, к тому же для качественного долгосрочного эффекта нужно привлечь частный бизнес, в том числе иностранные компании. Власти постулируют, что бизнес станет активнее инвестировать в условиях достигнутой макроэкономической стабильности. Однако в прошлом году Центр развития Высшей школы экономики сообщал о снижении склонности предприятий к инвестированию – на фоне роста их общей прибыли благодаря растущим ценам на нефть. Самым важным фактором для принятия решений о долгосрочных инвестициях является стабильность регуляторного режима, гарантия неухудшения

условий, при которых инвесторы входили в проект, отмечала партнер KPMG Нина Гулис. «Нечеткость всех правил и недостаток уверенности в будущем – одни из главных тормозов для привлечения инвестиций», – комментировал партнер-основатель Phoenix Advisors Рубен Варданян арест основателя крупнейшего инвестиционного фонда Baring Vostok Майкла Калви в день открытия инвестиционного форума в Сочи. Россия остается страной с низким качеством государственных институтов и высоким уровнем коррупции, констатировал главный экономист Европейского банка реконструкции и развития Сергей Гуриев. Государственные инвестиции в России неэффективны, отмечали аналитики S&P: финансирование проектов затянется из-за длительной оценки затрат и составления бизнес-планов, а власти ориентируются на громкие и крупные, но не обязательно производительные проекты. Что касается частного бизнеса, то для роста его инвестиций необходимо реформировать судебную систему, провести приватизацию и развивать конкуренцию, перечисляли они. Кроме того, на случай даже успешной реализации проектов нет оценки долгосрочных финансовых последствий, отмечает Мау, например, хватит ли у регионов денег для эксплуатации новой социальной и транспортной инфраструктуры: «Существует риск, что инвестиционные проекты завершатся появлением большого числа зависших, никем не финансируемых объектов».

Как капитализировать человеческий капитал

Не меньше вопросов о долгосрочных перспективах роста вызывают и национальные проекты в области человеческого капитала. Что инвестировать в образование и здравоохранение нужно, ни у кого сомнений не вызывает – расходы на эти сферы в последние годы стагнировали, констатировала директор Центра развития Высшей школы экономики Наталья Акиндинова: доля расходов консолидированного бюджета на образование сократилась с 11,4% в 2013 г. до 10,83% в 2018 г. (по предварительным данным. – «Ведомости») и останется примерно такой же в 2019–2021 гг. Доля расходов на здравоохранение, напротив, выросла с 9,2 до 9,8% и продолжит расти. Если эффективные инвестиции в образование и здравоохранение будут увеличиваться, сокращение трудоспособного населения уже в 2026–2035 гг. перестанет замедлять экономику, а вклад человеческого

капитала в рост ВВП составит 0,7–0,8 п. п., обещали эксперты Высшей школы экономики. Вопрос только в том, какие инвестиции «эффективные».

Планы перед правительством стоят грандиозные. Прежде всего снизить риски депопуляции страны в условиях, когда население сокращается и обещает сокращаться еще сильнее, отмечается в докладе Высшей школы экономики «Национальные цели социального развития: вызовы и решения». Чтобы увеличить суммарный коэффициент рождаемости к 2024 г. до 1,7 рождения на женщину (с 1,6 в 2018 г.), как планируется в национальном проекте «Демография», потребуются кардинальные изменения, по которым пока нет сложившейся мировой практики, предупреждают эксперты: например, решить, как матерям сочетать профессиональное обучение с рождением детей. Не говоря уже о том, что увеличивать рождаемость предстоит в отсутствие как такового роста реальных доходов населения и при наличии проблем с жильем у семей с доходами ниже среднего.

План увеличения ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет к 2024 г. также кажется экспертам противоречивым. Для этого необходимо снизить смертность от болезней системы кровообращения, указывали эксперты Высшей школы экономики и РАНХиГС – причем не за счет диагностики, как в 2012–2017 гг., а реально. Денег на это между тем выделено всего 3,5% от всей суммы нацпроекта «Здравоохранение». Чиновники также не уделили должного внимания борьбе со смертностью от внешних причин, из-за которых умирает множество россиян в молодом возрасте, сетуют эксперты. Зато огромные средства запланированы на борьбу с онкологическими заболеваниями.

В целом инфраструктура как объект для вложений кажется понятнее властям, нежели развитие здоровья и компетенций людей. Например, аналитики РАНХиГС и Института Гайдара критиковали нацпроект в сфере здравоохранения из-за слишком большой доли расходов на оборудование и нехватки средств на медицинскую помощь. Аналогичная проблема с образованием: например, в федеральном проекте развития цифровой образовательной среды 85% средств идет на оснащение школ и СПО современным цифровым оборудованием и всего около 1 млрд руб. за три года – на разработку качественного образовательного контента, отмечают эксперты Высшей школы экономики.

Прямой рост вложений в человеческий капитал ожидаемого эффекта не даст, предупредил декан экономического факультета МГУ Александр Аузан: с 2006 г. в здравоохранение вложены чрезвычайно большие средства – построены здания, закуплено оборудование, «которое не влезает в эти здания», однако «расходных материалов нет, а персонал не обучается». Та же ситуация в образовании, говорил он, поэтому вбрасывать деньги в эти сферы без реформы институтов – «безумие». Инвестиции в человеческий капитал не могут дать отдачи до 2024 г., замечает Тремасов, вдобавок они подрываются неблагоприятным политическим климатом. «Что толку: вырастили таланты – они разбежались. Да и не нужны особо в нашей модели таланты», – отмечает он. До 40% работников в России сегодня занято малопродуктивным трудом в некорпоративном, а часто и неформальном секторе труда, отмечалось в докладе Высшей школы экономики. Госсектор как был в 1990-е гг., так и остается основным работодателем – просто сейчас это госкомпании, показало исследование VCG, более того, доля занятых в госуправлении с 1995 по 2015 г. выросла более чем вдвое. В малом и среднем бизнесе, новых крупных компаниях наподобие «Яндекса» и международных работает менее трети всех занятых. Быть «получателем ренты» в России выгоднее и надежнее, чем инженером, вот только экономический рост такая работа не ускоряет, отмечает в журнале «Вопросы экономики» старший научный сотрудник РАНХиГС Иван Любимов.

Модель, которая связывала бы триллионы вложений и проценты роста ВВП, ни экспертам, ни чиновникам не известна и таких расчетов никто не видел, отмечал зимой в интервью «Ведомостям» Гуриев. Цели Путин поставил абсолютно реалистичные, отмечал экономист, но для быстрого роста нужно улучшать инвестиционный климат, защищать права собственности, бороться с коррупцией, преодолевать изоляцию от внешнего мира, приватизировать госсобственность. Связи между разрабатываемыми проектами и национальными целями не вполне очевидны, предупреждал в «Вопросах экономики» и Мау. Но номинальные цифры экономического роста нельзя «фетишизировать», настаивает он: экономический рост должен сопровождаться технологической модернизацией и ростом благосостояния. Иначе, как показал опыт СССР

1986–1989 гг., после краткосрочного ускорения следует экономический и политический крах.

[Минфин и Счетная палата хотят реформировать правоохранительную систему. Поведение силовиков и качество судов отпугивают инвесторов, считают Силуанов и Кудрин](#)

Минфин и Счетная палата подготовят предложения о реформировании правоохранительной системы и судов, заявил на Петербургском экономической форуме вице-премьер и министр финансов Антон Силуанов. По его словам, качеством работы судей и силовиков надо заниматься системно, а не только обсуждать дело против основателя Baring Vostok Майкла Калви.

Сроки и суть этих предложений Силуанов не раскрыл. Силуанов и председатель Счетной палаты Алексей Кудрин приняли участие в сессии о поисках стимулов роста российской экономики. Но, по мнению обоих чиновников, искать стимулы, не наладив доверие бизнеса к власти, бессмысленно. Кудрин призвал организовать постоянный мониторинг работы судов и предложил разработать с юристами меры для повышения кадрового потенциала судебной системы.

По словам Кудрина, на последних экономических форумах проводились опросы о том, что могло бы улучшить бизнес-климат. «Называют работу правоохранительных органов и судов. Все, всегда – и чиновники, и бизнесмены», – напомнил руководитель Счетной палаты. Уголовное дело против Калви он назвал шоком для экономики страны. «Пока переломного момента в деловом климате и доверии к нему не будет, инвестиции не пойдут», – подчеркнул Кудрин. Согласно его оценке, в ближайшие годы потенциал роста российской экономики – 2% или ниже.

