

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ И СОТРУДНИКОВ

**ЭЛЬВИРА
НАБИУЛЛИНА:**

"Этот кризис не связан с экономическим циклом"

**МИХАИЛ
ЗАДОРНОВ:**

"Нельзя уподобляться советскому Политбюро"

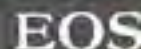
МИНФИН

предложил изменить процедуру банкротства россиян

БАНКИРЫ И ЦБ

поспорили о шансах на выживание банков за пределами топ-20

**ЦБ анонсировал
ввод ограничений
на выдачу кредитов при
первой
ВОЗМОЖНОСТИ**

The EOS logo consists of a red square above the letters "EOS" in white. The background of the entire page is a photograph of a hot air balloon with a rainbow-colored envelope and a dark hat-shaped basket, floating in a cloudy sky. The bottom of the page shows the shoulders and upper chest of a person wearing a white shirt and a dark vest.

17 сентября 2021

News digest

EOS Россия

В мире 2

Полный газпредел. Для сдерживания цен на газ в Европе не хватает угля 2

Интернет. Телеком. Технологии. Кибербезопасность 3

Интернет-мошенники стали чаще представляться женскими именами 3

Хакеры встраиваются в экосистемы. Злоумышленники атакуют партнеров банков 4

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

Впервые за двадцать лет. Российский ВВП побил исторический рекорд 5

Обострение инноваций. Пандемия активизировала внедрение исследований и разработок 7

Чужие здесь ходят тише. Компаний с иностранным участием за три года стало сильно меньше 8

Некрупному бизнесу жизнь удалась. Мониторинг делового климата 9

Банковский сектор. Финтех. МФО. Тренды. Показатели. Риски. Регулирование 10

Банкиры и ЦБ поспорили о шансах на выживание банков за пределами топ-20 10

Набиуллина заявила о приближении к пределу роста ипотеки в России 11

Банки расширили возможность уходить в минус по картам. Средний лимит овердрафта приблизился к 50 тыс. руб. впервые за время пандемии 12

ЦБ анонсировал ввод ограничений на выдачу кредитов при первой возможности 14

Банки верят в приложения. Но отстают по уровню цифровизации от ритейла 15

Рынок взыскания 16

Минфин предложил изменить процедуру банкротства россиян 16

А1 предложила инвесторам вложиться в поиск проблемных активов 18

Верховный суд обязал банки возмещать убытки за списание защищенных средств 18

Интервью 20

Эльвира Набиуллина — РБК: «Этот кризис не связан с экономическим циклом» 20

Михаил Задорнов — РБК: «Нельзя уподобляться советскому Политбюро» 31

В мире

Полный газпредел. Для сдерживания цен на газ в Европе не хватает угля

Рекордные цены на газ в Европе, поднявшиеся выше \$800 за тысячу кубометров, уже заставляют власти некоторых стран ЕС принимать чрезвычайные меры по ограничению тарифов на газ и электроэнергию. В прошлом подобные всплески цен купировались переходом на конкурирующее топливо — уголь. Однако, как отмечают аналитики, в Западной Европе осталось слишком мало угольной генерации, чтобы эффект был значительным. Что касается роста поставок СПГ, то Европа пока не может уверенно выиграть конкуренцию с Азией.

Форвардные цены на газ в Европе побили очередной рекорд, уверенно закрепившись выше отметки в \$800 за тысячу кубометров. Цена октябрьского фьючерса на нидерландском хабе TTF 14 сентября достигала €66,41 за 1 МВт·ч, или \$845 за тысячу кубометров, следует из данных ICE Futures. Спотовые цены на газ в Европе на TTF превысили \$785 за тысячу кубометров (€61,5 за 1 МВт·ч), по данным EEX. Более высокие цены наблюдались только в марте 2018 года, когда цены на фоне холодной погоды на один день достигали \$943 за тысячу кубометров.

ЦЕНЫ НА ГАЗ НА ХАБЕ TTF (€/МВТ·Ч, ФЬЮЧЕРС НА МЕСЯЦ ВПЕРЕД)

ИСТОЧНИК: BLOOMBERG.



Беспрецедентный уровень цен уже оказывает серьезное давление на европейских политиков. Так, власти Испании 14 сентября приняли срочный закон, который ограничивает прибыль энергетических компаний, а также индексацию тарифов на газ (не более 4,4% в третьем квартале) — эти меры призваны сгладить всплеск

цен на электроэнергию. Примеру Испании могут в том или ином виде последовать и другие европейские страны.

Рост цен на газ в основном объясняется низким уровнем запасов газа в подземных хранилищах Европы (70,75% на 14 сентября против 93% годом ранее). При этом «Газпром» до запуска «Северного потока-2» не стремится увеличивать поставки. Более того, ситуацию в начале августа усугубила авария на Уренгойском заводе по подготовке конденсата, из-за которой поставки по газопроводу Ямал—Европа сильно сократились и пока полностью не восстановились.

Рыночные факторы, которые могут повлиять на ситуацию, следующие: увеличение поставок СПГ, переключение европейской генерации с газа на уголь и снижение спроса. Последний фактор в основном зависит от погодных условий и наименее предсказуем.

СПГ пока по-прежнему стремится в Азию из за более высоких цен.

На 14 сентября индекс Platts JKM, отражающий стоимость спотовых поставок СПГ в Северо-Восточную Азию, достиг пика в \$23,19 за MMBtu (\$830 за тысячу кубометров). С начала года основные объемы СПГ из-за роста спроса забирала Азия, где в первом полугодии импорт, в основном за счет Китая, Японии, Южной Кореи и Индии, вырос на 22 млрд кубометров. По данным Platts, в Европе за этот же период импорт СПГ, наоборот, снизился на 16 млрд кубометров. В то же время газ по форвардным контрактам в Европе дороже — \$22 за MMBtu против \$18,8 за MMBtu по индексу JKM «на месяц вперед», отмечает аналитик по газу Центра энергетики МШУ «Сколково» Сергей Капитонов. Поэтому, по его мнению, уже в следующем месяце на европейский рынок придет больше СПГ. В сентябре поставки СПГ туда выросли примерно на 19% по отношению к августу. На спотовом рынке цены в Азии пока выше, поэтому за грузы, находящиеся уже в море, европейский рынок конкурировать не в состоянии, полагает Сергей Капитонов.

По оценке Ивана Тимонина из Yugon Consulting, для американских заводов с учетом разницы в стоимости транспортировки преимущество европейского рынка по сравнению с Азией достигает порядка \$11 за тысячу кубометров (\$0,3 за MMBtu), а для российского «Ямал СПГ» — \$26 за тысячу кубометров (\$0,7 за MMBtu).

Что касается переключения на уголь, то, отмечает Иван Тимонин, оно ограничено из-за сравнительно небольшого числа оставшихся

мощностей.

Так, в Великобритании, где стоимость электроэнергии в связи с ростом цен на газ бьет рекорды, стараются в большей степени загружать угольную генерацию. Но сейчас в стране работают всего две угольные ТЭС, а мощность такой генерации с 2011 года снизилась с 23 до 5 ГВт на фоне 39 ГВт газовых станций.

Стоимость газа, при которой экономическая эффективность угольной и газовой генерации уравнивается, зависит в том числе от стоимости квот на выбросы CO₂, которая сейчас составляет в ЕС около €60 за тонну. По оценке Ивана Тимонина, с учетом квот цена переключения с угля на газ составляет \$527 за тысячу кубометров, текущие же котировки газа выше более чем на \$250 за тысячу кубометров. В связи с этим доля угольной генерации в Великобритании, по его расчетам, сейчас выросла примерно до 3% против 1,6% в 2020 году. В Германии доля угля в выработке электроэнергии в среднем по 2021 году превышает 8% против 7,4% в 2020 году. Если тенденция сохранится до конца года, отмечает эксперт, выработка угольной генерации в стране покажет рост впервые за последние восемь лет. ■

Интернет. Телеком. Технологии. Кибербезопасность

Интернет-мошенники стали чаще представляться женскими именами

На одном из популярных российских сайтов объявлений резко возросло количество мошеннических аккаунтов с женскими именами, выяснили «Известия». Чаще всего злоумышленники представляются Машей или Олей. Потенциальные жертвы склонны больше доверять женщинам, объяснили эксперты уловку мошенников. Также сервис объявлений зафиксировал колоссальный всплеск регистрации так называемых пустых аккаунтов, пользователи которых не проявляют никакой активности после оформления учетной записи. Это могут быть заготовки злоумышленников для будущих атак, не исключают специалисты. Впрочем, мошеннические «инновации» не представляют для пользователей большой опасности, так как платформы научились эффективно им противостоять, утверждают представители сервисов объявлений. Во II квартале 2021 года на в сервисе объявлений

«Юла» в 3,2 раза увеличилось количество вредоносных аккаунтов под именами Маша и Оля. Это показал анализ мошеннической активности, сообщили «Известиям» в пресс-службе компании. Сразу после регистрации аккаунта злоумышленники рассылали пользователям примерно один и тот же текст: «Я заинтересовалась вашим товаром, но тут не могу переписываться». Автор сообщения предлагала пообщаться в популярном мессенджере и оставляла свой номер телефона. Уже там собеседница высылала ссылку на фишинговый сайт и под разными предлогами уговаривала ввести на нем платежные данные. В мобильном приложении или на сайте сервиса вредоносную ссылку отправить невозможно, поскольку система безопасности автоматически удаляет ее из чата. Сейчас на сайте и в приложении платформы работает нейросеть, которая фиксирует подозрительную активность в чатах и блокирует подозрительные аккаунты спустя 3–5 минут после их регистрации. Также в компании утверждают, что внедрили опцию, позволяющую удалять мошеннические сообщения, которые пользователь еще не успел прочитать. В пресс-службе Avito заявили, что на их платформе мошеннические аккаунты с именами Маша и Оля не прижились, поскольку были быстро вычислены системой модерации. Но злоумышленники используют и другие мягко звучащие женские имена, поскольку они вызывают больше доверия, добавили в сервисе. Использование одних и тех же имен может косвенно указывать на то, что за мошенническими схемами стоит одна и та же группа, считает старший контент-аналитик «Лаборатории Касперского» Татьяна Щербакова. По ее словам, выбор имен Маша и Оля, обусловлен их распространенностью. Это позволяет не вызывать подозрений у потенциальной жертвы в переписке. Похожего мнения придерживается и ведущий консультант R-Vision Константин Карасев.

Генеральный директор Infosecurity a Softline Company Кирилл Солодовников отметил, что среди злоумышленников в принципе популярно использование женских имен. По его словам, в ряд исследований показали: дамам легче втереться в доверие потенциальной жертве, чем мужчинам.

Управляющий компании RTM Group Евгений Царев, ссылаясь на статистику «Сбербанка», добавил, что в 65% случаев жертвами атак с применением социальной инженерии становятся

женщины: домохозяйки, молодые мамы и пенсионерки. По его словам, для этих социальных групп женский образ в плане общения бывает предпочтительнее.

«Личинки» парсеров

Специалисты «Юлы» обратили внимание еще на одну «инновацию» мошенников: массовую регистрацию чистых аккаунтов, которые не сразу проявляют активность. Во II квартале их количество увеличилось в 30 раз по сравнению с первыми тремя месяцами года. К началу III квартала компания заблокировала более 150 тыс. таких профилей.

Представители сервиса считают, что пустые аккаунты — это «личинки» парсеров — ботов, которые сгружают с сайтов различную информацию, например номера телефонов пользователей.

— Когда регистрируется новый аккаунт, в течение определенного времени для него недоступны номера пользователей. Мошенники уже знают о таких ограничениях, поэтому регистрируют аккаунты и дают им «отлежаться», чтобы после снятия ограничений начать массовый сбор «номеров и атаки на пользователей», — считают в сервисе объявлений.

В компании утверждают, что вовремя обнаружили залежи будущих вредоносных аккаунтов и заблокировали их.

В Avito на вопросы о пустышках не ответили. Однако там подчеркнули, что искусственный интеллект в совокупности с другими алгоритмами системы безопасности снизил количество попыток недобросовестных сделок в восемь раз за последний год.

Пустышки замедленного действия

Аккаунты, которые были зарегистрированы достаточно давно, вызывают у потенциальной жертвы больше доверия, отметил Константин Карасев. По его словам, сделать пустую учетную запись и подождать для мошенников значительно надежнее, нежели покупать взломанный профиль, поскольку купленный аккаунт могут быстро заблокировать из-за жалоб пользователей. К тому же при возможности автоматической регистрации регистрация новых учетных записей дешевле.

— Такие аккаунты создаются не по одному, а сразу десятками, а то и сотнями. Это позволяет злоумышленникам после блокирования одного такого аккаунта быстро переключаться на следующий и продолжать свою мошенническую

деятельность. Некоторые идут дальше и даже выставляют что-то на продажу, чтобы сделать «аккаунт максимально непохожим на однодневку», — сказал Константин Карасев. Также регистрация аккаунтов может быть схемой заработка для злоумышленника: существуют биржи, где продаются профили для разных интернет-платформ, рассказал эксперт. На стоимость аккаунта влияет много факторов: как давно его создали, прошел ли он подтверждение, какой у него рейтинг и локация, сколько на нем отзывов. В среднем цена за аккаунт варьируется от 2 до 300 рублей, — уточнил Константин Карасев.

После всплеска числа мошенничеств на «Юле» и «Авито» в течение последних полутора лет злоумышленники начали осваивать другие потенциально выгодные для них платформы, добавил Кирилл Солодовников. В Infosecurity a Softline Company фиксируют регистрацию вредоносных аккаунтов и создание фишинговых страниц для Booking.com, Blablacar, популярных в СНГ Kafur и OLX, а также других сервисов, посвященных продаже недвижимости и автомобилей.

[Хакеры встраиваются в экосистемы. Злоумышленники атакуют партнеров банков](#)

За последний месяц выявлено более 150 атак на российские финансовые организации, мощность которых втрое превысила рекорд прошлого года, свидетельствуют данные Orange Business Services. При этом мошенники перешли от адресных атак на отдельные организации к массовым нападениям. Кроме самих банков, злоумышленники стали активно пытаться взламывать их поставщиков и участников экосистем, которые, как правило, хуже защищены.

Orange Business Services, поставляющая цифровые сервисы для многих финансовых организаций, провела исследование и установила, что за месяц, с 9 августа по 9 сентября 2021 года, на них зафиксировано более 150 атак. «При этом их интенсивность постоянно нарастает», — говорится в сообщении компании. В докладе ФинЦЕРТа по итогам 2020 года отмечалось, что самая мощная атака в 2019–2020 годах велась с интенсивностью 49 Гбит/с (на 2 Гбит/с выше рекорда 2018 года) (см. “Ъ” от 3 сентября). Уже в августе 2021 года, как сообщает

Orange Business Services, она отбивала запросы мощностью 100 Гбит/с, а 6 сентября уровень превысил 150 Гбит/с.

Преступники пытаются постоянно увеличивать мощность атак в надежде, что телеком-провайдеры не смогут провести очистку трафика в столь больших объемах», — утверждают в компании.

В своем исследовании Orange Business Services обращает внимание, что увеличивается площадь атакуемого адресного пространства.

Если в августе фиксировались в основном адресные запросы на конкретные IP-адреса финансовых организаций, то с сентября проводятся атаки, затрагивающие 256 и более адресов за раз. Преступники постоянно меняют или комбинируют типы атак для увеличения сложности их отражения.

Компания неоднократно наблюдала сразу несколько типов атак, одновременно совершаемых на финансовые организации. Например, атака с целью переполнения магистрального канала связи шла параллельно запросам в зашифрованном трафике на сервис платежей. «По тому, как настойчиво и изобретательно действуют киберпреступники, можно говорить, что мы имеем дело со сложной спланированной акцией, направленной на дестабилизацию как минимум российского финансового рынка», — считает операционный директор Orange Business Services в России и СНГ Ольга Баранова.

Мы действуем в интересах того, чтобы банковская система была устойчивой и риски в ней не повышались в зависимости от того, развивают или не развивают банки экосистему. В июле Банк России сообщал о рисках «заражения» финансовых учреждений через участников их экосистем. Как отмечают в Orange Business Services, на конференции Cyber Polygon 2021, прошедшей в июле, эксперты в области информационной безопасности Тереза Уолш и Троелс Оертинг говорили, что вектор смещается в направлении сторонних поставщиков организаций, через которые совершается до 40% атак. По словам главы исследовательской группы отдела аналитики Positive Technologies Екатерины Килюшевой, число атак, при которых преступники пытаются проникнуть в сеть целевой компании через взлом поставщиков услуг, действительно растет, и это общемировая тенденция: «Финансовые организации, особенно крупные, обладают высоким уровнем защищенности от внешних нарушителей по

сравнению с компаниями из других отраслей». По мнению управляющего RTM Group Евгения Царева, смещение вектора атак сместился с самих банков на контрагентов и дочерние структуры логично. «Такой подход в разы повышает вероятность успеха», — говорит он. — Злоумышленники максимально заинтересованы в том, чтобы снизить стоимость атаки и повысить вероятность успеха, и идут туда, где проще и удобнее». Применительно к банку, по словам Евгения Царева, можно атаковать одного из клиентов, получить доступ к системе ДБО и направить зараженные файлы в банк или атаковать дочернюю структуру и также развить атаку уже на банк. Можно направить фишинговую рассылку с зараженными файлами на филиальную сеть, а затем через информационную систему одного из отделений проникнуть в основную базу данных банка. Технический директор компании RuSIEM Антон Фишман обращает внимание, что у перечисленных DDoS-атак может быть несколько целей.

