

банк тенденции

«Мы все чистим и чистим»

Президент Ассоциации российских банков **Гарегин Тосунян** считает, что противоречия в нормативных документах, по которым работают банки, приводят к нервозности на финансовом рынке.

— экспертиза —

Минувший год был богат на события. Банк России возглавила новый председатель Эльвира Набиуллина. ЦБ получил статус мегарегулятора, введена ключевая ставка как основной индикатор процентной политики, принят закон о потребительском кредите, в банковском рынке продолжилась большая чистка.

— **Гарегин Ашотович**, в начале года ЦБ продолжил политику по отзыву лицензий, что усилило переток денег в госбанк. Когда, на ваш взгляд, останутся маховик ЦБ по лишению небольших и средних банков лицензий?

— На мой взгляд, Банк России пытается довести до логического конца начатое — почистить авгиевы конюшни и избавить рынок от игроков, которые, с точки зрения регулятора, являются глубоко проблемными и имеют в балансе зияющие дыры. Напомню, с 2004 года, когда была создана система страхования вкладов и фактически произошла ревизия банковских лицензий, то есть за десять лет, 338 банков потеряли лицензии. Мы все чистим и чистим. Это не может длиться бесконечно. Мне кажется, надо качественно менять сам подход. Ведь в арсенале регулятора есть целая линейка инструментов для осуществления превентивного воздействия на банки, в отношении которых возникают малейшие сомнения.

— **В начале года сильно ослаб курс рубля. Чьи интересы, на ваш взгляд, стоят за снижением курса рубля?**

— Изменение курса рубля, на мой взгляд, вполне естественный на валютном рынке процесс. Курс национальной валюты в большей степени зависит от экономической ситуации, таких факторов, как уровень развития ВВП, производства, инфляция, внешнеторговое сальдо. Стратегически я сторонник свободного плавающего валютного курса и не собираюсь критиковать ЦБ за то, что он эту политику когда-то утвердил и реализует. Другое дело — вопрос тактики. Думаю, надо быть более осторожными и аккуратными в заявлениях, в частности о том, что Минфин собирается покупать валюту. Подобные декларации только добавляют ажиотаж среди спекулянтов на таком нервном рынке, как валютный. Начинаются не совсем понятные скачки.

— **Как вы считаете, хватит ли у Эльвиры Набиуллиной характера выдержать давление хедж-фондов и других крупных спекулянтов, которые играют против рубля?**

— Нагрузка на ее плечи легла сейчас огромная. Но мне кажется, характера и воли ей хватит.



Гарегин Тосунян убежден, что единственная причина — не единственный способ оздоровления банковской системы страны, есть и другие инструменты

Госпожа Набиуллина производит на меня очень позитивное впечатление. В ней нет показухи, она настроена на рабочий лад. — **Что будет с банковской тайной, грядет ли ужесточение регулятора к рынку и как это на себе почувствуют клиенты?**

— В последнее время банковская тайна стала предметом манипуляций. Мы видим, что, как только правоохранительные и иные регулирующие органы не справляются со своей компетенцией, они сразу обращаются в правительство с просьбой расширить им права и возможности. Мол, только такими мерами можно навести железный порядок. Например, звучат предложения разрешить аресты бизнесменов без санкций суда. Как показывает наш опыт, широкие права сопровождаются широкими злоупотреблениями. Если будет ликвидирована банковская тайна, то пострадает каждый член общества. Сейчас под соусом защиты персональных данных некоторые пытаются затормозить развитие института кредитных историй. Но ведь информация о вашем кредитном поведении не является вашей личной собственностью. Это вопрос чести и репутации.

— В 2012 году потребкредитование по сравнению с 2011 годом выросло на 39,6%, а просрочка — всего на 7,5%. Но уже в 2013 году по сравнению с 2012 годом рынок вырос всего на 28%, а просрочка — уже на 40%! Такой скачок свидетельствует о большом риске невозвратов. И его лучше заранее предвосхитить. Поэтому вполне объяснимо желание ЦБ притормозить темпы развития кредитования населения. Но, с другой стороны, потребкредитование — один из главных драйверов спроса, необходимого для роста экономики. Некоторые эксперты считают, что наша экономика в прошлом году потеряла до 3% ВВП от снижения темпов роста кредитования. Таким образом, крайности в кредитной политике могут подтолкнуть как к стагнации экономики, так и к негативным социальным последствиям. Балланс достигается только ювелирной настройкой. Базовыми компонентами, которыми формируется кредитная ставка, являются инфляция, стоимость фондирования, риск-маржа, административные нагрузки, накладные расходы. Кроме вкладов населения, других долгосрочных источников у подавляющего большинства банков нет. Снижению ставок будут способствовать низкая инфляция,