«Нам нужно заниматься доверием, климатом, который связан с работой нашей системы судебной, правоохранительной», – согласился Силуанов. Он пояснил, что правительство проводит изменения в налоговой системе и делает ставку на реализацию национальных проектов, но без улучшения инвестиционного климата эффект от других реформ является недостаточным.

Кудрин напомнил участникам форума, что 6 июня исполнилось 220 лет со дня рождения Александра Пушкина. В романе «Дубровский» писатель рассказал историю, которая актуальна и для современной России: богатый помещик Кирила

Троекуров подкупает суд и, по сути, «совершает рейдерский захват» поместья Андрея Дубровского. По мнению Кудрина, гарантом безопасности ведения бизнеса в России и защиты имущества предпринимателей должны стать КРІ правоохранительных органов. Только тогда они разделят ответственность за рост экономики.

Калви, партнеры Varing Vostok Ваган Абгарян и Филипп Дельпаль и директор по инвестициям фонда Иван Зюзин являются фигурантами дела о хищении 2,5 млрд руб. у банка «Восточный». По этому делу проходят также бывший председатель правления банка «Восточный» Алексей Кордичев и экс-гендиректор НАО «Первое коллекторское бюро» Максим Владимиров. Все они были арестованы в середине февраля. В апреле суд смягчил меру пресечения для Калви и Кордичева, отправив их под домашний арест. Другие фигуранты дела по-прежнему содержатся в СИЗО. Все фигуранты, кроме Кордичева, отрицают свою вину.

Калви еще до ареста был зарегистрирован как участник ПМЭФ. 30 мая его адвокаты подали прошение в Следственный комитет России с просьбой разрешить бизнесмену поехать на форум, об ответе СК не сообщалось. ФСИН пообещала организовать поездку основателя фонда Varing Vostok Майкла Калви на форум, если получит соответствующее уведомление от следователей. Пресс-секретарь президента Дмитрий Песков говорил, что Кремль хотел бы видеть Калви на экономическом форуме.

[Число закрывшихся бизнесов в два раза превысило число открывшихся](#)

За прошлый год в России ликвидировали в два раза больше компаний, чем открыли, свидетельствуют результаты исследования FinExpertiza. Сказываются «технические» причины, но также проблемы с деловым климатом и убыточность бизнеса

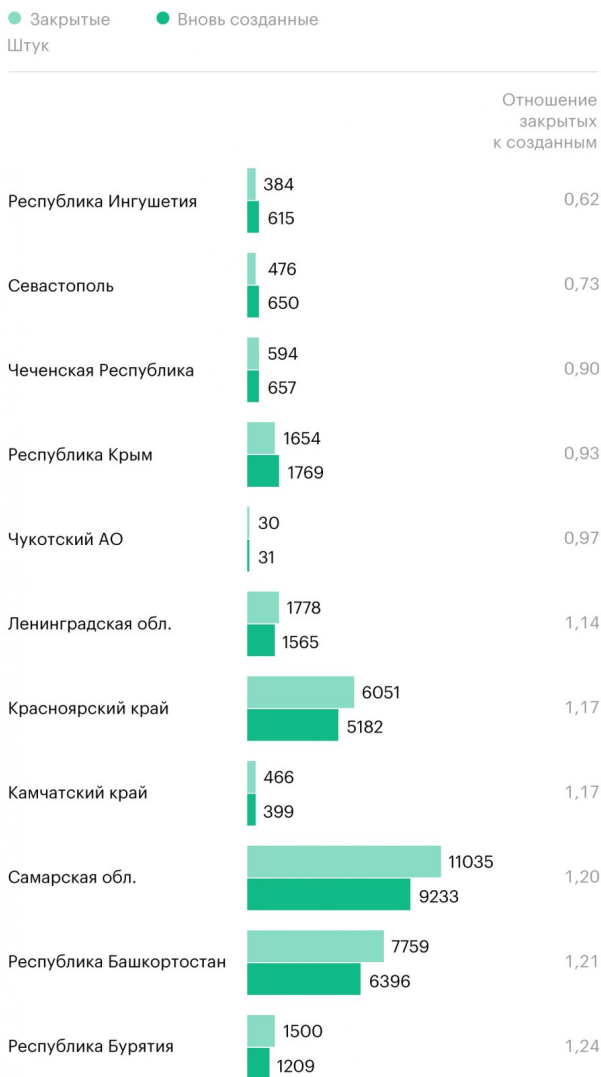
По данным аудиторско-консалтинговой сети FinExpertiza (их исследование есть у РБК), в прошлом году в России было открыто более 290 тыс. предприятий, а прекратили свою деятельность свыше 600 тыс. компаний. Число закрывшихся за год предприятий превысило число открывшихся в 2,14 раза. И только в пяти регионах количество новых предприятий превысило число закрывшихся.

- Больше всего предприятий открылось в Республике Крым — свыше 1700, однако

число закрывшихся здесь тоже велико — свыше 1600. На благоприятную статистику могла повлиять федеральная целевая программа по развитию полуострова до 2022 года, которая в том числе предполагает создание индустриальных парков, функционирование свободной экономической зоны. Общий бюджет ФЦП составляет почти 900 млрд руб. до 2022 года.

- Самый большой прирост числа компаний зарегистрирован в Ингушетии: там открылось 615 предприятий, а закрылось 384. На втором месте по приросту компаний — Чечня, где открылось 657 предприятий, а закрылось 594.
- Тренд по превышению количества закрытых компаний в целом по России над числом открытых начался еще в 2016 году и продолжился в 2017–2018 годах. FinExpertiza в исследовании ссылается на данные Росстата.

10 регионов — лидеров по соотношению закрывшихся и вновь созданных предприятий



Источник: исследование FinExpertiza, по данным Росстата © РБК, 2019

Недостатки делового климата

В 80 регионах количество закрывшихся предприятий превысило число новых, следует из данных FinExpertiza. Лидером антирейтинга по количеству закрывшихся юрлиц стала Калининградская область: здесь ликвидировали почти 7 тыс. предприятий за год, а открылось всего 1,5 тыс. И это несмотря на действующую в регионе особую экономическую зону, которая освобождает резидентов от уплаты налога на имущество и налога на прибыль в течение первых шести лет; нулевые ввозные пошлины и отсутствие НДС для тех товаров, которые будут потреблены на территории региона. В Дагестане открылось всего 990 предприятий, а прекратили свою деятельность более 5 тыс. компаний. По данным компании «СКБ Контур», Дагестан демонстрирует неблагоприятную картину и с точки зрения среднего периода

«жизни» предприятий. «В нашем рейтинге учитываются два показателя — средний возраст организаций и количество закрывшихся организаций на 100 открывшихся. По первому показателю Дагестан — в десятке антилидеров, уступает лишь другим республикам Северного Кавказа (средний возраст закрытия — 4,4 года). По второму показателю он расположен ближе к середине (80 закрытых на 100 открытых). Это соотношение, кстати, говорит о том, что в Дагестане закрываются в основном молодые предприятия, в то время как возрастные организации плотно держатся за рынок», — сказал РБК ведущий аналитик «СКБ Контур» Владимир Савельев.

10 регионов — аутсайдеров по соотношению закрывшихся и вновь созданных предприятий



Источник: исследование FinExpertiza, по данным Росстата © РБК, 2019

Тренд на чистую закрываемость бизнеса объясняется комплексом причин — «отсутствием улучшения делового климата на фоне снижения покупательской способности населения и проблем с налоговым администрированием и налогами в целом», утверждает первый вице-президент «Опоры России» Владислав Корочкин. Налоговая нагрузка растет, и в России не так

много секторов экономики, где рентабельность выше ключевой ставки. «Рентабельность предприятий снижается до критического уровня», — говорит Корочкин.

«Главные сложности, с которыми сталкиваются компании, — это высокая кредитная ставка, ограничивающая доступ к финансовым ресурсам, отсутствие необходимых навыков ведения бизнеса, кадровый дефицит, а также затрудненный доступ к рынкам сбыта и зачастую отсутствие информации о тех мерах поддержки, которые предлагает тот или иной регион», — считает председатель совета директоров FinExpertiza Елена Трубникова. Данные исследования FinExpertiza не позволяют сказать о качественном составе закрывшихся предприятий. По данным исследования «СКБ Контур», которое цитировал «Коммерсантъ», чаще всего закрываются предприятия в сферах логистики, туризма, бытовых услуг, общепита и ИТ; в среднем они «доживают» только до пяти лет, а основная причина ликвидации — высокая конкуренция. А «долгжителями» в бизнесе являются компании в сферах с небольшой конкуренцией, например предприятия оборонно-промышленного комплекса и бюджетные организации.