«Самое простое — это нарушение доступности услуг/сервисов и, как следствие, технологические и репутационные потери для финансовой организации. Достигать это можно как атакуя сами банковские системы, так и занимая полосу пропускания канала связи, который использует банк», — говорит он. Другой целью, по его словам, является сокрытие следов других атак, происходящих параллельно: «Нашли какую-то уязвимость и если ее будут использовать напрямую, то служба мониторинга безопасности либо системы защиты сразу заметят, что происходит атака, и смогут заблокировать, а вот если в это время будет происходить DDoS, реальную атаку могут пропустить». ■

Экономика. Финансы. Общество. Потребительский рынок, рынок труда

[Впервые за двадцать лет. Российский ВВП побил исторический рекорд](#)

Секрет в низкой базе

По сравнению с первым кварталом — плюс 8,6 процента. Внутренний валовой продукт, то есть рыночная стоимость произведенных в стране товаров и услуг, в апреле — июне достиг 30,85 триллиона рублей. В целом за первое полугодие — 57,62 триллиона. Положительную динамику демонстрируют

гостиничный бизнес, общепит, оптовая и розничная торговля, банковские услуги, страхование. Подтягиваются спорт и культура. Мощности нарастили обрабатывающие и добывающие предприятия: помог взлет мировых цен на энергоресурсы.

Помешали лишь ограничения в рамках соглашения ОПЕК+. Россия дисциплинированно соблюдает договоренности.

Рекордное увеличение ВВП во втором квартале аналитики объясняют эффектом низкой базы. В 2020-м из-за пандемии показатели резко снизились — на 7,8 процента. Особенно пострадали логистика, туризм, кафе и рестораны.

Сократились грузоперевозки, добыча полезных ископаемых, выработка электроэнергии.

Когда карантин отменили, началось быстрое восстановление. Вслед за падением — подъем. Так было в 1998-м, 2010-м и 2016-м. Нынешний год не исключение. Отечественную экономику поддерживает отложенный спрос.

"Если вычтешь пандемический фактор, результат окажется скромнее, но чище. По сравнению со вторым кварталом 2019-го ВВП прибавил 1,8 процента. Таким образом, можно сказать, что экономика вернулась к докризисному уровню", — объясняет РИА Новости Марк Гойхман, главный экономист информационно-аналитического центра TeleTrade.

Не стоит забывать и про инфляцию. ВВП рассчитывают в текущих ценах второго квартала. "Индекс-дефлятор составил 118 процентов, сообщает Росстат. Значит, цены поднялись на 18 процентов. То есть реальный ВВП ниже номинального", — уточняет собеседник.

Цены продолжают расти. Их не остановит даже повышение ключевой ставки, поскольку инфляция в значительной степени носит немонетарный характер. Чтобы держать ее в комфортных рамках, нужны структурные преобразования экономики: инвестиции, технологии, инновации, а также конкуренция и рынки сбыта российских товаров и услуг.

Между тем ЦБ готов выйти на "психологический" уровень в семь процентов, если инфляция и инфляционные ожидания останутся на пике.

Пандемия для всех разная

В прошлом году отечественная экономика сократилась на три процента — худший результат с 2009-го.

Однако Россия пострадала от коронавируса меньше, чем другие страны. По данным

Международного валютного фонда, ВВП США упал на три с половиной процента, Германии — почти на пять, Франции — более чем на восемь. Поэтому мы восстанавливаемся быстрее.

Способствовала этому и удачная конъюнктура мировых рынков. Прежде всего — дорожающие энергоносители. Так, в сентябре 2020-го нефть стоила чуть более 40 долларов за баррель, сейчас — около 75. Газ год назад котировался на уровне 90 долларов за тысячу кубометров, теперь — больше 900.

А некоторые отрасли на пандемии заработали. К примеру, доходы в фармацевтике, по информации агентства "Национальные кредитные рейтинги", выросли на 40 процентов. И прибавят еще 16, прогнозируют специалисты.

К концу года почти такие же результаты будут у цветной металлургии. Тут все дело в глобальном переходе к зеленой экономике, которой нужно много никеля, меди, палладия.

От коронакризиса выиграли сельское хозяйство и пищевая промышленность. Впервые в новейшей истории России экспорт сельхозпродукции превысил импорт: за рубеж в 2020-м отправили на 30,665 миллиарда долларов.

В этом году та же картина. По данным Минсельхоза, показатель к концу лета — почти двадцать миллиардов долларов. Больше десяти процентов ушло в Турцию, примерно столько же — в ЕС и Китай, в Южную Корею — 7,5, Казахстан — 5,9, Египет — 4,8. У Белоруссии четыре процента, Украины — и того меньше.

Из-за пандемии подорожали основные продукты питания. Сахар — на 59 процентов, картофель — на 36, подсолнечное масло — на 27, куриные яйца — на 16. Правительству пришлось вмешаться и временно заморозить цены.

Неудивительно, что продовольственная розница в плюсе. Маржинальность крупнейших ретейлеров превысила среднюю по отрасли.

Низкие доходы не дают разогнаться ВВП. По прогнозу экономистов, в третьем-четвертом квартале рост замедлится. Эффект низкой базы ослабеет.

"Для скачка нужно активнее развивать индустриальный сектор, который обеспечит импортозамещение. Процесс идет, но не так быстро, как хотелось", — отмечает Денис Палеев, доцент экономического факультета РУДН. Пустеющие кошельки — еще один фактор, сдерживающий экономику. Спрос рождает предложение. Однако потребители сейчас стараются деньги сберечь. Многим и откладывать

нечего — за чертой бедности в стране почти 18 миллионов человек.

"Реальные располагаемые доходы продолжают сокращаться из-за череды экономических спадов, инфляции. Необходима широкомасштабная поддержка: социальные выплаты, антикризисные пособия для всех слоев населения, кроме богатых", — считает Сергей Таланов, старший научный сотрудник Института социологии РАН. К концу года рост ВВП выйдет на докризисный уровень — три с половиной-четыре процента, полагают аналитики. Задел на будущее — модернизация промышленности, чему во многом способствуют антироссийские санкции и новые эффективные инструменты стимулирования бизнеса, например через налоговый маневр. Все это придаст ускорение отечественной экономике.

Обострение инноваций. Пандемия активизировала внедрение исследований и разработок

Последствия пандемии неожиданно оказали положительное влияние на инновационное развитие России, такой вывод сделали эксперты Института статистических исследований и экономики знаний (ИСИЭЗ) ВШЭ. В 2020 году общий уровень инновационной активности организаций в стране вырос по сравнению с 2019-м. Впрочем, несмотря на ускорение продвижения инноваций практически во всех отраслях производства и сферы услуг, Россия по-прежнему находится в третьем десятке европейских государств, по которым проводятся аналогичные расчеты.

По данным ИСИЭЗ ВШЭ, последствия пандемии COVID-19 положительно повлияли на процессы инновационного развития в России — исследователи такую ситуацию назвали неожиданной. В 2020 году общий уровень инновационной активности организаций в РФ составил 10,8%, что на 1,7 процентного пункта (п. п.) выше, чем было годом ранее. Это, впрочем, далеко не рекордное значение показателя. В наблюдаемом периоде (2016–2020 годы) наивысшее значение показателя зафиксировано в 2017 году — 14,6%.

Наибольший прирост продемонстрировали такие сферы, как ИТ (на 10,2% против 5,5% в 2019 году), здравоохранение (8,6% против 5,3%), разработка софта (13,2% против 11,1%). Уровень инновационной активности в промышленном производстве вырос на 1,1 п. п.,

составив 16,2%. Затраты на развитие инновационной деятельности в 2020 году также выросли: этот показатель в постоянных ценах составил 2,1 трлн руб., что на 8,2% больше, чем в 2019 году. Наибольшие темпы прироста продемонстрировали промышленные предприятия (+17,7%) — и особо выделяются производители лекарственных средств (рост в 2,7 раза). В сфере услуг максимальный рост затрат зафиксирован в здравоохранении (+91,3%). Эксперты объясняют это повышением интереса к медицинским технологиям и соответствующим притоком инвестиций. Рост затрат на инновации привел к повышению их интенсивности (то есть доли в общем объеме продаж).

В 2020 году она составила 2,3% (в 2019 году — 2,1%) — Россия закрепились в топ-10 европейских стран по данному показателю. Фактический объем произведенной инновационной продукции в 2020 году составил в действующих ценах 5,2 трлн руб. (рост на 5,7%). Основной прирост произошел за счет организаций сферы услуг (+22%). Объем новых и усовершенствованных товаров и услуг в области транспортировки и хранения увеличился в 2,6 раза, в здравоохранении — в 1,8 раза. Несмотря на все эти цифры, Россия по-прежнему находится в третьем десятке среди тех европейских государств, где проводятся аналогичные расчеты, отмечают в ИСИЭЗ. В общем объеме продаж доля инновационных товаров, работ и услуг составила 5,7% с ростом на 0,4 п. п. «По результативности инноваций Россия продолжает уступать ведущим европейским странам. Наиболее близкие к международным значениям индикаторы демонстрируют производители транспортных средств и оборудования (23%), автомобилей (17,2%), готовых металлических изделий (16,2%), лекарственных средств (12,2%)», — указывается в исследовании.

Напомним, что в октябре 2020 года премьер министр Михаил Мишустин подписал постановление о совершенствовании механизма поддержки инноваций в промышленности. Государство будет субсидировать часть затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, при этом средства можно получить авансом, а не по факту выполнения работ, как ранее. На эти цели с 2020 по 2022 год направят 28,7 млрд руб. При этом конечным результатом должен стать запуск инновационного продукта в серийное производство.

Чужие здесь ходят тише. Компаний с иностранным участием за три года стало сильно меньше

За три последних года количество компаний с иностранным участием в России существенно сократилось — на 40%, до 28,4 тыс., свидетельствуют данные СКБ «Контур». При этом общее падение числа зарегистрированных юридических лиц за этот период было вдвое меньшим — 22%. Падение доли иностранного присутствия в российском бизнесе объясняется оттоком капитала из страны, кампанией властей по деофшоризации, санкциями и урезанием крупными международными компаниями инвестиционных программ в период пандемии.

Число компаний с иностранным участием в России с августа 2018 года по настоящее время сократилось на 40% — с 47,1 тыс. до 28,4 тыс., подсчитали аналитики компании «Контур». При этом общее число юрлиц в РФ за это время уменьшилось лишь на 22% — с 3,9 млн до 3,03 млн (поясним, что во многом это сокращение объясняется чисткой реестра от «мертвых» организаций, не сдающих налоговой отчетности). По мнению аналитиков, снижение же доли иностранного участия в российском бизнесе может свидетельствовать как об оттоке иностранного капитала из страны, так и о сокращении числа компаний-учредителей, зарегистрированных в офшорных зонах. Кроме того, как отмечает руководитель проекта АРІ «Контур.Фокуса» Елена Катаева, на долю иностранного присутствия повлияли санкции и урезание крупными компаниями своих инвестиционных программы из-за пандемии. «При этом нельзя утверждать, что зарубежных инвесторов не осталось. Большая часть иностранных партнеров, давно работающих с Россией, расценивают бизнес-риски как умеренные. Что касается самой привлекательной отрасли, то ею по-прежнему остается сырьевой сектор — добыча нефти, газа, угля», — говорит эксперт.

Отметим, что существенное сокращение иностранного присутствия в российском бизнесе в значительной степени может быть связано с изменением схем оптимизации налогообложения — статистика внешнего сектора ЦБ показывает замедление оттока прямых инвестиций за границу с \$31,4 млрд по итогам 2018 года до \$21,9 млрд в

2019-м и \$5,7 млрд в 2020 году (входящие прямые инвестиции при этом составляли \$8,8 млрд, \$32 млрд и \$9,2 млрд соответственно).

Другими словами, использование иностранных юрисдикций ради сокращения налогов — когда российский бизнес маскировался под инвесторов из-за рубежа — не без усилий властей несколько потеряло популярность.

Напомним, что в прошлом и в этом году в основном на российских условиях были пересмотрены налоговые соглашения с Мальтой, Люксембургом и Кипром — в них были вписаны нормы о повышении ставки налога на уходящие за рубеж дивиденды и проценты с 0–5% до 15%. С Нидерландами договориться не удалось, и соглашение было денонсировано. Кроме того, недавно Минфин анонсировал переговоры о пересмотре налогового соглашения со Швейцарией.

Кампания властей по деофшоризации бизнеса сказалась и на «прописке» иностранных учредителей работающих в РФ компаний. Всего таких учредителей на август этого года было 30,2 тыс.: на первом месте в списке стран их регистрации — Кипр (7 тыс. или 23% от общего числа), на втором — Великобритания (2,3 тыс., 8%), на третьем — Сейшельские острова (2,27 тыс., 7%). Далее следуют Германия (2,2 тыс.), Нидерланды (1,6 тыс.), Британские Виргинские острова (1,4 тыс.), США (1,3 тыс.), Швейцария (899), Китай (706) и Италия (659). За три года из этого топ-10 выпал офшорный Белиз, а доля Сейшельских островов значительно сократилась (в 2018 году она составляла 19%). Большая часть российских компаний с иностранным участием заняты предоставлением финансовых услуг (1258 из 32,8 тыс.), а также «деятельностью головных офисов и консультированием по вопросам управления» (1147 из 31,5 тыс.). На третьем месте в этом списке приоритетов — автопром: 196 компаний с иностранным участием (7% от числа работающих в отрасли). Самой высокой доля компаний с иностранным участием остается в сфере добычи нефти и газа (15%, 135 компаний из 895). Предоставлением услуг в области добычи полезных ископаемых занимаются еще 116 компаний (5% от общего числа), добычей угля — 36 компаний (7%), производством лекарств — 89 (5%), страхованием — 27 (5%). За три года из этой десятки секторов выбыли производство табачных изделий, добыча металлических руд, производство кокса и нефтепродуктов. Больше всего российских компаний с

иностранным участием ожидаемо в Москве (15,5 тыс., 3% от общего числа) и Санкт Петербурге (2,8 тыс., 1,4%).

В Московской области их 2,1 тыс., в остальных же регионах — не более 300 (за исключением Ленинградской и Калининградской областей — 314 и 324 компаний соответственно). В Крыму, несмотря на действие санкций, обнаружили 272 компании с иностранным участием. Меньше всего таких компаний в национальных республиках (в Северной Осетии и Ингушетии — по две).

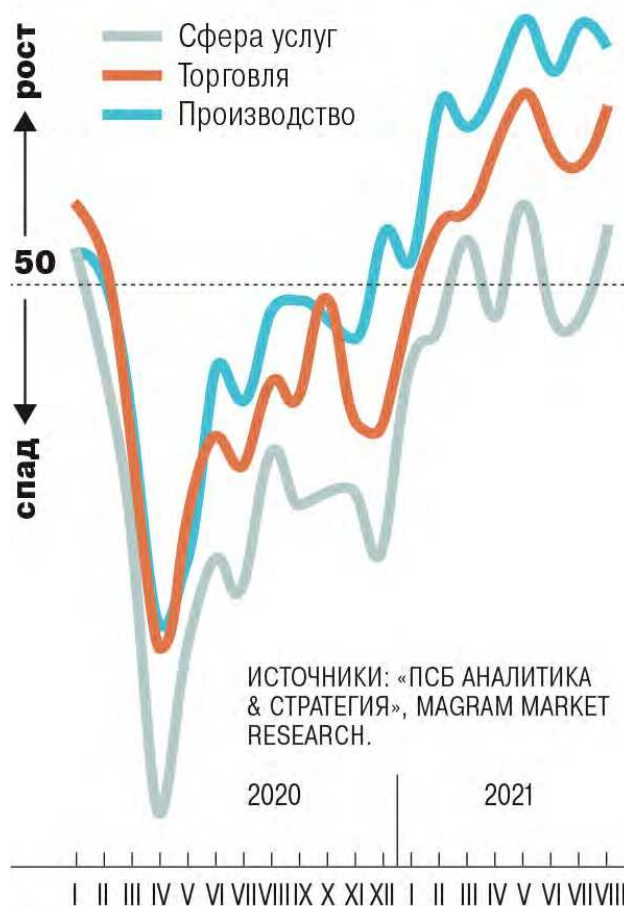
На Дальнем Востоке, где действуют особые режимы для инвесторов, число компаний с иностранным участием с 2018 года также сократилось, но меньше, на 27% (с 1019 до 740). Общее количество юрлиц при этом здесь уменьшилось на 17% (до 135 тыс. компаний).

Больше всего здесь учредителей из Китая (213). Далее следуют Кипр (155), Южная Корея (90), Япония (58), Великобритания (53), США (38) и Сингапур (31). На офшорные Британские Виргинские острова, Гонконг и Сейшельские острова приходится менее 30 учредителей. Так же, как и по всей стране, на Дальнем Востоке резко сократилась доля учредителей из Белиза.

Некрупному бизнесу жизнь удалась. Мониторинг делового климата

Деловые настроения малого и среднего бизнеса вернулись к росту после спада активности, следует из августовского замера индекса RSBI (совместного исследования «Опоры России», ПСБ и агентства Magram Market Research). Опрос 1,8 тыс. компаний зафиксировал рост всех компонент индекса (продажи, кадры, инвестиции, финансовая доступность), что обеспечило рост итогового показателя до 54 пунктов против 52,7 в июле.

ДИНАМИКА ИНДЕКСА RSBI ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ПУНКТЫ)



Максимум в последнее время индекс деловой активности достигал в мае (54,6 п.), после чего настроения бизнеса стали ухудшаться из-за точечных ограничений в регионах на фоне новой волны пандемии, а также исчерпания объемов льготного кредитования. В августе, как показал опрос, доступ компаний к заемному финансированию вырос, что повлияло на кадровую и инвестиционную политику бизнеса. Так, с 9% до 6% уменьшилась доля респондентов, планирующих сокращать персонал. При этом, несмотря на ухудшение ожиданий от выручки, на 2% выросла доля компаний, планирующих расширять инвестиции.

