

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ И СОТРУДНИКОВ

ГОСУДАРСТВЕННЫМ БАНКАМ
могут запретить покупать частные. К
чему это приведет?

ПОСЛЕДНИЙ УДАЧНЫЙ ГОД.
Рынок микрофинансирования ждет
сокращение

КАК ФИНТЕХ МЕНЯЕТ
БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС. Цифровая
трансформация неизбежна, но пройти
ее смогут не все

РЕАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ РОССИЯН
снизились при новой методике расчета

ДАТЧАНЕ И ГОЛЛАНДЦЫ - самые
продуктивные работники в ЕС. Хуже
всего с производительностью труда в
Австрии и Великобритании

Менее половины россиян
считают себя средним
классом. Показатель
сократился за несколько лет
с 60 до 47%, показал
опрос "Сбербанк СІВ"



19 Апреля 2019

News digest

EOS Россия

В мире 2

Сокращение среднего класса угрожает росту мировой экономики. Под угрозой также политическая стабильность, предупреждает ОЭСР 2

Датчане и голландцы — самые продуктивные работники в ЕС. Хуже всего с производительностью труда в Австрии и Великобритании 3

IT. Digital. Интернет. Кибербезопасность 4

Как финтех меняет банковский бизнес. Цифровая трансформация неизбежна, но пройти ее смогут не все 4

Экономика. Финансы. Потребительский рынок, рынок труда 7

Реальные доходы россиян снизились при новой методике расчета 7

Менее половины россиян считают себя средним классом. Показатель сократился за несколько лет с 60 до 47%, показал опрос «Сбербанк СИБ» 8

Рывок к безработице. Интенсивный рост экономики РФ может высвободить до 10 млн занятых 9

Работа ищет кадры. В России есть регионы, где вакансий больше, чем безработных 11

Банковский сектор. МФО. Тренды. Показатели. Риски. Регулирование. 13

Последний удачный год. Рынок микрофинансирования ждет сокращение 13

Россияне стали реже брать ипотеку. Как банки борются за ипотечных заемщиков 14

Государственным банкам могут запретить покупать частные. К чему это приведет? 15

Новости банков, компаний 17

ЦБ отреагировал на конфликт акционеров банка «Восточный». Регулятор потребовал от него срочно зарезервировать 12 млрд рублей 17

Московский арбитраж утвердил оценку акций из уголовного дела Калви. Речь идет о 3 млрд руб., следователи называют цифру в 5 тыс. раз меньше 17

Альфа-банк собрал команду. Новое руководство закончило кадровые перестановки на высшем уровне 19

Интервью 20

Руководитель Mercedes-Benz Cars: «Мы начали разработку собственной операционной системы». Дитер Цетше рассказывает, как Mercedes-Benz конкурирует с технологическими компаниями, зачем создает собственную экосистему и почему открыл завод в России 20

В мире

Сокращение среднего класса угрожает росту мировой экономики. Под угрозой также политическая стабильность, предупреждает ОЭСР

Численность среднего класса в развитых странах уменьшается, а уровень жизни его представителей долгие годы снижается, говорится в докладе Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). 30 лет назад средний класс составлял 64% населения стран ОЭСР, теперь – 61%. Но для каждой страны эти цифры разнятся: в США к среднему классу теперь относятся около 50% населения, а в скандинавских странах – примерно 70%.

ОЭСР определяет средний класс как домохозяйства с доходом от 75 до 200% медианы доходов в стране. В США холостяк должен заработать \$23 400–62 400 в год, чтобы относиться к среднему классу.

На пике в 1985 г. совокупный доход среднего класса в развитых странах был в 4 раза больше, чем у самых богатых жителей, а сейчас – менее чем в 3 раза, свидетельствуют данные ОЭСР. В последующие десятилетия он рос гораздо медленнее стоимости недвижимости, образования, здравоохранения, многих товаров и услуг. Пятая часть домохозяйств из среднего класса тратит больше, чем зарабатывает, согласно ОЭСР. Из-за этого они с гораздо большей вероятностью влезут в долги, чем богатые или бедные люди.

Людям, которые традиционно считаются основой общества и экономики, пришлось брать больше кредитов, в том числе из-за этого они стали считать свое положение менее устойчивым, а шансы представителей молодого поколения стать средним классом снизились. К среднему классу относилось 70% беби-бумеров (послевоенное поколение, особенно многочисленное) в возрасте от 20 до 30 лет, но среди миллениалов (1980–2000 годов рождения) аналогичного возраста – всего 60%.

Чрезвычайно остро вопрос стоит с жильем. По оценкам ОЭСР, если в 1995 г. на его оплату

приходилось примерно 25% расходов среднего класса, то теперь – треть. «Сегодня средний класс все больше напоминает лодку посреди шторма», – сравнивает генеральный секретарь ОЭСР Анхель Гурриа. Например, аренда жилья в Берлине подорожала на 70% с 2012 г., а в Мюнхене – на 43%, тогда как реальные доходы рядовых сотрудников в Германии выросли лишь на 8,4%.

Если в середине 1980-х гг. семье из среднего класса на покупку квартиры площадью 60 кв. км в столице своей страны хватило бы шестилетнего дохода, то теперь нужен доход за 10 лет.

Но и достичь статуса среднего класса становится все труднее. Сейчас для этого необходимо, чтобы работали оба супруга и как минимум один из них обладал высокой квалификацией, утверждают эксперты ОЭСР. В середине 1980-х гг. было достаточно, чтобы в семье был один высококвалифицированный сотрудник. И сейчас каждый шестой представитель среднего класса рискует потерять работу из-за автоматизации. «Нынешнее поколение – одно из самых образованных, но у них меньше шансов достичь того же уровня жизни, что был у их родителей», – считает руководитель секретариата ОЭСР Габриэла Рамос.

Существует четкая связь между устойчивостью среднего класса и экономическим ростом, утверждает ОЭСР. Ее специалисты объясняют это нетерпимым отношением среднего класса к коррупции и его верой в демократические институты. Его проблемы могут привести к политической нестабильности, способной помешать инвестициям и экономическому росту, предупредила организация.

Чтобы остановить этот тренд, ОЭСР рекомендует снизить налоги для среднего класса и повысить их для богатых, а также принять меры, чтобы затормозить рост стоимости недвижимости, образования и здравоохранения. Проблема настолько актуальна, что на нее обратили внимание миллионеры и миллиардеры. Джейми Даймон, гендиректор крупнейшего банка США JPMorgan Chase, в письме акционерам отметил, что американская мечта для многих потускнела. Он призвал реформировать рынок ипотеки, принять меры к сокращению быстро растущих расходов на здравоохранение, изменить политику

в области образования, иммиграции, инфраструктуры, регулирования, налогов, рынка труда, бюджетирования и планирования.

Рэй Далио, создатель крупнейшего хедж-фонда в мире Bridgewater, недавно написал доклад, где попытался объяснить, почему капитализм не очень хорошо работает для большинства американцев. В самом начале он сообщил, что вырос в семье из среднего класса: «Я считаю, что, если любую хорошую вещь довести до крайнего состояния, она становится саморазрушительной и что все должно эволюционировать или умереть – и эти принципы сейчас применимы к капитализму». Обычно стремление к прибыли – эффективный стимул и способ распределения ресурсов для повышения производительности и затем покупательной способности тех, кто стал более производительным, отмечает Далио. Но сейчас это стремление порождает порочный круг, из-за чего «разрыв в доходах, благосостоянии или возможностях увеличивается до такой степени, что капитализм и американская мечта оказываются в опасности». За последние десятилетия доля корпоративной выручки, направленной в прибыль, выросла, а доля работников при ее распределении сократилась, указывает Далио. Если не реформировать капитализм, возможен крупный конфликт и революция в какой-то форме, предупреждает он. Нынешняя волна популизма во многих развитых странах – это протест людей против истеблишмента, объясняющийся как раз ощущением, что их положение не улучшается, а возможности сокращаются, считает Йон Триси, издатель инвестиционного бюллетеня Fuller Treasu Money. До 2008 г. ответом политиков на недовольство было выделение денег, теперь такой возможности нет, а многие закредитованные потребители, пострадав от кризиса, сократили займы. Но Триси сомневается в скором улучшении ситуации: «Чтобы начались изменения, о которых говорит Далио, должен произойти кризис – по той простой причине, что ни одна организация не меняет стратегию, пока ее к тому не вынудят обстоятельства».

[Датчане и голландцы — самые продуктивные работники в ЕС. Хуже всего с производительностью труда в Австрии и Великобритании](#)

Крупнейшее британское профсоюзное объединение Trades Union Congress (TUC) выпустило исследование о связи длины

рабочего дня и производительности труда в 10 странах ЕС с наиболее развитой экономикой. Специалисты профсоюза пришли к выводу, что продуктивнее всего работают в Дании и Нидерландах, а самый длинный рабочий день и самая низкая производительность труда из 10 рассмотренных стран — в Великобритании и Австрии.

TUC, который объединяет 49 профильных профсоюзов с общей численностью членов в 5,5 млн, проанализировал официальные данные Eurostat и ОЭСР о средней длительности рабочего дня в 10 странах ЕС с наиболее развитой экономикой и производительностью труда, проведя связь между двумя этими показателями. Британские исследователи взяли данные ОЭСР по продуктивности по странам, приняв за точку отсчета Великобританию с условным показателем 100. Таким образом, страны с меньшей, чем в Британии, производительностью труда оказались в рейтинге с показателем ниже 100, с большей — больше 100.

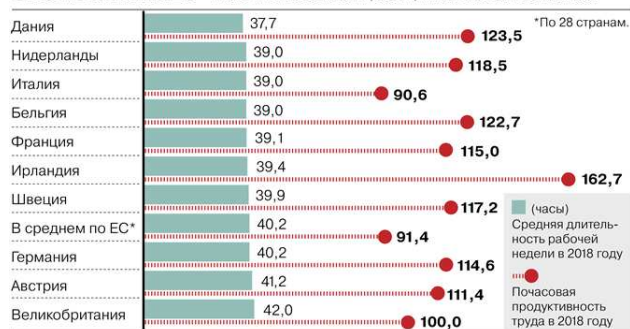
Составив рейтинг на основании официальных показателей и собственной сравнительной модели, TUC пришел к выводу, что в развитых странах ЕС с самым коротким рабочим днем, как правило, отмечается самая высокая производительность труда.

Более длинный рабочий день говорит о более низкой производительности труда. **Первое место в рейтинге TUC заняла Дания** — там средняя продолжительность рабочей недели в 2018 году составила меньше — всего 37,7 часа, при этом индекс производительности труда — 123,5. Из перечисленных стран ЕС этот индекс выше только у Ирландии (162,7), но там длиннее рабочая неделя — в среднем 39,4 часа.

В нижней части рейтинга оказались Австрия и Великобритания, где обнаружили самые длинные рабочие недели (41,2 часа и 42 часа соответственно) при относительно невысокой производительности труда (111,4 и 100 соответственно). Кроме того, в TUC посчитали, что среднестатистический сотрудник, например в Германии, работает в неделю на 1,8 часа меньше, чем британский, но на 14,6% продуктивнее. А датчане, которые работают в неделю на четыре часа меньше, чем британцы, при этом продуктивнее на 23,5%.

РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ И ПРОДУКТИВНОСТЬ В РАЗВИТЫХ ЭКОНОМИКАХ ЕС

ИСТОЧНИКИ: EUROSTAT, ОЭСР, TRADES UNION CONGRESS.



В среднем по 28 странам ЕС длительность рабочей недели составила в 2018 году 40,2 часа с показателем производительности 91,4.

В связи с этим ТУС считает, что сочетание более длительной рабочей недели и низкой производительности труда «лишает работников нормальной личной жизни... Переработки, стресс и изможденность стали новой реальностью».

Генеральный секретарь профсоюзного объединения Фрэнсис О'Грэди подверг резкой критике «британскую культуру долгих рабочих часов». Они призвал к переменам в британской системе труда, отметив, что сокращение рабочего дня в других странах показало, что это хорошо не только для работников, но и для производительности труда.

«По мере того как новые технологии развивают нашу экономику, преимущества от этого должны ощущать на себе и простые работники. А это означает более короткий рабочий день, больше времени для семьи и друзей, достойную оплату труда для каждого», — подчеркнул глава объединения профсоюзов. ■

IT. Digital. Интернет. Кибербезопасность

[Как финтех меняет банковский бизнес. Цифровая трансформация неизбежна, но пройти ее смогут не все](#)

В течение трех лет скорее всего весь розничный сегмент перейдет в цифровой формат взаимодействия, говорил в январе в интервью «Известиям» зампред ЦБ Василий Поздышев. Да и компании через 3–5 лет уже вряд ли будут приезжать в банк с пакетами документов, хотя с корпоративным банкингом все-таки сложнее.