компьютеризация банковских технологий, здоровый бизнес-климат. Но нормальной конкурентной среды у нас нет. Для ограниченного числа крупных игроков ресурсы из государственных источников доступны и дешевы, а для всех остальных — дороги и недоступны. — **Каких законов, на ваш взгляд, не хватает частным банкам?**

— Я по природе больше аскет, чем сибарит. И я никогда не требую себе чего-то большего, лучших условий. Но я хочу, чтобы правила игры, по которым работает рынок, были понятны и логичны, чтобы нашу Госдуму не называли «бешеным принтером». Очень важно, чтобы нормативные документы, в особенности законодательные акты, не содержали заведомых противоречий. Например, согласно ч. 10 ст. 6 законопроекта «О кредитных историях», срок действия согласия субъекта на предоставление кредитного отчета привязан к заключению договора займа. При этом не учитывается, что строго целевой характер запроса о заключении договора займа уже отменен. К сожалению, во время формирования правового поля на банковском рынке все чаще вспоминается наш классик Виктор Степанович Черномырдин, который сформулировал следующий афоризм: «У нас только отродясь не было. И вот опять».

— **Беседовал Сергей Артемов**

граммности, около 40% из них осуществляются или поддерживаются частными банками, которые взяли на себя роль проводников в мир финансовых знаний для населения. Разными способами банки реализуют программы, направленные на формирование у населения навыков рационального финансового поведения и культуры финансового потребления. Например, Citigroup создала специальный фонд, который уже много лет поддерживает программы в 65 странах. Программы реализуются по различным направлениям: можно найти образовательные программы для взрослых и молодежи, для преподавателей институтов и школ, можно встретить специализированные программы по изучению вопросов, связанных с кредитованием и управлением своей кредитной историей, комиксы для детей младшего и среднего школьного возраста, где главные герои на собственном опыте познают принципы обращения с деньгами. HSBC-банк создал программу Global Education Program для молодых людей в возрасте 16–25 лет. Кроме этого банк уже более пяти лет предлагает всем желающим произвести диагностику финансового здоровья для посетителей сайта банка в разных странах. Bank of America активно поддерживает программы для населения, ориентированные на формирование необходимых знаний для разумного управления возможностями бюджета, формирования накоплений и инвестирования.

— **Куда пойдут ставки по потребкредитам?**

— В России, к сожалению, пока таких проектов в области расширения финансовой грамотности не так много, но есть среди них весьма интересные и успешные начинания. Например, при поддержке российского Ситибанка в стране реализуется программа «Больше, чем деньги» для школьников 7–13 лет, в которой уже приняло участие более 3,5 тыс. учеников средних школ. Можно отметить программу финансового просвещения «Эффективное управление личными финансами», которая осуществляется на базе ведущих региональных финансовых вузов в семи городах страны. Программа осуществляется при поддержке МДМ-банка. Старинными Visa дети могут поиграть в онлайн-игру «Финансовый футбол». А при поддержке банка «Хоум Кредит» в книжных магазинах появился «Самоучитель семейных финансов для детей и родителей». И, конечно, нужно сказать о масштабном фестивале открытого финансового образования «Вероссийская неделя финансовой грамотности», который проводится при участии Сбербанка и Промсвязьбанка. Первое мероприятие в 2013 году собрало 100 тыс. участников из разных городов России.

Причем нельзя сказать, что усилия банков, направленные на финансовое просвещение масс, альтруистичны. Повышается уровень грамотности — повышается уровень потребительской активности — растут продажи банка.

ДЕНЕГ НЕ ВИДНО

Длинных и дешевых заемных денег в России крайне мало. ПАВЕЛ ГАГАРИН, председатель совета директоров АКГ «Градиент Альфа», полагает, что одна из причин в том, что кредитные риски несут не только банки, но и предприниматели.

Гарантированный ресурс

На первом месте среди кредитных рисков — риск непроведения кредитных операций (отказ в перекредитовании). Для минимизации рисков и банки, и инвесторы предпочитают краткосрочные инвестиционные проекты с быстрой окупаемостью с горизонтом инвестирования не более двух-трех лет.