Рост деловой активности в августе характерен для всех отраслей: улучшение показала даже чувствительная к ограничениям сфера услуг, пребывавшая несколько месяцев в зоне снижения (ниже 50 п.). Сфера производства, восстановившаяся быстрее других, напротив, показывает замедление роста активности (см. график). Замер индекса в зависимости от размера бизнеса также фиксирует ухудшение показателей среднего бизнеса, который в основном и занят в производстве. Деловая

активность малого и микробизнеса продолжает расти.

По словам главы «Опоры России» Александра Калинина, дальнейшее восстановление бизнеса во многом будет связано с доступностью финансирования. «Малый бизнес по всей стране, столкнувшись с ростом цен, особенно на промышленные товары, испытывает острую потребность в оборотном капитале. Надеемся, положительно сработает новый "зонтичный" механизм Корпорации МСП, но он только начал работу. Сейчас перед малыми предпринимателями остро встает вопрос, где брать деньги под разумные проценты.

Естественно, это будет сказываться на деловой активности», — отмечает он. Вице-президент ПСБ Кирилл Тихонов предупреждает, что в сентябре ожидается незначительный спад показателей, связанный с сезонностью. «Но в целом бизнес будет чувствовать себя достаточно уверенно», — считает он. ■

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

[Банкиры и ЦБ поспорили о шансах на выживание банков за пределами топ-20](#)

И в России, и в других странах идет тренд на олигополизацию, считает глава Альфа-банка. Для финансового сектора это означает, что «конкуренция сузится с двух десятков игроков до 5–7», прогнозирует он. Но ЦБ с этим не согласен

«Тренд, который происходит по всему миру (не только в России) и в разных индустриях, а не только в финансовом секторе, — это укрупнение игроков, олигополизация рынка. Раньше в России были сотни банков, сейчас таких игроков, которые, говоря откровенно, действительно конкурируют, которые представляют из себя что то такое интересное, — ну, десятки», — заявил главный управляющий директор Альфа-банка Владимир Верхошинский, выступая на международном форуме «Банки России — XXI век», передает корреспондент РБК из Сочи. Мероприятие, организованное ассоциацией банков «Россия», стало фактически первым специализированным крупным финансовым форумом с начала пандемии.

«Цифровизация приводит к тому, что клиенты легче могут менять банки, их требования становятся все выше, и получается, что лучшие

игроки (а в основном это крупные игроки) забирают клиентов у средних и менее лучших игроков. Когда-нибудь, наверное, мы можем себе представить, что через десять лет будут два-три игрока на нашем рынке финансовом. Но в ближайшей перспективе, в ближайшем будущем, я думаю, что конкуренция сузится с двух десятков игроков до пяти-семи игроков. И это конкуренцию обостряет», — добавил Верхошинский. «То, что вы сказали, станет хитом на этом форуме — что в ближайшие пять лет за двадцаткой банков места нет. Весь форум будет обсуждать этот комментарий», — ответил Верхошинскому первый зампред ЦБ Сергей Швецов. Глава Альфа-банка на это сказал, что подобрал более аккуратные формулировки, а слова Швецова — это уже заявление Центрального банка. Впрочем, Банк России в столь резкое сокращение конкурирующих игроков не верит, подчеркнул Швецов: «Я считаю, что в значительной степени наша стратегия и наши инфраструктурные проекты направлены на то, чтобы место под солнцем было не только у крупных игроков. И чтобы средние и мелкие банки имели возможность найти свою нишу, не дискриминационно получали доступ к данным, имели возможность аутсорсить ряд процессов, которые формируют для них сегодня избыточную себестоимость, избыточные издержки, и благодаря каким-то находкам могли действительно очаровывать клиентов, иметь свое место под солнцем».

Как изменится рынок

На рынок также будут выходить другие игроки, полагает Швецов: «Я уже сказал, что Аннушка разлила масло. У нас крупные e-commerce компании уже приобрели банки с лицензиями, и они будут выходить [на рынок] пока с небольшим капиталом, пока с ограниченными операциями. Мы видим впервые за последние годы интерес внешних инвесторов к входу на банковский рынок, технологических компаний и не только. Так однозначно говорить о том, что приговор вынесен и другой альтернативы нет, я бы не стал». В этом году онлайн-ритейлер Wildberries уже приобрел банк «Стандарт-кредит» (для развития действующих и запуска новых сервисов для покупателей и предпринимателей). Владельцами кредитных организаций также стали Ozon (купил «Оней банк», чтобы развивать финтех направление) и «Яндекс» (заклучил соглашение о покупке банка «Акрополь», чтобы запускать комплексные цифровые финансовые продукты).

Всего, по состоянию на 1 сентября, в России работают 339 банков, из них 232 с универсальной лицензией и 107 — с базовой. Для сравнения: в начале 2013 года их число приближалось к 900. У ЦБ «есть намерения поддерживать конкурентную среду не в форме пяти-семи игроков, а в форме большого количества финансовых организаций», заявил Швецов, однако собственникам и менеджерам банков «придется напрячься». «Мир меняется, и те банки, которые вовремя не будут завоевывать свою нишу и предпринимать меры для повышения собственной эффективности, конечно, они вынуждены будут уйти», — считает первый зампред ЦБ.

В свою очередь, зампред правления ВТБ Вадим Кулик считает, что прогнозы о сокращении числа конкурирующих банков до пяти уже фактически реализовались. «Мы все пользуемся мобильными приложениями. Как вы думаете, сколько крупных функций в мобильном приложении физического лица? Их тысячи. Производство вот этой штучки стоит денег, причем достаточно приличных. В результате получается такой замкнутый цикл: те [из банков], у кого есть деньги, могут вложиться в развитие этих фишек, чтобы получить новые деньги и новых клиентов», — объяснил он.

Такие банки могут обеспечить и функциональность, и надежность своей инфраструктуры, поэтому набирают — или как минимум не теряют — клиентскую базу в условиях жесткой конкуренции, отметил Кулик. «Все остальные, у кого нет денег на это, а это бюджеты, изменяемые десятками миллиардов рублей, — они фактически год за годом теряют возможность так развиваться. Мы еще не увидели обрушения этих мелких игроков, но в действительности маховик уже работает с бешеной скоростью», — считает зампред ВТБ.

«Картинка, сколько их (банков. — РБК) — пять или 300, — она схоластическая. Вероятнее всего, в штуках так и останется, но качество изменится радикально», — объяснил он.

По оценке ЦБ, высокий уровень конкуренции на российском финансовом рынке наблюдается только в двух секторах — на брокерском рынке и рынке ОСАГО. Роль крупных игроков на банковском рынке действительно растет. На рынке кредитования доля лидера за два года увеличилась с 37,2 до 47,3%, а доля топ-5 банков — с 67,5 до 75,7%. В секторе карточных переводов доля лидера остается самой высокой в сравнении с другими рынками, хотя она и сократилась за два года с 94 до 92,2%. Доля топ 5 банков при этом выросла с 95,7 до 95,9%. В

сегменте привлечения средств на лидера рынка приходится 34,7%, а на пять крупнейших банков — 75,7%.

[Набиуллина заявила о приближении к пределу роста ипотеки в России](#)

Фаза активного распространения ипотеки в России близится к завершению. На это указывает в том числе количество семей со средними доходами, уже обремененных жилищными кредитами, рассказала РБК глава ЦБ Эльвира Набиуллина

Россия приближается к пределу роста ипотеки, рассказала в интервью РБК председатель Банка России Эльвира Набиуллина. «Я недавно посмотрела статистические данные по доле семей с ипотекой в разных странах в зависимости от среднего уровня располагаемых доходов. И вот по этим соотношениям мы уже практически приблизились к пределу роста ипотеки. Надо быть очень внимательным к тому, чтобы ипотека росла в меру роста доходов населения», — сказала Набиуллина, отвечая на вопрос о том, стоит ли ждать нового рекорда по выдаче жилищных кредитов в 2021 году.

«Уровень проникновения ипотеки [в России] может быть не очень большой по сравнению со многими странами. Но важно смотреть не просто на количество людей, которые взяли ее, или на долю к ВВП. Ипотека — это кредит на долгие годы, его нужно обслуживать. Должен быть соответствующий уровень доходов семей», — считает председатель Банка России. Рост ипотечного кредитования «должен быть соразмерен росту доходов, но не только, надо учитывать и уровень доходов», подчеркнула она. ЦБ оценивал уровень проникновения ипотеки в регионах (доля заемщиков к общему населению) в российских регионах по итогам III квартала 2020 года: этот показатель колебался от 0,4% в Чечне до 9,5% в Тюменской области. Средний показатель — 4–5%.

Общие темпы роста ипотеки в 2021 году превысят 20%, полагает Набиуллина. В 2020 году, несмотря на пандемию коронавируса, банки поставили рекорд по выдачам ипотеки: их объем составил 4,4 трлн руб. (+51% к 2019 году и +43% к 2018-му, когда был установлен предыдущий рекорд). По данным «Дом.РФ», за первое полугодие банки уже выдали жилищных кредитов на 2,7 трлн руб. (+74% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года).

Одним из драйверов роста выдач в 2020 году и

первой половине этого года была льготная госпрограмма ипотеки под 6,5% на новостройки, с 1 июля ее условия изменились, что наряду с циклом повышения ключевой ставки притормозило рынок. Прогноз «Дом.РФ» на весь 2021 год — 4,9–5 трлн руб., что на 10–13% больше, чем годом ранее.

Несмотря на падение выданных по основной программе льготной ипотеки, растет кредитование в рамках семейной ипотеки, отметила глава ЦБ: «Выдачи семейной ипотеки увеличились более чем на 30% после расширения программы. Эта программа лучше, на наш взгляд, как я уже много раз говорила, она более адресная». В отличие от общей льготной ипотеки программа семейной ипотеки, наоборот, с 1 июля была расширена.

Как изменилась ипотека с господдержкой

Антикризисная программа льготной ипотеки на новостройки под 6,5%, запущенная в России на фоне пандемии в прошлом году, прекратила действие в первоначальном виде с 1 июля. Новая версия программы, которую ввели еще на год, устанавливает предельную ставку на уровне 7%. При этом максимальный размер кредита сократили до 3 млн руб. для всех регионов (ранее действовал лимит 12 млн руб. для Москвы, Санкт-Петербурга, Московской и Ленинградской областей и 6 млн руб. — для остальных регионов).

Основным сторонником трансформации или сворачивания программы был именно Банк России: Набиуллина еще в ноябре предупреждала о рисках пузыря на этом рынке: рост цен на жилье опережал и инфляцию, и темпы роста доходов населения, в результате чего недвижимость становилась менее доступной, несмотря на низкие ставки.

Одновременно с ужесточением условий по основной программе льготной ипотеки была расширена семейная ипотека по ставке 6%.

Теперь она доступна семьям с одним ребенком, если он родился не ранее 1 января 2018 года (до этого — семьям с двумя детьми и более при условии рождения ребенка после 2017 года).

Максимальная сумма кредита в Москве, Петербурге, Московской и Ленинградской областях составляет 12 млн руб., в других регионах — 6 млн руб. При этом можно будет как взять новый кредит, так и рефинансировать существующий.

Что касается динамики цен на жилье после

трансформации программы льготной ипотеки, то ситуация будет отличаться в зависимости от региона, прогнозируют в ЦБ. В частности, ажиотажный спрос в крупных регионах — Москве, Санкт-Петербурге и Краснодарском крае, где в основном и брали ипотеку по льготной госпрограмме, — спадет.

«Я не думаю, что будет снижение цен, но какая-то стабилизация в некоторых регионах будет.

Ситуация в разных регионах и внутри регионов — областные центры, маленькие города — будет очень, очень дифференцирована.

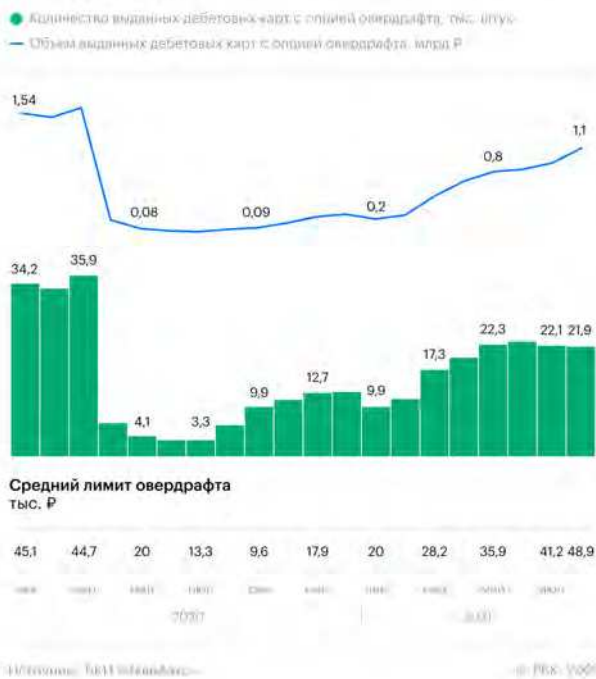
Макроэкономический же ажиотаж все-таки уйдет», — объяснила Эльвира Набиуллина.

[Банки расширили возможность уходить в минус по картам. Средний лимит овердрафта приблизился к 50 тыс. руб. впервые за время пандемии](#)

В августе кредиторы резко увеличили средний лимит по картам с овердрафтом — сумму, которую можно потратить при нехватке собственных средств. Но эксперты не ждут, что банки будут значительно наращивать выдачу таких продуктов

Российские банки стали лояльнее к клиентам, которые тратят по дебетовым картам больше средств, чем имеют: в августе средний лимит овердрафта достиг максимума за три года — 48,9 тыс. руб., сообщили РБК в бюро кредитных историй «Эквифакс». За отчетный месяц показатель вырос на 18,7%. В августе кредиторы одобрили 21,9 тыс. карт с опцией ухода в минус, совокупный лимит по ним превысил 1 млрд руб., что на 17,5% больше, чем в июле. Выдачи карт с овердрафтом начали заметно восстанавливаться в марте этого года, но пока не вернулись на допандемийный уровень. Резкое сокращение одобрений и лимитов овердрафта наблюдалось весной 2020 года, на пике первой волны пандемии коронавируса в России.

Как менялся спрос на дебетовые карты с овердрафтом



По данным БКИ «Эквифакс», на 1 августа на российском рынке обращалось около 600 тыс. карт с овердрафтом с совокупным лимитом 12,4 млрд руб. По сравнению с докризисным периодом портфель таких карт сократился вдвое.

Что такое овердрафт и кому его предлагают

Овердрафт — дополнительная опция к дебетовой карте, позволяющая клиенту расходовать больше средств, чем есть на счете. Допустимую сумму перерасхода определяет банк, устанавливая лимит. Овердрафт — это кредит, проценты по нему могут зависеть от срока использования денег банка. Такая задолженность погашается автоматически при поступлении средств на счет клиента. Некоторые банки имеют в своих линейках специальные дебетовые карты с овердрафтом, но большинство игроков предлагают такую опцию зарплатным клиентам или вкладчикам, у которых есть карты.

«Эквифакс» в статистике учитывает только дебетовые карты, у которых есть опция ухода в минус по счету. Это может быть овердрафт, заранее одобренный кредитором в пределах лимита, или так называемый неразрешенный овердрафт, о котором клиент извещается после транзакции, поясняет гендиректор «Эквифакса» Олег Лагуткин. По его словам, карты с овердрафтом сейчас выпускают десять банков.

Среди них Тинькофф Банк, МТС-банк, Локобанк и Форабанк, перечисляет директор по маркетингу сервиса подбора банковских продуктов «Сравни.ру» Никита Самарин. «Это не самая популярная опция. Крупные банки, как правило, не делают такие карты, отдавая предпочтение отдельным дебетовым и кредитным картам», уточняет он.

Почему банки стали больше позволять клиентам

Объемы овердрафтного кредитования растут, как и вся необеспеченная банковская розница, говорит управляющий директор рейтингового агентства НКР Михаил Доронкин. Он связывает это с восстановлением потребительской активности и ускорением инфляции. По данным ЦБ, портфель необеспеченных кредитов российских банков начиная с марта растет примерно на 1,6–2,2% ежемесячно. На 1 июля он достиг 10,7 трлн руб.

«Рынок овердрафтных карт фактически восстанавливается после сокращения в прошлом году — по мере улучшения операционной среды банки могли несколько ослабить риск-политику в отношении данного продукта», — допускает Доронкин.

«Дебетовые карты с овердрафтом не являются полным аналогом кредитных карт, поэтому в большинстве случаев представляют для банков гораздо менее рискованный продукт», — отмечает директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Иван Уклеин. Он считает, что говорить о заметном смягчении подходов кредиторов к выдаче карт с овердрафтом нельзя. «Скорее это корректировка отдельных параметров в конкурентной борьбе банков за наиболее качественного клиента», — резюмирует эксперт.

Объемы овердрафта в России продолжают расти за счет работы банков с зарплатными клиентами, говорит Лагуткин: «Овердрафт на протяжении длительного времени у многих игроков рынка являлся комплиментарным сервисом при привлечении предприятия на зарплатный проект в банк. В настоящее время этот канал остается лидирующим».

Продолжится ли рост

Экономика восстанавливается после пандемии, и это поддержит интерес потребителей к картам с овердрафтом, считает руководитель направления исследований финансового центра «Сколково-РЭШ» Егор Кривошея. «Хотя карты с

овердрафтом присутствуют только у 1% россиян, рост количества предложений универсальных карт, которые клиент может кастомизировать под себя, делает подобные продукты популярнее», — прогнозирует эксперт. Он допускает, что появление новых флагманских продуктов в крупных банках повлияет на ускорение выдач карт с опцией ухода в минус.