У 82% крупнейших банков есть программы цифровой трансформации, говорится в презентации KPMG «Цифровые технологии в российских банках». Однако чаще всего под этим банки понимают пакет пилотных проектов: у

большинства нет плана действий и понимания цели, считает KPMG. «Когда начинаешь уточнять, выясняется, что многое еще не ясно, программы реализуются в отдельных блоках и подразделениях», — делится замдиректора KPMG Марианна Данилина, назвать это стройной программой на уровне всего банка нельзя, по-настоящему комплексная программа и люди, отвечающие за цифровую трансформацию, есть лишь у нескольких банков из топ-5.

Вместо комплексного подхода большинство реализует набор пилотов по внедрению отдельных технологий. Такой подход позволяет оценить применимость цифровых решений, но приводит к смещению фокуса на второстепенные задачи и распылению ресурсов, говорит Данилина. Многие не знают, куда и как идти, меняются команды и идеи, говорит она, есть сложности с IT-инфраструктурой, не хватает бюджетов и компетенций, но процесс так или иначе идет.

Трансформация бизнес-моделей неизбежна, констатирует партнер и управляющий директор Boston Consulting Group Макс Хаузер, но проходят ее банки по-разному и завершить смогут не все. Трансформация – необходимость, подтверждает директор по развитию бизнеса «Тинькофф банка» Артем Яманов, не обязательно, что банк пройдет ее успешно, но для розничных банков это вопрос выживания.

Чинить или менять

Построить банк будущего можно с нуля либо трансформировать существующий бизнес, рассказывает Хаузер. «В первом случае строится цифровой банк рядом с основным. Затем может произойти миграция основного бизнеса с клиентской базой на новую платформу», — говорит он. Это сработало в Польше, говорит он, приводя в пример mBank (сейчас он из чисто цифрового превратился в гибридный).

Фактически это перестраивание инфраструктуры на новой платформе, добавляет партнер Oliver Wyman Сорин Таламба. Если миграция основного бизнеса в новый банк не предполагается, возникают большие риски: новые клиенты могут не прийти либо прийти, но в недостаточном количестве, а продукт может не масштабироваться, объясняет он. Из удачных примеров он вспоминает цифровой банк Bo, построенный Royal Bank of Scotland.

В России сделать банк с нуля успел Олег Тиньков, говорит Хаузер, есть и другие примеры, но они не такого масштаба: «Сработать в масштаб

действительно сложно». В мире ситуация схожая: удачные примеры есть, но масштабировать бизнес пока не удалось – у таких новых банков не больше 1 млн клиентов, замечает Таламба.

С нуля создать банк проще, но нужна маркетинговая идея, говорит совладелец Совкомбанка Сергей Хотимский: сделать продукт несложно, сложно его продвинуть.

Трансформировать банк 100%-но дороже, говорит Хаузер: очень большие IT-ландшафты, их сложно, долго и дорого перестраивать. Например, создать банк в Великобритании будет стоить около 150 млн фунтов – существенно меньше бюджетов, необходимых для трансформации IT, говорит Таламба. Строить новый банк – год-два, возврат инвестиций начнется через 5–7 лет, оценивает он, а трансформация бизнеса может длиться и 10 лет.

Но российским банкам выгоднее инвестировать в трансформацию, отмечает Хаузер: новичкам выдержать конкуренцию с доминирующими государственными игроками сложно. «Монополия с конкурентным окружением», – описывала банкирам российский рынок председатель ЦБ Эльвира Набиуллина. «Сколько людей готово попробовать обслуживаться в новом банке при условии, что они не клиенты «Тинькофф»?» – задает «сложный вопрос» Таламба. Он рассказывает, что в России несколько крупных игроков изучали вариант построить цифровой банк на отдельной лицензии, но пока никто не решился: новому банку нужна новая команда, а это создает риск конкуренции с менеджментом материнского банка, в том числе за инвестиции.

«Я еще не видел никого, кто трансформировался. Все пока лишь идут по этому пути», – говорит Хотимский, пока это выглядит так, что банки придумывают стратегии, делают сервисы чуть лучше и экономнее. А быть первым – это всегда очень дорого, признает он, как правило, тем, кто следует за первым, проще и дешевле.



Два пути к цели

Сейчас есть два мощных тренда в трансформации, рассказывает Хаузер. Первая идея очень простая, ее так или иначе реализует большинство, – не ходить больше в отделения и все делать удаленно, говорит Хаузер. Вторая – более сложная и долгая, продолжает он: поймать на пересечении клиентские потребности и реализовать их в одной точке, а именно в банке. «В первом случае банк остается банком, меняется лишь то, как он предоставляет сервисы. Во втором банк интегрирует потребности клиентов, становится для них экосистемой. Первая трансформация займет 3–5 лет, а на вторую у лидеров может уйти и 10 лет», – говорит Хаузер. Это звенья одной цепи, возражает Данилина: «Банкам наступают на пятки финтех-компании, им приходится двигаться в сторону удаленного обслуживания и создания экосистем и маркетплейсов с нетрадиционными услугами. Иначе клиенты уйдут к посредникам, а уделом банков будет поддержка транзакций и оказание операционных сервисов финтех-компаниям, которые переманят клиентов».

Большой банк следит за тобой

Хаузер приводит примеры банков, строящих экосистемы, – Сбербанк и «Тинькофф банк», но «это разные истории». Сбербанк строит экосистему, которая охватывает такие потребности физлиц и компаний, как медицина, коммуникации, поиск недвижимости, работы и др. А «Тинькофф банк» создает life-style banking. «Банк как бы встает в центр твоего образа жизни, помогает с реализацией ежедневных потребностей так, чтобы тебе не требовалось покидать приложение», – говорит он.

У Сбербанка десятки миллионов частных клиентов и миллионы корпоративных, многие из них ежедневно взаимодействуют с банком через сеть отделений и мобильное приложение и у каждого много потребностей за рамками финансовых услуг, рассказывает руководитель дирекции по развитию экосистемы Марк Завадский. Интеграция нефинансовых сервисов в банковские каналы позволяет им всем воспользоваться новыми услугами быстро и качественно, продолжает он.

Расширяя набор собственных и партнерских сервисов, Сбербанк идет от потребностей клиентов, их ежедневных трат, объясняет Завадский: «Чем больше мы насыщаем жизнь клиента полезными сервисами, тем чаще он обращается именно к нам. В целом мы хотим от позиции посредника перейти к позиции провайдера конечных услуг. И стать для клиентов экосистемой первого выбора». В экосистеме свыше 20 компаний: электронная коммерция («Яндекс.Маркет»), медицина (DocDoc), телекоммуникации («Сбербанк телеком»), life-style («Фудплекс»), недвижимость («Домклик»), финтех («Яндекс.Деньги») и др., заключает он.

Это правильная идея для больших банков, у которых много клиентов, говорит Яманов: они могут строить вокруг себя экосистему и быть платформой для других сервисов, в том числе нефинансовых. «Минусы модели в том, что она подходит не всем и требует очень сильной IT-культуры, банк должен трансформироваться в IT-компанию. Обычному банку построить экосистему сложно», – отмечает он.

Экосистема «Тинькофф банка» отличается от Сбербанка тем, что «фокус сделан на то, чтобы дарить клиентам положительные эмоции», говорит Яманов: бронирование с кэшбэком ресторанов, билеты в кино и на концерты, «в ближайшие недели откроем для внешних пользователей голосовой помощник, вместе с ним появятся новые life-style услуги».

У Сбербанка же экосистема строится на решении бытовых вопросов и основных банковских услугах. «Мы дарим эмоции – Сбербанк закрывает базовые потребности», – говорит он. К тому же «Тинькофф банк» – это часть экосистемы, а у Сбербанка экосистема сейчас – это сам банк плюс дочерние проекты, заключает он.

«Накидать клиенту кучу сервисов и предложений и сказать, что это экосистема или маркетплейс, – это не решение, клиенту они могут быть не нужны», – говорит Хотимский. Хорошая история – это создать среду, которую клиенту не захочется покидать, считает он. В мире идея делать отправной точкой в экосистеме банк не очень популярна, замечает он. «Это все-таки больше российская дискуссия, которая еще не окончена. Примеров успешной реализации пока нет, и не очевидно, что у кого-то это действительно получится», – заключает Хотимский.

Трансформация регулятора

Чтобы сохранить нынешнее положение на рынке, банки будут укреплять позиции в сфере новых финансовых технологий, указывала банкирам Набиуллина. И часть банков (в основном небольших) будет, вероятно, использовать менее дорогостоящие IT-продукты, не обеспечивающие необходимый уровень безопасности, отмечала она. Поэтому традиционные банковские риски дополняются повышенным риском кибермошенничества и безопасности транзакций, констатировала Набиуллина.

Риски есть, особенно если речь идет об открытых платформах, где оказываются услуги для третьих сторон, говорит Яманов: «Тут становится не очень понятно, кто и как несет ответственность за услуги: репутационно скорее всего придется отвечать банку, поскольку продает эти сервисы он».

Новые риски заставляют меняться и регулятора. Финансовое регулирование и надзор исторически строились на основе исключительно финансовых пруденциальных норм, рассказывает Поздышев: финансовые риски предотвращались и выявлялись через проверки качества активов банков, нормативы, стресс-тесты. Но в мире финтех-банкинга основные риски имеют не финансовую природу, а относятся к качеству и подлинности данных, надежности хранилищ информации, безопасности API-платформ, управлению данными, устойчивости математических моделей, перечисляет Поздышев.

Именно это должно быть приоритетом регулятора, следует из его слов: регтех – новое направление для ЦБ. Таламба выделяет пять основных факторов.

Банки дистанционного обслуживания в США

Степень готовности пользоваться услугами банков дистанционного обслуживания: % от общего количества вкладов населения (денежный рынок / накопления за исключением активов сверхвысокой стоимости)



ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ OLIVER WYMAN RISK RATE

Отрасль становится «модульной»: множество компаний конкурирует в частях цепочки создания стоимости – вероятно, появится матричная структура надзора, уравнивающая горизонтальный охват и достаточный контроль отдельной организации, указывает Таламба. Достижения в области надзорных технологий (SupTech) помогут регуляторам повысить качество и своевременность обнаружения рисков и контроля над ними, продолжает он. В некоторых сферах будут применяться системы мониторинга ключевых показателей риска (KRI) в режиме реального времени и предупреждающие сигналы. Чтобы лучше понимать финансовую экосистему, регуляторам будет необходимо активнее с ней взаимодействовать, продолжает Таламба. Растущая скорость изменений больше не позволяет руководствоваться периодической отчетностью: необходимо проактивное и постоянное взаимодействие. Новые подходы потребуют реорганизации надзорных органов: сотрудники будут уделять больше внимания конкретным действиям (платежам, кредитованию) и технологическим навыкам (машинное обучение, предотвращение киберрисков), а не общим показателям, говорит Таламба. Наконец, как и всей экосистеме, цифровая трансформация потребует регуляторам. ■

Экономика. Финансы. Потребительский рынок, рынок труда

Реальные доходы россиян снизились при новой методике расчета

Росстат впервые рассчитал реальные располагаемые доходы населения по новой методике: за первый квартал 2019 года они снизились на 2,3%. Экономисты объяснили это эффектом высокой базы прошлого года из-за выполнения майских указов

Реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на инфляцию) в России в первом квартале 2019 года снизились на 2,3% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года, сообщил Росстат. Это первый расчет показателя после перехода на новую методику оценки денежных доходов.

В среднем на душу населения денежные доходы россиян в январе—марте составили 29 920 руб. Вместе с тем Росстат пересчитал реальные располагаемые доходы за год. Согласно новым данным, в 2018-м они увеличились на 0,1%, тогда как по прежней методологии — снизились на 0,1%.

Пересчет затронет данные о доходах населения с 2013 года. Они будут опубликованы после 23 апреля, сообщили в пресс-службе Росстата. Кроме того, Росстат начал публиковать упрощенный показатель «реальных денежных доходов» населения — без вычета обязательных платежей. Этот показатель снизился в первом квартале 2019 года на 2% после роста на 1,1% в 2018 году. Росстат охарактеризовал его как «важный, но при этом относительно простой индикатор уровня жизни».