Закрываются из-за убытков

Москва занимает 14-е место в списке FinExpertiza по самой высокой отрицательной динамике «рождаемости» предприятий: за прошлый год здесь открылось более 88 тыс. предприятий, а закрылось в 2,7 раза больше — свыше 234 тыс. предприятий.

Но бизнес-омбудсмен Москвы Татьяна Минеева считает, что статистика не совсем применительна к бизнесу — в ней отражен в том числе процесс оптимизации в сфере муниципального управления, когда небольшие предприятия ликвидируются, а контроль над объектами получают более крупные юрлица. Кроме того, в статистику закрытых предприятий могли попасть «фирмы-однодневки», которые изначально создаются на короткий период действия. По данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства ФНС, на май 2019 года в Москве действовало 554,3 тыс. малых и средних компаний (на 3% больше, чем в начале года), или почти 20% от общего количества в стране.

«Порядка 60–70 тыс. компаний малого и среднего бизнеса прекратили свою работу в Москве за прошлый год. Открылось примерно столько же. То

есть на место разорившихся компаний в Москве идет приток новых», — говорит Минеева. По ее словам, не во всех регионах это так: какая-то часть из выбывших — это фирмы-однодневки, какая-то — сетевые структуры, которые ФНС заставила прекратить дробить бизнес, поясняет она.

Что касается закрывающихся бизнесов в Москве, 75% компаний и ИП, которые закрылись в 2018 году, сделали это по причине убыточности бизнеса, ссылается Минеева на данные Глобального мониторинга предпринимательства (GEM). «Тут сказываются высокие налоги, включая квазианалоги, высокая цена денег и падение спроса. Если бы компаний закрывалось меньше, то темпы экономического роста в России, в том числе и в Москве, были бы выше», — резюмирует она. ■

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

МФО придерживают займы. Микрофинансирование получают только проверенные клиенты

Несмотря на устойчивый рост рынка микрофинансирования, его темпы замедляются. Этим летом динамика выдач займов микрофинансовыми организациями (МФО) значительно ухудшится из-за необходимости более тщательного отбора заемщиков и нехватки ликвидности. Игроки уже ориентируются в основном на проверенных клиентов и признают, что осенью предложение также не будет покрывать возросший спрос на микрозаймы.

По оценке аналитического центра МФК «Займер», этим летом россияне оформят в МФО около 7,8 млн микрозаймов на 86–87 млрд руб. В результате количество заключенных договоров увеличится на 3–4% к показателям летних месяцев 2018 года, в то время как объемы выдач займов будут больше прошлогодних на 10–11%. Это явное замедление по сравнению с 2018 годом, когда темпы роста составили 45% и 41,5% соответственно.

Дело в том, что с 1 июля снижается предельно допустимая процентная ставка микрозаймов (не должна превосходить их двукратную сумму). В этой связи аналитики компании считают, что спрос на такие продукты значительно возрастет, однако МФО не смогут его удовлетворить. По словам гендиректора МФК «Займер» Романа

Макарова, летом, а возможно, и осенью спрос будет опережать предложение кредиторов. «В предыдущие годы темпы роста объемов выдачи плавно замедлялись, что в значительной мере объяснялось постепенным исчерпанием "низкой" базы рынка. Однако весной они резко снизились, поскольку доходы МФО упали из-за ограничений предельной ставки», — поясняет он. По его словам, компании вынуждены оптимизировать скоринг-модели «и делать упор на проверенных заемщиков и на новых платежеспособных клиентов, для которых раньше ставки были слишком высоки».

Микрофинансисты подтверждают, что часть спроса на микрозаймы действительно останется неудовлетворенной, а гражданам придется искать другие источники средств. «По данным Банка России, средняя прибыльность микрофинансовой организации сравнима с прибыльностью банков и составляет около 10%, — говорит директор СРО "МиР" Елена Стратьева. — Поэтому выполнение требований закона в части снижения предельной ставки по микрозайму неизбежно заставит МФО существенно пересмотреть все расходы и издержки, в том числе ужесточить контроль за рисками». «Снижение ставки не является драйвером роста микрозаймов, — уверен глава МФК "Мигкредит" Олег Гришин. — Поэтому будет сужаться сегмент граждан, которым займы останутся доступными». По оценке гендиректора группы Тwіno Ашота Торосяна, снижение процентной ставки в секторе МФО добавит лишь 5–7% новых клиентов. «При этом компании стали ужесточать скоринговые модели, и сегодня уровень одобрения для новых клиентов составляет около 7% от общего потока (в прошлом году — около 13%. — "Ъ"), — поясняет он. — Бывшие клиенты будут вынуждены искать другие возможности для решения своих финансовых проблем, чаще обращаться к нелегальным компаниям».

Острой проблемой становится для МФО и вопрос фондирования. Новые ограничения в первую очередь коснулись коротких займов с высокими ставками, и ряд компаний, специализировавшихся на займах до зарплаты, начали увеличивать долю длинных займов (соответственно, для другой категории клиентов). Но такая модификация потребовала дополнительных средств. «Для выдачи 86–87 млрд руб. компаниям необходимо около 17–18 млрд руб., однако и этот объем ликвидности нужно где-то взять», — оценивает Роман Макаров.

В первую очередь с проблемой ликвидности столкнутся небольшие игроки, которым сложно диверсифицировать долговой портфель. «Прибыли для реинвестирования не хватает, а привлечение инвестиционных ресурсов затруднено из-за недавнего ухода с рынка нескольких значимых игроков и возможного увеличения минимальной планки частных инвестиций до 3 млн руб.», — отмечает господин Макаров (см. "Ъ" от 27 мая). «Количество новых инвесторов на рынке в 2019 году сократилось в несколько раз, и за тех, которые остались, развернулась конкуренция, а они предпочитают крупные, проверенные компании», — указывает гендиректор MoneyMap Ирина Хорошко. По ее оценкам, регуляторные ограничения и непростая ситуация с фондированием на рынке ограничат его рост в этом году до 10–15%. ■

Новости банков, компаний

[TCS Group Олега Тинькова готовится к SPO. «Тинькофф банк» увеличил прогноз по росту кредитного портфеля на 60% в этом году – для этого нужен новый капитал](#)

TCS Group (объединяет «Тинькофф банк» и «Тинькофф страхование») объявила о планах провести SPO на Лондонской бирже (LSE). Группа хочет привлечь до \$300 млн нового капитала, сказано в ее сообщении. Он ей нужен для роста: группа повысила прогноз по росту кредитного портфеля «Тинькофф банка» в 2019 г. с «более 40%» до «как минимум 60%».

Группа предложит инвесторам новые акции, следует из сообщения. Внеочередное собрание акционеров по вопросу допэмиссии состоится 27 июня. Организаторами размещения, которое должно пройти вскоре после собрания акционеров, назначены Morgan Stanley, «Ренессанс капитал» и UBS Investment Bank. На вопрос об участии основного владельца группы Олега Тинькова в допэмиссии, ее представитель ответил, что «сейчас этот вопрос рассматривается».

Допэмиссия на сумму до \$300 млн обеспечила бы группе необходимый капитал для того, чтобы воспользоваться нынешней выгодной возможностью роста и сохранить значительные запасы капитала в будущем, приводятся в сообщении слова предправления «Тинькофф банка» Оливера Хьюза. Представитель группы указывает, что вырастут все кредитные линии, но прежде всего новые продукты – POS-кредиты,

кредиты наличными, а также под залог квартиры и авто.

В I квартале «Тинькофф банк» выполнил половину годового плана по росту портфеля: после вычета резервов он вырос на 21,5% до 241 млрд руб. Тогда банк изменил прогноз роста портфеля в 2019 г. с «примерно на 40%» до «более 40%».

Половина роста была обеспечена новыми видами кредитования – кредитами наличными, POS-кредитами, займами на машину и под залог имущества, приводятся в сообщении слова Хьюза. Эти кредиты составляли 32% портфеля банка на конец I квартала. Многие из этих ссуд выдаются существующим клиентам, которые пришли в экосистему банка с помощью текущих счетов и услуг, связанных с образом жизни, говорит Хьюз. Кредиты, по его словам, выдаются также новым клиентам с высоким уровнем благосостояния.