Сейчас долгосрочные проекты, до 10–15 лет, в России могут позволить себе лишь крупные, как правило государственные, корпорации, владельцы которых доверенные лица высшего руководства страны, уверенные в своем административном ресурсе. Хорошо иллюстрирует данный тезис опыт государственно-частного партнерства в области автодорожного строительства, где все более или менее крупные проекты реализуются именно вышеуказанными структурами со связями «на самом веру». Это было при строительстве Западного скоростного диаметра в Санкт-Петербурге и участков радиальных дорог, расходящихся от Москвы. По этой же схеме будет построен первый участок Центральной кольцевой автомобильной дороги. Среди претендентов на его сооружение значится Геннадий Тимченко.

Административные связи не столько позволяют выигрывать государственные конкурсы, сколько гарантируют реализуемость проекта. Такой административный ресурс позволяет получать выгодные условия финансирования — длительный и дешевый кредит в государственных банках. К тому же, если проект финансируется банком, это является верным признаком того, что он грамотно выстроен, хорошо продуман механизмом возврата вложенных средств и финансово моделирование проекта выявило приемлемый уровень его рентабельности. Единственным камнем преткновения в этом случае может служить несогласованность бюджета проекта и финансирующей структуры (особенно если это госбанк), а также несогласованность законодательных актов местного и федерального уровней, регулирующих, например, отношения государства и частного инвестора в концессионном партнерстве.

Однако сейчас власти внесли ряд существенных изменений в закон №115-ФЗ о концессиях, что должно способствовать повышению эффективности данного рода проектов.

Таким образом, неразвитость рынка долгосрочного финансирования, с одной стороны, является следствием неравнотого спроса. — **Рефинансирование рисков**

С другой стороны, проблема в недостаточном предложении. Часто приходится слышать, что это происходит из-за того, что в этих развитых стран долгосрочное кредитование обеспечивается долгосрочными и безотзывными депозитами клиентов. Но это не так. Срочная структура пассивов российских кредитных организаций в целом схожа с зарубежной: как там, так и здесь большая часть депозитов и фондовых программ (в инвестиционных западных банках) открывается на период до трех лет.

За рубежом краткосрочные пассивы могут служить источником



ФОТО: ИЛЮСТРАЦИЯ ИГОРЯ КУЛИКОВА

долгосрочных кредитов, так как существует эффективная система рефинансирования. Западные банки во многом застрахованы от резкого снижения ликвидности. В России же ЦБ кредитует в основном под рыночные активы, что, очевидно, не решает проблему ликвидности. Перспективы в этом отношении имеет кредитование под нерыночные активы (треть от всей задолженности банков перед ЦБ). Однако этот инструмент ограничен: формально к нему имеют равный доступ все кредитные организации, но фактически — только крупнейшие.

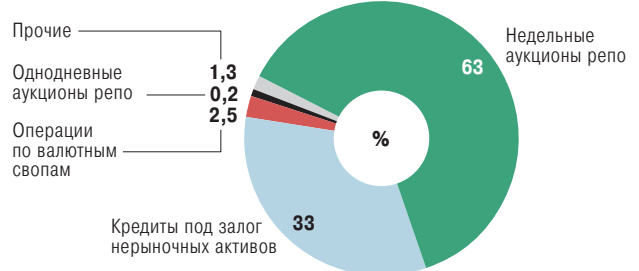
Вообще, проблема различного положения частных и государственных банков представляется одной из причин дефицита в России длинных

финансов, которые также размещаются в крупнейших банках. Наконец, к трансграничному межбанковскому кредитованию доступ имеют тоже только крупнейшие российские кредитные организации. В результате «обычным» банкам, чтобы привлечь средства, приходится заирать ставки по депозитам. Понятно, что это не может служить источником долгосрочного и недорогого кредитования.

На мой взгляд, решение проблемы дефицита длинных денег лежит в области устранения дискриминации небольших банков, ведущих эффективную и грамотную финансовую политику и соблюдающих законодательство, особенно в сфере противодействия отмыванию. Таких кредитных организаций в России насчитывается более 500. Однако последние годы честная рыночная конкуренция в банковском секторе постепенно сходит на нет, а действия регулятора по зачистке банковской системы только усиливают эту тенденцию.