Согласно расчетам по старой методике, реальные располагаемые доходы граждан сокращались на протяжении пяти лет — с 2014 года накопленным итогом на 10,7%.

Средняя зарплата работников по итогам первого квартала 2019 года составила 43,5 тыс. руб., продемонстрировав в номинальном выражении рост на 5,6%, в реальном — сокращение на 0,4%.

Почему реальные доходы продолжают снижаться

Показатель снизился в рамках статистической погрешности и не меняет общей картины, отметил директор аналитического департамента «Локо-

Инвест», экс-глава департамента макроэкономического прогнозирования Минэкономразвития Кирилл Трemasов. «У меня были серьезные опасения, что с переходом на новую методику начнутся чудеса и с расчетом этого показателя», — признался он. Рост реальных располагаемых доходов граждан в 2018 году объясняется выплатами бюджетникам (врачам, учителям, научным сотрудникам и др.) перед президентскими выборами в марте прошлого года. Без выплат по майским указам реальные доходы сократились бы на 0,1–0,8% в годовом выражении, сказал РБК макроаналитик Райффайзенбанка Станислав Мурашов. Снижение реальных доходов в первом квартале 2019 года во многом связано с эффектом высокой базы прошлого года.

На фоне падения реальных доходов розничная торговля демонстрирует рост — в первом квартале она выросла на 1,8%. По мнению Мурашова, это связано с тем, что дополнительное потребление финансируется за счет кредитов и траты сбережений. «Снижается доля ежемесячных отчислений на сбережения, с одной стороны, с другой — растет задолженность населения по кредитам в реальном выражении», — сказал экономист.

Как изменилась методика расчета доходов

Росстат утвердил обновленную методику расчета денежных доходов и расходов населения в ноябре 2018 года. Она «намного более качественная, и результаты должны быть более глубокие, более обоснованные», говорил руководитель Росстата Павел Малков. Новая методика существенно увеличила долю зарплат в структуре доходов (с 41 до 55%, по данным за 2017 год), но уменьшила долю доходов от предпринимательства (с 7,6 до 6,3%) и от собственности (с 5,4 до 4,3%). Доля ненаблюдаемых доходов сократилась с 26 до 11,5%. При переходе на уточненную методологию общее количество используемых источников увеличилось с 32 до 59.

В оценку доходов населения были добавлены показатели оплаты труда работающих в организациях без оформления договоров, наемных работников у физлиц и ИП (включая фермерские хозяйства), а также оплата труда в иностранной валюте и оплата труда иностранных работников. Доходы от продажи иностранной валюты были исключены из расчета как пережиток советской системы. Важным нововведением стал учет расходов россиян,

связанных с трансграничной онлайн-торговлей, также в новой методологии учитываются сделки на первичном рынке и покупка недвижимости, находившейся в собственности у юрлиц. Росстат перешел с ежемесячного на поквартальный график публикаций информации о денежных доходах и расходах населения. Министр труда и соцзащиты Максим Топилин просил не усматривать в таком решении Росстата «засекречивание» данных о доходах граждан. «Здесь идет речь об уточнении данных в связи с тем, что ежемесячные данные, скорее всего, не отражают реальной картины», — говорил министр.

[Менее половины россиян считают себя средним классом. Показатель сократился за несколько лет с 60 до 47%, показал опрос «Сбербанк СІВ»](#)

Годы кризиса и падения реальных доходов населения серьезно ударили по среднему классу. Доля относящих себя к нему людей сократилась с 60% в 2014 г. до 47% в 2018 г., свидетельствуют итоги ежеквартального опроса «Потребительский индекс Иванова», который проводится по заказу «Сбербанк СІВ» (условный Иванов рассматривается как типичный представитель среднего класса). Доля считающих, что их доходы ниже среднего уровня, выросла на столько же – с 35 до 48%.

Резкое сокращение среднего класса произошло в 2015–2017 гг., в последние 15 месяцев его доля остается стабильной, замечает начальник аналитического подразделения «Сбербанк СІВ» Ярослав Лисоволик. Если человек может откладывать, путешествовать, ходить в рестораны, то он относит себя к среднему классу, объясняет экономист, если же денег хватает только на основные траты – к классу «ниже среднего».

В Москве доля среднего класса с 2014 по 2018 г. сократилась с 63 до 54%, а людей с низкими доходами – увеличилась с 27 до 39%, отмечают аналитики «Сбербанк СІВ» в исследовании «Российские регионы: где находится потенциал роста?». В других регионах аналогичная ситуация: в Санкт-Петербурге доля среднего класса уменьшилась с 58 до 51%, в прочих городах-миллионниках – с 61 до 49%, в регионах – с 56 до 45%. Доля людей с низкими доходами увеличилась соответственно с 34 до 45%, с 34 до 48% и с 39 до 51%.

По данным Росстата, реальные доходы россиян падали пять лет подряд – с 2014 по 2018 г. (с учетом 5000 руб., выплаченных пенсионерам в 2017 г.) и до сих пор остаются ниже уровня докризисного 2013 года. Москва больше других пострадала от кризиса, указывают аналитики «Сбербанк CIB»: если по итогам 2017 г. реальные доходы всех россиян были на 11% ниже, чем в 2013 г., то москвичей – на 21%. В 2010 г. номинальные доходы москвичей были в 2,5 раза выше, чем жителей других регионов, а в 2017 г. – в 1,9 раза.

Опрос показал, что 32% москвичей и 43% жителей других регионов не имеют сбережений, 7% жителей столицы и 12% остальных граждан России обременены долгами. Дополнительные доходы москвичи намерены откладывать, а жители других регионов – потратить на погашение долгов. Потребление будет восстанавливаться медленнее, чем доходы, делают вывод аналитики «Сбербанк CIB».

В 2005–2013 гг. власти проводили политику по сокращению разрыва между доходами самых богатых и самых бедных, в частности направляли часть дополнительных доходов от нефти на повышение зарплат и пенсий, но потом у бюджета уже не было такой возможности, вспоминает главный экономист BCS Global Markets Владимир Тихомиров, в ближайшие год-два доходы будут расти на 1–1,5%.

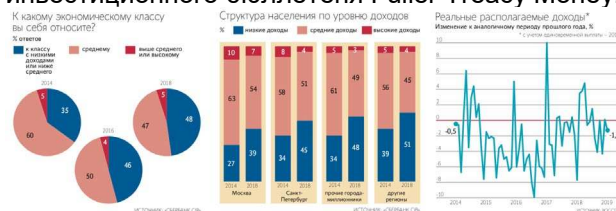
Минэкономразвития в скорректированном прогнозе социально-экономического развития ждет роста реальных доходов в 2019 г. на 1%, затем – его ускорения до 1,5% в 2020 г. и в последующие годы – до 2,2–2,4%.

Доля среднего класса должна расти вместе с доходами, говорит Лисоволик. Она может достигнуть 50%, если рост экономики и доходов стабилизируется, но вряд ли увеличится существенно, считает Тихомиров. В 2019 г. ситуация для среднего класса должна быть менее благоприятна, чем в прежние годы, поскольку динамику доходов уже не будет поддерживать индексация зарплат в госсекторе, согласна главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова, к тому же на восприятии своего благополучия скажется ускорение инфляции. В то же время во втором полугодии 2018 г. начали расти ставки депозитов, а именно сокращение доходов от финансовых вложений было одной из ключевых причин снижения доходов в прошлом году, замечает она.

Доля тех, кто причисляет себя к среднему классу, возрастет, полагает директор аналитического

департамента «Локо-инвеста» Кирилл Трemasов: «Люди понимают, что у остальных доходы и уровень жизни также упали, поэтому я не хуже, значит, остаюсь средним классом. Просто сейчас еще не все смирились с тем, что снижение уровня жизни – это всерьез и надолго».

Средний класс традиционно считается опорой стабильности в государстве – экономической и социально-политической, рассуждает эксперт управления социальной политики аналитического центра при правительстве Владимир Трубин. Существует четкая связь между устойчивостью среднего класса и экономическим ростом, указывает в докладе Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Ее специалисты объясняют это нетерпимым отношением среднего класса к коррупции и его верой в демократические институты. За 30 лет доля среднего класса в странах ОЭСР сократилась с 64% населения до 61% (к нему относятся домохозяйства с доходом 75–200% от медианного). Это чревато политической нестабильностью, способной помешать инвестициям и экономическому росту, предупредила организация. Волна популизма во многих развитых странах – это протест против истеблишмента людей, считающих, что их положение не улучшается, а возможности сокращаются, указывал Йон Триси, издатель инвестиционного бюллетеня Fuller Treacy Money.



Рывок к безработице. Интенсивный рост экономики РФ может высвободить до 10 млн занятых

Ускорение роста российской экономики до 4–4,5% в год, которых по заданию Владимира Путина добивается правительство, невозможно без опережающего увеличения производительности, но ее крайне низкий текущий уровень маскирует огромную скрытую безработицу, указывают эксперты ЦМАКП и Высшей школы экономики. При этом в ЦМАКП подсчитали, что реализация сценария ускоренного интенсивного роста в отсутствие адекватной политики социальной адаптации может высвободить 6–10 млн занятых. Эти люди могут пополнить ряды

бедных или безработных — угроза этого может стать препятствием для модернизации.

Одним из ключевых рисков, которые эксперты обсуждали в рамках сессий XX Апрельской конференции Высшей школы экономики (ВШЭ), посвященных перспективе выхода экономики РФ на темпы эффективного роста выше среднемировых, оказался вероятный резкий рост безработицы. По оценкам ЦМАКП, рост ВВП темпами 4–4,5% в год с учетом сокращения трудоспособного населения и неизменного уровня производительности в рентных и бюджетном секторах возможен лишь при увеличении производительности на 5–5,5% в год на одного занятого — за счет несырьевых отраслей. «Это станет сопровождаться высвобождением занятых, схлопывающим "старопромышленное перенаселение" в России. Одновременно рост производительности станет основой для повышения реальной заработной платы, соответственно — потребительского спроса», — считают аналитики центра.

В ЦМАКП рассчитали несколько возможных сценариев высвобождения трудовых ресурсов при соответствующих параметрах экономического роста. Первый — повышение уровня производительности вдвое в несырьевых отраслях (до уровня Италии) — в 2015–2017 годах его средний уровень по паритету покупательной способности составлял в РФ \$40 тыс. на человека в год против \$83 тыс. в Италии. Рост производительности до итальянского уровня больше всего высвободит занятых в торговле, обработке, образовании, строительстве, транспорте и здравоохранении. Вторые сценарные расчеты делались на предположении о реализации запланированной цифровизации экономики. Они дают сопоставимые результаты. «Цифровизация способна обеспечить двух-трехкратный прирост производительности труда, который, если не трансформировать его в экспансию на внутренних (вытеснение импорта) и внешних рынках, может привести к неприемлемому по масштабам высвобождению занятых», — заключают в ЦМАКП.

Схожие заключения содержатся в докладе ВШЭ «Национальные цели социального развития: вызовы и решения», также подготовленном к апрельской конференции.

В нем говорится, что не до конца проработанные механизмы реализации некоторых нацпроектов (призванных увеличить производительность) могут оказать негативное влияние на достижение национальных целей. В частности, если

«повышение производительности труда будет сопровождаться высвобождением работников, которые смогут трудоустроиться только на неформальном рынке труда, несмотря на рост заработной платы у оставшихся на предприятии сотрудников, совокупный эффект приведет к росту бедности и снижению доходов». Отметим, мер, которые могли бы нивелировать этот возможный эффект, ни один нацпроект не содержит.

«Модернизация и социальная адаптация — это не два разных, а один процесс, что упускается, — отмечает глава ЦМАКП Дмитрий Белоусов. — Если мы не сможем быстро сбалансировать экономические и социальные эффекты, Россию ждет либо образование новой бедности, либо модернизация будет остановлена в силу роста социальной нестабильности. Но это не обременение — это часть операции по развитию». Он также убежден, что текущая крайне низкая производительность труда в РФ сдерживается искусственно — маскируя, по вполне понятным социальным причинам, высвобождение занятых. «Отсюда и скепсис по отношению к пенсионной реформе, которую нужно было проводить либо намного раньше — в 2002 году, либо заметно позже — в 2020-х годах, когда "рассосется" эффект модернизации», — говорит эксперт. В доказательство господин Белоусов рассказывает историю экс-губернатора Амана Тулеева, которому немецкие инвесторы предлагали провести глубокую модернизацию угольной отрасли в регионе, но он отказался, узнав, что это высвободит 10 тыс. шахтеров (30 тыс. человек с семьями).