«Тинькофф» – один из наиболее быстрорастущих российских банков, его кредитный портфель растет крайне быстро – за последние пять лет более чем втрое, указывает аналитик «Атона» Михаил Ганелин. А если учесть, что только в I квартале этого года прирост кредитного портфеля составил 21,5%, вполне естественно, что банк решил пересмотреть планы в большую сторону, замечает он. Нарастить портфель на 60% вполне реально, уверен Ганелин: «Тинькофф» сейчас активно расширяет линейку кредитных продуктов и движется от кредитных карт, с которых начинал, в сторону кредитов наличными и обеспеченного кредитования, где суммы кратно больше. «По сути, банк может обеспечить взрывной рост не столько за счет новых клиентов, сколько за счет новых сегментов с большими суммами выдач», – резюмирует аналитик.

Средняя сумма кредитов наличными – около 200 000 руб., кредитов под залог недвижимости – около миллиона, а средняя выдача по кредитным картам – только 45 000 руб., говорит аналитик BCS Global Markets Елена Царева. Не удивительно, что банк решил не ограничивать себя 40% роста, говорит она: «Развивая более «тяжелые» виды кредитования, он вполне может нарастить портфель на 60% и даже больше, главное – обеспечить под них достаточно капитала, чтобы соблюсти нормативы».

ЦБ озабочен быстрым ростом необеспеченного потребительского кредитования: в I квартале таких кредитов выдано на 25% больше, чем в январе – марте 2018 г. С 1 апреля регулятор вновь увеличил коэффициенты риска по

необеспеченным потребкредитам (ссуды по ставкам выше 10% годовых будут требовать от банков больше капитала). Но пока меры ЦБ по охлаждению этого рынка не привели к заметному эффекту.

Текущие меры регулятора не очень эффективны, так как большинство банков зарабатывают достаточно прибыли, чтобы нивелировать тем самым давление на капитал, говорит аналитик Fitch Александр Данилов. Он полагает, что «Тинькофф банк» хочет нарастить портфель до того, как ЦБ введет более жесткие меры по ограничению роста. Кроме того, банк, вероятно, хочет заработать как можно больше прибыли, пока экономическая ситуация относительно благоприятная, и рассчитывает, что сможет лучше других пройти через очередной цикл, если перегрев рынка все-таки наступит, замечает Данилов. «Тинькофф» был единственным розничным банком во время прошлого кризиса, который остался прибыльным, напоминает он. «Ведомости» ожидают ответа представителей организаторов размещения и ЦБ.

[Костин предупредил о росте количества отказов по кредитам. ВТБ ужесточил требования к заемщикам на фоне риска перегрева кредитного рынка, о котором предупреждал ЦБ. «Я не исключаю, что количество отказов может вырасти», — глава банка Андрей Костин](#)

Глава ВТБ Андрей Костин заявил, что банк усилил требования к потенциальным получателям кредитов и прогнозирует рост числа отказов по кредитам. Об этом он сообщил в среду журналистам, передает корреспондент РБК. Банк предпринимает такие действия на фоне обеспокоенности ЦБ ростом кредитной нагрузки на население на фоне отсутствия роста уровня жизни. «У них [ЦБ] есть аргументы: кредитование растет, а уровень жизни нет, поэтому долговая нагрузка <...> Нам кажется, что мы еще в зону риска не вошли, есть еще подушка безопасная, где можно наращивать, но где будет уровень, наверное, надо за этим внимательно следить», — сказал Костин.

Он уточнил, что банк самостоятельно принимает дополнительные меры безопасности. «Мы значительно усилили требования к заявителям, более внимательно смотрим. Я не исключаю, что количество отказов может вырасти в ближайшее время из-за этого. Безусловно, мы будем за этим смотреть», — сказал глава ВТБ. Первый зампред правления ВТБ Дмитрий Олюнин

уточнил о каких дополнительных мерах идет речь. «Мы существенно дополнительно сократили долю ипотеки с низким первоначальным взносом, внутренними нормативами ограничили долю выдач с соотношением дохода и долга высоким, выше 40%, выше 70%. Мы ввели довольно жесткие нормативы, поэтому у нас есть своя программа контроля риска», — пояснил он. С 1 апреля ЦБ повысил на 30 п.п. надбавки по необеспеченным кредитам с целью не допустить перегрева кредитного рынка и образования пузыря. Это предусматривает, что банкам теперь требуется больше капитала под обеспечение выдаваемых кредитов. С 1 января регулятор также удвоил надбавку к коэффициенту риска с 50 до 100% по ипотеке с небольшим первоначальным взносом. По данным ЦБ, годовые темпы роста задолженности по необеспеченным кредитам составляют 24,3%, по ипотеке — 24,7%. Причина сложившейся ситуации в том, что доходы населения не растут, поясняет регулятор ■

Рынок взыскания

[Кредиторы Тарико обратились за помощью в А1. Держатели 25% дефолтных бондов Russian Standard Ltd наняли инвестиционное подразделение «Альфа-групп»](#)

Держатели дефолтных евробондов Russian Standard Ltd Рустама Тарико наняли для ведения переговоров с эмитентом компанию А1 (инвестиционное подразделение «Альфа-групп»), рассказал владелец бумаг Russian Standard и подтвердил человек, близкий к одной из сторон переговоров. По словам собеседников «Ведомостей», к А1 обратилась инициативная группа, собравшая 25% выпуска: они не согласились на предложенные условия реструктуризации.

Не заплатил дважды

Дефолт по бумагам на \$545 млн Russian Standard допустила в октябре 2017 г., не заплатив купон. Они были выпущены в 2015 г. для реструктуризации субординированных евробондов на \$350 млн и \$200 млн банка «Русский стандарт» Рустама Тарико. Держатели бондов банка получили 18% от номинала и бумаги Russian Standard. Обеспечением по этому выпуску выступают 49% акций банка.

Russian Standard в 2018 г. предложила два варианта: выкупить бумаги за 25% от номинала либо за 20% и право на выплаты, которые будут привязаны к результатам «Русского стандарта». Оба варианта выгоднее изъятия залога, убеждал представитель Russian Standard: 49% акций банка стоят \$50–70 млн, а 25% от номинала бондов — это \$136 млн. Не убедил.

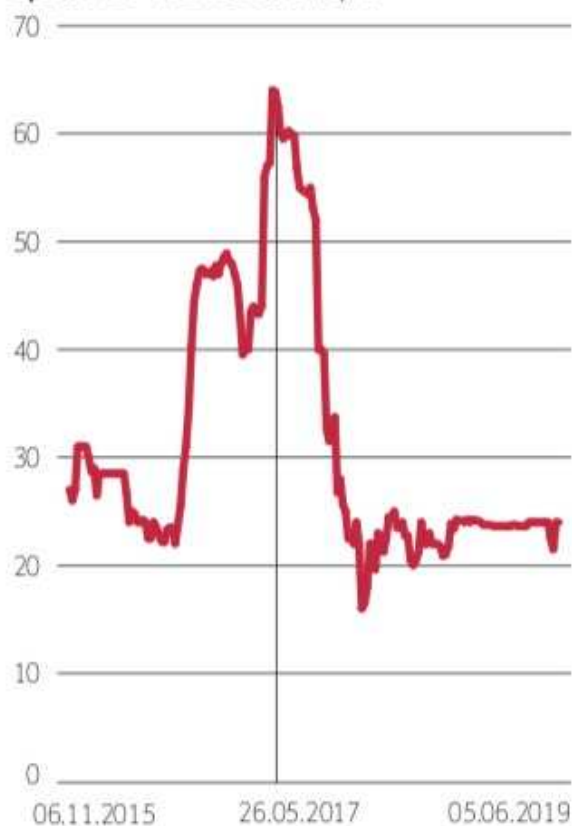
ЦБ не помог

Держатели бондов обратились за поддержкой к председателю ЦБ Эльвире Набиуллиной. Они предъявили весь долг к погашению и требовали вернуть от Тарико \$623,6 млн, угрожая взыскать заложенные акции банка. Взыскание залога группа рассматривала как крайнюю меру, указывали они в письме. Запросы в фонды, подписавшие письмо Набиуллиной, остались без ответа. Представитель Pala Assets от комментариев отказался.

Вариант с обращением взыскания на залог акций банка «Русский стандарт» по-прежнему является крайней мерой, говорит один из собеседников «Ведомостей», но кредиторы могут ее использовать, если не удастся урегулировать задолженность Russian Standard иным образом. Бонды выпущены по английскому праву, но заложенные акции банка регулируются нормами российского права, указывает держатель облигаций.