«Мы не ожидаем какого-то ускорения в данном сегменте: все-таки карты с овердрафтом — не самый популярный продукт среди клиентов», — замечает Доронкин. По его словам, возможность потратить больше денег, чем есть на карте, — бонус, которым пользуются немногие, поскольку стоимость обслуживания такого кредита выше, чем по кредитной карте, из-за отсутствия льготного периода. «К тому же даже по неиспользуемому овердрафту банкам необходимо формировать резервы на возможные потери, пусть и не в полном объеме», — объясняет эксперт.

Большинство банков, готовых наращивать выдачи карт с овердрафтом, уже это сделали, поэтому потенциал роста этого сегмента ограничен, считает Уклеин. Дебетовые карты с овердрафтом банки предлагают в основном потребителям с высокой платежеспособностью, а таких на российском рынке немного. «Поскольку пласт клиентов-физлиц с высокой кредитоспособностью ограничен, как и их необходимость в истребовании соответствующих лимитов, мы не ожидаем бурного роста в этом сегменте до конца 2021 года», — говорит аналитик.

Даже если банки будут расширять лимиты овердрафта по дебетовым картам, это не гарантирует того, что клиенты будут активнее уходить в минус, подчеркивает Лагуткин, добавляя, что уровень утилизации (использования доступного кредитного лимита) карт с овердрафтом традиционно ниже, чем кредиток.

[ЦБ анонсировал ввод ограничений на выдачу кредитов при первой возможности](#)

Банк России готов вводить прямые запреты на выдачу некоторых видов ссуд сразу же, как получит на это право. Законопроект, расширяющий полномочия ЦБ, после внесения в Госдуму встретил сопротивление правительства

Ситуация на рынке потребкредитования потребует от ЦБ быстрого перехода к прямым

запретам на выдачу некоторых видов ссуд — регулятор примет эти меры сразу же, как получит такие полномочия, сказала в интервью РБК председатель Банка России Эльвира Набиуллина. Она уточнила, что внесенный в Госдуму законопроект, расширяющий инструментарий ЦБ, пока не принят из-за разногласий с правительством.

«Пока коллег в правительстве мы не можем убедить, к сожалению. Есть какие-то опасения. Но, на наш взгляд, законопроект, конечно, нужно принимать быстрее», — подчеркнула глава Банка России.

«Мы, скорее всего, сразу будем использовать эти меры [после появления соответствующих полномочий]», — добавила она.

Законопроект о прямых количественных ограничениях в сфере кредитования был внесен в Госдуму в марте этого года. Его принятие откроет возможность для ЦБ запрещать банкам и микрофинансовым компаниям выдавать некоторые виды ссуд сверх установленного лимита. Максимально допустимую долю выдач кредитов «с ограничениями», а также виды таких ссуд, согласно документу, будет определять совет директоров Банка России. Первоначальный заявленный срок вступления проекта в силу — 1 января 2022 года, но документ еще не прошел ни одного чтения в парламенте.

Зачем ЦБ запрещать некоторые виды кредитов

Банк России впервые публично попросил о расширении полномочий по регулированию закредитованности населения в сентябре 2019 года. На тот момент ЦБ фиксировал ускорение на рынке необеспеченного потребительского кредитования — темпы роста в этом сегменте по итогам девяти месяцев 2019 года были на уровне 15,5%.

Регулятор указывал, что доступный ему инструментарий для охлаждения рынка недостаточен: ЦБ может вводить повышенные макропруденциальные надбавки по некоторым видам кредитов. Они не ограничивают кредитование определенных групп заемщиков напрямую, но повышают стоимость соответствующего кредита для банка и делают его менее рентабельным (кредит приходится дополнительно резервировать из капитала). С 1 октября 2019 года величина коэффициентов риска зависит от показателя долговой нагрузки (ПДН) заемщика и распространяется на необеспеченные банковские ссуды и микрозаймы.

Новое ускорение беззалоговой розницы Банк России зафиксировал весной этого года. В марте темпы прироста портфеля беззалоговых ссуд подскочили до 1,9% и с тех пор не падали ниже 1,6% в месяц. По итогам первого полугодия годовые темпы роста в необеспеченной рознице достигли 17,1%, следует из статистики ЦБ. С 1 июля Банк России поднял макропруденциальные надбавки по необеспеченным кредитам, вернув их на допандемийный уровень. Второй раунд повышения риск-коэффициентов намечен на 1 октября, но в ЦБ не исключили еще один пересмотр надбавок.

Сроки нового повышения надбавок еще не определены, но регулятор может ужесточать требования чаще, чем раз в квартал, сказала журналистам глава департамента финансовой стабильности ЦБ Елизавета Данилова на форуме Ассоциации банков России в Сочи.

«Мы каждый месяц смотрим на ситуацию, пока видим, что темпы роста остаются высокими, порядка 23%, если посмотреть трехмесячные сезонно сглаженные темпы. Также видим, что у нас растет доля кредитов с высоким ПДН, она у нас на уровне 30%», — отметила она.

Почему действующие меры не помогают

По данным ЦБ, в июле, после первого повышения надбавок, беззалоговое кредитование в России замедлилось до 1,7%. Но уже в августе оперативная статистика бюро кредитных историй и аналитических компаний свидетельствовала об ускорении в этом сегменте.

Надбавки по кредитам, которые есть в арсенале Банка России, хороши, но имеют ограниченное действие из-за того, что у некоторых банков есть избыток капитала, позволяющий поддерживать выдачи, констатирует Набиуллина.

«Дальнейшее наращивание макропруденциальных надбавок может привести просто к перераспределению портфеля необеспеченных кредитов. То есть темпы роста необеспеченного потребительского кредитования в целом по банковской системе могут не снижаться. Те банки, у которых нет возможности использовать капитал для выдачи таких кредитов с учетом повышенных риск-весов, будут сокращать свою долю, а те, у которых есть запас, могут ее наращивать», — пояснила РБК Набиуллина.

Но, по ее словам, регулятор продолжит

применять этот инструмент, пока законопроект о прямых ограничениях в кредитовании не будет принят. Глава ЦБ видит сопротивление этому документу и со стороны некоторых банков. «Может быть, они просто не сравнивают с альтернативой: мы все равно не сможем сидеть сложа руки и ждать, когда проблема рассосется, потому что сама она не рассосется. Будем применять тот инструмент, который есть, — увеличивать риск-веса. А банки не любят, когда риск-веса увеличиваются, потому что растет нагрузка на капитал», — резюмировала председатель ЦБ.

Банки верят в приложения. Но отстают по уровню цифровизации от ритейла

Банковский сектор в России пока уступает по уровню проникновения цифровых сервисов ритейлу, сфере услуг и девелопменту. Это связано с сохраняющимся у ряда игроков консервативным подходом к обслуживанию клиентов. Но не все банкиры придерживаются традиционных взглядов на взаимодействие с клиентами. Пандемия и омоложение клиентской базы стимулируют финансовые институты активнее перенимать лучшие диджитал-практики у ритейла и IT-сферы. Банковская отрасль уступает по уровню цифровизации ритейлу и девелопменту жилой недвижимости, но опережает страхование. К такому выводу пришло Агентство цифрового аудита SDI360, с исследованием которого ознакомился “Ъ”.

SDI360 анализировало 100 крупнейших банков на соответствие десяти ключевым принципам цифровизации: представленность в цифровом пространстве, продвижение и коммуникации, онлайн-продажи, стратегия, клиенты, продукты, каналы, технологичность и автоматизация, система управления, команда и культура. Исследуемые банки оценивались по 36 пунктам, за каждый из них можно было получить максимально по 10 баллов, всего — 360 баллов. Десятка лидеров набрала от 185 до 260 баллов.

Только 40–50% банков инвестируют в развитие цифровых компетенций, преимущественно это банки с развитой розницей, обслуживающие миллионы клиентов, говорится в исследовании SDI360. Для остальных игроков диджитал не так важен, они либо фокусируются на корпоративно инвестиционном бизнесе, либо являются

дочерними структурами крупных компаний. Кроме того, 81% исследованных банков не используют мессенджеры, онлайн-консультант есть только у 25% банков, а заказать онлайн-звонок можно лишь в 17% банков, указывает SDI360.

Мессенджеры для продаж используют всего шесть крупных кредитных организаций.

Конечно, не все участники рынка так консервативны. Почти 60% банков предлагают продукты на маркетплейсах. 74% организаций готовы предоставлять продукты в электронном виде, однако лишь треть доставят клиенту «физический» продукт при необходимости. И в большинстве случаев придется идти в отделение.

Но как отмечает глава практики консультационных услуг финансовому сектору КПМГ Наталия Ракова, до 60% кредитов существующим клиентам выдается полностью онлайн, а доля вкладов, открытых через цифровые каналы, стремится к 100%. Мобильное приложение имеют более 80% банков, тогда как на страховом рынке — лишь 40% компаний. 75% участников исследования активно развивают присутствие в социальных сетях.

Самые популярные соцсети у банков не всегда совпадают с самыми популярными у россиян. Например, 87% населения пользуются YouTube, но лишь 57% банков ведут там аккаунт. Вторая по популярности у населения соцсеть «ВКонтакте» (78%), однако лишь 61% банков используют ее. Активнее всего банки развивают Instagram (63%) — на уровне его популярности у населения (61%).

Банкиры уверены, что будущее сектора за мобильными приложениями, но не готовы пока полностью отказываться от офлайна. Банкинг отстает от других отраслей (ритейл, услуги, недвижимость) из-за консервативности и веры в старые модели продаж и обслуживания, считает директор по онлайн-маркетингу «Тинькофф» Александр Лебединский. В ближайшее время офлайн-каналы не исчезнут, считает руководитель центра цифровых продаж Росбанка Сергей Сеферов: они необходимы для продажи сложных продуктов, а также для обслуживания клиентов, которые не готовы получать услуги онлайн. 25% физлиц и 15–20% предпринимателей стабильно выбирает отделения для консультаций по ПИФам, инвестиционным продуктам и ипотеке, отмечает руководитель управления монетизации Райффайзенбанка Виталий Лавринец.

При этом клиенты все меньше используют интернет-банк и все больше мобильные приложения, указывают банкиры. И банки адаптируют технологии классического ритейла и цифровой коммерции, активно выстраивают партнерские отношения с телеком- и IT компаниями, подчеркивает господин Сеферов. За последние три года доля новых клиентов, которые пришли в банк через цифровые каналы, выросла с 10% до 42%, приводит пример господин Лавринец. План ВТБ — обеспечить доступ 100% продуктов и сервисов и 50% продаж онлайн, рассказывает член правления банка Святослав Островский. «Клиенты предпочитают мобильный банк, потому что в нем доступно все в режиме одного окна и они могут чувствовать больше контроля, самостоятельно выбирая необходимые услуги», — резюмирует руководитель направления исследований Центра исследования финансовых технологий «Сколково»-РЭШ Егор Кривошея. ■

Рынок взыскания

[Минфин предложил изменить процедуру банкротства россиян](#)

В России должна быть создана эффективная система банкротства граждан, предполагающая усиление ответственности банков за принимаемые кредитные решения.

Также необходимо привлекать медиаторов – независимых арбитров - для разрешения споров, связанных с задолженностью по ссудам. Это следует из Стратегии развития финансового рынка до 2030 года, подготовленной Минфином, Банком России, кредитными организациями, страховыми компаниями, брокерами, негосударственными пенсионными фондами (есть у "Российской газеты"). Новация должна помочь заемщикам преодолеть кризис, но меры требуют дополнительной проработки, уверены собеседники "РГ".

"Минфин с Банком России и участниками финансового рынка представил Стратегию развития финансового рынка на 10 лет, - отметил замминистра финансов Алексей Моисеев. — Это верхнеуровневый стратегический документ, который будет дополняться тактическим – Основными направлениями развития финрынка ЦБ. Мы провели большую работу со всеми участниками финрынка".

По действующему законодательству, гражданин обязан обратиться с заявлением о признании его банкротом, если суммарный долг перед кредиторами превысил 500 тысяч рублей, а просрочка составляет три месяца. Обратиться в арбитражный суд он обязан не позднее чем через 30 дней после наступления указанных условий. Гражданин вправе не дожидаться наступления этих обстоятельств, если предвидит возможность своего банкротства, и подать заявление раньше. Долги списываются, в кредитной истории делается соответствующая отметка.

Юрист практики разрешения споров Bryan Cave Leighton Paisner (Russia) Сергей Блинов пояснил, что действующая система банкротства направлена на достижение единственной цели - освобождение гражданина от долгов: практически все имущество должника, за исключением установленного законом минимума (в том числе единственного жилья) включается в конкурсную массу и подлежит реализации с торгов. По словам юриста, неэффективность действующей модели банкротства заключается в ее направленности на распродажу имущества должника, погашения части требований кредиторов и освобождения от непогашенной части, а восстановление платежеспособности заемщика - редкое явление. "Создание эффективной системы банкротства особенно важно в условиях, когда, с одной стороны, повышается доступность для банков данных о связанных с гражданином операциях и рисках, а с другой - усиливается уязвимость граждан к притоку избыточной долговой нагрузки в связи с расширением возможностей дистанционной покупки услуг и товаров в рассрочку и в кредит, в том числе в рамках экосистемных бизнес-моделей", - говорится в Стратегии. В документе уточняется, что, в первую очередь, оправдано повысить ответственность банков за принимаемые кредитные решения, снизив пороговые критерии для реструктуризации ссуд (программы финорганизаций, направленные на снижение долговой нагрузки заемщиков - "РГ") и списания долга, что отчасти должно ограничить чрезмерный рост кредитной доступности.

По словам Блинова, предлагаемые нововведения направлены на переход от так называемого негативного сценария банкротства (признание гражданина банкротом, распродажа имущества и списание долгов) к восстановительному, то есть реабилитационному, позволяющему гражданину преодолеть кризисную ситуацию и восстановить платежеспособность, реструктурировав задолженность.

"Цель планируемых изменений – повышение эффективности процедуры банкротства и восстановление платежеспособности должников, - уточнил юрист. - Предлагаемые изменения, в целом, должны позитивно повлиять на развитие института банкротства". Однако меры по восстановлению платежеспособности были бы более эффективны, если бы наряду с предлагаемыми изменениями, должникам предоставлялись бы дополнительные меры социальной и экономической поддержки, например, такие как повышение квалификации, обучение, трудоустройство и т.п., добавил эксперт.

Банкиры считают, что вопрос требует дополнительной проработки.

"Реструктуризация не может быть принудительной для банков, - считает председатель Национального совета финансового рынка Андрей Емелин. – У государства не должно быть задачи искусственно задавить финорганизации, которые и так практикуют ответственное кредитование: заемщику разъясняются все условия получения кредита, в том числе его полная стоимость. В России рыночная экономика, которая должна предполагать безусловный возврат ранее взятых ссуд. А потом, никто не разъясняет, что в случае личного банкротства кредитная история оказывается навсегда испорченной. Да, долги списаны, но взять новую ссуду уже не получится. Нужно научить людей грамотному финансовому поведению, а не толкать в банкротство".

Для повышения эффективности процесса реструктуризации чрезмерной задолженности гражданина в Стратегии предлагается создать признаваемый с двух сторон институт медиации. Предполагается, что независимый арбитр будет рассматривать кредитные споры.

"Возможно, в долгосрочной перспективе он будет совмещен с деятельностью коллектора, финансового уполномоченного или судебного пристава-исполнителя", - говорится в документе. Емелин отметил, что перед созданием института медиации необходимо повысить уровень финансовой грамотности граждан: сегодня 90% жалоб на банки от россиян признаются ЦБ и финансовым омбудсменом необоснованными, поскольку не связаны с кредитными спорами.

"Финансовая и правовая грамотность граждан растет, однако явно все еще уступает профессиональным компетенциям кредиторов", - согласен замдиректора группы рейтингов

финансовых институтов АКРА Сурен Асатуров. - Но, по его словам, в этом ключе профессиональный беспристрастный медиатор, действующий в интересах обеих сторон процесса, мог бы сгладить эту разницу.

[A1 предложила инвесторам вложиться в поиск проблемных активов](#)

Инвесткомпания А1 и управляющая компания «Альфа-Капитал» (обе входят в «Альфа Групп» Михаила Фридмана, Германа Хана и Петра Авена) создали закрытый паевой инвестиционный фонд (ЗПИФ), основанный на долях, акциях и правах требования к компаниям, находящимся в условиях специальных ситуаций. Об этом РБК рассказали их представители.

A1 работает на российском «рынке специальных ситуаций», инвестируя в активы, находящиеся в центре корпоративных и судебных конфликтов. Она покупает доли в различных компаниях, приобретает права требования на активы (например, связанная с А1 компания стала кредитором Виктора Батурина, который судится со своей сестрой Еленой Батуриной, вдовой бывшего московского мэра Юрия Лужкова) или занимается финансированием взыскания тех или иных активов (по договору с Агентством по страхованию вкладов А1 ищет активы беглого банкира Георгия Беджамова). Оппоненты компании не раз критиковали ее методы и даже жаловались на попытки «рейдерского захвата», с критикой по одному из дел выступал и Высокий суд Лондона — он был недоволен рекламой в британской столице об охоте за активами Беджамова, которую организовала А1.

Управлять фондом будет «Альфа-Капитал». ЗПИФ «Альфа-Капитал Стрессовые активы» был сформирован в июне 2021 года, свидетельствует портал Investfunds.

Фонд предназначен только для квалифицированных инвесторов. Чтобы получить такой статус, необходимо обладать активами, превышающими по стоимости 6 млн руб., либо иметь финансовое образование или опыт работы в компании — профессиональном участнике рынка ценных бумаг, либо совершить в течение года сделки с ценными бумагами более чем на 6 млн руб.

В ЗПИФ планируется привлечь 1 млрд руб.