В ЦМАКП предлагают решения вероятной проблемы: переобучение, дешевое жилье для высвобождаемых людей, реализацию потенциала малого бизнеса, экспорта и импортозамещения. Отметим, что российское правительство последний раз сталкивалось с массовой безработицей в период кризиса 2008 года, когда она увеличилась с 6% до 8%. Тогда Минтруд предложил ряд мер, в том числе переобучение высвободившихся работников, однако в ситуации роста безработицы из-за роста производительности правительство может оказаться впервые. Чтобы решить проблему трудоустройства, могут понадобиться и программы переобучения, и повышение пособий по безработице — однако если в применении к относительно молодым работникам, потерявшим места в сфере торговли или услуг, такие расходы могут иметь инвестиционный эффект, то для

более старших, занятых в промышленности и социальной сфере, последующий поиск работы может оказаться затруднительным. Впрочем, пока чиновники экономического блока правительства (судя по прогнозу Минэкономки до 2034 года) проблемы вероятного выбытия миллионов в случае реализации сценария эффективного экономического роста не видят.

[Работа ищет кадры. В России есть регионы, где вакансий больше, чем безработных](#)

В пяти российских регионах рабочих мест больше, чем безработных. Общее число таких вакансий - почти на 80 тысяч человек, подсчитали аналитики международной аудиторско-консалтинговой сети FinExpertiza специально для "РГ".

Наибольший профицит рабочих мест в Москве - 57,8 тысячи вакансий. В Петербурге - 19,1 тысячи. В Ямало-Ненецком и Чукотском автономных округах - 1,4 и 1,2 тысячи. В Магаданской области - 300. Собкоры "РГ" выяснили, каких кадров здесь не хватает.

Добавить мобильности

На Ямале не хватает водителей, сварщиков, маляров, каменщиков, машинистов экскаватора, поваров, врачей, учителей. Самый большой дефицит в строительстве - 21,2 процента. Он есть даже в добыче полезных ископаемых. В то же время среди состоящих на учете безработных 54 процента - люди рабочих профессий, но другой направленности. Есть еще продавцы, менеджеры, бухгалтеры.

Из-за многолетнего и массового оттока населения Магаданская область испытывает кадровый голод практически во всех отраслях экономики. От квалифицированного рядового персонала до эффективных менеджеров. Спрос в 2,5-3 раза превышает предложение. На Чукотке - своя проблема. Здесь вакансии не соответствуют образовательному и квалификационному уровню безработных. Более половины их не имеют даже начального профобразования. Плюс некомпактность проживания населения, территориальная разобщенность. Они затрудняют решение проблемы кадров.

В случае замещения всех вакансий, доля безработных в России сократилось бы с 4,9 до 3,6 процента, но все равно осталось бы еще 2,7 миллиона человек

Одним из направлений региональной политики на рынке труда с 2002 года было переселение пенсионеров, инвалидов в климатически благоприятные регионы страны. И людям хорошо. И у региона появляется жилье для трудоспособного населения. И средства на соцподдержку. На Чукотке действует пять госпрограмм, так или иначе затрагивающих сферу занятости. Людям, например, помогают при переезде на новое место работы.

В Магаданской области тоже реализуют программу повышения мобильности, но для привлечения жителей других регионов. И на Ямале есть такие программы. Помогают с жильем, платят ежемесячное пособие в течение трех лет со дня приема на работу.

Параллельно развивается и другое направление. В округе выстроена эффективная система профессионального образования. Из окружного бюджета выделяется целевая образовательная субсидия, получатели которой после учебы должны отработать не менее трех лет в регионе. Но есть сложности, которые пока сильнее всех этих усилий. Это удаленность объектов инвестиционных проектов от крупных населенных пунктов, обладающих трудовым потенциалом.

Дефицит на дефиците

Во всех других регионах страны, по версии аналитиков FinExpertiza, другой дефицит. Там вакансий меньше, чем людей, ищущих работу.

В первой группе из 17 регионов для покрытия дефицита рабочих мест потребуется открыть от 51,6 до 82,3 тысячи вакансий в каждом. Во второй группе из 52 регионов - от 11,7 до 48,2 тысячи. В третьей группе из девяти регионов - от 1,2 до 8,1 тысячи.

Челябинская область, утверждают аналитики, входит в первую группу. Хотя официальная региональная статистика не показывает такой масштаб проблемы. На 27,8 тысячи зарегистрированных безработных в регионе есть 22,5 тысячи вакансий. Казалось бы, проблема невелика. Но не все так просто. Здесь существует двойной дефицит. Например, вакансий экономистов, юристов и менеджеров на всех не хватает. Зато бюджетная сфера и производство испытывают дефицит кадров. Особенно это касается здравоохранения. Очень мало IT-специалистов, токарей, фрезеровщиков, горнорабочих. "Выход мы видим в переобучении специалистов, - поясняет глава регионального Главного управления по труду и занятости Владислав Смирнов. - В этом году за счет

бюджета планируем подготовить 5,6 тысячи востребованных специалистов".

Новосибирская область, по версии FinExpertiza, тоже попадает в первую группу регионов по дефициту вакансий. Но и здесь есть другой дефицит - кадровый. В регионе высокий спрос на рабочих и медперсонал, продавцов, менеджеров по продажам, IT-специалистов, SEO- и SMM-специалистов. В прошлом году вузы Сибирского округа подготовили 3,5 тысячи специалистов с цифровыми компетенциями, но это в два раза меньше потребности. Одна из проблем - зарплата. У IT-специалистов в Новосибирске она раза в два ниже, чем в Москве - 80-90 тысяч рублей и 200-250 тысяч соответственно.

Впрочем, дело не только в зарплате, уверяет председатель Сибирского отделения РАН, академик Валентин Пармон. Нужны точки притяжения для высококвалифицированных кадров. "Молодым людям, - уточнил ректор Новосибирского госуниверситета Михаил Федорук, - нужны интересные условия работы и хорошая инфраструктура проживания, досуга. Если нет современного торгового центра, спортивных объектов, никто не задержится на такой территории".

Цифры не совпали

В Иркутской области по официальным данным ситуация обратная той, что дает FinExpertiza, вакансий здесь в два раза больше, чем соискателей. Но безработица здесь носит выраженный структурный характер. 74 процента вакансий - на рабочие профессии. И лишь 43 процента обратившихся в службы занятости их имеют.

Но 90 процентов выпускников школ по-прежнему ориентированы на поступление в вузы. А половина молодых специалистов имеет дипломы в области экономики, управления, юриспруденции. Региональный рынок не готов принять такое количество экономистов и управленцев. Зато не хватает врачей, инженеров, геодезистов, учителей.

Впрочем, по ситуации в этом регионе есть и другое мнение. "Рынок труда очень динамичен, - говорит Гульнара Шорина, руководитель частного кадрового агентства. - Ситуация, например, зависит от сезона. На Байкале и в Иркутске вот-вот начнется высокий туристический сезон. Летом на этом рынке традиционно дефицит кадров. Но осенью мы будем наблюдать уже безработицу. Аналогично со строительством". Поэтому все попытки, считает эксперт, прийти к среднему

знаменателю не отражают реальную ситуацию в сфере занятости. И это так.

Но он показывает тенденции, которые складываются в регионах. И знать их тоже очень важно. Само собой ничего не изменится, говорит президент сети FinExpertiza Нина Козлова: "В среднем в каждом регионе требуется создать около 32 тысяч новых рабочих мест. Задача, нереализуемая силами одного бизнеса. И только совместная работа региональных властей и бизнес-сообщества позволит ее решить".

Комментарий

Нужна программа, привязанная к регионам Александр Сафонов, проректор Академии труда и социальных отношений:

- В России, как и в Германии, других странах ЕС, бывает складывается ситуация, когда вакансий в банке данных службы занятости больше, чем безработных.

Но это не решает проблемы безработицы. Вакансии, как правило, связаны с низкоквалифицированными рабочими местами с маленькой зарплатой.

В России также есть территории с высоким уровнем безработицы. Как правило, это регионы со слабой экономикой и высокой долей молодежи. Надо развивать такие территории, создавать в них кластеры с учетом географии, климата, кадровый потенциал.

Опасно сосредотачиваться только на программах миграции, поскольку это снижает демографический потенциал региона и ведет к его дальнейшей социально-экономической стагнации.

Что касается Дагестана и Краснодарского края, то здесь идет сокращение занятости в сельском хозяйстве, которое было основой их экономики. Создание крупных агрохолдингов снижает занятость в мелких и средних предприятиях. Здесь надо развивать промышленность и сферу услуг.

В целом же, хотя по данным статистики уровень безработицы в России низкий, фактическая потребность в рабочих местах значительно выше. Тот же Росстат фиксирует ежемесячно до 800 тысяч человек, которые находятся в административных отпусках. Они юридически заняты, но де-факто не имеют работы и зарплаты. Часть людей вынуждено работают в домашнем хозяйстве. При наличии рабочих мест они безусловно предпочли бы глядя нормальному трудоустройству. Поэтому России нужна

программа создания рабочих мест, привязанная к регионам. ■

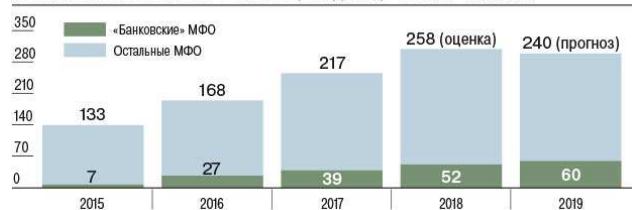
Банковский сектор. МФО. Тренды. Показатели. Риски. Регулирование.

Последний удачный год. Рынок микрофинансирования ждет сокращение

По итогам 2018 года микрофинансовый рынок показал значительный рост. В преддверии законодательного ограничения ставок игроки стремились выдать как можно больше займов. Эксперты отмечают, что тот год был последним столь удачным для микрофинансовых организаций (МФО). В 2019 году из-за новых регуляторных требований многим придется покинуть рынок, а оставшимся — снизить выдачи и смириться с падением доходности бизнеса.

За 2018 год портфель МФО вырос на 35% — до более чем 152 млрд руб., свидетельствует обзор рейтингового агентства «Эксперт РА» (есть в распоряжении “Ъ”). Как и в предыдущие годы, прирост рынка пришелся преимущественно на микрозаймы физлицам. Доля займов граждан в общем портфеле за последние четыре года выросла с 68% до 81%. При этом увеличилась и концентрация рынка: на топ-20 и топ-100 МФО по величине портфеля в 2018 году пришлось 56% и 84% соответственно.

КАК МЕНЯЛСЯ РЫНОК МИКРОЗАЙМОВ (МЛРД РУБ.) ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



Объем выданных микрозаймов за 2018 год вновь стал рекордным — около 320 млрд руб., увеличившись на 64 млрд руб. по сравнению с 2017 годом. Готовясь к запланированному на текущий год законодательному снижению ставок, крупные участники примерно на четверть увеличили средний размер займа и повысили уровень одобрения заявок.

Впрочем, по мнению экспертов, прошлый год стал последним столь удачным для микрофинансового рынка. Впервые за последние годы в 2019 году выдачи микрозаймов могут показать негативную динамику, уменьшившись на 10–15% по сравнению с 2018 годом, предупреждают в «Эксперт РА». С начала этого года вступили в силу новые ограничения предельной

задолженности заемщика по договору потребительского займа: максимальная ставка для заемщика снизилась с 850% до 547% годовых, а с 1 июля 2019 года она не сможет превышать 1% в день, то есть 365% годовых. Также вводится спецпродукт вместо займов до зарплаты, по нему можно выдать заемщику до 10 тыс. руб. на 15 дней, максимальная переплата — не более 3 тыс. руб. (см. “Ъ” от 14 февраля 2018 года).