Как торгуются еврооблигации Russian Standard Ltd

ЦЕНА ОТ НОМИНАЛА, %



ИСТОЧНИК: REFINITIV

Новая надежда

A1 наняли для защиты прав кредиторов, говорит один из собеседников «Ведомостей». «Если комитет кредиторов решит прибегнуть к взысканию акций, ему может пригодиться помощь сильного российского партнера», – объясняет он. У A1 большой опыт работы со сложными корпоративными кейсами, так называемыми специальными ситуациями, замечает партнер Matrix Capital Павел Теплухин: это и конфликты между акционерами, и неэффективное управление, и, конечно, урегулирование проблемных долгов, причем не только в России. «Зачастую такие разбирательства не ограничиваются российской юрисдикцией, а A1 – это те, кто как раз может помочь с поиском активов и взысканием долгов за рубежом», – считает он. Именно A1 Агентство по страхованию вкладов, конкурсный управляющий Внешпромбанка (ВПБ), доверило преследование в лондонском суде совладельца банка Георгия Беджамова. Крах этого банка в январе 2016 г. стал крупнейшим случаем фальсификации отчетности в российской истории, ЦБ оценивал

дыру в банке в 216 млрд руб. В конце марта Высокий суд правосудия Англии и Уэльса по иску ВПБ арестовал активы Беджамова на \$1,75 млрд. Представитель холдинга «Русский стандарт» не слышал о том, что держатели облигаций наняли A1. С ними A1 не связывалась, но холдинг находится в контакте с держателями облигаций, сказал он. Представитель A1 от комментариев отказался.

Инициативная группа с долей в 25% не единственная, кто пытается вернуть вложенные в бонды Russian Standard средства: компания «Мириад рус», объединяющая владельцев еще 9,8% облигаций, хочет взыскать залог по бумагам через суд. Держатели бондов собирались обратиться в Арбитражный суд Москвы еще в конце прошлого года, но решили отложить подачу иска, пока не найдут покупателя на залог, говорит представитель «Мириад рус»: «Мы хотим выручить за акции банка максимально возможную сумму, а при текущей конъюнктуре это возможно, если продавать его напрямую известному инвестору по заранее согласованной цене, а не через аукцион. Если суд удовлетворит иск и обратит взыскание на залог, в нашем распоряжении окажется не так много времени, чтобы найти покупателя, поэтому мы бы хотели заранее найти заинтересованного инвестора». По его словам, сейчас компания консультируется с иностранными и российскими инвесторами, пытается найти покупателей на акции банка.

О том, что другая группа владельцев облигаций наняла финансовую компанию, чтобы представлять их интересы, представитель «Мириад» слышал, но не знал, кого именно. «Мы и сами думали обратиться к A1, все-таки на рынке у них репутация одних из наиболее успешных взыскателей проблемных долгов», – говорит он. «Мириад» не исключает такой вариант и сейчас, добавляет он, тем более что, если A1 будет представлять интересы сразу двух групп, вопрос с возвратом средств может решиться быстрее. ■

Интервью

[«Сложность договоренностей оказалась немного недооценена». Глава Mail.ru Group Борис Добродеев о сделке с Alibaba и новых продуктах](#)

Alibaba Group, «МегаФон», Mail.ru Group и Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) согласовали условия создания СП «AliExpress Россия» стоимостью \$2 млрд. Как партнеры

будут управлять СП и его влиянии на российские социальные сети, в интервью “Ъ” рассказал гендиректор Mail.ru Group Борис Добродеев.

— Alibaba Group, «МегаФон», Mail.ru Group и РФПИ объявили о стратегическом партнерстве еще в сентябре 2018 года. Почему сделка так долго готовилась?

— Когда мы подписывали меморандум, находились на достаточно ранней стадии переговоров, и сложность договоренностей, которые были впереди, оказалась немного недооценена. Речь шла о детальной процедуре реструктуризации двух больших бизнесов — «AliExpress Россия» и Pandao. Мы также обсуждали интеграцию СП в социальные сети Mail.ru Group и вхождение в бизнес всех четырех акционеров. Сложность структурирования сделки крайне высока.

Я думаю, что это одна из самых непростых и умных сделок в области интернета, которая была когда-либо подписана в России.

Поэтому она потребовала от всех сторон много усилий и времени.

— Параметры сделки, объявленные прошлой осенью, изменятся?

— Принципиально ничего не поменяется. Большинство голосов в компании будут принадлежать РФПИ, «МегаФону» и Mail.ru Group. Наиболее важные технологии будут перенесены на территорию России либо окажутся под контролем российской стороны, как и передача данных. Главный успех переговоров: мы договорились, что это предприятие будет отдельной самостоятельной компанией, а не филиалом одной из сторон. Мы также обсуждаем создание СП по приему платежей, которое будет обслуживать «AliExpress Россия».

— Как будет управляться компания?

— На корпоративном уровне будет создан совет директоров, где большинство мест получат представители российских акционеров. На уровне менеджмента будут два генеральных директора: один — с российской стороны, другой — с китайской. В этом есть своя логика. В бизнесе огромная доля операций с китайской стороны. Это тысячи, может быть, десятки тысяч китайских торговцев, с которыми надо поддерживать отношения, масштабная инфраструктура, которая находится на китайской стороне. В то же время активно развивается локальный бизнес

AliExpress, интегрируется в социальные сети. Думаю, что бизнес будет сильно локализоваться также в отношении маркетинга и IT-операций. Поэтому наша задача и стратегия — взять наиболее сильные качества обеих сторон.

— Похожая схема управления уже применялась в России — например, в «Вымпелкоме» в 2009–2010 годах. Вы учитывали этот опыт? Есть риск, что схема не сработает?

— Риски есть в любой операционной диспозиции. Помимо «Вымпелкома» есть много компаний в электронной коммерции и в России, и за рубежом, где было несколько гендиректоров или менеджеров, разделяющих ответственность. И многие из этих компаний очень успешно развивались. Более того, на мой взгляд, схема хорошо работает в период бурного роста, который мы надеемся продолжить в рамках СП, когда количество и сложность задач настолько высоки, что один человек физически не сможет их вести.

— Прошлой осенью крупнейшие акционеры Mail.ru передали управление своей долей вам лично. Но мнение о сделке ключевого бенефициара, Алишера Усманова, известно?

— Алишер Бурханович, конечно, поддержал сделку. USM был одним из ранних инвесторов Alibaba, он очень верит в это партнерства и в электронную коммерцию.

— Как в связи с созданием СП изменится стратегия Mail.ru Group?

— Стратегия Mail.ru Group не изменится, создание СП является ее логичным продолжением. Мы всегда говорили, что часть нашей стратегии — удовлетворение потребностей пользователя в цифровой среде. Создание СП также отвечает нашей стратегии по построению экосистемы, в которой продукты связываются общей инфраструктурой: платежными решениями, рекламной сетью и обменом данных. В будущем это будут программы лояльности, общие платформенные решения, такие как умный помощник, колонка и т. д.

Если смотреть в будущее, мы считаем, что именно экосистемы будут доминировать и в российском, и в мировом интернете.

Время стартапов в целом не ушло, но в создании супербольших платформенных бизнесов оно завершается, приходит время экосистем, таких как Amazon, Google, Facebook, Alibaba и Tencent.

— Ставит ли под угрозу СП с Alibaba тенденция к снижению беспрошльного порога на покупки в зарубежных интернет-магазинах?

— Не ставит. При этом если опустить порог до нуля, это будет неправильно, это ударит прежде всего по пользователям, по российской экономике, сделает невозможным и некупаемым администрирование посылок. Отличить на сегодняшний день, является ли отправление посылкой от профессионального торговца или от друга из Китая, почти невозможно. Большинство компаний уйдут в серую зону. Белые игроки, возможно, повысят цены. И это все ударит, с одной стороны, по собираемости налогов, с другой — по потребителю из-за роста цен.

Сервисы, такие как AliExpress, несут социальную функцию. Часто это единственный источник доступных товаров в небольших городах, куда не добирается практически ни один другой сервис электронной коммерции. То, что AliExpress и другие подобные сервисы конкурируют с традиционным ритейлом, — заблуждение. На самом деле с учетом среднего чека и товаров, которые покупаются на их платформе, это прежде всего замена традиционных рынков — оптовых, вещевых — совершенно серых рынков. А товары, которые продаются в магазине, все-таки это другая категория, другой средний чек. Средний чек в кросс-бордере достаточно невысокий — \$5–15.