В 2012 году доля нетто-активов пяти крупнейших российских банков перевалила за 50%. В январе 2014 года этот показатель составил уже 52,7%. То есть всего 5 кредитных организаций занимают большую

СТРУКТУРА ЗАДОЛЖЕННОСТИ БАНКОВ ПЕРЕД ЦБ В НАЧАЛЕ 2014 ГОДА



и дешевых денег. Долгосрочные финансовые ресурсы — сложный банковский продукт, поэтому в условиях ограниченной конкуренции у банков нет стимула предлагать его на широком рынке.

Фундаментальная причина того, что в банковской системе слаба конкуренция, на мой взгляд, заключается в монополии мегарегулятора на администрирование 95% рублевых и валютных финансовых потоков. Если в западных странах центробанки имеют в основном лишь надзорные функции, то у нас де-факто ЦБ — самый крупный и самый активный игрок как на валютном, так и на рублевом рынке.

Еще одно отличие «нас» от «них» заключается в соотношении категорий надежности и являющейся системообразующими, могут рассчитывать на стабилизационные субсидиарные кредиты регулятора и более мягкое отношение с его стороны к своей хозяйственной деятельности. Остальные де-факто попали в зону высокого риска без каких-либо гарантий возмещения возможных потерь вкладчиков (не принимаемая во внимание, конечно, 700 тыс. руб.) и коммерческих организаций.

Аукционы доступа

Разница в положении банков из топ-20 и остальных организаций очень заметно сказывается на возможностях фондирования. Дешевле всего банкам обходятся аукционы репо, но чтобы получить на аукционе деньги, необходимы залоги, отвечающие нормативам ЦБ. Понятно, что у госбанков возможности для обеспечения залогом заметно выше. Еще один источник дешевых денег — депозиты Министерства

долю рынка, чем оставшиеся 900 с лишним. В итоге небольшие банки не могут предлагать более выгодные условия кредитования для массового сегмента, а крупные не имеют для этого стимулов.

Проектные шансы

Впрочем, долгосрочное финансирование по приемлемым ставкам в России возможно. В связи со вступлением в ВТО в нашей стране расширилось присутствие иностранных банков, которые готовы кредитовать российские предприятия. Правда, здесь надо учитывать, что у зарубежных организаций иные требования к заемщикам и предлагаемым проектам: необходим документально подтвержденный качественный бизнес-план, но и желательная структурирование бизнеса по международным стандартам, предоставить отчетность по МСФО и т. д.

Однако вполне реально привлечь долгосрочное финансирование и в российских банках. Но, во-первых, обращаться следует в отделения банков, которые занимаются проектным кредитованием, так как в обычных отделениях вам, скорее всего, откажут или предложат стандартную дороговую схему. Во-вторых, надо предоставить жизнеспособную финансовую модель будущего проекта, а не просто красивый бизнес-план. Хотя, конечно, «красота» и понятность не последнее дело, ведь решение о выдаче кредита во многом субъективно. В-третьих, представляемый проект должен быть экономически устойчивым (DSCR > 1.3, IRR > 20%, NPV > 0), а собственные средства должны составлять не менее 20% от общей суммы инвестиций. Последнее важно, чтобы банк понимал вашу личную заинтересованность в проекте. В-четвертых, шансы получить долгосрочное проектное финансирование существенно возрастают, если у заемщика есть опыт реализации проектов.

БЕСПЛАНОЕ ХОЗЯЙСТВО

ЕВГЕНИЯ БЛИСКАВКА, директор Института финансового планирования, убеждена, что тотальная финансовая безграмотность населения является одной из причин неразвитого потребительского рынка в стране. Но, конечно, банкам важнее осознавать главную цель своей миссии: чтобы заручиться доверием клиента, нужно его просветить, а для этого нужно помочь ему получить качественные знания, изложенные доступным языком.

80% россиян не только не имеют никакого личного финансового плана и понимания того, как можно двигаться к реализации своих важных финансовых целей (которые, нужно заметить, есть у 99% граждан), но и, как правило, даже не могут оценить качество предлагаемых им финансовых продуктов. Более того, россияне до сих пор предпочитают наличный расчет безналичному. То есть даже те, у кого есть карта, зачастую снимают зарплату в банкомате, теряя на этом проценты, удобство и возможность экономить на скидках партнеров. Наши граждане не только умеют рассчитывать постоянную кредитную нагрузку для бюджета, что приводит к угрожающему росту просроченной задолженности. Граждане не умеют двигаться к финансовым целям через накопления, инвестиции и потому вынуждены переплачивать в два-три раза за реализацию базовых финансовых потребностей,



двигаясь к ним в кредит. Большинство россиян не отличают финансовые пирамиды от цивилизованных финансовых инструментов и потому зачастую становятся жертвами мошенников.