Участники рынка указывают, что уже начали готовиться к новым реалиям. «Проводилось значительное количество маркетинговых акций и исследований для определения параметров изменения бизнес-моделей», — отмечает гендиректор ГК Eqvanta Андрей Клейменов. — В ближайший год крупные игроки продолжают развитие IT-технологий и корректировку бизнес-моделей, которые позволят учесть законодательные изменения». По словам гендиректора финансовой платформы Webbankir Андрея Пономарева, многие компании начали оптимизировать расходы и диверсифицироваться. «Мы запустили робота-коллектора, который позволяет сэкономить на содержании колл-центра, обогатили скоринг новыми данными, с конца 2018 года занялись POS-кредитованием малого и среднего бизнеса, смотрим в сторону длинных займов», — поясняет он. «Вероятно, в этом году многие МФО будут концентрироваться на юрлицах, среди которых также много тех, кому нужны деньги в оборот, и которых не считают клиентами банки», — полагает гендиректор МФК «Мани Фанни» Александр Шустов.

Однако перестроить бизнес-модели и работать в рамках законодательных ограничений смогут далеко не все игроки. По мнению председателя совета СРО «МиР» Эльмана Мехтиева, объем сокращения рынка будет зависеть от дальнейших решений регуляторов и властей. «Если изменения будут происходить в рамках пропорционального регулирования, в среднесрочной перспективе можно ожидать ухода с рынка примерно 20% МФО», — считает он. — Если же будут приняты в текущем виде представленные на этой неделе в Госдуму инициативы, такие как увеличение минимального размера капитала МКК до 5 млн руб. (см. “Ъ” от 10 апреля), можно ожидать и сокращения реестра до 35%». «Из 2 тыс. МФО в реестре ЦБ только половина работает более трех лет», — отмечает Иван Уклеин, ведущий аналитик “Эксперт РА». — Значительная часть молодых игроков не

обладает необходимыми компетенциями для продолжения работы, многие из них не смогут адаптироваться. Вероятно, на горизонте двух-трех лет рынок покинут 1–1,2 тыс. компаний». При этом, как отмечает главный аналитик «БКС Премьер» Антон Покатович, продолжение спада благосостояния населения будет поддерживать спрос на продукты МФО. По мнению аналитика ГК «Алор» Алексея Антонова, рынок продолжит укрупняться и более слабые игроки либо свернут деятельность, либо уйдут в теневой сектор, где их права уже не будут защищены регулятором.

Россияне стали реже брать ипотеку. Как банки борются за ипотечных заемщиков

В I квартале 2019 г. банки выдали 280 000 ипотечных кредитов – на 5% меньше, чем за тот же период годом ранее; сильнее всего спрос на ипотеку упал в марте: число выданных кредитов сократилось на 15% год к году до 100 000 шт., подсчитали Дом.РФ и Frank RG. Правда, в денежном выражении, по их оценкам, выдачи ипотеки за квартал выросли на 5% до 610–620 млрд руб.

По данным Объединенного кредитного бюро, ситуация еще хуже: сумма выданных за январь – март ипотек снизилась год к году на 1%, а их число сократилось на 12%. В статистике бюро не учтены данные Газпромбанка.

ЦБ пока не раскрыл официальную статистику за весь квартал. Но ранее регулятор констатировал рост числа выданных за январь – февраль кредитов на 0,5% год к году – до 181 602 шт.

Почему тормозит ипотека

Причин для снижения спроса на ипотеку несколько. Основная – увеличение кредитных ставок, начавшееся еще осенью 2018 г., считает руководитель направления банковских рейтингов рейтингового агентства НКР Михаил Доронкин. По его словам, заемщики стремились взять ипотеку по старым ставкам, что привело к рекордным выдачам в IV квартале. Банки начали поднимать проценты по ипотеке после повышения ключевой ставки в сентябре прошлого года. А после декабрьского повышения индикатора до 7,75% рост стоимости кредитов ускорился. В результате средневзвешенная ставка по кредитам, выданным в течение месяца, в феврале 2019 г. составила 10,15% годовых (+0,49 процентного пункта к началу года), по данным ЦБ. Временной лаг между одобрением заявки на ипотеку и

получением кредита может достигать трех месяцев.

Банки продолжили повышать стоимость ипотеки в январе – феврале. «В январе ставки повысили 12 из 20 крупнейших ипотечных банков (включая Сбербанк и ВТБ), в феврале – девять», – рассказывает директор департамента мониторинга банковских продуктов маркетингового агентства Marcs Наталья Абрамова. По подсчетам Marcs, к началу апреля средняя ставка предложения ипотеки в топ-20 банков составила 10,81% (+0,3 п. п. к началу года).

Рост ставок ипотеки снизил интерес заемщиков к рефинансированию, которое до середины прошлого года поддерживало статистику выдачи ипотеки, отмечают эксперты. «В 2018 г. доля рефинансирования в ипотечных выдачах банка составляла порядка 30%, сейчас она существенно ниже», – констатирует руководитель отдела развития и сопровождения обеспеченных кредитных продуктов Райффайзенбанка Оксана Матюшенко.

Свою лепту в охлаждение ипотеки внес регулятор. С 1 января ЦБ повысил коэффициент риска по ипотечным кредитам с первоначальным взносом менее 20% от стоимости залога со 150 до 200%. По данным «Эксперт РА», 45% выданных в конце 2018 г. были обеспечены именно ипотекой с первоначальным взносом менее 20%. Как и прогнозировали эксперты, из-за этого одни банки подняли минимальный первоначальный взнос, другие – повысили ставку по кредитам с низким первым взносом больше, чем по остальным.

«Рост ставок по ипотеке должен быть временным из-за того, что ряд однократных факторов привел к росту инфляции и росту ставок», – заявляла в начале апреля председатель ЦБ Эльвира Набиуллина.

Ставки идут на снижение

В марте, по словам Абрамовой, ситуация со ставками стабилизировалась, крупнейшие игроки их не меняли, а вот «апрель начался со снижения ставок некоторыми крупными банками, что, возможно, станет сигналом рынку к улучшению условий по ипотечным кредитам».

Повышение ипотечных ставок подошло к концу, резюмируют аналитики Дом.РФ и Frank RG. «Рост процентных ставок прекратился в конце I квартала 2019 г.», – подтверждает первый зампред Совкомбанка Сергей Хотимский.

Например, с 1 апреля Райффайзенбанк снизил ставки до 9,99% годовых для кредитов от 7 млн руб. (стандартные ставки – на 0,5 п. п. больше). РСХБ уменьшил ставки на новостройки на 0,2–0,7 п. п., на вторичное жилье – на 0,3–0,95 п. п. до минимума в 10–10,8% годовых в зависимости от типа недвижимости и суммы кредита. «Абсолют банк» снизил ипотечные ставки на 0,25 п. п., теперь они начинаются от 11,5% годовых.

Сейчас ставки предложения ипотеки снижаются, в том числе благодаря новым акциям банков, делится наблюдениями руководитель аналитического центра «Русипотеки» Сергей Гордейко.

Так, Альфа-банк с 1 апреля в рамках акции уменьшил ставку на 0,5 п. п. до 9,99% годовых только для ипотеки в новостройках стоимостью от 8 млн руб. в столичном регионе и от 6 млн – в остальных. Ставки ипотеки на вторичное жилье в банке начинаются с 10,79% годовых. «Первичное жилье с начала года подорожало на 3–5%, и это могло немного замедлить рост спроса. Снижение ставок по ипотеке повысит активность покупателей», – объяснил директор по развитию ипотечного кредитования Альфа-банка Артем Иванов.

«СМП банк» планирует с мая снизить ставки для отдельных категорий клиентов в рамках акции, сообщил его представитель, не уточнив, на сколько и для каких.

Банковский креатив

Понимая, куда развивается ситуация, банки начали заранее стимулировать будущих заемщиков. Некоторые из них объявили акции для ипотечных заемщиков сразу вслед за повышением собственных ставок в феврале – марте. В частности, Газпромбанк в рамках такой акции до 31 мая выдает ипотеку с первоначальным взносом от 40% сроком до семи лет под 10% годовых (9,7% для зарплатных клиентов). Его стандартная ставка после повышения в феврале начинается от 10,8% годовых при наличии комплексного страхования. А Совкомбанк с февраля предлагает акцию «Гарантия отличной ставки», по которой обещает снизить ставку ипотеки до 7,9% годовых на три года (базовые ставки начинаются от 10,9% годовых на новостройки и от 11,9% для готового жилья при комплексном страховании). Однако гасить кредит заемщику придется по базовой ставке, а разницу между ней и льготной ставкой банк обещает вернуть ему лишь после полного погашения ссуды. Кроме того, за эту услугу клиент

должен заплатить банку комиссию 2,9% от суммы кредита на новостройку или 3,9% на готовое жилье и совершать в период кредитования минимум одну покупку в месяц с картой рассрочки «Халва», рассказал представитель банка.

Некоторые банки дают преференции покупателям недвижимости отдельных застройщиков, как правило, за счет субсидирования ими кредитной ставки.

Например, с марта Райффайзенбанк выдает ипотеку на отдельные объекты ФСК «Лидер» со ставкой 6,75% годовых в первый год, 10,25% – на оставшийся срок. А ВТБ с апреля кредитует покупателей жилья ряда проектов «Лидер-инвеста» по ставке от 6,4% годовых в первые два года, далее ставка увеличивается минимум до 8–10,2% годовых в зависимости от срока кредита.

А Россельхозбанк (РСХБ) совместно с застройщиком А101 проводит акцию «Ипотечные каникулы»: в первый год кредитования заемщик вообще не платит по кредиту, ставка которого составляет 10,4% годовых. Затем невыплаченные суммы равномерно распределяются на весь оставшийся срок кредита и вносятся вместе с ежемесячными платежами по кредиту. На отдельные объекты А101 с апреля РСХБ выдает кредиты сроком до пяти лет при начальном взносе от 50% по ставке от 5,17% годовых, при сроке 5–10 лет и взносе от 20% – по ставке от 7,1% годовых.

На ипотеку приходится более половины продаж строящегося жилья, а с учетом произошедшего резкого роста цен на новостройки (9% за 2018 г., по данным Росстата) повышение ставок ипотеки особенно негативно влияет на спрос, объясняет управляющий партнер риэлтора «Метриум» Мария Литинецкая.

В ближайшие месяцы роста ставок ипотеки не ожидается. Регулятор взял паузу в повышении ключевой ставки, инфляция ведет себя лучше ожиданий и в марте был наконец сломлен тренд повышения ставок вкладов, которые выступают для банков ключевым источником фондирования ипотечных кредитов, отмечает Доронкин. По словам Гордейко, ставки будут снижаться, а средневзвешенная ставка ипотеки, выданной за месяц, к концу 2019 г. не превысит 10% годовых.

[Государственным банкам могут запретить покупать частные. К чему это приведет?](#)

Минэкономразвития разрабатывает законопроект, запрещающий покупку частных банков государственными. Инициатива

приведет к оздоровлению рынка и прямым выгодам для потребителей банковских услуг, говорят эксперты

Госбанкам могут запретить скупать своих частных конкурентов — соответствующий законопроект сейчас разрабатывает Минэкономразвития, рассказал агентству Bloomberg замглавы ведомства Илья Торосов. Вместе с Минэком над документом работают Банк России и Федеральная антимонопольная служба.

Задача законопроекта — ограничить рост доли государства в финансовом секторе, пояснит Торосов. Исключение составят лишь случаи, когда Банк России входит в капитал банков для его оздоровления. Жесткого ограничения по долям рынка вводить не планируется — госбанкам позволят расти на рыночных условиях.

Зачем это нужно

Большая роль государства на рынке мешает конкуренции, создает монополиста, из-за которого на рынке поддерживаются высокие цены на услуги, объясняет старший директор аналитической группы по финансовым организациям Fitch Александр Данилов. Кроме того, помимо серьезных рыночных позиций, которые госбанки имеют в силу своего размера, они еще имеют и дополнительные преимущества от того, что поддерживаются государством, поясняет аналитик.

Для российской банковской системы концентрация активов в госбанках была характерна еще до кризиса 2008 года, однако после кризиса эта доля начала резко расти, говорится в обзоре рейтингового агентства «Эксперт РА». Роль госбанков выросла после череды санаций крупных банков. По оценке «Эксперт РА» и Fitch, сейчас доля государства в банковском секторе составляет примерно 67-68%. Доля госбанков отчасти отражает большую долю государства во всей российской экономике, считает управляющий директор по методологии рейтингового агентства НКР Станислав Волков. Однако в 2017-18 годах за счёт покупки, санации и отзыва лицензий частных банков доля госбанков росла даже быстрее, чем доля государства в экономике в целом: «Частная банковская система сильно сжалась, конкуренция во многих сегментах свелась к соревнованию госбанков. При этом многие госбанки требуют вливаний из бюджета или регулятивных послаблений, и чем больше будет доля таких госбанков, тем больше могут расти их запросы. Возможно, это одна из причин, почему этот вопрос

наконец начали предметно обсуждать», — предполагает Станислав Волков.