средств с рынка, при этом компания будет вкладывать и собственные средства в фонд — она уже является его первым пайщиком, объясняет финансовый директор А1 Станислав Маламуд. ЗПИФ будет наполняться исключительно кейсами, связанными со специальными ситуациями: от конфликтов акционеров до разного рода проблемных активов, прав взыскания и т.д. В основном в него войдут новые, а не действующие проекты А1, хотя накопленные инвестиции тоже могут передаваться в фонд вместе с правами на будущие доходы, говорит собеседник РБК.

[Верховный суд обязал банки возмещать убытки за списание защищенных средств](#)

Верховный суд России в своем обзоре судебной практики сделал специальное разъяснение: банки обязаны компенсировать человеку ущерб, если по исполнительному листу списали с него деньги, которые запрещено списывать. Например, алименты. Или социальные пособия.

Ситуация, когда у гражданина вдруг неожиданно исчезают с карты деньги особого назначения — алименты и различные социальные пособия — должна была уйти в прошлое еще год назад. Летом 2020, напомним, вступил в силу закон, обязывающий банки специально маркировать средства, на которые распространяется так называемый исполнительский иммунитет. В расчетных банковских документах должен указываться соответствующий код вида дохода. Так что и банки, и приставы должны видеть, к каким рублям им нельзя прикасаться. Однако на практике пока система время от времени дает сбой, и, по свидетельству экспертов, жалобы от граждан нет-нет да поступают. Теперь же банкиры волей-неволей должны внимательней относиться к "раскраске" разных счетов, чтобы случайно не попасть не в тот цвет. Иначе придется выплачивать гражданам компенсации. Именно банкиры, а не приставы в ответе за ошибки, объяснил ВС.

"Исходя из текста обзора, складывается устойчивое впечатление, что Верховный суд в первую очередь настаивает на том, что банки являются исполнителями публичных функций и к тому же профессиональными участниками гражданского оборота. Что требует от них высокой степени заботливости и осмотрительности при исполнении судебных

актов и влечет возникновение ответственности при нарушении порядка такого исполнения", - комментирует первый заместитель заведующего бюро адвокатов "Де-юре" Валентина Петрова.

По ее словам, право требовать полного возмещения убытков с банка существует как у должника, так и у взыскателя по исполнительному документу, как у лиц, чье право нарушено.

"В качестве оснований для возмещения убытков в соответствии со ст. 393 ГК РФ должник или взыскатель должны предоставить доказательства наличия убытков, их размера и обосновать причинно-следственную связь между убытками и виновными (неправомерными) действиями банка", - говорит адвокат.

Однако убытки могут быть не только материальные, но и моральные. Если человек не смог купить себе еды на ужин из-за того, что счет несправедливо заблокировали, убыток почувствует только его желудок. Но формально гражданин не потерял ничего материального. Ведь деньги ему все равно рано или поздно вернут. И все-таки любой, даже далекий от юриспруденции человек, согласится, что сидеть голодным по чьей-то вине очень обидно. А значит, возникает право на компенсацию морального вреда.

"Моральный вред, причиненный действиями или бездействием, нарушающим имущественные права гражданина, подлежит компенсации в случаях, предусмотренных законом, - говорит адвокат. - На отношения владельца счета и банка распространяются положения закона о защите прав потребителей в силу того, что такие отношения являются потребительскими. А потому компенсация морального вреда за ненадлежащее исполнение банком своих обязанностей подлежит взысканию".

Проще говоря: банку, придется заплатить компенсацию за страдания.

Если банк по ошибке списал в счет долга защищенные выплаты, то человек вправе потребовать также компенсацию морального вреда

Также, как объясняет Валентина Петрова, суды обяжут банк возместить убытки взыскателю, если банк при наличии возможности исполнения требований исполнительного документа его не исполнит при отсутствии установленного законом запрета. И тем самым причинит ущерб в виде убытков (неполученных денежных средств) взыскателю.

То есть банкир в любом случае несет

ответственность: и если спишет защищенные средства, и, если не спишет незащищенные. Также Верховный суд запретил блокировать на счетах алименты и социальные выплаты.

Парламент

По поручению главы государства в Госдуму внесен законопроект, который призван обезопасить социальные выплаты от кредиторов и исков. Авторами документа стали парламентарии от "Единой России".

24 августа на съезде партии Владимир Путин призвал парламентариев защитить от автоматического списания все социальные выплаты в счет погашения долгов граждан, в том числе в рамках исполнительного производства. Также он поставил задачу вернуть уже списанные соцвыплаты. Инициаторами документа на эту тему выступили секретарь генсовета партии, первый зампред Совета Федерации Андрей Турчак, руководитель фракции "ЕР" в Госдуме Сергей Неверов и его первый заместитель Андрей Исаев, а также сенаторы Николай Журавлев и Инна Святенко.

Ранее принятый закон уже вроде запретил списывать за долги пенсии, алименты, компенсации за причинение вреда здоровью, а также социальные выплаты и пособия. Должников также защищает закон о гарантии минимального дохода от списания. Однако обнаружился правовой пробел. Дело в том, что единовременные социальные выплаты "выпали" из-под действия этих норм, пояснил журналистам Неверов. Новый законопроект запрещает кредиторам их списывать в рамках исполнительного производства или автоматического погашения кредитов. Под это табу также попадают все виды постоянных социальных выплат, которые вводятся актами правительства или указами президента. "Если только сам гражданин не решит направить эти деньги на исполнение своих долговых обязательств", - уточнил глава фракции "ЕР". Согласно инициативе, граждане смогут дать письменное распоряжение банку об этом. Неверов выразил уверенность, что законопроект станет одним из первых в повестке нового созыва Госдумы ввиду его социальной значимости. ■

Интервью

Эльвира Набиуллина — РБК: «Этот кризис не связан с экономическим циклом»

Глава ЦБ Эльвира Набиуллина в интервью РБК рассказала, какова вероятность глобального кризиса, в чем суть гармонизации политики с Белоруссией, как ЦБ ответит на критику банков по экосистемам и зачем нужны сигналы в виде брошек

«Будем надеяться, что это пиковые значения»

— Перед последним решением ЦБ по ставке инфляция ускорилась до 6,7%, но еще в начале сентября Банк России заявлял, что она находится на плато. Сейчас вы по-прежнему придерживаетесь этой точки зрения? И где находится потолок ускорения инфляции?

— Плато — это понятие относительное, инфляция вполне может отклоняться на плюс минус 0,1 п.п. По нашей оценке, мы находимся на пиковых значениях годовой инфляции, а в четвертом квартале ожидаем снижения инфляции. В сентябре возможно еще некоторое повышение годовых показателей. Но прежде всего это связано с эффектом базы, потому что в сентябре прошлого года у нас было пусть небольшое, но снижение цен, на 0,1%. Инфляция снизится под влиянием того, что будет постепенно исчерпываться эффект разовых факторов, и того, что будет сказываться эффект от ужесточения денежно-кредитной политики, которое мы начали с марта.

— **7% инфляция преодолет?**

— Я бы не стала гадать. Где-то в районе 7%, наверное, инфляция будет в сентябре.

— **Это будет потолок, по вашим оценкам?**

— Будем надеяться, что это действительно пиковые значения.

Чем известна глава Банка России

Эльвира Набиуллина родилась в Уфе 29 октября 1963 года. В 1986 году окончила экономический факультет МГУ. В 1990-х работала в Научно-промышленном союзе СССР, Российском союзе промышленников и предпринимателей и Министерстве экономики. С 1998 по 2003 год занимала разные должности в Промторгбанке, Евроазиатской рейтинговой службе, Центре стратегических разработок (ЦСР) и вновь в

Минэкономки. В 2003 году возглавила ЦСР, который специализируется на подготовке предложений по долгосрочному развитию экономики, а затем стала руководителем экспертного совета оргкомитета по подготовке председательства России в G8 в 2006 году.

В 2007 году Набиуллина стала министром экономического развития, а в мае 2012 года, когда президентом России вновь стал Владимир Путин, перешла на должность его помощника. В июне 2013 года Эльвира Набиуллина возглавила Центральный банк. Под ее руководством регулятор в конце 2014 года перешел от режима валютного коридора к режиму таргетирования инфляции. Также при Набиуллиной началась масштабная расчистка банковского сектора с массовым отзывом лицензий и санацией крупных банков.

— **Когда вы в 2020 году начинали контрциклическую политику, можно ли было прогнозировать, что буквально через полгода будет такой разгон инфляции в мире? Когда появилось понимание, что это будет и это надолго?**

— Мы, когда в середине прошлого года оценивали ситуацию, конечно, считали, что дезинфляционные риски преобладают. И не ожидали такого быстрого роста и мировой экономики, и, соответственно, мирового спроса, который подстегнул наше производство экспортных товаров, и достаточно быстрого восстановления российской экономики. Даже вторая, осенняя, волна кризиса не привела к серьезным ограничениям деятельности: было небольшое замедление темпов экономического роста, но в принципе восстановительный тренд продолжался.

«Может быть, траектория ставки была бы чуть иной»

— **Если бы вы могли предсказать, что так будет, все равно проводили бы контрциклическую политику?**

— Контрциклическая политика была бы, конечно, все равно, потому что пандемия привела к резкому падению экономической активности и спроса. Денежно-кредитная политика должна приводить и спрос, и экономику ближе к своему потенциалу, поэтому, на наш взгляд, в прошлом году была показана мягкая ДКП. Но, безусловно, сейчас тяжело говорить, «что было бы, если бы»,

потому что было очень много неопределенностей. Может быть, траектория ставки была чуть иной, если бы мы были уверены, что экономика будет так быстро восстанавливаться.

— Министр экономического развития Максим Решетников говорил, что большая часть инфляции привнесена, в широком смысле, из за рубежа и в целом не вся поддается влиянию монетарного сдерживания. Вы проводили оценки, какая часть инфляции носит немонетарный характер?

— Мы постоянно проводим анализ. Наверное, нельзя сказать, что вот на эту часть мы не можем оказать влияния, а на эту можем. Мы выделяем волатильные компоненты, которые зависят от разовых факторов, и более устойчивую часть инфляции. И последний анализ показывает, что индикаторы инфляции, которые характеризуют устойчивые факторы, все равно находятся выше 4%. Мы не можем оказать влияние на те факторы, которые вызвали инфляцию, — на мировые цены на зерно, на сталь — это очевидно. Но мы можем через денежно-кредитную политику оказать влияние на то, в какой степени возросшие издержки переносятся в цены. Мировые цены на товары выросли везде, но инфляция в разных странах очень разная.

И издержки имеют возможность практически на 100% переноситься в цены, когда высоки инфляционные ожидания и когда нет ограничений по спросу. Когда они есть, то это сдерживает перенос. Я в связи с этим хочу напомнить эпизод, когда у нас было повышение НДС: мы тогда в предупредительном режиме повысили ключевую ставку, и возросшие издержки в связи с уплатой НДС не были полностью перенесены в цены.

— По-прежнему ли издержки бизнеса продолжают полностью переноситься в цены или этот процесс затормозился вместе с ужесточением ДКП?

— Мы считаем, что этот процесс постепенно тормозится. Но наши решения по денежно-кредитной политике действуют с лагом. И даже когда мы начали повышать ставку, это не означало, что мы перешли в область жесткой денежно-кредитной политики. Она еще оставалась мягкой, только степень мягкости уменьшилась. Потому что денежно-кредитные условия и ставки в экономике, если соотносить с целью по инфляции, конечно, были мягкими. А если соотносить и с инфляционными ожиданиями, они, наверное, только сейчас

переходят в нейтральную зону. Почему это важно — потому что люди принимают решения, исходя из того, какую инфляцию они ожидают, и, соответственно, делают сравнения не только с цифрами нынешней инфляции, которая отражает рост цен за предыдущие 12 месяцев.

Поэтому постепенное ужесточение денежно-кредитной политики, конечно, уменьшает возможность переносить возросшие издержки полностью в цены, за которые платит потребитель, как известно.

— ЦБ все время подчеркивает, что лаг переноса решений ДКП в темпы инфляции составляет от полугода до нескольких кварталов. Тем не менее ЦБ сейчас повысил ставку в пятый раз подряд, и ряд аналитиков считает, что вы стали больше реагировать на текущую инфляцию, чем на потенциальную. Видите ли вы риски «перелета» с ужесточением ДКП, из-за которого через какое-то время инфляция опустится значительно ниже 4%?

— Решения мы принимаем исходя из того, какой инфляция будет в будущем, потому что на прошлое повлиять невозможно. Но текущая инфляция тоже важна: она во многом определяет инфляционные ожидания, а они — будущую инфляцию. И, конечно, решения по ставке — это не просто реакция на возросшие цифры — мы видим риски того, что инфляция может значительно и продолжительное время отклоняться от цели, в том числе из-за роста инфляционных ожиданий.

Рисков перелета вниз инфляции мы больших не видим, но действуем аккуратно. И вы видели, что последнее решение по ставке у нас было 0,25%, хотя многие на рынке ожидали 0,5%. Многое будет зависеть от того, какие данные будут поступать. Поэтому в условиях такой неопределенности решили двигаться стандартным шагом.

Тем не менее, по нашей оценке, все-таки проинфляционные риски преобладают. Конечно, может реализоваться и ряд дезинфляционных рисков, мы их отметили в нашем релизе. Но, на наш взгляд, инфляция к 4%, к нашей цели, вернется только во второй половине следующего года.

«Уровень вакцинации недостаточный»

— В какой степени ужесточение ДКП сейчас влияет на экономический рост? По прогнозу

ЦБ, в этом году будет восстановление ВВП на 4–4,5%, но затем темпы роста замедлятся.

— Наша оценка экономической динамики подразумевает, что мы практически завершили восстановительный период развития экономики. Экономика сильно упала в острую фазу пандемии, поэтому восстановительные темпы роста были высокие. Сейчас экономика уже восстановилась до предпандемического уровня и вышла на докризисную траекторию. Она будет расти естественным образом — темпы будут меньше, чем восстановительные. Мы прогнозируем, что с учетом запланированных структурных мер правительства устойчивые темпы роста, которые не будут создавать избыточного инфляционного давления, составят 2–3% в год.

Это те темпы, которые отвечают нынешнему производственному потенциалу. Наша денежно-кредитная политика, безусловно, влияет на темпы роста. Но наша задача заключается в том, чтобы эти темпы роста были устойчивые, чтобы не было перегрева или охлаждения экономики, то есть чтобы экономика росла близко к потенциальным темпам. Индикатором этого является инфляция. Если она выше целевых значений, это означает, что в экономике в целом могут быть элементы перегрева. А если очень низкая — это индикатор, что у нас есть недоиспользованный потенциал экономического роста. На то, что мы близки к потенциалу, указывает и ситуация на рынке труда: у нас сейчас низкая безработица, и стимулирование спроса в условиях дефицита рабочей силы выльется в рост цен, а не в производство большего количества товаров и услуг.

Когда мы говорим, что денежно-кредитная политика ограничено влияет на экономический рост, мы имеем в виду, что мы не можем повлиять напрямую на потенциальные темпы роста. Это зависит от производительности труда, от факторов эффективного инвестирования. Мы, конечно, косвенное влияние на это оказываем, потому что ценовая стабильность позволяет людям более уверенно прогнозировать, планировать инвестиции. Но напрямую мы не можем на это повлиять.

— Как эти потенциальные темпы роста в нынешних условиях можно увеличить, учитывая, что монетарные методы не проходят?

— Если совсем упрощать, это можно сделать за счет интенсивных факторов и экстенсивных факторов. За счет увеличения рабочей силы —

демографически мы вряд ли этого можем достичь, но одно из ограничений, с которым сейчас многие отрасли столкнулись, — нехватка рабочей силы, в том числе миграционного характера, поэтому при восстановлении миграционного потока темп роста немного вырастет. Но ключевое — это повышение производительности труда. На мой взгляд, ключевую роль здесь играет конкуренция — это о, что подвигает людей вкладывать в эффективность. Я надеюсь, что ускорение потенциальных темпов роста будет происходить, потому что правительство подготовило комплекс мер, который направлен на это.

— В свое время много говорили о том, что на экономический рост и инвестиции влияет уровень вакцинации. Сейчас 40 млн человек вакцинированы — этого достаточно? Или в связи с отсутствием ограничений это уже вообще вопрос неважный в контексте экономического роста?

— На мой взгляд, конечно, уровень вакцинации недостаточный. Даже не столько с точки зрения влияния на экономику — в принципе вакцинация нужна для того, чтобы защитить свое здоровье, здоровье близких и людей, с которыми вы общаетесь. Если говорить об экономических эффектах вакцинации, я считаю, что чем выше уровень вакцинации, тем это более позитивно для экономического роста. Меньше рисков возможных локдаунов, потому что меньше может быть негативных последствий даже от новых штаммов. И больше уверенность инвесторов, что не будет локдаунов, в том, что, если инвестор вкладывает в тот или иной проект, не будет каких-то сюрпризов, что спрос и выручка опять не упадут и, соответственно, инвестиции будут рентабельны. Поэтому косвенно, конечно, вакцинация влияет и в целом на инвестиционную активность.

«Вероятность глобального кризиса очень низкая»

— Банк России в проекте «Основных направлений денежно-кредитной политики» описал сценарий глобального финансового кризиса. Как вы оцениваете его вероятность? Пандемический кризис — это и есть мировой кризис, которого все ждали, или мы столкнемся с еще одним?

— Пандемический кризис все-таки стоит особняком, мне кажется. Потому что этот кризис

не связан с экономическим циклом. Есть кризисы, связанные в том числе с кредитными и финансовыми циклами. Мы сейчас видим, как долги накопились во многих странах, и многие опасаются, что уже есть пузыри, а стоимость финансовых активов не отражает стоимость рисков. Мы видим, что в условиях мягкой денежно-кредитной политики такие негативные последствия есть. И поэтому сочли уместным показать, как может разворачиваться уже циклический глобальный кризис и какой будет реакция Центрального банка на него. Хочу еще раз подчеркнуть, что в сценарии указан 2023 год, но он абсолютно условный и нужен, чтобы показать на трехлетнем прогнозном периоде, какие могут быть последствия, если этот сценарий реализуется. Подчеркну, его вероятность мы оцениваем как очень низкую. Кстати, как вы могли заметить, мы вообще перешли к несколько другим подходам к сценариям. Потому что раньше были сценарии хороший, плохой и средний, причем обычно плохой сценарий — это низкая цена на нефть, а хороший — высокая. Хотя долгосрочно не факт, что высокая цена — это самый оптимальный сценарий.