Для банков есть три основных пути повышения финансовой грамотности населения: честные продукты (то есть продукты, уже учитывающие интересы граждан, продукты с прозрачными на этом проценты, удобство и возможность экономить на скидках партнеров. Наши граждане не только умеют рассчитывать постоянную кредитную нагрузку для бюджета, что приводит к угрожающему росту просроченной задолженности. Граждане не умеют двигаться к финансовым целям через накопления, инвестиции и потому вынуждены переплачивать в два-три раза за реализацию базовых финансовых потребностей,

В Европе ежегодно реализуется более 180 программ по финансовой

грамотности, около 40% из них осуществляются или поддерживаются частными банками, которые взяли на себя роль проводников в мир финансовых знаний для населения.

Разными способами банки реализуют программы, направленные на формирование у населения навыков рационального финансового поведения и культуры финансового потребления. Например, Citigroup создала специальный фонд, который уже много лет поддерживает программы в 65 странах. Программы реализуются по различным направлениям: можно найти образовательные программы для взрослых и молодежи, для преподавателей институтов и школ, можно встретить специализированные программы по изучению вопросов, связанных с кредитованием и управлением своей кредитной историей, комиксы для детей младшего и среднего школьного возраста, где главные герои на собственном опыте познают принципы обращения с деньгами. HSBC-банк создал программу Global Education Program для молодых людей в возрасте 16–25 лет. Кроме этого банк уже более пяти лет предлагает всем желающим произвести диагностику финансового здоровья для посетителей сайта банка в разных странах. Bank of America активно поддерживает программы для населения, ориентированные на формирование необходимых знаний для разумного управления возможностями бюджета, формирования накоплений и инвестирования.

Причем нельзя сказать, что усилия банков, направленные на финансовое просвещение масс, альтруистичны. Повышается уровень грамотности — повышается уровень потребительской активности — растут продажи банка.

УТОЧНЯЯ НАСТРОЙКУ

По мнению СЕРГЕЯ БАЖАНОВА, президента Международного банка Санкт-Петербурга (МБСП), расширить масштабы долгосрочного кредитования сейчас способно прежде всего государство, которое могло бы взять на себя часть рисков, гарантировав возвратность средств и частично субсидировав процентную ставку.

Наша ключевая экспертиза — в обслуживании реального сектора экономики, в частности промышленных предприятий, работающих по госзаказу. В силу ограниченной, обусловленной размером капитала, МБСП не может быть основным обслуживающим банком крупных корпораций. Но мы можем быть для них вторым или третьим банком, когда требуются оперативность в принятии решений и тонкие настройки банковских продуктов. Благодаря этим конкурентным



ФОТО: ИЛЮСТРАЦИЯ ИГОРЯ КУЛИКОВА

преимуществам мы уверенно себя чувствуем в среднем корпоративном сегменте. Две трети наших доходов формируются за счет кредитования. При этом мы редко выдаем кредиты сроком более трех лет. Типичный срок выданных кредитов — от полугода до года. Главная причина — отсутствие долгосрочного фондирования. Вторая причина — высокая стоимость денег. Кредит под 10% годовых за десять лет удваивает стоимость любого проекта.

Инициатор такого инвестиционного проекта должен быть уверен, что за время его реализации правила игры не изменятся и он в конце концов окупится.

Впрочем, с появлением в России негосударственных пенсионных фондов ситуация с длинными кредитами начинает меняться, так как именно пенсионные фонды во всем мире формируют источники долгосрочных ресурсов. Но этот рынок еще недостаточно развит для того, чтобы насытить внутренний спрос на долгосрочные ресурсы. Пенсионному законодательству недостает стабильности. Снизить стоимость кредитов возможно посредством целевых программ поддержки со стороны государства, которое могло бы взять на себя часть рисков, гарантировав возвратность средств, а также частично субсидировав процентную ставку. Я бы назвал еще и третью причину — это отсутствие хороших проектов.