— Будете инвестировать в логистическую инфраструктуру «AliExpress Россия»?

— Пока рано говорить о логистическом решении. Его будут принимать вместе все акционеры, я не могу сейчас отвечать за них. Mail.ru Group предпочитает инвестировать непосредственно в развитие сервиса, продукта и маркетинг, а не в тяжелую инфраструктуру, которую можно делать с партнерами.

— Что будет с проектами по продаже товаров из Китая на «Одноклассниках» и других ресурсах Mail.ru Group?

— Это часть нашего СП. Мы тестируем уникальную модель социальной электронной коммерции, в соответствии с договоренностями в наши социальные сети будут активно интегрироваться товары Alibaba Group. Наши пользователи, по сути, не покидая социальных сетей «ВКонтакте» и «Одноклассники», получают доступ к интересным товарам и предложениям. С другой стороны, торговцы, как китайские, так и российские, которые подключатся к платформе,

получат доступ к принципиально новой и большей аудитории. Сервис будет строиться, исходя из интересов пользователей, в максимально правильных и нативных местах обитания в социальных сетях.

— По сути, просто поменяются партнеры? Китайских продавцов, которые сейчас работают, допустим, с «Одноклассниками», заменят партнеры AliExpress?

— И да, и нет. Появятся партнеры и появятся принципиально новые точки входа для этих товаров. Будет много продуктовых релизов, которые позволят принципиально по-новому взглянуть на электронную коммерцию в социальных сетях.

Проблема заключается в контексте потребления. Пользователи приходят, чтобы общаться, развлекаться. И чтобы они начали больше покупать и больше использовать социальную сеть для электронной коммерции, нужно эти продукты вначале создавать. Уже хорошо работают группы «ВКонтакте», огромное количество групп используется для покупки и продажи вещей. Речь идет как о барахолках, так и о продаже товаров из AliExpress. По нашим замерам, категория кросс-бордер AliExpress — одна из самых популярных во «ВКонтакте». Безусловно, надо использовать инфраструктуру групп и брендов, у которых есть присутствие в социальных сетях. Но будут созданы и принципиально новые продукты, которые позволят пользователям в ненавязчивой и интересной манере получать различные товарные рекомендации.

— Товары из Китая в марте продавались и на сервисе «Юла», но, по моей информации, оказались не слишком востребованы...

— Речь идет о тесте, мы не раскрывали его результат. Для «Юлы» это направление не является приоритетным.

— У вас есть китайский акционер Tencent. Как изменятся отношения с ним?

— Этот вопрос следует адресовать акционеру. Мы считаем, что они не должны измениться. Важно понимать, что сделка, которую мы заключаем, позитивна и выгодна для всех акционеров компании, ее трудно не поддержать.

— Казалось, что иностранным инвесторам уже неинтересна Россия, но недавно успешно прошло IPO HeadHunter. Настроения инвесторов меняются?

— Думаю, что просто инвесторы ошибались. Уверен, что интерес к IT-активам существенный и будет сохраняться еще долго.

— Акционер Mail.ru Group «МегаФон» провел делистинг, объясняя это ориентацией на госпроекты. Может ли Mail.ru Group в какой-то перспективе прийти к такому решению?

— Mail.ru Group не планирует и даже не рассматривает такой возможности. При этом, безусловно, у каждой компании есть причины на выбор статуса публичности или непубличности. Я считаю, что статус публичной компании является оптимальным для нас и подобных нам крупных интернет-игроков.

— Почему вы перестали раскрывать выручку «ВКонтакте»?

— Финансовая отчетность должна быть следствием того, как менеджмент смотрит на бизнес, и с учетом того, что все большая часть рекламной выручки группы подпадает под единую сеть myTarget, а также с расширением внешней рекламной сети, отделять выручку «ВКонтакте» уже становится некорректным. Мы считаем правильным инвестировать в один общий KPI и не разносить выручку на разные каналы, создавая внутри альтернативные и конкурирующие продукты и решения.

— Вы были на совещании у Владимира Путина по развитию в России технологий искусственного интеллекта. Какое осталось впечатление?

— У меня хорошее впечатление. Я считаю, что экономическое развитие стран в XXI веке будет зависеть именно от технологического развития, прежде всего от искусственного интеллекта. И страны будут делиться на так называемые развитые и отстающие именно по критерию технологического развития. Мы поддерживаем стратегию, которую разработала команда во главе с Германом Оскаровичем (Грефом. — “Ъ”). Наши эксперты также принимали участие в работе. Мы хотим участвовать в реализации этой стратегии.

Для многих компаний искусственный интеллект — это будущее, а для нас — уже настоящее, повседневность. Потому что искусственный интеллект реализован почти во всех наших продуктах. Получается, что сервисами и решениями на базе искусственного интеллекта пользуются более 100 млн пользователей Mail.ru Group. Взять эти технологии, экспертизу и

применить, в том числе в реальной экономике, было бы очень правильным.

— Чего не хватает?

— Проблема ряда прикладных технологий искусственного интеллекта, например распознавания речи и лиц, в том, что рынки сбыта на них еще не сформировались. Поэтому мне видится одной из важных задач, в том числе этого проекта, стимулировать спрос.

— О недостатке спроса упоминают и разработчики стратегии. Также они говорят об утечке мозгов и санкциях. Вы согласны, что это тоже может помешать развитию технологий?

— Буду здесь последовательным сторонником стимулирования, поддержки рынка. Будет рынок — будет выручка. Будет выручка — будет прибыль. Будет прибыль — будет возможность лучше удерживать специалистов.

В России есть и, вероятно, будет всегда существовать проблема утечки мозгов. Это естественно для свободного рынка. Всегда будут люди, которым захочется уехать, которых будет манить мечта о Кремниевой долине или Европе, такая красивая сказка. И это достаточно определенный фиксированный процент. Наверное, тут системно трудно что-то поделать. Но важно, чтобы процент оттока оставался в рамках разумного. Именно для этого нужны свои технологические компании. Молодых специалистов, как правило, волнует, насколько интересная работа, насколько амбициозные ставит задачи компания, какова миссия и какова глобальность задач. Будут выигрывать компании, которые будут воспитывать и мотивировать сильных сотрудников, давать им сложные и амбициозные проекты.

— Есть ли утечка IT-специалистов из России в Китай? Пилоты самолетов гражданской авиации туда уже утекают.

— Если смотреть на процентное соотношение стран, в которые утекают сотрудники, — это в основном США и Европа. В Китай существенно меньше.

— Во время визита премьера Дмитрия Медведева в Mail.ru Group компания просила поддержку в вопросах цифровизации школьного обучения и возврата НДС при экспорте онлайн-игр. Какие у вас интересы в

цифровизации обучения, какие решения приняты по теме НДС?

— Вопрос в процессе рассмотрения. С точки зрения школьного образования, безусловно, мы бы хотели создавать продукты и использовать наши технологии, чтобы делать процесс образования более эффективным, делать цифровые школы, соединять учеников с преподавателями и наиболее интересным и подходящим контентом. Готовы делать это бесплатно. Основной вопрос в том, насколько это будет интересно Министерству просвещения.

— До недавнего времени Mail.ru Group тщательно скрывала разработку голосового ассистента «Маруся», продемонстрировав его только Дмитрию Медведеву. С какими сервисами Mail.ru Group «Маруся» будет интегрирована?

— Мы планируем, что со временем в «Марусю» будут интегрированы все или большинство продуктов, которые есть в Mail.ru Group. Через «Марусю» можно будет послушать «Новости Mail.ru», можно будет заказать еду с Delivery Club или такси. Я считаю, что голосовые помощники могут стать одной из важных платформ, которая будет распространять другие сервисы и вертикали Mail.ru Group. Конкуренция будет идти как за качество продукта, так и за зоны дистрибуции, будь то умные дома, умные машины, умные колонки.

— «Яндекс» уже работает в сегменте умного автомобиля, умного дома. Планируете создавать аналогичные проекты?

— Безусловно, планируем, но объявим о них, когда будем в большей стадии готовности.

— Акционер сервиса TikTok, который стремительно набирает аудиторию в России, хочет разрабатывать свой смартфон. Готовы ли задумываться о чем-то подобном?

— Вероятно, у TikTok есть на это объективные причины.