С предложением законодательно ограничить государство на банковском рынке в ноябре 2017 года выступила ФАС. Неоднократно уменьшить долю государства в банковском секторе призывала и глава ЦБ Эльвира Набиуллина. Одно из ее последних высказываний пришлось на декабрь прошлого года, когда в прессе распространились слухи о возможной покупке государственным банком ВТБ частного игрока «Альфа-банк». Отвечая на вопрос журналистов о такой возможности, глава ЦБ подчеркнула, что «ЦБ поддержал инициативу ФАС о том, чтобы ограничить право госбанков на покупку частных банков».

К чему это приведет?

Главная цель этих мер — это оздоровление финансового сектора, создание более рыночных условий. Для конечных пользователей банковских услуг это означает, в первую очередь, больший выбор и улучшение качества многих услуг. Кроме того, эти меры прекратят спекуляции на тему покупки одним или другим банком каких-то крупных частных игроков, как это было в истории с ВТБ и Альфа-банком, считает руководитель департамента финансовых рейтингов НРА Карина Артемьева.

Для банковского бизнеса это тоже позитивный знак. Стабилизация доли госбанков в банковском секторе должна дать частным игрокам сигнал, что для них останется место на рынке, считает Станислав Волков. «Сейчас многие частные банкиры понимают бесперспективность конкуренции с госбанками и скорее думают о том, как продать бизнес, а не о том, как его развивать», — считает он. В целом ограничение на покупки для госбанков не приведёт к радикальному улучшению ситуации с конкуренцией в банковской системе, но даст частным банкам больше шансов укрепить свои позиции, уверен он.

Переход к активным действиям — разработке законопроекта — это четкая декларация о намерениях, которая хорошо будет воспринята инвесторами, считает Карина Артемьева. Кроме того, усиление конкурентоспособности рынка, в свою очередь, может помочь ЦБ в будущем продать находящиеся на оздоровлении банки. Последняя попытка ЦБ продать банк, прошедший процедуру финансового оздоровления, закончилась ничем. Регулятор не смог продать Азиатско-Тихоокеанский банк (АТБ), стоимость

санации которого составила примерно 9 млрд рублей. ■

Новости банков, компаний

ЦБ отреагировал на конфликт акционеров банка «Восточный». Регулятор потребовал от него срочно зарезервировать 12 млрд рублей

ЦБ отменил банку «Восточный» рассрочку по досозданию резервов и потребовал доначислить их полностью, рассказали «Ведомостям» человек, близкий к акционерам «Восточного», и человек, близкий к банку. Новое предписание, по их словам, пришло в конце марта, регулятор потребовал доформировать свыше 11 млрд руб. Один из них уточняет, что ЦБ передумал давать банку рассрочку из-за конфликта акционеров: ситуация стала неопределенной, так что надежнее сразу создать резервы. Второй собеседник связывает решение ЦБ с переносом спорной допэмиссии акций банка на 5 млрд руб. – она стала одной из причин конфликта между Baring Vostok (контролирует 51% акций) и Артемом Аветисяном (32%) и его партнером Шерзодом Юсуповым (4,8%). У структуры Аветисяна был опцион на выкуп у Baring 10% акций «Восточного», но фонд отказался его исполнять, настаивая на допэмиссии. Из-за этого стороны судятся в Лондоне и России. Юсупов обратился в ФСБ, и в феврале основатель Baring Майкл Калви, четверо его коллег и экс-предправления «Восточного» Алексей Кордичев были арестованы.

ЦБ не комментирует действующие банки. Представитель Baring лишь подтвердил планы проведения допэмиссии «Восточного».

«Рассрочку по созданию резервов до середины 2020 г. отменили по решению ЦБ», – подтвердил «Ведомостям» представитель банка, но причины такого решения не комментирует. По его словам, «Восточный» одновременно доначислил резервы на 11,8 млрд руб., которые были предусмотрены согласованным с ЦБ планом финансовой устойчивости по результатам проверки, закончившейся в 2018 г.

По ее итогам регулятор потребовал сформировать резервы на 19,6 млрд руб., сообщал Baring Vostok. При одновременном формировании таких резервов сразу после окончания проверки ЦБ нормативы «Восточного» опустились бы ниже регуляторных требований, указывал аналитик Moody's Петр Паклин.

«На 1 марта 2019 г. у «Восточного» запас по капиталу равнялся 11,12 млрд руб. Поэтому банк не смог бы без дополнительных вливаний единовременно досоздать резервы на 11,8 млрд руб. – он пробил бы нормативы Н1 и Н1.1 (достаточности капитала и достаточности базового капитала соответственно)», – подсчитал директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Руслан Коршунов. Вероятно, банку удалось создать резервы за счет прибыли и снижения активов под риском, например сокращения POS- и корпоративного кредитования, заключает он.

«Банк ежемесячно генерирует 700–800 млн руб. прибыли. Заработанные в марте средства пошли на создание резервов, – объясняет, как банку удалось создать резервы в один присест, и. о. предправления банка «Восточный» Александр Нестеренко. – Кроме того, у нас есть инструменты, которые позволяют высвобождать капитал и которыми мы воспользовались: в частности, не выпускали крупные гарантии, а также активизировали корпоративное взыскание».

На апрель капитал «Восточного» составляет 28 млрд руб., уточнил его представитель. На 1 марта он был 38,8 млрд, следует из отчетности банка. Банк продолжает соблюдать все нормативы достаточности капитала, подчеркнул его представитель. С ликвидностью тоже проблем нет, добавил он: запас мгновенной ликвидности – 50 млрд руб.

Московский арбитраж утвердил оценку акций из уголовного дела Калви. Речь идет о 3 млрд руб., следователи называют цифру в 5 тыс. раз меньше

Арбитраж Москвы утвердил оценку в 3,08 млрд руб. для спорного пакета акций из «дела Калви», который следствие оценивает в 600 тыс. руб., обвиняя на этом основании создателя Baring Vostok в мошенничестве в особо крупном размере

Пакет акций люксембургской International Financial Technology Group (IFTG), в обмен на который банк «Восточный» простил кредит на 2,5 млрд руб. Первому коллекторскому бюро (ПКБ), само ПКБ купило за 2,77 млрд руб. у кипрского офшора Valakus за три недели до соглашения с банком. Такие данные приводятся в решении Арбитражного суда Москвы, с которым ознакомился РБК. Согласно документу, столичный суд в ноябре заказывал независимую оценку этого пакета, а в феврале утвердил ее

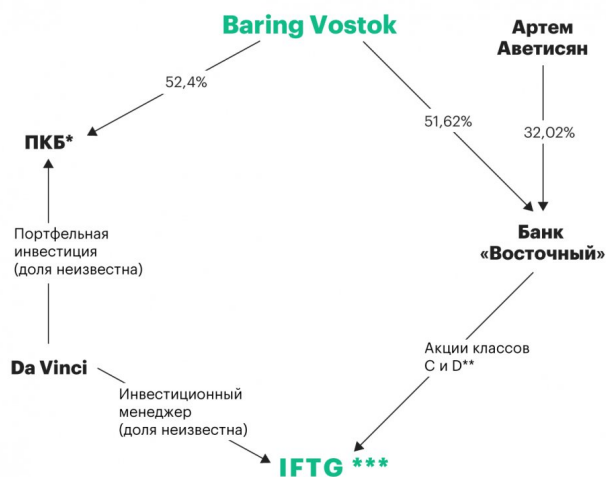
результаты — согласно им акции IFTG стоят 3,08 млрд руб.

Сделка с бумагами IFTG лежит в основе дела против основателя фонда Baring Vostok Майкла Калви и пяти его деловых партнеров. Калви связан и с ПКБ, и с «Восточным»: структуры возглавляемого им Baring Vostok держат контрольные пакеты акций как банка, так и коллекторского бюро (см. инфографику).

Бизнесмены подозреваются в мошенничестве в особо крупном размере. По версии следствия, в феврале 2017 года Калви с партнерами убедил совет директоров «Восточного» поддержать погашение кредита ПКБ в 2,5 млрд руб. пакетом акций IFTG, оцененным в 3 млрд руб., тогда как его стоимость составляла всего 600 тыс. руб. Пятеро из шести обвиняемых обвинения отвергают, признательные показания дал только экс-глава «Восточного» Алексей Кордичев. Все они в феврале были арестованы, в апреле Калви и экс-глава «Восточного» Алексей Кордичев переведены под домашний арест.

За четыре месяца до ареста Калви, 2 октября 2018 года, ПКБ подало в Арбитраж Москвы иск против своего же гендиректора Максима Владимирова (в феврале арестован вместе с Калви и находится в СИЗО). Бюро, наоборот, утверждало, что акции IFTG стоили больше, чем долг перед «Восточным», а Владимиров, погасив кредит акциями, совершил невыгодную для ПКБ сделку, понизив их стоимость на 604 млн руб. Проведя собственную оценку, суд решил, что сумма пакета сопоставима с объемом долга ПКБ — чуть выше 3 млрд руб., и в удовлетворении иска отказал. Решение было вынесено 18 февраля 2019 года, через четыре дня после задержания Калви с партнерами.

Как связан Baring Vostok с IFTG, из-за которой судят его менеджеров



* Первое коллекторское бюро. Стороны владеют бюро через голландскую FCB Holding Cooperatief, которой принадлежит 100% ПКБ

** За бумагами классов C и D были закреплены вложения в финтех-компании и стартапы ITI Group Ltd (предоставляет брокерские и финансовые услуги), ITI Asset Management Holding Ltd, ITI Technologies Ltd, Freedom Tower Assets Limited и Jemott Investments Limited (владеет стартапом 2can & ibox, предлагающим мобильный эквайринг по банковским картам)

*** International Financial Technology Group

Источники: ЦБ, отчетность IFTG

© РБК, 2019

Тройная оценка

В материалах арбитражного суда фигурируют три оценки спорного пакета акций люксембургской IFTG по состоянию на 31 декабря 2016 года.

- **«Группа финансового консультирования»** оценила в январе 2017 года пакет IFTG в 3,07 млрд руб. для соглашения об отступном по кредиту банку «Восточный».
- **Компания «Финансовый консалтинг «Форвард»** по заказу ПКБ в сентябре 2018 года оценила пакет в 3,59 млрд руб., эту оценку бюро использовало для иска против Владимирова.
- **АНО «МСК-Эксперт»** по поручению суда провело экспертизу стоимости акций в январе 2019 года, оценив их в 3,08 млрд руб. Это почти столько же, сколько и первоначальная оценка для сделки с «Восточным» (разница 0,3% от суммы). Из оценщиков на запрос РБК ответил только «МСК-Эксперт». Его представитель не стал комментировать суть оценки, но отметил, что до указанного дела компания с ПКБ не работала, а экспертизу проводила не для одной из сторон спора, а по заказу суда. Baring Vostok от комментариев отказался, ПКБ не ответило на запрос РБК. Пресс-служба «Восточного» не стала комментировать ход разбирательства, отметив, что итоговую оценку должно дать следствие, «проведению которого банк всячески способствует».

Что на что меняли

Обменянные на акции кредиты ПКБ взяло у «Восточного» 11 декабря 2015 года: рублевый на 1,5 млрд руб. и валютный на \$15,1 млн (30 декабря конвертирован в рублевый на 1,1 млрд руб.). Их срок истекал в декабре 2016 года. Проценты по долгу ПКБ выплачивало имеющимся у него облигациями банка «Восточный». За два дня до истечения срока погашения кредитов, 9 декабря 2016 года, ПКБ и «Восточный» договорились перенести срок выплаты на два месяца. Ранее РБК писал, что в те же дни (15 декабря 2016 года) IFTG организовала допэмиссию своих акций классов С и D специально для кипрской компании Balakus Company Limited (ликвидирована в ноябре 2017 года). Компания контролируется кипрским трастом WCN Worldwide Corporate Nominees, бенефициары неизвестны. Как следует из кипрского реестра, короткое время одним из директоров Balakus был некий Петр Юрасов. Сейчас его полный тезка возглавляет агентство «АК Консалтинг», среди клиентов которого числится фонд Калви Baring Vostok.