Безусловно, мы не можем предугадать, как будет развиваться ситуация. Подвидов сценариев может быть много в зависимости от разных факторов. Но наши модели, как нам кажется, позволяют показать, как будет вести себя денежно-кредитная политика, если разные типы рисков реализуются, и дать некоторую предсказуемость участникам рынка. Поэтому это ни в коем случае нельзя рассматривать как какое-то предсказание кризиса.

«Центральные банкиры и так слишком серьезны»

— Одним из самых знаменитых ваших сигналов стали брошки, которые журналисты и рынок расшифровывают на каждой пресс-конференции. Не все получается расшифровать. Туча с дождиком так и осталась загадкой.

— Пусть останется загадкой. За редким исключением, все-таки они не всегда однозначны, дают возможность подумать.

— Кто их придумывает? Как эти идеи рождаются? Это ваши решения или коллективные?

— Совет директоров не принимает решения по

брошке — это точно.

— Этот формат сигнала хорошо себя зарекомендовал, не собираетесь от него отказываться?

— Пока нет. Центральные банкиры, наверное, и так слишком серьезны, все время делают оговорки — «при условии» и т.д. Мы, конечно, работаем над тем, чтобы быть более понятными, с переменным успехом. Брошки — это тоже коммуникация, просто другой язык.

«Роль доллара еще очень большая»

— Некоторое время назад Фонд национального благосостояния освободился от долларов. При этом у нас существует достаточно большой долларовый сегмент внутреннего валютного рынка, евро в разы ему проигрывает по объемам. Если теперь ФНБ не закупает доллары, то как работает механизм, позволяющий оказывать влияние на внутренний валютный рынок?

— Минфин в рамках бюджетного правила покупает валюту у нас. Соответственно, мы осуществляем операции, зеркалируем их на внутреннем рынке. Но валютная часть ФНБ — это только часть золотовалютных резервов, потому что значительная часть — это резервы Банка России. И мы размещаем и совершаем операции на внешнем рынке, в том числе чтобы в целом структура золотовалютных резервов также соответствовала нашей нормативной структуре. Мы постоянно раскрываем информацию, какая у нас структура золотовалютных резервов. У нас произошло уменьшение долларов не только по линии ФНБ, но и в целом в золотовалютных резервах. В 2018 году мы достаточно существенно меняли структуру ЗВР и уменьшили долю доллара, учитывая не только экономические, финансовые соображения, но и геополитические, в том числе санкционные риски. Но тем не менее мы на внутреннем валютном рынке проводим операции в долларах и евро. Потому что это ликвидные рынки. В евро есть небольшой позитивный тренд.

— В какие сроки на внутреннем рынке другие валюты смогут откусить у доллара какой-то значимый кусок?

— Постепенно это будет происходить. Я не зря про евро сказала, ведь у нас постепенно диверсифицируется интерес не только Центрального банка, но и бизнеса, который ведет

внешнеэкономическую деятельность. Некоторые переходят на расчеты в национальных валютах, в евро. Доля евровых контрактов медленно, но увеличивается. И это, соответственно, будет постепенно влиять и на структуру спроса на валютных рынках. Не только на российском, может быть, но и на глобальном.

Вряд ли это будет происходить очень быстро. Хотя сейчас многие международные эксперты обсуждают перспективы доллара. Большинство признает, что вряд ли какая-то валюта может очень быстро заменить доллар. Даже несмотря на то что доля американской экономики и торговли снижается, роль доллара в номинации долгов, роль доллара в номинации контрактов еще очень большая. Такие вещи не случаются резко. Они требуют многих лет, доверия к другим резервным валютам. Многие говорят, и, наверное, в этом есть доля справедливости, что европейские финансовые рынки не такие ликвидные, как долларовые рынки, не говоря уже о других резервных валютах.

Если посмотреть на историю, как, например, менялась судьба предыдущей резервной валюты — британского фунта, то это тоже происходило в течение нескольких десятилетий.

— Насколько велика вероятность, что иностранцы существенно нарастят операции по покупке ОФЗ в связи с ростом ставок? Насколько может вырасти их доля во внутреннем долге?

— Объем вложений нерезидентов в наш госдолг колеблется [в пределах] около 3 трлн руб. Доля их скорее меняется в зависимости от того, наращивают ли очень активно наши резиденты вложения, как это происходило в 2020 году, — тогда доля нерезидентов упала как раз на фоне того, что наши резиденты вкладывались в долг. Безусловно, дифференциал ставок, прежде всего ОФЗ и US Treasuries, влияет на интерес нерезидентов. Но надо сказать, что мы не ожидаем здесь значимых изменений. Мы видим, что нерезиденты большой интерес проявляют к среднесрочным и долгосрочным бумагам. А там, кстати, ставки более стабильные. Мы считаем это положительным моментом, то есть участники рынка исходят из того, что Центральный банк обеспечит инфляцию, близкую к 4%. Это и позволяет держать на стабильном уровне эти длинные ставки.

Какие-то движения здесь возможны. Мы больших рисков от колебания доли нерезидентов на рынке госдолга не видим. Но еще и в связи с тем, что у

нас сам госдолг небольшой, он не может создавать каких-то рисков финансовой стабильности. Определенно, интерес нерезидентов может возникнуть, но на него влияет не только дифференциал ставок, но и оценка страновой премии, которая может быть связана с геополитическими факторами: когда санкционная риторика ужесточается, у них интереса меньше, и наоборот.

«Пока у нас с Белоруссией разные принципы»

— За день до решения по ставке президенты России и Белоруссии встречались в Москве и договорились в том числе о гармонизации денежно-кредитной политики. Вы разъяснили, что часть этой договоренности — это переход Белоруссии к инфляционному таргетированию. Чего эта договоренность потребует от Банка России, будет ли он как-то курировать этот процесс?

— В контексте наших соглашений изменений в нашу ДКП не предполагается. Наш мандат по Конституции — это устойчивость рубля, и в законе о Центральном банке описано, что устойчивость рубля достигается путем ценовой стабильности. Я абсолютно убеждена, что режим таргетирования инфляции — это оптимальный режим, который позволяет этого добиться. Но, безусловно, мы с коллегами [из Белоруссии] продолжим обмениваться информацией по тому, как мы проводим денежно-кредитную политику, по рискам, [которые сопровождают нашу политику]. И если будет гармонизация и в режиме, и в перспективе, возможно, и в целевых параметрах, мне кажется, это будет плюсом для участников общего рынка.

— В Белоруссии режим монетарного таргетирования и цель по инфляции сейчас 5%. Есть шанс, что они двинутся к 4%?

— У них сейчас режим отличается. Это пока не режим таргетирования инфляции, они скорее через монетарные агрегаты действуют, нежели через процентную ставку. Поэтому первое — даже не столько тождественность целей, сколько сами подходы к денежно-кредитной политике.

— Другой пункт — единые принципы страхования вкладов. Можете разъяснить, что за этим стоит?

— Я думаю, что здесь нужно будет обсуждать детали. Система страхования вкладов у нас тоже меняется. Мы начинали с физических лиц,

повышали объем страхования, потом начали распространять на индивидуальных предпринимателей, малый бизнес, благотворительные, некоммерческие организации. И у нас есть планы расширять круг страхуемых лиц. Будем обсуждать это с белорусской стороной, потому что пока у нас разные принципы.

— Мы правильно понимаем, что из этой формулировки не следует, что страховка вкладов клиентов белорусских банков будет в какой-то мере осуществляться за счет российской системы страхования вкладов?

— Нет. Об этом не идет речи.

— Что будет означать расширение допуска банков и страховых организаций на рынки друг друга? Что белорусские банки, не имея лицензии ЦБ, смогут работать на российском рынке и наоборот?

— Мы обсуждали введение стандартизированных лицензий, получая которые, при определенных условиях банки смогут работать на рынке всех стран, входящих в Евразийский экономический союз. Но для этого нужно соблюдать определенные принципы.

— Это значит, что будут примерно одинаковые нормативы во всех странах?

— К тем, кто будет получать стандартизированные лицензии, требования будут одинаковые и максимальные. А национальные стандарты будут действовать для тех, кто работает на рынке только одной из стран союза. Чтобы не было регуляторного арбитража и ситуации, о которой вы сказали, когда вклады придется страховать за чужой счет. В Евросоюзе банковский союз как раз долго обсуждал единые принципы страхования — это было одним из препятствий, почему банковский союз не был создан.

«Мы не считаем, что это уже пузырь»

— ЦБ не раз указывал на риски перегрева в необеспеченном кредитовании в последнее время. И август показывает, что эти риски никуда не делись — поставлен новый рекорд по выдаче потребкредитов. Почему пузырь не сдувается?

— Мы не считаем, что это уже пузырь, пока это просто высокие темпы роста, которые могут привести к накоплению рисков, если их не

охладить. Когда потребительское кредитование долго растет быстрее, чем номинальные доходы, это может создавать такие риски. Высокие темпы роста потребительского кредитования — это еще одно из последствий мягкой денежно-кредитной политики. Ставки доступные, инфляционные ожидания высокие. И желание пусть залезть в кредит, но купить побыстрее вещь, прежде чем она подорожает, естественно, у людей возникает...

— Или пока ставки не выросли еще больше.

— Есть, наверное, и то и другое. Но это не влияет на нашу уверенность, что этот рынок нуждается в стабилизации темпов роста.

Мы приняли решение вернуться с 1 июля к допандемическим надбавкам — и этого оказалось недостаточно. Поэтому мы сразу же обсудили второй набор мер, который вступает в силу с 1 октября. От октябрьских мер мы ожидаем некоторой стабилизации темпов роста, но мы готовы будем, если необходимо, принимать и еще набор мер. Те макропруденциальные меры, которые у нас есть в арсенале, — это риск-веса в зависимости от долговой нагрузки и процентной ставки — это механизм достаточно хороший, но он ограниченного действия. Особенно когда есть запас капитала в банковской системе, а он есть — пусть у одних банков больше, у других меньше. И дальнейшее наращивание макропруденциальных надбавок может привести просто к перераспределению портфеля необеспеченных кредитов. То есть темпы роста необеспеченного потребительского кредитования в целом по банковской системе могут не снижаться. Те банки, у которых нет возможности использовать капитал для выдачи таких кредитов с учетом повышенных риск-весов, будут сокращать свою долю, а те, у которых есть запас, — могут ее наращивать.

— Просто люди будут переходить в другие банки?

— Да. И поэтому считаем, что нужно пополнить арсенал инструментов Центрального банка количественными ограничениями (лимитами на рискованное кредитование). Может быть, это звучит пугающе, но они есть во многих странах. Именно для того, чтобы остановить такие темпы роста необеспеченного потребительского кредита.

— Законопроект о количественных ограничениях находится в Госдуме с весны.

Почему он не принимается?

— Пока коллег в правительстве мы не можем убедить, к сожалению. Есть какие-то опасения. Но, на наш взгляд, законопроект, конечно, нужно принимать быстрее.

— Если он будет быстро принят и быстро вступит в силу, какова вероятность, что в 2022 году вы используете эти полномочия?

— Мы, скорее всего, сразу будем использовать эти меры.

— От банков тоже сопротивление идет?

— От некоторых банков — да. Может быть, они просто не сравнивают с альтернативой: мы все равно не сможем сидеть сложа руки и ждать, когда проблема рассосется, потому что сама она не рассосется. Будем применять тот инструмент, который есть, — увеличивать риск-веса. А банки не любят, когда риск-веса увеличиваются, потому что растет нагрузка на капитал.

Хотя пандемический кризис показал, что эти риск-веса и накопление буферов капитала тоже полезно: мы в сложный момент распустили этот буфер. У банков был запас капитала, то есть этот капитал не был изъят, он оставался в системе. А в условиях пандемического кризиса мы распустили [буферы] и дали дополнительный комфорт для поддержки кредитования. [Этот механизм] он такой вот контрциклической природы.

Сейчас многие из банков думают про свои бизнес-модели, кого кредитовать, что кредитовать, и потребительское кредитование вместе с платежными сервисами — такие экосистемные элементы — становятся частью их бизнес-модели. Они не хотели бы ограничений в потребительском кредитовании. Но, на мой взгляд, здесь невозможно смотреть с позиции одного банка. Нужно смотреть с позиции системы. Я помню, что в 2013 году, когда я только пришла в Центральный банк, кредитование потребительское росло под 60% годовых. Нужно было принимать меры, а банки сопротивлялись, но через несколько лет некоторые из них, особенно розничные монолайнеры, уже задним числом признавали, что это было правильно.

— Тогда ведь охват населения был меньше. А сейчас огромное количество людей с кредитами.

— Проникновение кредита — это нормально. Но надо смотреть на долговую нагрузку. Ненормально, когда люди, семьи с небольшими

доходами берут большое количество кредитов. Уровень же проникновения кредитов пока не очень высокий. Но мы видим, к сожалению, не только то, что новые заемщики приходят в банки, а как раз нарастает количество людей уже с большим объемом кредитов.

«Мы приблизились к пределу роста ипотеки»

— ЦБ был одним из инициаторов того, чтобы притушить программу льготной ипотеки, и начал выступать за это, когда еще рост цен на жилье не был столь очевиден. Вы довольны результатами, которые были достигнуты после изменения условий программы? Будет установлен за год новый рекорд по выдаче ипотеки или нет?

— Посмотрим, что будет. Несмотря на то что темпы роста по выдаче общей льготной ипотеки упали, расширяется активно семейная ипотека. Выдачи семейной ипотеки увеличились более чем на 30% после расширения программы. Эта программа лучше, на наш взгляд, как я уже много раз говорила, она более адресная.

Общие темпы роста ипотеки будут более 20% в этом году. И, конечно, здесь тоже, как и в необеспеченном потребительском кредитовании, уровень проникновения ипотеки может быть не очень большой по сравнению со многими странами. Но важно смотреть не просто на количество людей, которые взяли ее, или на долю к ВВП. Ипотека — это кредит на долгие годы, его нужно обслуживать. Должен быть соответствующий уровень доходов семей. И рост ипотечного кредитования, точно так же, как и потребительского кредитования, должен быть соразмерен росту доходов, но не только, надо учитывать и уровень доходов.

Я недавно посмотрела статистические данные по доле семей с ипотекой в разных странах в зависимости от среднего уровня располагаемых доходов. И вот по этим соотношениям мы уже практически приблизились к пределу роста ипотеки.

Надо быть очень внимательным к тому, чтобы ипотека росла в меру роста доходов населения.:

— Но положение ведь осложняется ростом цен на жилье.

— Да, это нагрузка на людей. Они вынуждены большой объем кредита брать, когда жилье дорожает.

— Вы ждете снижения цен? По регионам

разная ситуация?

— Разная ситуация по регионам будет, вы абсолютно правы. Я думаю, немножечко ажиотажный спрос уйдет в крупных городах, куда пошла большая часть льготной ипотеки — это Москва, Санкт-Петербург, Краснодарский край. По-моему, почти половина, если я не ошибаюсь, льготной ипотеки пошла в эти три региона. Там ценовое давление теперь будет уменьшаться. Я не думаю, что будет снижение цен, но какая-то стабилизация в некоторых регионах будет. Ситуация в разных регионах и внутри регионов — областные центры, маленькие города — будет очень, очень дифференцирована. Макроэкономический же ажиотаж все-таки уйдет.

«Депозитные ставки вернутся к положительному значению»

— В июле объем средств населения на депозитах показал небольшой, символический, но рост. Насколько это устойчивый тренд? Замедлится ли переток средств населения на фондовый рынок?

— В июне еще был отток со срочных счетов. В июле была стабилизация, а в августе небольшой приток. Сейчас последняя оперативная статистика, она еще будет уточняться, показывает вроде бы продолжение этого небольшого притока вкладов на срочные счета. Действительно, раньше было перераспределение на фондовый рынок, рынок недвижимости, на текущие счета и в потребление. Пик перетока на фондовый рынок у нас был во втором квартале, сейчас он замедлился, на рынок недвижимости тоже, видимо, в связи с тем, что ставки повышаются, наша ключевая ставка повышается. Мы исходим из того, что депозитные ставки вернутся к уровню, который будет привлекательным, к положительному значению для людей.

— Ставки станут реально положительными?

— Да. Это произойдет. Они могут уже и сейчас быть в положительной зоне. Если вы, например, сейчас положите средства на годовой депозит по той ставке, которую банки предлагают, и инфляция вернется в течение года к целевому уровню в соответствии с нашим прогнозом.

— А банки не жалуются из-за того, что они выдавали достаточно длинные кредиты по низким ставкам, а теперь у них растет стоимость фондирования?

— Процентная маржа у них нормальная, скажем мягко так.

«Мы будем еще лет десять спорить, что входит в экосистему»

— Банк России выпустил второй доклад по регулированию экосистем, и он вызвал острую реакцию глав крупных банков. Они отмечали, что регулирование затрагивает не только и не столько экосистемы, сколько вообще непрофильные и иммобилизованные активы. Вы пойдете им навстречу в этом вопросе?

— В каких-то вопросах мы, безусловно, пойдём навстречу. Мы не зря проводим общественные консультации. Вы, наверное, заметили, что несколько лет у нас уже есть консультационные доклады, еще до нормативного акта обсуждаем подходы с рынком. Это принцип нашей политики. Мы хотим обсуждать, хотим услышать аргументы и, безусловно, под влиянием этих аргументов мы позиции иногда уточняем, меняем. Поэтому, безусловно, мы готовы откорректировать какие-то позиции. И в любом случае мы оговаривали еще в первоначальном докладе, что такое регулирование будет внедряться постепенно. Мы при внедрении любого регулирования смотрим, как оно отразится на банковской системе.