Но я считаю, что создание своего смартфона не имеет смысла для Mail.ru Group и не всегда имеет смысл для больших интернет-компаний.

Зачем производить свой смартфон, когда рынок уже насыщен, есть большое количество успешных производителей. Допустим, мы займем 5–10% рынка. Чем нам это поможет? Нашими сервисами уже пользуется 90% рынка. При этом мы войдем в достаточно чуждый для нас, конкурентный и к тому же стагнирующий рынок.

Как мы видим, в большинстве стран продажи смартфонов начинают падать. Рынок уже перенасытился.

Для нас актуальнее не создавать собственные смартфоны, которые в лучшем случае займут 10% рынка, а работать с существующими производителями операционных систем и смартфонов.

— Но ведь может случиться, как с Huawei: если Android перестанет работать, то и приложения пропадут со смартфона.

— А свой телефон не поможет. Наоборот, в случае таких мер смартфоны лягут мертвым грузом на баланс производителя. Поэтому Huawei сейчас как раз работает над операционной системой. Но это тоже отдельный и очень конкурентный бизнес с уже сложившимися лидерами.

— То, что вы говорили про выход TikTok на рынок смартфонов, относится и к «Яндексу», который создал смартфон?

— Спросите у коллег из «Яндекса». Это ни в коем случае не камень ни в чей огород, а просто наш взгляд на то, как распределять наши приоритеты на данный момент. Возможно, мы не учитываем какие-то вводные. Тогда посмотрим...

— Планируете делать что-то подобное приложению TikTok?

— Это интересный вопрос. Да, мы работаем над подобным продуктом, но в сугубо экспериментальном режиме. Мы даже выделили соответствующую строку в отчетности, куда ложатся все наши эксперименты. По итогам года будет регулярный пересмотр результатов этих проектов. Перспективные и способные генерировать финансовую отдачу будут оставаться. Сервисы с плохими результатами — закрываться.

— Какие результаты показала система рекомендаций контента «Пульс»?

— Результаты очень хорошие. С момента запуска мы набрали более 10 млн активных пользователей. Мы верим, что потребление контента продолжит активно переходить в интернет, где оно будет все более и более алгоритмизированным. Мы уже занимаем значительную часть этого рынка через наши социальные сети. При этом считаем, что свою долю рынка потребления этого контента должны занять новостные ленты, отвязанные от

социального графа и основанные только на интересе пользователя. Мы видим в том числе результаты рекомендательного сервиса Toutiao в Китае.

У нас достаточно хорошие предпосылки для дальнейшего развития на этом рынке, потому что мы можем соединить достаточно много источников контента, используя как традиционные СМИ, так и в перспективе большой срез медиа и контентных групп из наших социальных сетей.

— В 2017 году был запущен мессенджер TamTam. Планировалось, что он будет конкурировать с Telegram. Какую долю рынка он занимает?

— То, что он будет конкурировать с Telegram, не планировалось. Мы никогда не запускаем продукты, чтобы с кем-то конкурировать. Мы запускаем продукты, чтобы ими пользовалась наша аудитория. Сейчас у мессенджера есть своя стабильная аудитория, у которой он востребован. И мы этим довольны.

— Какое будущее у других мессенджеров группы?

— Мы продолжаем активно экспериментировать с нашими коммуникационными сервисами, в том числе я вижу интересный рынок в сегменте корпоративных мессенджеров.

— Ожидаете усиления конкуренции на рынке после готовящегося выхода в Россию музыкального сервиса Spotify?

— Конкретно для нас этот выход не критичен, поскольку Spotify не является для нас прямым конкурентом. Основа нашей музыкальной экосистемы — «ВКонтакте». Это больше чем музыкальный сервис, это музыкальная социальная сеть. «ВКонтакте» долго остается основной площадкой в России, на которой появляются и становятся популярными молодые перспективные артисты. Также в сети сильно развит социальный контекст потребления музыкального контента, когда пользователи узнают о новых для себя треках от друзей. Таким образом, это уникальный даже по мировым масштабам продукт, обладающий существенными конкурентными преимуществами как с точки зрения контента, так и с точки зрения шаблона потребления.

Поэтому этот запуск в наименьшей степени касается нас — скорее, более линейных стриминговых игроков. В целом на рынке

достаточно много сильных экосистемных игроков: это и мы, и «Яндекс», и Apple. Сложно сказать, насколько Spotify продвинется в России, все будет зависеть в том числе от степени их агрессивности.

— «Яндекс» усиливается в сегменте легального видео. Планируете выходить на этот рынок?

— Мы не только давно занимаемся легализацией видео, но и, на мой взгляд, успешно этот процесс завершили. С точки зрения потребления видео мы хорошо позиционированы именно в формате короткого видео и так называемого UGC (пользовательского контента.— “Ъ”). Потребление видео в наших социальных сетях продолжает расти существенными темпами, как во «ВКонтакте», так и в «Одноклассниках». Сейчас это уже больше 1 млрд просмотров в день.

Сегодня для наших пользователей более естественно потребление именно короткого видео. Поэтому более правильная стратегия для нас — поддержка существующих социальных продуктов и аккуратные эксперименты с новыми форматами видеоконтента, различных шоу, мини-сериалов, естественно для наших социальных сетей. Я не считаю правильным просто копировать большие телевизионные форматы, распространять их через наши социальные сети. Так не работает. Как правило, каждая платформа порождает своих героев. Поэтому надо искать свои форматы.

— То есть вы готовы производить контент?

— Мы готовы экспериментировать в этом направлении, но важный критерий — окупаемость таких проектов. Сейчас мы не уверены, что производство «тяжелого», профессионального контента и его дистрибуция через интернет будут стопроцентно окупаться.

— Что изменилось после подписания антипиратского меморандума с «Яндексом» и производителями контента?

— Для нас ровно ничего, потому что к нам уже на протяжении долгого времени не было существенных претензий со стороны правообладателей и подписание меморандума было скорее жестом доброй воли с нашей стороны, в том числе по отношению к коллегам по рынку.

— Интересен ли вам рынок спортивных прав, на котором активен в том числе «Яндекс»?

— Безусловно, спортивный контент нам очень интересен, он очень востребован в социальных сетях. Например, бой Хабиба Нурмагомедова и Конора Макгрегора в прошлом году собрал более 13 млн просмотров в «Одноклассниках». Это очень большие цифры. Есть и другие успешные примеры — например, «ВКонтакте» вела круглосуточные трансляции, посвященные зимней Универсиаде-2019, которые посмотрели 11,5 млн пользователей. Спорт очень часто собирает больше просмотров, чем на телевидении. Основная проблема в том, что монетизация очень сильно отстает от аудитории. Стоимость прав по текущим договорам в ближайшее время не отобьется.

— В марте появилась новость о возможной покупке Mail.ru Group каршеринга YouDrive. Подтверждаете ли вы эти переговоры? Какую долю хотите получить?

— Переговоры подтверждаем. Долю пока не можем раскрыть, но контроля у Mail.ru Group не будет. Это осознанное решение. Есть ряд индустрий, где мы готовы идти в партнерстве и не консолидировать сервисы, а разделять инвестиции. Ровно такую тактику мы применим в каршеринге.

Это вполне логичное продолжение нашего присутствия на рынке online transportation. Мы верим, что появится один сервис, единая точка входа, которая будет покрывать достаточно большие сегменты человеческих потребностей онлайн. Будет создано единое приложение, которое вберет в себя и такси, и каршеринг, и потенциально вело- или скутершеринг, и все другие способы передвижения, которые могут быть оцифрованы. В рамках этого выход на рынок каршеринга очень логичен для нас. Считаю, что такое же приложение появится и в фудтехе, и в ряде других сегментов цифровой b2c-экономики.

— Не кажется ли вам рынок цифрового транспорта перегретым? Если мы посмотрим на IPO Uber и Lyft, они были неуспешными, акции подешевели.

— Фундаментально верю в эти рынки. Они огромны по объему и несут высокий уровень пользы и эффективности. Здесь скорее надо говорить о другом — о несвоевременном IPO Lyft и Uber. Нельзя выходить на IPO с многомиллиардными убытками, особенно с учетом того, что они сами не прогнозируют быстрый выход на безубыточность. При этом макротренд на фондовом рынке сменился:

несколько лет назад, когда рынки были в лучшем состоянии, инвесторы покупали все, что быстро растет, не оглядываясь на прибыль. Сейчас рынок сильно поменялся и стал по-другому относиться к неприбыльным компаниям, сильно их дисконтируя. Мы это видим по большому количеству неудачных размещений. Это касается не только Uber и Lyft. И на протяжении какого-то времени это будет продолжаться, инвесторы на публичных рынках будут отдавать приоритет прибыльным компаниям.