Как менялись собственники спорного пакета акций IFTG



Источники: ЦБ, отчетность IFTG, данные Следственного комитета, © РБК, 2019 решение Арбитражного суда Москвы

Согласно отчетности IFTG, за пакет ее акций компания Balakus заплатила \$4,4 млн, или около 256 млн руб. по курсу на тот день, 15 декабря 2016 года. Всего через месяц, 27 января 2017 года, Balakus перепродала этот же пакет ПКБ, но уже за 2,77 млрд руб., следует из материалов московского суда. ПКБ и IFTG имеют общего совладельца: фонд Da Vinci Capital является акционером люксембургской IFTG и голландской FCB Holding Cooperatief (ей принадлежит 100% ПКБ). Da Vinci и Петр Юрасов на запрос РБК не ответили.

Акции IFTG упоминались в отчете ЦБ об итогах проверки банка «Восточный», завершенной в августе 2018 года. По мнению ЦБ, эти бумаги должны были подлежать дорезервированию, регулятор посчитал их оценку на балансе завышенной. Миноритарий «Восточного» Шерзод Юсупов, который и написал заявление на Калви и партнеров в полицию, сообщил, что по акциям IFTG регулятор предписал создать 100-процентный резерв.

Суд ради оценки

Ситуация, при которой акционер заподозрил гендиректора своей компании в мошенничестве, подал на него в суд, требуя возместить приличную сумму, при том что ответчика никто не увольняет, выглядит довольно странно, размышляет партнер адвокатского бюро А2 Михаил Александров. «Можно делать разные предположения, но в свете последующих событий самым очевидным выглядит то, что им [акционерам] нужно было получить внешнюю общедоступную оценку [спорного пакета акций]», — отмечает юрист. Теперь, по его словам, получается, что «есть проверенная судом и сделанная судебным экспертом оценка, где написано, что акции оценены адекватно». «Не исключено, что акционер, подавая данный иск, был готов проиграть. Зато теперь у него есть решение суда с оценкой эксперта, по которой указанные акции стоят более 3 млрд руб.», — соглашается партнер FMG Group Николай Коленчук, не исключая, что разбирательство могло быть начато ради судебного подтверждения стоимости акций. Решение суда, вступившее в силу, является самостоятельным доказательством, которое не подлежит пересмотру или оценке, указывает Коленчук. В то же время для уголовного дела против Калви и партнеров оценка акций IFTG не является обязательной, так как сделана в рамках арбитражного производства, поясняет Александров. «Защитники Калви могут попробовать приобщить это к уголовному делу и всячески к этому апеллировать», но в уголовном деле могут фигурировать другие оценки, заключает он.

[Альфа-банк собрал команду. Новое руководство закончило кадровые перестановки на высшем уровне](#)

Альфа-банк завершил формирование обновленной команды топ-менеджеров. Как

стало известно “Ъ”, завершающими кадровыми перестановками станет уход проработавшего в банке более 15 лет соруководителя корпоративно-инвестиционного блока Максима Першина. У этого направления останется один глава — Андрей Чулак. Кроме того, вакантную более двух месяцев позицию главы Private banking займет курировавшая этот бизнес в «Открытии» Алина Назарова. Эксперты считают такие перестановки логичным финалом кадровой реформы нового руководителя Альфа-банка Владимира Верхошинского.

О том, что в среду на заседании правления Альфа-банка было объявлено о кадровых перестановках, рассказали “Ъ” источники, знакомые с ситуацией. По их словам, руководителем департамента по управлению крупным частным капиталом Альфа-банка станет Алина Назарова, ранее курировавшая аналогичное направление в Номос-банке, а затем в объединенном банке «Открытие». Она будет отвечать за разработку и внедрение стратегии Private banking, формирование команды, продуктовое и инвестиционное предложение для состоятельных клиентов, а также за территориальное развитие бизнес-блока.

Данная позиция была вакантна с февраля текущего года, когда этот пост покинула по собственной инициативе Екатерина Милеева. По словам главы совета директоров Top Contacts Артура Шамилова, Алина Назарова выстроила хорошую систему Private banking в Номос-банке, которая была удачно интегрирована в объединенный банк «Открытие». «Очевидно, что для Алины Альфа-банк — это новый этап. Думаю, она сможет вдохнуть жизнь в это направление и там», — добавляет он.

Private banking в Альфа-банке появился в 2006 году. Банк имеет офисы для VIP-клиентов не только в России, но и за рубежом. Количество офисов и представительств в других странах — 18. В рамках этого сегмента обслуживается около 4 тыс. состоятельных клиентов-семей с капиталом от \$0,5 млн.

Кроме того, на заседании правления в среду было объявлено, что банк по собственному желанию покидает соруководитель блока «Корпоративно-инвестиционный банк» Максим Першин, проработавший в банке более 15 лет. В итоге единственным главой блока станет занимавший

наравне с Максимом Першиным пост соруководителя Андрей Чулак, пришедший в банк в рамках формирования новой команды главой банка Владимиром Верхошинским осенью прошлого года (см. “Ъ” от 5 октября 2018 года). Максим Першин подтвердил свой уход, отметив, что он связан с личными планами. «Я намерен сконцентрироваться на развитии собственных проектов,— пояснил он.— Я благодарен акционерам и коллегам за многолетнее доверие, интересные задачи, драйв и уникальную внутрикорпоративную культуру». По словам Артура Шамилова, в случае если Максим Першин решит продолжить работу в банковской сфере, профессионал его уровня будет, безусловно, востребован рынком.

В Альфа-банке “Ъ” подтвердили указанные кадровые перестановки, отказавшись от дальнейших комментариев. «“Альфа” завершает обновление команды, фактически на своих позициях остались только руководители финансового и юридического блоков,— указывает руководитель финансовой практики компании “Морган Хант Экзекутив Серч” Мария Янковская.— Новая команда нацелена на решение стоящих перед банком амбициозных задач по повышению эффективности процессов, наращиванию бизнеса при значительном сокращении затрат». ■

Интервью

[Руководитель Mercedes-Benz Cars: «Мы начали разработку собственной операционной системы».](#)
[Дитер Цетше рассказывает, как Mercedes-Benz конкурирует с технологическими компаниями, зачем создает собственную экосистему и почему открыл завод в России](#)

Председатель правления Daimler AG Дитер Цетше в мае выходит на пенсию и оставляет компанию, которой он руководил больше 13 лет, в прекрасной форме. При нем Mercedes-Benz вернулся на первое место по продажам среди люксовых марок автомобилей, Daimler стал производителем грузовиков № 1 в мире, команда Mercedes-AMG завоевала пять титулов чемпиона мира в гонках Formula 1, а в начале этого месяца Mercedes-Benz открыл свой завод в России (переговоры об этом компания вела с 2004 г.). На открытие завода Mercedes-Benz в Подмосковье прибыл Владимир Путин — давний поклонник марки с трехлучевой звездой, который много лет использовал Mercedes-Benz S-Klasse в качестве

своего официального автомобиля. Но в этот раз президент России приехал не на Mercedes-Benz, а на российском лимузине Augus.

После окончания официальной церемонии открытия Цетше ответил на вопросы «Ведомостей». В разговоре принял участие Маркус Шефер, член правления Mercedes-Benz, отвечающий за производство.

– Доктор Цетше, ваши заслуги в Daimler уже подробно описаны деловыми и автомобильными изданиями. Но что вы сами считаете своим самым большим достижением за те годы, что вы руководили компанией?

– Три вещи: бренд, люди, продукт.

Для нашей компании самый драгоценный актив – это бренд. Полагаю, что за последнее десятилетие мы – все вместе – вернули блеск трехлучевой звезде, сделав бренд более современным, более молодым. Это самое главное.



Дитер Цетше
председатель правления Daimler AG,
руководитель Mercedes-Benz Cars

- Родился в 1953 г. в Стамбуле. В 1976 г. окончил Университет Карлсруэ по специальности «инженер», в 1982 г. – Технический университет Падерборна
- 1976
- начал работать в компании Daimler-Benz
- 1988
- стал главным инженером Mercedes-Benz do Brazil
- 1991
- назначен президентом Mercedes-Benz Argentina
- 1992
- назначен президентом Freightliner Corp.
- 2005
- стал президентом и генеральным директором Chrysler Group
- 2006
- назначен председателем правления DaimlerChrysler (после продажи Chrysler переименована в Daimler AG)

Я сказал «мы», потому что один человек не может сделать подобное – это всегда командная работа. Так что второй элемент, которым я очень горжусь, – это команда, которая теперь принимает на себя

ответственность за компанию. Это очень профессиональная команда, и у меня нет никаких сомнений в светлом будущем компании.

И в-третьих, это автомобили, которые мы выпускаем. Модельный ряд, который мы создали – во всех подразделениях компании Daimler, – привлекает самый широкий круг клиентов и делает их лояльными.

– Mercedes-Benz – первый производитель люксовых автомобилей, который построил свой завод в России. На что вы рассчитываете?

– Мы рассчитываем, что новый завод позволит еще успешнее работать нашим коллегам в продажах и они смогут загружать завод заказами больше и больше – мощности для увеличения производства заложены. На заводе будут работать более 1000 человек, 500–600 мы уже приняли на работу и продолжаем набор. Мы лидирующий премиум-бренд в России и хотим упрочивать наше лидерство.

Как вы знаете, только легковыми автомобилями наша деятельность в России не ограничивается – мы являемся акционерами «КамАЗа» и уже довольно давно производим грузовые автомобили совместно с «КамАЗом». Успешное сотрудничество в рамках этого СП и новые технологии, которые мы туда приносим, дают мне уверенность, что у нас отличные перспективы и в сегменте коммерческих автомобилей.

Конечно, мы вложили 250 млн евро в завод в Московской области не для развлечения, а потому что видим, что покупатели в России нас любят и нам доверяют. И мы верим в будущее российского рынка.

– Ford прекращает выпуск легковых автомобилей в России. Будете приглашать специалистов с их заводов во Всеволожске и Татарстане? Или вы предпочитаете набирать персонал из числа местных жителей, в данном случае из Москвы и Подмосковья?

– Мы предпочитаем набирать работников из местных жителей – это лучший способ продемонстрировать уважение региону, в который мы пришли. Но другие варианты тоже возможны.

Маркус Шефер: Нам нужны самые лучшие специалисты. Да, в первую очередь мы ориентируемся на местных работников, мы будем сотрудничать с местными колледжами. Но если в других регионах есть талантливые люди, которые хотят работать у нас, – наши двери открыты.

– Ваши конкуренты в России, особенно Volkswagen Group, нервничают и ревнуют: они потратили миллиарды евро на строительство больших заводов по производству автомобилей массового сегмента, а вы построили сравнительно небольшой завод по новому специнвестконтракту (спик). Вы получили от российского правительства такие серьезные льготы, что даже при мощности всего 25 000 машин в год местное производство выгоднее, чем импорт?

– Не факт, что местное производство будет прибыльнее по сравнению с импортом – особенно принимая во внимание сделанные нами инвестиции, которые должны своевременно окупиться. Мы выпускаем автомобили для клиентов, локальное производство делает нас более защищенными от рисков любого рода – политических, экономических – плюс дает нам большую гибкость, поскольку так мы ближе к рынку. То есть это не краткосрочные инвестиции в расчете на налоговые выгоды, но долгосрочные, которые, мы уверены, окупятся.

– И все-таки всех интересует, какие у вас условия спика – какие вы несете инвестиционные обязательства и что взамен вам обещало государство? С постановлением № 166 было все понятно: автомобильный инвестор должен был построить завод мощностью до 350 000 автомобилей плюс использовать локально выпущенные двигатели или коробки передач, а взамен получал таможенные льготы от государства. Ваш завод мощностью только 25 000 машин. Какие другие параметры вашего инвестконтракта?

– Мы не разглашаем детали контракта.

– Президент России Владимир Путин приехал на открытие вашего завода не на Mercedes-Benz, а на новом российском лимузине Augus. Вы видите в Augus конкурента вашему S-Klasse, как минимум в России?

– Во-первых, я прекрасно понимаю, почему крупнейшая страна в мире решила создать свой люксовый автомобильный бренд. Во-вторых, я считаю, что Augus – довольно привлекательный продукт. Хотя я только видел его – еще не ездил, но надеюсь, что у меня будет такая возможность. После того как мы изобрели автомобиль, первые несколько лет были для нас очень скучными – у нас не было конкурентов. Но все дальнейшие

годы мы наслаждаемся конкуренцией: чем она сильнее, тем лучше то, что мы делаем. То есть конкуренция – это очень хорошо, без нее мы бы продолжали выпускать те же автомобили, что и 120 лет назад. (Смеется.) Мы всегда уважали наших конкурентов, и мы приветствуем новый российский бренд.