Но, тем не менее, мы считаем, что такое регулирование надо вводить. Почему мы затронули иммобилизованные активы в целом, а не только то, что формирует экосистему?

Одна из причин очевидная: мы будем еще лет десять спорить, что входит в экосистему. Банки про актив скажут: «Ну это же не экосистема», — и давай лоббировать, чтобы это не включилось в экосистему. Это чисто такая формальная вещь. Второе, непрофильные активы у банков, те, которые не генерируют устойчивый доход, они той же природы, что и активы в периметре экосистемы. В принципе это одна из проблем наших банков, банковской системы — то, что есть такие инвестиции.

Мы еще более подробно посмотрели международный опыт регулирования. Там спектр от запретов на такого рода деятельность инвестиции у американцев разрешаются в активы, которые связаны с банковской деятельностью, а не во все подряд: и стройка, и сфера развлечений, и все остальное. В других

странах это тоже каким-то образом регулируется: риск-весами и т.д.

На балансе банка могут оказаться такие непрофильные активы. Они появляются в период кризиса, когда заемщики ушли с рынка, оставили банкам залогов. Но в какой-то период времени от этих непрофильных активов банк должен избавляться. А у нас так складывается, что от кризиса к кризису этот шлейф непрофильных активов не только тянется, но он еще и увеличивается. Это проблема для банковской системы, уязвимость, это может создавать потенциальные риски для кредиторов и заемщиков.

Если это инвестиционная деятельность, то банк должен заниматься ею, покрывая ее капиталом за счет акционеров, но не за счет вкладчиков. Если вы хотите, чтобы кто-то инвестировал ваши деньги, идите в инвестиционный фонд, там есть управляющие профессиональные, они будут инвестировать ваши деньги.

— То есть на самом деле этот доклад не о регулировании экосистем, а о регулировании непрофильных активов банка?

Просто с появлением экосистем эта тема обострилась. Это перестало быть просто проблемой непрофильных или проблемных активов, которая не решалась от кризиса к кризису. Теперь это становится бизнес-моделью банков. И, конечно, тот факт, что это стратегия, вызывает вопрос.

Мы в отличие от многих не против, чтобы банки развивали экосистемы. Но интересы вкладчиков и кредиторов должны быть соблюдены. Поэтому мы говорим банкам: постройте свои риски. Для многих стран даже непонятно, как банк может быть ядром экосистемы. Мы считаем, что это возможно. У нас есть инновационные банки, которые действительно могут развивать экосистемный сервис. И Россия — одна из немногих стран, которая в принципе может развивать собственные экосистемы. Поэтому мы не против, чтобы банки их развивали.

Но, безусловно, есть много частных вопросов в том, как выстраивать это регулирование, в том числе в какой части основные средства банков считать иммобилизованными активами, почему тот или иной коэффициент вводится. Мы собрали много замечаний и предложений. Обязательно дадим обратную реакцию.

— В идеальной картине мира вы бы хотели, чтобы банки распродали все то

непрофильное, что они накопили с 2008 года?

— В общем да. Это реально смесь банковской деятельности с инвестиционной.

«Мы банкам говорим: этот клиент в зеленой зоне»

— Банк России с 2019 года разрабатывает и развивает платформу «Знай своего клиента». Сейчас она в каком статусе? Началось тестирование? Много ли банков в этом участвует?

— Закон, к сожалению, пока не принят, но, тем не менее, мы эту платформу делаем. Сама по себе платформа будет полезна, потому что позволит нам с банками обмениваться информацией о рисках и т.д. Мы собираемся в декабре ее тестировать на 30 банках. И сами банки хотят, чтобы эта система была, и, главное, клиенты хотят, малый и средний бизнес, мы с ними обсуждали.

Я объективных причин, почему эта система вызывает вопросы, до сих пор понять не могу. Я их не вижу. Вроде бы это такой проект, от которого все выигрывают, издержки на комплаенс просто падают. Было много обоснованной критики со стороны малого и среднего бизнеса, что процедуры контроля за незаконными операциями, отмыванием иногда могут малый бизнес на грань выживания поставить. Для малого и среднего бизнеса проблема в чем: банк должен изучить его, его профиль, посмотреть, есть риски или нет, но для банка столько возиться с маленьким клиентом — это очень большие издержки. С крупным клиентом он будет разбираться, а здесь ему проще не брать на обслуживание, поставить в какой-нибудь стоп-лист. Мы хотели бы и малый бизнес защитить, и издержки с банков снять. Поэтому я надеюсь, что закон будет принят, система заработает и всем будет проще.

— А для малого бизнеса тут не будет замкнутого круга: он пришел в один банк, получил отказ, с черной меткой попал в систему, и автоматически уже ни один банк не станет его обслуживать?

— Нет. Мы провели предварительный анализ и считаем, что больше 95% клиентов будет в зеленой зоне (платформа получила неофициальное название «Светофор», так как делит клиентов на три зоны — зеленую, желтую и красную. — РБК). То есть мы банкам говорим: вот этот клиент в зеленой зоне, с ним все в порядке.

Безусловно, банк имеет право что-то проверить, но он знает, что Центральный банк не придет и не спросит: почему ты не провел те или иные процедуры и не заметил тех или иных сомнительных операций? Риски у коммерческого банка по отношению к нам как к надзору снимаются для всех таких клиентов. Будет небольшая доля бизнеса в красной зоне с очевидными признаками отмывания. А остальные — клиентов в желтой зоне — банк обязан будет проверить, вот там он должен свой комплаенс выстроить в полной мере. Но мы считаем, что это будет не очень большое количество клиентов. У клиента в желтой зоне будет возможность, как и сейчас бывает, доказать, что он проводит нормальные операции. Мы оставим ту же процедуру реабилитации, которая у нас есть, но она будет с меньшим количеством этих компаний работать. В любом случае, на мой взгляд, эта система будет более эффективной, чем нынешняя.

— Еще одна долгосрочная инновация ЦБ — цифровой рубль. В свое время безналичные платежи очень долго пробивали себе путь к популярности у населения. Чем цифровой рубль может привлечь конечного пользователя? На что делаете ставку? Будет ли он востребован именно как платежное средство?

— У нас нет сверхзадачи сделать его самой востребованной формой денег. Мы считаем, что процесс будет постепенным. Безналичные тоже постепенно завоевывали популярность. Когда это технологически стало удобнее и проще, практически взрыв безналичных технологий произошел. Еще лет семь назад некоторые предлагали: давайте запретим крупные продажи за наличные, машин, еще чего-то. У нас позиция всегда была, что надо сделать удобными безналичные, и тогда люди просто откажутся от наличных, что мы и увидели. Запретами такие вещи нельзя сделать, люди должны сами выбрать.

С цифровым рублем, я думаю, тоже будет постепенно. Удобство для людей будет в чем заключаться? Первое — это возможность доступа к кошельку вне зависимости от банка, где открыт счет. Он будет вам всегда доступен, этот ваш кошелек. Второе, будут более привлекательные тарифы, мы считаем, на уровне СБП [Системы быстрых платежей]. Ведь СБП, давая такие тарифы, не работает себе в убыток. Речь идет о

том, что нынешний уровень технологий позволяет транзакционные издержки уменьшать. И такие проекты раскрывают эти возможности. Когда не происходит монопольного или олигопольного установления тарифов.

Плюс дополнительные элементы, которые могут возникнуть, офлайн-платежи там, где нет интернета.

Мы считаем, что вот эти качества будут востребованы, люди будут постепенно пробовать, смотреть какие-то платежи. Если это будет удобнее, будут переключаться, будут держать деньги в трех формах, как сейчас в двух держат.

«Мошенники очень быстро выводят деньги»

— Одно из негативных последствий безналичных платежей, особенно в последнее время, — это социальная инженерия. При этом возвраты банков по мошенническим платежам снижаются. И ЦБ говорил, что собирается как то менять механизм возвратов. В чем именно планируются изменения? Что вам не нравится в нынешней системе и что бы вы хотели изменить?

— Действительно, возвратов не очень много.

Проблема еще в том, что эти деньги мошенники очень быстро выводят. Банк даже ничего не может сделать, если они выведены. И клиент только когда понимает, что он сделал, через некоторое время обращается в банк, а деньги уже давно не в этом банке.

Поэтому решающим фактором здесь является скорость реагирования и принятия решений. А получается, что правоохранительные органы вынуждены тратить по два-три месяца на получение необходимой информации о счетах, через которые выводили похищаемые средства. В то же время ФинЦЕРТ Банка России такую информацию получает от кредитной организации сразу, как только клиент обратился в банк и было признано, что совершена операция без его согласия.

И совсем недавно совместно с Минфином и коллегами из правоохранительных органов разработан законопроект, который даст нам возможность обмена информацией по мошенничествам, связанным с переводами, в режиме реального времени.

— Бывают ситуации, когда известны данные мошенника, на какой счет или на какой номер карты переведены деньги, но люди не могут добиться либо возбуждения дела, либо

полноценного расследования. Как вы оцениваете работу правоохранительных органов по этому направлению?

— Это реально тяжелая работа. Я не возьмусь говорить за правоохранительные органы. Что мы можем делать со своей стороны — это ускорить обмен информацией между нами и МВД.

— В конце прошлого года Банк России поднял тему миссинга сложных финансовых инструментов и просил банки этого не делать. Как эта рекомендация исполняется сейчас? Довольны ли вы подходом банков?

— В целом исполняется. Этому помогает и законодательство, и большое общественное внимание. Сейчас мы сможем контролировать сами правила продаж и считаем это очень важным.

«Крупные игроки вроде бы ушли с рынка»

— С конца прошлого года ЦБ активно борется с теневыми букмекерскими конторами и операторами ставок и даже отозвал лицензии у некоторых игроков с соответствующими формулировками. Сейчас в России появился единый оператор букмекерских ставок. Расчистка этого сектора закончена?

— Большая часть закончена. Хотя все-таки элементы незаконной деятельности могут появляться. В том числе это делается через p2p переводы на физическое лицо, где уже не фигурируют сами онлайн-казино. Отслеживаем эти операции, потому что, даже если это p2p переводы, частота платежей на одно и то же лицо за какой-то определенный период может быть признаком недобросовестных операций. Но в целом крупные игроки вроде бы ушли с рынка.

— ЦБ недавно начал раскрывать список недобросовестных компаний и сервисов, которые оказывают финансовые услуги гражданам. К банкам нет требования ограничивать операции для таких компаний, но иногда они это делают. Так и должно быть, нет ли здесь рисков для клиентов?

— Безусловно, мы направляем информацию и в правоохранительные органы, но это требует времени для того, чтобы все эти случаи расследовать. Этот список, на наш взгляд, нужен и самим клиентам этих организаций прежде всего потому, что туда попадают пирамиды, то есть те,

которые незаконно привлекают деньги людей. Мы сталкивались с несколькими случаями, когда были крупные пирамиды, которые могут, кстати, очень быстро привлечь большое количество людей, а у нас нет возможности закрыть их. Поэтому здесь скорее было желание дать инструментарий самим людям: не несите туда деньги.

— С одной стороны, туда попадают организации с признаками финансовой пирамиды, а с другой...

— Иностранные организации, у которых нет лицензии в России. Может быть, подумаем о том, чтобы как-то разделить списки — организации первого уровня опасности, второго уровня опасности... Но мы заметили, что люди к этому отнеслись всерьез — у нас появилось большое количество информации о тех, кто не вошел в список и кого надо проверить. Мы проверяем, в итоге кого-то включаем дополнительно в список. То есть такой краудсорсинг.

«Конфликт интересов в госбанках связывают с другим»

— Появились ли уже претенденты среди стратегических инвесторов на покупку банка «Открытие»?

— Мы изучаем этот интерес. Я сейчас большего сказать не могу. Когда они проявятся, то мы об этом скажем. Еще раз подчеркну, мы еще не приняли решение по лучшей форме продажи. Есть возможность найти стратегического инвестора и IPO. Но перед тем как выйти на IPO, которое мы продолжаем считать наиболее перспективным, мы бы хотели все-таки изучить, есть ли стратегический интерес у инвесторов.

— Стратегические инвесторы, кроме госсектора, у нас могут быть на банк таких размеров?

— Надеюсь, что могут.

— В прошлом году вы устранили конфликт интересов, продав Сбербанк правительству. Планируется ли отказаться и от доли в Московской бирже, в которой ЦБ тоже один из владельцев?

— Нет, мы не рассматриваем вариант продажи Московской биржи. Есть большая разница между владением банком и владением инфраструктурной организацией на финансовом рынке. То, что орган, надзирающий за банком,

владеет банком, не есть правильно. Поэтому мы «Открытие» хотим побыстрее продать на рынок, но, тем не менее, вернуть побольше денег. Важно понимать, что обычно конфликт интересов в госбанках связывают несколько с другим — с тем, что государственные собственники вопреки коммерческой логике могут банк просить финансировать ряд проектов. Это в зарубежной практике считается обычно конфликтом интересов.

[Михаил Задорнов — РБК: «Нельзя уподобляться советскому Политбюро»](#)

Глава «Открытия» Михаил Задорнов в интервью РБК рассказал, что сдерживает рост российской экономики, как банк готовится к приватизации и вернется ли население с фондового рынка во вклады

«По крайней мере, мы не будем отставать от других стран»

— Банк России за 2020 год опустил ставку на 2 п.п., а в этом году перешел к ужесточению политики. Скорость и темпы повышения всех удивили. Насколько, как вы считаете, оправданна была такая политика? Как банки успевают приспосабливаться к таким меняющимся условиям?

— В прошлом году действия всех центральных банков, в том числе российского, были контрцикличны. Падал спрос — падали и цены, и все центральные банки монетарными методами помогали экономике сдержать это падение. Действия нашего ЦБ были действительно резкими, но своевременными. Это помогло нашей экономике упасть не так сильно, как она могла бы. А 2021 год — это возвращение к росту.

Российская экономика уже, по сути, восстановилась до допандемийного уровня. В отличие от Европейского центрального банка и ФРС центральные банки России, Бразилии или Турции не могут ждать, когда инфляция выйдет из-под контроля, поскольку это грозит очень серьезными инфляционными последствиями. Поэтому ЦБ повышает ставку до уровня текущей и прогнозируемой инфляции.

Для банков, как и в целом для экономики, это малоприятно. Мы не можем быстро переоценивать активы, поспеявая за стоимостью пассивов. То есть для банка во втором полугодии это будет чистый вычет из прибыли, но трудно спорить с логикой этих действий. Просто будем

надеяться, что ставка выйдет на какой-то равновесный для экономики уровень, а дальше станем ждать снижения инфляции и снижения ставки ЦБ. Будем приспосабливаться.

Чем известен Михаил Задорнов

В начале 1990-х Задорнов участвовал в разработке программы «500 дней» под руководством Григория Явлинского, с 1997 по 1999 год был министром финансов, а затем избирался в Госдуму от партии «Яблоко». В 2005 году Задорнов перешел из политики в бизнес, возглавив банк ВТБ24, который специализировался на розничном сегменте. В 2018 году банк был присоединен к ВТБ, Задорнов же стал руководителем банка «Открытие», который ЦБ санировал в 2017 году.

— Когда вы ожидаете снижения ставки?

— По моему субъективному мнению, снижение ставки — это середина или третий квартал 2022 года. Тогда уже будет устойчивое снижение инфляции, хотя с высокой долей вероятности никто сейчас прогнозировать этого не может, потому что многие факторы глобальные, они за пределами влияния российских монетарных властей.

— Экономика уже вернулась к уровням, которые были до пандемии. Но в дальнейшем Центральный банк, когда все стабилизируется, прогнозирует довольно скромный рост в 2–3%. Насколько такие темпы предельны для российской экономики? Власти регулярно разрабатывают различные планы экономического развития, но в текущей модели можно ли расти быстрее, чем на 2 3%?

— Во-первых, рост этого года будет, видимо, около 4% ВВП. Это больше, чем можно было ожидать еще в самом конце 2020 года. То есть российская экономика одной из первых преодолела уровень первого квартала 2020 года. Во-вторых, что такое 2–3%? Российская экономика росла за последние десять лет, если взять с 2010 по 2019 год, в среднем на 1% в год. Вы говорите скептически о 2–3%, но это существенно выше, чем мы росли в 2010-х годах, и выше в среднем, чем развитые страны, которые в этот же период росли примерно на 1,7% в год. По крайней мере, мы не будем отставать от других, а будем вновь страной, сокращающей, а не увеличивающей отставание от лидеров.

России надо расти на 3–3,5% минимум, о чем правительство и президент не раз говорили. Но для этого нужно менять целый ряд базовых направлений в работе правительства, нужны принципиально другие инвестиции. Если взять текущий год, рост инвестиций в первые два квартала на уровне 7% — очень хороший для России рост. Вопрос, будет ли он устойчивым. Увидим в 2022 году.

— Можно ли считать, что реальные доходы для России сейчас должны стать более важным экономическим индикатором, чем ВВП? Выйдут ли они на траекторию стабильного роста в ближайшей перспективе?

— На бытовом уровне мы понимаем: не может быть роста реальных доходов населения без роста ВВП. Вы можете на один год разовыми мерами — это случается у нас достаточно часто — временно повысить уровень доходов, даже реальных. Но если хотите устойчивого роста, должен быть устойчивый рост ВВП. Опять таки все мы помним, что с 2003 года до глобального финансового кризиса экономика России росла на 7% в год. Все помнят, как росли доходы населения в этот период, что сформировало устойчивый тренд. А с 2013 года доходы только падали, именно потому что экономика не росла. Поэтому нельзя какой-то один показатель ставить во главу угла. Не будет роста доходов населения — не будет хорошего социального настроения, если экономика не растёт.

