

«ИНВЕСТОРОВ НАДО ЛЮБИТЬ И ДАВАТЬ ИМ ДЕНЕГ»

ДЛЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ ПОНЯТИЕ ОТКРЫТОСТИ ДАВНО ЛЕЖИТ В ПЛОСКОСТИ НЕ ТЕОРИИ, А ПРАКТИКИ: ЦЕНТРОБАНК ПРЕДЪЯВЛЯЕТ ЖЕСТКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПРОЗРАЧНОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА, И НЕПОДЧИНЕНИЕ ИМ ЧРЕВАТО ПОТЕРЕЙ ЛИЦЕНЗИИ. ЧЕТКОСТИ ПРАВИЛ ИГРЫ, УСТАНОВЛЕННЫХ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ, ДРУГИЕ ОТРАСЛИ МОГЛИ БЫ ПОЗАВИДОВАТЬ, НО ЭТО НЕ ГАРАНТИРУЕТ БАНКАМ ВНИМАНИЯ ИНВЕСТОРОВ, А ИХ КЛИЕНТАМ В ПЕРИОД НЕСТАБИЛЬНОСТИ — СПОКОЙСТВИЯ. О ЗНАЧЕНИИ ОТКРЫТОСТИ ДЛЯ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА И ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В ЦЕЛОМ РАССУЖДАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ОАО КБ «АССОЦИАЦИЯ», ГЛАВА КОМИТЕТА ПО ЭКОНОМИКЕ И ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО СОБРАНИЯ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ МИХАИЛ ГАПОНОВ.



Social Report: Было время, когда введение обязательной отчетности банков по МСФО было едва ли не самой обсуждаемой темой: сторонники этих инициатив говорили о том, что новые стандарты символизируют повышение степени открытости банковской системы, противники сетовали на всевозможные сложности — неготовность техники, персонала... Есть ли здесь тема для дискуссии сейчас?

Михаил Гапонов: Если она и была, то только на этапе внедрения этих мер, в 2003–2004 годах. Сейчас тут нечего обсуждать — это просто жесткое требование регулятора: все российские банки обязаны отчитываться как по российским стандартам бухгалтерского учета, так и по международным. И этой инструкции давно соответствуют и техническое оснащение банков, и подготовка кадров (иначе готовить такие отчеты в принципе было бы невозможно), и конкурентный аудиторский рынок. Кстати, насчет того, какая из форм отчетности способствует большей открытости, — это еще вопрос. Кому-то удобно воспринимать российские стандарты, кому-то — международные. Причем не факт, что журналист, например, поймет из баланса по МСФО о банке больше, чем из российской отчетности. Так что утверждение, что международные стандарты более открыты, — это явный стереотип. Да, они способствуют пониманию западными инвесторами структуры наших балансов. Но не более того. Что же касается нашей привлекательности для инвесторов, было бы по меньшей мере странно связывать их недостаточ-

ную заинтересованность в инвестициях в российские банки с наличием или отсутствием у последних отчетности по МСФО. Причину надо искать в системных проблемах — в объективно низкой рентабельности банковского бизнеса в России, в конкуренции со стороны госбанков, в вопросах с взысканием задолженности, в несовершенстве законодательства с точки зрения залогового обеспечения кредита, в особенностях формирования пассивной базы... Прозрачность отчетности лишь один из факторов.

S.R.: В период кризиса ликвидности в 2008 году повсюду звучал вопрос открытости банковской системы по отношению к клиентам. Как вы оцениваете поведение прессы, чиновников и банкиров в тот период? Достаточно ли все участники процесса были открыты по отношению друг к другу?

М.Г.: Я убежден, что в любые времена, а в кризисные особенно, обман недопустим. Но в то же время понятно, что владение информацией — это огромная ответственность, и пугать людей ни в коем случае нельзя. Представляете, что было бы, если бы государство вдруг объявило, что в банковской системе страны тяжелейшая ситуация? Тут же все забрали бы из банков деньги и ситуация действительно существенно бы усложнилась. При этом осуждать людей за подобное поведение нельзя, оно вполне объяснимо и оправдано. В любые времена, а в кризисные и особенно, информационная политика всегда требует особого внимания и подхода. Надо честно говорить о том, что происходит. Но говорить о том, что есть на данный конкретный момент, а не заниматься апокалиптическими прогнозами и выстраиванием алармистских сценариев. Нельзя драматизировать и нагонять слухи, как, кстати, случилось в 2004 году, когда резонанс одного неосторожного текста в «Коммерсанте» (речь идет о тексте «Банковский кризис вышел на улицы», опубликованном в газете «Коммерсантъ» в июле 2004 года — «Ъ») принес банковскому сектору страны проблемы как минимум на месяц: люди стали забирать свои сбережения, хотя никаких оснований для этого тогда не было. А вот в 2008 году, когда была намного более сложная ситуация, пресса выбрала правильную интонацию и грань не перешла: писали о том, что проблемы с ликвидностью есть, но это не значит, что система завтра рухнет; что предлагают разные инструменты выхода из кризиса, одни из которых более эффективны, другие — менее... Одним словом, главными принципами в такие моменты для всех участников событий должны стать аккуратность и осторожность.