– На открытии нового дилерского центра Mercedes-Benz компании «Авилон» вы заявили, что перед традиционными автопроизводителями сейчас стоят четыре главных вызова: подключенность к сети, каршеринг, электромобильность и автономное движение. Как Daimler и Mercedes-Benz реагируют на эти вызовы?

– С 2014 г. только в Mercedes-Benz мы ежегодно вкладываем 8 млрд евро в R&D и капитальные затраты, в прошлом году эта сумма составила 14 млрд евро. Таким образом мы инвестируем в наше будущее. Причем в отличие от [технологических компаний, пришедших в автопром] мы не привлекаем эти деньги с фондового рынка – мы вкладываем деньги из нашей прибыли, заработанной очень тяжелым трудом. Причем в какие-то направления мы инвестируем, даже не имея точного представления, каким будет результат и получится ли из этого бизнес. Но что мы точно знаем – автомобильная индустрия трансформируется очень быстро благодаря новым технологиям и если мы не будем реагировать, то утратим те позиции, которые занимали много лет.

Мы хотим остаться на тех же лидирующих позициях, разрабатывая и внедряя новые технологии. И полагаем, что в некоторых областях – таких, как мультимедиа – мы уже продвинулись далеко, и Mercedes-Benz User Experience (MBUX) этому прекрасный пример.

В Европе мы игрок № 1 на рынке каршеринга. Хотя конкуренты в США и Азии намного больше. Я узнал, что Москва – огромный рынок каршеринга, один из крупнейших в мире. То есть возможности есть везде.

Автономное движение – это такая сфера, что чем глубже в нее погружаешься, тем больше вызовов перед тобой возникает. До сих пор нет автомобиля, который мог бы перемещаться без страхующего его водителя в салоне. Электрфикация всего модельного ряда – это тоже очень большой вызов. Сейчас одна компания, возможно, впереди нас, но мы уверены, что выходящий на рынок электрический

кроссовер EQC продемонстрирует всем, что теперь качество Mercedes-Benz доступно и в сегменте электрокаров и покупателям понравятся наши электромобили (которые в ближайшие годы появятся в разных классах), так же как сегодня им нравятся наши автомобили с двигателями внутреннего сгорания (ДВС).

– Но скажите, пожалуйста, как инженер: электромобили – это действительно верное решение для защиты окружающей среды? Потому что в частных беседах инженеры разных автомобильных марок уверяли меня, что нынешний бум электромобилей – это результат конформизма руководителей автомобильных компаний, на которых давят политики, на которых, в свою очередь, давит общественное мнение. А в реальности современные автомобили с ДВС гораздо экологичнее электрокаров, если принять во внимание технологии производства электричества, батарей, а также необходимость утилизации этих батарей.

– Все очень просто. В краткосрочной перспективе для нас установлены нормы, обязывающие к определенному сроку снизить уровень выбросов CO₂ до определенного уровня. В долгосрочной перспективе я и наша управленческая команда считаем, что Парижское соглашение [об изменении климата, регулирующее меры по снижению углекислого газа в атмосфере с 2020 г.] – одно из важнейших решений за последние годы и должно соблюдаться.

В соответствии с существующими правилами мы должны создать транспорт без вредных выбросов. Электрический транспорт – в сочетании со всеми другими техническими решениями – хороший способ, чтобы продвигаться в этом направлении. Но мы должны тестировать и другие решения и оставаться открытыми для всех возможных альтернатив.

– Вы назвали четыре вызова, но я думаю, что их пять и пятый – это создание экосистемы, подобной той, что успешно построила Apple и продолжает строить Samsung. Как вы собираетесь развивать вашу экосистему, какие возможности будут у пользователей MBUX и Mercedes me?

– Да, вы правы. Мы говорим, что должны добиться успеха во всех четырех направлениях. Но самые большие возможности скрываются в комбинации этих четырех элементов – насколько они

огромные, мы можем только гадать – и их интеграции в экосистему.

Например, когда вы садитесь в машину, мы должны обеспечить возможность бесперебойного взаимодействия автомобиля с вашим смартфоном, используете вы iOS или Android.

Но с другой стороны, чем дальше, тем больше автомобиль будет становиться все более и более мощным единым компьютером на колесах, а не набором различных цифровых устройств, заключенных в одном корпусе. Этот единый мощный компьютер должен иметь свою операционную систему. Некоторые автомобильные компании сделали выбор в сторону iOS или Android. Но мы решили, что не хотим использовать чужие «мозги» в наших машинах и начали разработку собственной операционной системы. Которая станет «мозгами» наших автомобилей и хребтом нашей экосистемы.

Все это, естественно, очень тесно увязано с подключаемостью. Потому что автомобиль будет самым сложным элементом интернета вещей. Но мы хотим, чтобы в этой глобальной сети у наших автомобилей была собственная экосистема. И было множество различных сервисов.

У меня недавно был очень интересный разговор с боссом NVIDIA Дженсеном Хуангом, который сказал, что мы превращаемся из продавцов вещей в продавцов услуг. То есть автомобиль становится платформой для оказания услуг. Сейчас мы можем оставаться в постоянном контакте с нашими клиентами, и это новый мир, в который мы пришли почти четыре года назад с приложением Mercedes me.

– Сколько вы инвестируете в разработку собственной операционной системы, сколько человек работают над ее созданием?

– Сейчас у нас в компании 3000 человек, которые пишут программный код. Конечно, мы размещаем заказы и у поставщиков – например, сейчас ждем новую информационно-развлекательную систему. Будем ее тестировать, а потом скажем поставщику: «Извините, но это не то, что мы заказывали». (Смеется.) В сегодняшнем мире взаимодействовать и реагировать нужно ежедневно. Поэтому разработка программного обеспечения должна быть внутри компании. Наши центры разработки ПО находятся в Сиэтле, Берлине, Тель-Авиве, Бангалоре, Лиссабоне и Штутгарте. Для нас это одно из звеньев цепочки создания добавленной стоимости. В начале следующего десятилетия мы открываем одну из

самых продвинутых умных фабрик в мире – «Фабрику 56» на заводе Mercedes-Benz в Синдельфингене. Здесь будут собираться автомобили топовых и люксовых классов с ДВС, гибридными приводами и на чисто электрической тяге, а также самоуправляющиеся автомобили. Это включает, наряду с остальными, и новое поколение S-Klasse, а также первые электрические автомобили бренда EQ «Made in Sindelfingen».

– Что мне очень понравилось в новых автомобилях Mercedes-Benz – A-Klasse и GLE – это дисплеи без козырьков, вынесенные поверх торпедо. Выглядит все так, что через несколько лет, когда появятся новые, более совершенные технологии дисплеев, их можно будет заменить, а не ограничиваться только апгрейдом программного обеспечения. Вы правда так задумали или это мои фантазии?

– Во-первых, теперь мы изначально устанавливаем в автомобиле процессор с избыточной производительностью, что позволит ему в будущем справляться с новыми, более продвинутыми версиями программ. Потому что теперь программы обновляются постоянно, и даже в трехлетнем автомобиле у вас будут по-прежнему последние версии ПО.

Что касается дисплеев, то они, хотя и выглядят обособленными, по-прежнему интегрированы с автомобилем. Сложно представить, что их можно заменить на новые.

– Ровно 100 лет назад в крупнейших городах Европы насчитывалось по 100 000 лошадей. Которые в течение последующих нескольких лет исчезли – были замещены автомобилями. Ни один из производителей карет не выжил. Теперь мы находимся в очень похожей ситуации: на смену традиционным автомобилям идут электрокары с автопилотом и каршеринг. Традиционные автопроизводители выживут или будут вытеснены новичками – Tesla, Google или Uber?

– Реальность такова, что бурное развитие технологий приводит к тому, что старые животные вымирают, а их место занимают молодые. Естественно, мы обсуждаем наши перспективы внутри компании: если мы будем просто идти по проторенной дорожке – этот сценарий окажется очень вероятным. Поэтому мы очень быстро меняемся.

Хорошая новость для нас, автопроизводителей, – в отличие, извините, от медиа или киноиндустрии – заключается в том, что до тех пор, пока у людей будет сохраняться потребность в перемещении из пункта А в пункт Б, им нужны будут средства передвижения для этого – на одном программном обеспечении далеко не уедешь. Опыт в создании транспортных средств, который есть у нас, будет востребован и через 10, и через 20, и через 30 лет.

Еще один момент – он касается в первую очередь легковых, а не грузовых машин – заключается в том, что наш бизнес не на 100% рациональный: мы продаем не только средство передвижения, мы продаем мечту.

Да, новые конкуренты [из числа технологических компаний] бросают нам вызов в цифровых технологиях. Наша задача – ускориться в том, что касается [новых] компетенций наших сотрудников, и в том, что касается цифровизации наших бизнес-процессов, наших продуктов и услуг.

В то же время технологические компании пытаются создать у себя компетенции в механике. Гонка началась! Победителем окажется тот, кто быстрее других создаст эффективное сочетание компетенций в цифровых технологиях и в механике.

Мы говорили с вами про MBUX. Мне доводилось видеть множество тестов, где наша система распознавания речи ставилась в один ряд с Siri и Alexa. Что, я считаю, для нас совсем неплохо – учитывая, что у них над созданием этих систем работали тысячи человек. То есть мы тоже можем создавать цифровые продукты. При этом мы не высокомерны и испытываем глубокое уважение к нашим будущим клиентам.

– За годы вашего руководства у компании были не только успехи, но и неудачи. Минимум две большие: распад DaimlerChrysler и неудачный перезапуск Maybach как отдельного бренда. В чем были причины этих неудач?

– Думаю, что человеческая природа такова, что мы не всегда способны принимать только верные решения. Более того, нет решения № 1, которое бы полностью исключало решение № 2, и наоборот – это всегда баланс. Более того, критически важно, что происходит после того, как решение принято и как оно исполняется. Поэтому нельзя прекращать следить за тем, как развивается ситуация, и надо вносить коррективы при необходимости. Что-то, произошедшее

сегодня, может потребовать изменения решения, принятого вчера. Совершать ошибки – в природе человека, главное – замечать их, исправлять и делать из этого правильные выводы.

– Карлос Гон лишился постов в Renault и Nissan, во французской компании назначено новое руководство. Эти перемены повлияют на ваше сотрудничество с Renault и Nissan?

– Мы были и остаемся в очень тесном контакте с Тьерри Боллоре (генеральный директор Renault с января 2019 г., до этого – главный операционный директор. – «Ведомости»), а теперь и с Домиником Сенаром, который возглавил совет директоров Renault. Мы также и акционеры компаний: второй по величине акционер Nissan и третий – Renault (а по голосующим акциям – второй). Наше сотрудничество всегда было очень рациональным: мы оценивали разные проекты, и, если кооперация была взаимовыгодной, мы их реализовывали, но если не была – то нет.

Мы, и я лично, сожалеем о том, что случилось с Карлосом, и надеемся, что эта ситуация разрешится как можно быстрее. Но компании продолжают сотрудничество.

– Mercedes-Benz объявил о начале сотрудничества с BMW в разработке технологий автономного движения и сервисов мобильности. Почему с BMW – это же прямой и главный конкурент Mercedes-Benz?

– Мы уже довольно давно сотрудничаем с BMW в том, что касается компонентов: иногда мы что-то совместно закупали, иногда – разрабатывали. Теперь мы объявили о сотрудничестве в двух новых областях. Обе требуют значительных инвестиций. При тех огромных инвестициях, что мы уже осуществляем, представляется логичным разделить их там, где это возможно и не размывает целостность брендов. С тем чтобы мы все смогли воспользоваться плодами этой кооперации, но продолжили так же рьяно конкурировать за каждого покупателя.

Мы полагаем, что при всех тех изменениях, что происходят в нашей индустрии, кооперация – один из способов, который позволит компании оставаться успешной.

– Какой лучший профессиональный комплимент вы получали?

– Это письма, которые я получал от людей, которым наши автомобили спасли жизнь в автокатастрофах. Некоторые письма были очень эмоциональными. Если вы проанализируете статистику ДТП, увидите, что автомобили Mercedes-Benz очень безопасные.

– Что будете делать на пенсии?

– Перестану быть публичной персоной и стану жить только для себя. (Смеется.) ■