Принимая все эти вводные во внимание, эти IPO были в каком-то смысле обречены на непростой старт. А особенно с учетом того, что компании продолжают реализовывать очень амбициозные капиталоемкие проекты. Uber активно пошел в еду, где борется за долю рынка. Также обе компании, как я понимаю, занимаются либо им в ближайшее время придется заняться инвестициями в скутершеринг, который очень активно растет в США и где есть два сильных и хорошо фондируемых игрока — Lime и Bird.

— Планирует ли Mail.ru Group наращивать долю в сервисе такси «Ситимобил»? Когда ожидаете его выход на прибыльность?

— Мы верим в этот бизнес. «Ситимобил» показывает отличные результаты: в 2018 году по количеству поездок сервис вырос более чем в 15 раз. Мы инвестируем в него вместе с партнерами и планируем оставлять нашу долю на текущем уровне. Проводить IPO пока не собираемся. Собираемся инвестировать дальше и наращивать его долю на рынке. В этом году мы хотим выйти еще в 10–15 городов России, в следующем году — сделать его максимально федеральным.

— А за рубеж хотите выводить?

— Нет, за рубеж не планируем. Нам в целом нравится фокусироваться на каком-то одном рынке. Существуют разные подходы. Я считаю, что все-таки рынок электронной коммерции достаточно локальный. И долгосрочно лучше себя будут чувствовать игроки, фокусирующиеся на одном домашнем рынке, в отличие от рынка игр или социальных сетей.

— На рынке есть тренд, когда интернет-компании покупают долю в офлайн-ритейле. Это уже сделали Amazon и Alibaba. По данным “Ъ”, Сбербанк обдумывал партнерство между сетью «О кей» и «Яндекс.Маркетом», частью которого владеет. Как вы оцениваете потенциальную сделку?

— По этому вопросу надо обращаться к «Яндекс.Маркету» и Сбербанку. Тренд на омниканальность очевиден, он уже всюду развивается в Китае и США. Задача — обеспечить максимально бесшовный пользовательский опыт в онлайн и офлайн, с одной стороны, делая из офлайн-точек максимально удобную точку покупки товара и его доставки из онлайн-магазина, с другой стороны, используя офлайн-точку для так называемого user acquisition, как, например, это делает Hema в Китае. Безусловно, из офлайн-магазинов порой очень удобно, например, доставлять продукты питания, те же самые Hema Store доставляют еду в течение 30 минут. Правда, чтобы достичь максимального эффекта, нужно переделать весь магазин, построить его с нуля, исходно заточенным под логистические операции, в том числе на вывоз. Но все-таки Россия сильно отличается и от Америки, и от Китая. Надо понимать, что в Китае, где происходят все эти покупки офлайн-ритейлеров и создание новых игроков, традиционно рынок ритейла был намного более слаб, чем в России, и сильно уступал традиционным интернет-игрокам. В России своя ситуация. Мне кажется, в России есть плюс-минус паритет крупных интернет-компаний и ритейлеров. Поэтому Россия скорее пойдет не по покупке одних другими, а скорее по пути партнерств.

— **Какие сделки провело инвестподразделение Mail.ru Games Ventures?**

— Уже провели более 14 сделок, причем речь идет как о миноритарных инвестициях, так и о покупке студий. Российские производители игр перспективны, так как создают игры на мировой рынок. Потому что рынок игр в России примерно \$1–1,5 млрд, а мировой — \$150 млрд. Покупая эти студии и создавая игры, мы, по сути, боремся за этот огромный пирог.

— **Как оцениваете предложение ввести обязательную возрастную маркировку компьютерных игр, а также запретить в играх изображение, например, крови, как это сделано в Китае?**

— Маркировка уже существует, на данный момент она производится в каком-то полудобровольном порядке самими компаниями. Идея создания независимой автономной организации, которая занималась бы возрастной маркировкой игр, наверное, здравая.

В то же время любые инициативы, подобные китайской, которые требуют существенных модификаций в играх, я считаю неправильными. Подобные нормы, кроме Китая, нигде не применяются, и там последние регуляторные изменения крайне негативно повлияли на игровую индустрию. Это как раз тот случай, когда с Китая не стоит брать пример. Не уверен, что здесь это правильный образец для сравнения, потому что там в целом рынок интернета и игр другой, там интернет-рынок вообще закрыт для значительной доли иностранных игроков и по объему многократно превышает российский.

Эти меры приведут к тому, что большое количество игровых компаний просто убежит из России. Многие уже работают на Кипре по ряду экономических причин. Подобные меры могут подтолкнуть остальных последовать за ними. Важно понимать, вводя подобные рестрикции, что большинство российских компаний по структуре выручки уже международные и не так сильно зависят от российского рынка. На примере того же самого Mail.ru Group 60% игровой выручки генерируются за пределами России, и мы знаем большое количество студий, у которых такая же ситуация. На мой взгляд, основная задача законодателей — не отталкивать, а привлекать эти компании в Россию, создавая выгодные условия как с налоговой, так и с регулярной точки зрения.

Я уверен, что большинство иностранных компаний не пойдет на переделку своих игр под российский рынок, потому что доля российской выручки в их играх незначительна и эти переделки будут для них просто экономически не оправданы. Это приведет нас к тому, что инициатива создаст неравные условия для российских и иностранных игроков.

— **Правда ли, что преследования пользователей социальных сетей за репосты с 2018 года практически прекратились? Как это повлияло на компанию?**

— Говорить о том, что все прекратилось, наверное, не совсем точно. Но можно сказать, что мы смогли переломить тренд. Мы действительно видим большое количество случаев, когда уголовные дела были прекращены. Уголовных дел за репосты становится меньше. Для нашей компании это принципиально важно, и это во многом результат диалога, в который мы вступили с государством и который позволил внести поправки в Уголовный кодекс и снизить

количество судебных разбирательств по этой теме. Для нас это было и остается делом чести.

— Вы принимали ряд мер — в частности, предложили пользователям закрывать профили. Какая часть от общего числа пользователей воспользовалась этой функцией?

— Мы договорились не раскрывать цифру. Мне кажется, что все пользователи, которых беспокоит вопрос приватности, этой услугой воспользовались.

— Как часто сейчас приходится взаимодействовать с силовыми органами, отвечать на их запросы?

— Лично мне не приходилось взаимодействовать ни разу. Могу еще раз повторить тезис о том, что подобного рода взаимодействие происходит исключительно в рамках текущего законодательства. Так всегда было, есть и будет.

— Собираетесь ли вы бороться с fake news, как Facebook?

— Да. У нас уже есть инструменты во «ВКонтакте», которые позволяют пользователям жаловаться на так называемые fake news, и дальше наши модераторы рассматривают эту жалобу. Продукт достаточно молодой, о результатах говорить рано.

— Facebook часто критикуют за то, как компания обращалась с данными пользователей. Есть ли кризис доверия социальным сетям? Как ситуация будет развиваться?

— На своих данных мы это не видим. Очень долго интернет развивался в парадигме тотальной

открытости. В свое время был даже сформулирован так называемый закон Цукерберга о том, что пользователи будут каждый год о себе выкладывать вдвое больше информации, и казалось, что эта открытость будет длиться вечно. Однако, как это часто бывает, общество бросает из крайности в крайность. Чрезмерный оптимизм по поводу открытости личных данных сменила не всегда оправданная параноя по поводу их приватности. Очень важно и в жизни, и в интернете избегать крайностей. В долгосрочной перспективе интернет-компании и общество придут к равновесию в своих взаимоотношениях. То благо, те фундаментальные ценности, которые несут социальные сети и мессенджеры, существенно превышают потенциальные риски.

— «ВКонтакте» сохраняет значимую часть пользователей на Украине, несмотря на блокировку. Планируете развиваться на этом рынке?

— Не мы закрывали там доступ пользователям. Я считаю, что это вопрос не к нам. Наши сервисы действительно были и остаются востребованы большим количеством пользователей на Украине, которые продолжают заходить во «ВКонтакте» и «Одноклассники», что говорит о том, что принятые меры ударили прежде всего по интересам простых граждан Украины. Если нас разблокируют, то мы будем заинтересованы в развитии наших сервисов на Украине. В данный момент об этом речь не идет. ■