S.R.: Возглавляя комитет по экономике регионального парламента, как вы оцениваете откры-

тость исполнительной власти по отношению к законодательной?

М.Г.: Не будь правительство и законодательное собрание между собой откровенны, работать было бы вообще нельзя. Со своей стороны могу сказать, что на все вопросы, которые мы ставим перед профильными министерствами, губернатором и его заместителями, мы получаем ясные, однозначные ответы. Безусловно, бывают случаи, когда законотворческий процесс требует дискуссии, порой она бывает продолжительной (как, например, в случае с предоставлением господдержки инвестиционному проекту «Корунд-Циана») и жаркой, но в моей практике еще не было случая, когда бы члены правительства не могли найти компромисса с депутатами. Последняя из иллюстраций — подготовка к марттовскому заседанию регионального парламента, на котором обсуждались поправки в закон об инновациях. Были споры и по поводу критериев эффективности подобных проектов, и по поводу всей системы оценки. Но это абсолютно нормальный диалог: в итоге нам удалось выработать закон в оптимальной, на мой взгляд, редакции.

S.R.: В контексте региональной экономики у понятия открытости есть еще одна грань: открытость власти по отношению к инвесторам. Каких принципов, на ваш взгляд, здесь нужно придерживаться?

М.Г.: У меня тут очень простая теория: инвестора надо любить и тратить на него деньги. Буквально как с девушкой: как правило, имеют значение оба обстоятельства. Без сомнения, бывают случаи, когда достаточно и одного из факторов. Бывают даже случаи, вообще не подлежащие никакому логическому объяснению. Но мы сейчас обсуждаем не исключения, а общие принципы устойчивых взаимоотношений. В нашем случае для присматривающегося к региону бизнеса «любовь» — это разработанное в области инвестиционное законодательство (кстати, уникальное в стране), в основе которого — принцип так называемого «единого окна»: все заявки рассматривает инвестиционный совет при губернаторе, одобрение которого обеспечивает претенденту максимум внимания со стороны министерств и ведомств. А «деньги» — это льготы. В этом смысле эффективный механизм предоставления льгот по налогу на прибыль и льгот по налогу на имущество у нас налажен, законодательство полностью сформировано. Разговоры же о том, что это потери для бюджета, на мой взгляд, очевидная близорукость.

S.R.: А как вы относитесь к скепсису в отношении международной открытости региона — участию областных делегаций в разных форумах за рубежом? Существует мнение, что это пустая трата денег — отдачи никакой.

М.Г.: Это напоминает мне отдельные требования, которые предъявляют порой горячие головы из профильных министерств к ученым: «Напишите, пожалуйста, график открытий, которые вы планируете совершить». Ну кто ж его знает! Совершит — не совершит, и уж тем более когда. Работает над этим! Так же и тут: да, инвестиции в международные поездки — это всегда рискованные инвестиции. Но если этого не делать — точно ничего не будет. Подобные поездки — как минимум, вероятность того, что на регион обратят внимание. Область должна быть узнаваемой, должна быть брендом. Можно привести массу примеров инвестиций, возникших из такого рода начинаний. Например, я уверен, что на принятие решения концерном Asahi Glass о создании центра прибыли на базе Борского стекольного завода в Нижегородской области повлияла поездка нижегородской делегации во главе с губернатором области Валерием Павлиновичем Шанцевым в Токио. А дискуссии о строительстве на территории региона завода Liebherr начались задолго до официального объявления об этом: партнер господина Либхерра, президент НОАО «Гидромаш» Владимир Ильич Лузянин обсуждал это на переговорах в Европе еще в 1990-х, в том числе в совместных поездках с тогдашним нижегородским губернатором Иваном Петровичем Скларовым. Ивана Петровича за эти поездки, кстати, тоже критиковали. Я глубоко убежден, что отношения, выстраиваемые на уровне первого лица области, поддерживаемые, также, и участием в выставках, безусловно, влияют на принятие подобных решений.

Та же логика применима и в отношении представительства Нижегородской области в Москве. Оппозиционно настроенные депутаты любят считать бюджетные расходы по этой статье. Но как может осуществляться постоянное взаимодействие между регионом и федеральными министерствами и ведомствами без людей, которые обеспечивают это взаимодействие в ежедневном режиме? Конечно, некоторые субъекты РФ предпочитают делегировать в столицу своих министров и потом оценивают их не по принципу эффективности работы в регионе, а потому, сколько денег им удастся выбить в Москве. Я считаю, это неверно — каждый должен заниматься своим делом.

S.R.: Еще один непростой момент — взаимодействие депутатов, чиновников и промышленников с журналистами. Каких принципов здесь придерживаетесь лично вы?

М.Г.: Мое личное убеждение: журналистам нужно рассказывать как можно больше, и пусть они сами в этом объеме информации найдут то, что им важно и интересно. Умные — найдут. ■

Беседовала Татьяна Красильникова