Но вы правы в том, что нельзя уподобляться советскому Политбюро. Старшее поколение прекрасно помнит, когда на очередном съезде КПСС красиво рапортовали: мол, экономика выросла на 2%. Но какой людям от этого прок, если в магазинах не было продуктов, нельзя было самое необходимое в хозяйстве купить, за обувью и холодильниками в очереди записывались. Рост ВВП нужен, чтобы улучшать жизнь людей. Это два абсолютно связанных показателя.

— После восстановления доходы населения продолжат расти?

— Рост ВВП даже на 2,5%, тем более на 4%, точно будет сопровождаться ростом реальных доходов. Одно вытекает из другого.

— Стала ли больше влиять на экономику и инвесторов практика признания СМИ и общественных организаций иноагентами или

нежелательными?

— Знаете, политика всегда влияет на экономику. Те же санкции, как и мы понимаем, тоже политический фактор, сильно влияющий и отъедающий какой-то кусок от российского ВВП последние семь лет.

На что все-таки больше обращают внимание экономисты в этот период, если отвлечься от пандемии? У нас очень важный фактор — это трудовые ресурсы. В России до 2020 года работали, по разным оценкам, от 10 млн до 12 млн человек, приезжающих с Украины, из Белоруссии, Центральной Азии и других стран. Сейчас сформировалась демографическая яма, которую мы будем наблюдать следующие пару лет, да еще и трудовых мигрантов стало значительно меньше — вот это ключевой фактор с точки зрения экономического роста, и фактор негативный. Это первое.

Второе — отсутствие серьезного перелома в притоке капитала. Приток инвестиций и технологий из-за границы, по крайней мере за первую половину 2021 года, не лучше, чем был, скажем, в 2019 году.

Что является плюсом как раз с точки зрения финансовых потоков? Это изменение поведения россиян в 2020–2021 годах. Население, средний класс прежде всего, оставляло за границей (если сложить отрицательное сальдо баланса услуг) ежегодно порядка \$25–27 млрд. Эти деньги остались в России, и прежде всего с точки зрения внутреннего туризма, расходов на крупные потребительские покупки они начинают играть серьезную роль.

Еще один плюс — перераспределение финансовых потоков с финансового сектора или просто потребительских расходов в пользу фондового рынка и инвестиций. Это серьезные деньги, они уже измеряются в триллионах рублей. Инвестиции населения (розничных инвесторов) на фондовом рынке поддерживают и будут дальше поддерживать определенный уровень инвестиций в экономику.

«Будем стремиться к 100 млрд руб. прибыли»

— Каковы основные цели новой стратегии банка и группы «Открытие»? Как они поменялись по сравнению с предыдущей стратегией, пришлось ли повышать или, наоборот, снижать какие-то KPI?

— Первую стратегию банка «Открытие» мы делали в начале 2018 года в условиях неопределенности: бизнес-модель банка не была

определена. Целью было создать успешный бизнес на базе «Открытия», Бинбанка, «Росгосстраха» и других компаний группы, которые мы приводили в порядок, сформировать новую бизнес-модель и запустить необходимые клиентам продукты, что мы с успехом и сделали. С успехом, поскольку обновленное «Открытие» заняло заметную нишу на банковском рынке. Банк вышел из санации в середине 2019 года. Мы многократно опережали рынок по темпам роста и заработали нашему акционеру 135 млрд руб. чистой прибыли за 2018–2020 годы. В 2020 году, несмотря на все сложности пандемийного времени, вышли на среднероссийский уровень ROE (рентабельность капитала). А он, кстати, и по мировым меркам неплохой. Подчеркну, что это именно в 2020 году, когда одновременно мы создали много незапланированных резервов. В стратегии до 2023 года мы будем стремиться к 100 млрд руб. чистой прибыли по группе. По прежнему нацелены расти быстрее рынка в корпоративном секторе, в малом и среднем бизнесе, где группа особенно сильна. У нас уже сейчас более 500 тыс. активных клиентов МСБ, если взять «Открытие» и «Точку» вместе. Это четвертое место на рынке, и мы лишь немногим уступаем давно работающим в этом сегменте игрокам — «Альфе» и ВТБ.

В обслуживании физических лиц также рассчитываем опережать рынок с фокусом на прибыльных, высокомаржинальных продуктах. Но при этом хотим иметь эффективность бизнеса выше средней по российской банковской системе — от 15% — и войти в топ-5 по отдаче на капитал. Стать не просто быстрорастущим, а эффективным банком, входящим в топ-5 системообразующих банков страны, банком, интересным инвесторам.

Что мы для этого сделаем? Создадим современную технологическую банковскую платформу и превратим «Открытие» в сервис для своих и партнерских продуктов с финансовой составляющей. Сервисы, которые мы развиваем на базе этой технологической платформы, соответствуют конкретным потребностям клиентских сегментов. Например, Банкавто (проект РГС Банка) — сервис для автовладельцев — или «Точка» — значимый сервис на рынке для индивидуальных предпринимателей и микробизнеса. За всем этим стоят конкретные цифры и ориентиры, над достижением которых мы уже работаем и в банке, и в группе.

— **Можно ли на основе этих планов говорить, что стратегия группы «Открытие» на 2021–2023 годы состоит в том, чтобы стать экосистемой?**

— Нет, это именно технологическая платформа, на которую группа и наши партнеры будут нанизывать не только банковские, но и другие финансовые услуги, присоединяя свои сервисы.

— **Вы говорили про опережающий рост в потребительском кредитовании за счет выхода в массовый сегмент. Что именно под этим подразумевается?**

— Мы уже давно работаем в массовом сегменте. «Открытие» в своей первой стратегии сосредотачивалось на нескольких ключевых продуктах. Например, у нас отличная OpenCard [дебетовая карта]. С точки зрения необеспеченного кредитования мы сосредотачивались на кредитах наличными. Хотим расширить этот сегмент в следующие два с половиной года и за счет кредитных карт. Банк уже в этом году более чем вдвое увеличил их продажи, если взять последние летние месяцы 2021 года.

Мы действительно хотим увеличить объемы кредитов наличными. Если говорить о массовом сегменте, назову лишь одну цифру: за первое полугодие 2021 года в «Открытии» средний размер кредита наличными — 650–670 тыс. руб. Вы понимаете, что это ориентация на людей с определенным уровнем доходов и возможностями рассчитываться по этим кредитам. Мы хотим расширить спектр нашей существующей и потенциальной клиентской базы и проникнуть в другие клиентские ниши. Банк достиг в первой стратегии среднероссийского уровня проникновения кредитов наличными, в том числе в зарплатную базу. У нас сейчас примерно 13% зарплатных клиентов имеют кредит наличными. Будем продвигать в эту клиентскую базу карточное кредитование. У нас есть и возможности, и инструменты.

— **Какие у вас в стратегии цели по прибыли и какую прибыль ожидаете по итогам года? Планируете ли создавать дивидендную историю?**

— Мы не можем по целому ряду причин, в том числе находясь в начале пути на IPO, объявлять ориентир по прибыли на 2021 год. Но могу сказать, что по итогам шести месяцев группа

заработала 38 млрд руб. Это существенно выше плана на полугодие, поэтому определенный запас прочности у нас есть. Думаю, не только для «Открытия», но и для всех банков второе полугодие будет хуже первого, потому что Центральный банк поднял ставку, чистый процентный доход будет ниже уже во втором полугодии по сравнению с первым, а это основной заработок любого банка. Тем не менее мы рассчитываем на выполнение внутренних планов и хороший результат по итогам 2021 года. Уверен, это будет лучший год для «Открытия» с точки зрения прибыльности.

Дивидендная история уже выстроена. Мы выплатили ЦБ по итогам прошлого года 10 млрд руб. как единственному акционеру и по результатам 2021 года тоже будем предлагать определенные дивиденды. Вернемся к этому вопросу весной 2022 года.

«Главный трек — IPO»

— На какой стадии сейчас находится подготовка к продаже «Открытия»?

— «Открытие» и Центральный банк, как наш акционер, абсолютно открыты в этом процессе. Приватизация группы «Открытия» нами анонсировалась с 2018 года, мы двигаемся строго в рамках этой стратегии. При этом рассматриваются два варианта. Есть главный трек — это выход «Открытия» на IPO. И сейчас, в сентябре—октябре, также тестируется готовность стратегов, то есть инвесторов-мажоритариев, к приобретению контрольного пакета всей группы «Открытия». Мы продвигаемся этими двумя путями, они во многом пересекаются, где-то имеют свои особенности.

— Как распределяются шансы между этими двумя способами продажи?

— Шансы сейчас оценить сложно, поскольку рынок меняется даже не каждый год, а каждые полгода. Наш акционер тестирует возможности и по одному, и по другому пути. И только наличие предложений, ценовые условия, конъюнктура рынка определяют выбор конечного решения, потому что и наша цель как менеджмента, и цель нашего акционера — с наибольшей выгодой продать большой пакет или контрольный пакет «Открытия». Это равнозначные сценарии, они отработываются оба.

— Если продавать мажоритарный пакет акций банка и смотреть на текущий капитал, это

внушительная сумма — 250 млрд руб.

Существует ли сейчас в России спрос на банковский бизнес или такие приобретения доступны только другим госбанкам, другим госкомпаниям?

— Начнем с того, что как раз новые приобретения госбанков и госсектора в ходе приватизации законодательно ограничены. И есть понятная политическая интенция, которую объявляло и правительство, и президент, о том, что расширять госсектор в банковской сфере было бы неправильно. В России есть определенное количество свободных денег. И если есть доходный продукт, на него найдется покупатель. Наша задача как менеджеров — сделать этот продукт, то есть прибыльность нашего бизнеса, его объем и динамику роста, максимально привлекательными. Дальше все покажет рынок.

— Вы заявляли возможность IPO «Открытия» весной 2022 года. Этот план еще в силе?

— Мы сохраняем желание провести сделку как можно быстрее, но произойдет это, когда мы будем максимально готовы и при наиболее благоприятной рыночной конъюнктуре.

— Центральный банк сообщал, что можно продать отдельно НПФ «Открытие», отдельно «Росгосстрах». Почему вообще возникла такая идея?

— Это исключительно гипотетические вещи.

— Готовы ли оценки стоимости «Открытия» от инвестконсультантов?

— Говорить об оценке преждевременно, она появится перед соответствующей сделкой. Например, в сценарии IPO цена появляется буквально за день до размещения.

— Планируете ли вы оставаться во главе банка и в дальнейшем, после сделки?

— Да, мои планы связаны с «Открытием».

«Льготной ипотеки уже фактически нет»

— Банк России в этом году несколько раз заявлял о рисках формирования пузыря на рынке необеспеченного кредитования. Так ли высоки риски? Видите ли вы какие-то признаки охлаждения после повышения макропруденциальных надбавок с 1 июля?

— Начнем с того, что Центральный банк в период пандемии несколько ослабил подход к

резервированию необеспеченных кредитов, действуя против рыночной тенденции на спад и сжатие рынка. То, что ЦБ сейчас ужесточает подходы к необеспеченному кредитованию, говорит о его вере в то, что экономика настолько хорошо развивается, что даже дополнительные ограничения на кредитование населения не помешают спросу на товары, поскольку он во многом поддерживается именно кредитами. Темпы роста потребительского кредитования в июле—августе несколько замедлились в сравнении со вторым кварталом.

Риски я бы не преувеличивал. Конечно, старая просрочка размывается новыми выдачами, но обращаю внимание: если мы возьмем весь кредитный портфель населения, включая ипотеку и необеспеченное кредитование, просрочка составит 4,3% портфеля. Мы по своей статистике видим, что за естественными выбросами января и мая, когда люди хуже платят по кредитам, у нас все поколения кредитов идут по нормальному графику платежей, который был до кризиса. Это очень хорошие опережающие сигналы о том, что россияне аккуратно платят по кредитам. Делаю скидку на то, что «Открытие» работает с более доходным сегментом, зарплатниками и бюджетниками, которые имеют устойчивые доходы, но мы не видим никаких признаков ухудшения портфеля.

— Как вы отнеслись к продлению льготной ипотеки в России еще на год? Так ли это было нужно, учитывая, что доступность жилья во многих регионах России в итоге снизилась?

— С одной стороны, льготная ипотека была продлена, а с другой — в регионах, где были самый высокий спрос и самая высокая стоимость одного квадратного метра, льготной ипотеки уже фактически нет. Ни Москва, ни Санкт-Петербург, ни Сочи, ни целый ряд сибирских регионов с высокой ценой квадратного метра уже не могут в силу верхнего ограничения стоимости ипотечного кредита в 3 млн руб. воспользоваться льготной ипотекой. И не случайно в июле—августе сокращение спроса на ипотеку достигло 20%. Последствия исключения названных выше регионов из льготной ипотеки и общее повышение ставок ведет к такому поведению заемщиков. Часть спроса переориентировалась на семейную ипотеку. Все это способствует охлаждению рынка с точки зрения цены квадратного метра.

— Мы видели отток депозитов последние месяцы, но по итогам июля депозитная база

показала небольшой рост. Вклады стали снова привлекать население? Не закончится ли на этом приток на фондовые рынки?

— Люди понимают, что сейчас ставки растут. Ставки в банках позволяют, по крайней мере, сохранить деньги. Не приумножить, но сохранить, особенно если говорить о депозитах на год. А сейчас люди очень неохотно идут на двухлетние, а тем более на трехлетние депозиты в рублях. Население возвращается к депозитам. Август это подтверждает. Думаю, это движение будет продолжаться.

Остановит ли это движение частных инвесторов на фондовый рынок? Не остановит. Люди распробовали эти инструменты и поняли, что могут, куда фондовый рынок двигается вверх, заработать больше, чем на депозитах. Часть денег перераспределится в банковскую систему, на текущие счета и депозиты, именно из сферы недвижимости. Поскольку само по себе замедление темпов роста ипотеки значит перетекание денег в банковскую систему. Еще один очень важный фактор — буквально за два года резко изменилась структура самих средств населения в банках. В России срочные депозиты стали составлять буквально 60% от общего объема, а уже почти 40% — это текущие счета и средства до востребования. Думаю, здесь будет перетекание с текущих счетов в срочные депозиты, мы увидим это во втором полугодии 2021 года.

— Вслед за ключевой ставкой банки не так быстро повышали ставки по депозитам. Какие здесь сложности для них?

— Здесь работает тот самый фактор процентного риска, о котором я говорил выше. Банки не могут так быстро переоценить активы, например ту же самую ипотеку. Если «Открытие» уже выдало 350 млрд руб. ипотеки по фиксированным ставкам, значит, мы не можем эту ставку по выданной ипотеке изменить. А фондируем-то мы эту ипотеку деньгами, привлеченными от населения. Поэтому банки естественным образом не могут резко поменять свой депозитный портфель. Но постепенно это, безусловно, будет происходить.

«Продадим, когда получим адекватную цену»

— В конце прошлого года банк «Открытие» продал 9% акций ВТБ в Банк непрофильных активов, что аналитики расценивали как расчистку баланса перед продажей.

Намерена ли группа продавать другие непрофильные активы?

— Это было одной из задач первой стратегии, мы подавляющую часть своих непрофильных активов и проблемные задолженности зарезервировали, продали или взыскали. У нас мало что осталось на балансе. А то, что осталось, мы также будем продавать, но без обязательства сделать это до IPO или продажи стратегию. Продадим именно тогда, когда получим адекватную цену за эти активы, как делали предыдущие годы. Отмечу, кстати, что если на конец 2017 года доля кредитов с просрочкой 90+ составляла не более 15% кредитного портфеля «Открытия», то сейчас это 3%, что в полтора раза лучше среднего по системе.

— Акции ВТБ, оставшиеся еще на балансе НПФ «Открытие», в какие сроки будут проданы?

— Это рыночный актив. Если в прошлом году акции ВТБ потеряли примерно 30% стоимости и это был один из факторов убытков для группы «Открытие», то с начала этого года они показали рост около 30% стоимости. Получается, в этом году акции — один из активов, приносящий дополнительный доход группе. Но стратегически мы не собираемся держать этот пакет все время на своем балансе.

— На балансе «Открытия» есть акции QIWI, и вы говорили, что, когда будет подходящее время, вы реализуете этот пакет. Стали ли ограничения ЦБ на платежи за рубеж в отношении QIWI, а также вынужденный уход компании с букмекерского рынка аргументами в пользу более быстрой продажи этого актива?

— Не стали. У нас нет необходимости делать это быстро. Мы смотрим наиболее интересные варианты, продолжаем эти варианты искать.

— Вы были в числе крупных банкиров, кто подписал письмо с критикой предлагаемых Банком России подходов к регулированию экосистем. У «Открытия» экосистемы нет и, по вашим словам, не будет до 2023 года. В чем тогда вы не согласны с идеями регулятора?

— Не с критикой, а с предложениями. Мы высказали свое мнение, решив объединить позиции нескольких крупных банков. Если это не изолированное мнение, а мнение ряда банков, нас услышат скорее. С точки зрения сроков внедрения новых регуляторных требований и коэффициентов на те

или иные активы (в том числе основных средств банков) мы считаем, что здесь надо несколько раз все взвесить. Об этом, кстати, публично говорят и представители Центрального банка. Они утверждают, что будут очень внимательно рассматривать, калибровать эти коэффициенты, когда будут принимать окончательное решение по регулированию. К этому и сводился вопрос. Мы рассчитываем, что Центральный банк, в том числе с учетом мнения самих банков, будет выстраивать эту регуляторную шкалу. Надеемся, мы еще не раз обсудим эти коэффициенты, группировку этих активов. Не сомневаюсь, в итоге регулятор и банки достигнут компромисса уже в самом нормативном документе. ■
