

# ИСПОВЕДЬ БАНКИРА

*В сознании обывателя имеет место устойчивое представление о том, что жизнь крупного бизнесмена или банкира буквально усыпана розами и дарами божьими в виде безмерных материальных благ. Ан нет. Жизнь не так проста, как кажется. Она еще проще. И именно в том смысле, что чем круче вершина судьбы, на которую взбирается экономически активный человек, тем труднее его путь и тягостнее его внутреннее состояние. Один из финансовых менеджеров, управляющий филиалом федерального банка откликнулся на предложение главного редактора бк Юрия Швелева поделиться своими размышлениями на заданную тему о превратностях отечественного предпринимательства в контексте сегодняшнего дня. Имя банкира по некоторым причинам не называется, впрочем, в этом и нет особой нужды, поскольку нарисованная им картина, увы, вполне типическая...*

**В**еликий немецкий «философ пессимизма» Артур Шопенгауэр в своей статье «О ничтожестве и горестях жизни» заметил, что «взаимные отношения людей отмечены по большей части неправдой, крайнею несправедливостью, жесткостью и жестокостью: только в виде исключения существуют между ними противоположные отношения; вот на чем и зиждется необходимость государства и законодательства...» Он подчеркнул примат животной сущности человека, ведущего нескончаемую борьбу за корм, за самок, за «место под солнцем»... Однако, по мере развития цивилизации люди выработали некие базовые институты своего существования, включающие законодательные и исполнительные системы власти, правоохранные и судебные органы, совокупность традиций, ритуалов, моральных ценностей, отличающих нас от животных. Интересно Ваше представление о нынешнем состоянии этих самых «базовых институтов».

— Есть целый ряд проблем, которые меня волнуют, требуют значительных усилий, нервов, ума, здоровья... По-крупному могу назвать, например, состояние конкурентной среды, системы налогообложения, судопроизводства, взаимоотношений с властными структурами, уровня потребления и т.д. Попробую в своем анализе оттолкнуться от каких-то красноречивых частных примеров. Может быть, тогда удастся в первом приближении понять общее состояние отечественного предпринимательства. Естественно, я буду рассуждать именно с по-

зиции финансового менеджера коммерческого банка, работающего на региональном уровне. Начну с такого примера: один из клиентов банка надумал расширить свой бизнес и двинулся в сторону «надменного северного соседа» — в Екатеринбург. Его порыв вложиться своими ресурсами и идеями в развитие местной экономики был воспринят холодно: ему просто отозвали лицензию на предполагаемый вид деятельности. Клиент был вынужден много месяцев добывать новую лицензию, платить кому-то какие-то деньги, а когда он таки получил право работать, то уже безвозвратно потерял и время, и деньги, и вообще желание что-нибудь делать. Вот такой характерный случай так называемой «свободной конкуренции». И неважно в принципе, кому он там не понравился — какому-то знатному бизнесмену из местных или функционерам от власти.

А можно далеко не ходить за примерами. В Челябинске предписано всем магазинам обустроить автопарковки. Дело хорошее, нужное. Только по одним улицам ездят эвакуаторы, по другим — нет. Эвакуаторы, как правило, ездят по выходным, когда нет никаких пробок, и там, где через 100 метров начинается сужение дороги. Складывается ощущение, что каким-то избранным субъектам создаются благоприятные условия, зато у других урезают законные возможности. Внешне кажется, что эвакуаторы к конкуренции никакого отношения не имеют, но я однажды себя поймал на мысли, что именно по этой причине не поехал в свой магазин... А вообще бытуют самые разные возможности искусственно создавать и препятствия для ведения бизнеса, и приоритетные условия для избранных.

**— Наверное, для своих можно придумать и «нужные законы»?**

— Существует масса способов создавать законодательно особые условия для выведения из игры потенциальных конкурентов. Например, можно узаконить, что в таком-то конкурсе участвуют компании с активом более 100 млн. рублей и автоматически обрезать более мелких конкурентов. Хотя внешне все вроде закономерно, благопристойно... Или, скажем, можно законодательно установить соотношение показателей внутри баланса на предприятии не ниже 3%. И это тоже выгоднее крупным компаниям. Недавно в прессе выступил экс-министр финансов Алексей Кудрин, который назвал две наши основные проблемы: качество судопроизводства и системная коррупция. Об этом же вслух говорят даже первые лица государства, пытающиеся как-то восстановить доверие к системе. Притом, что «коррупционным грибок» поражены буквально все ветви власти: и исполнительная, и законодательная, и судебная. Статусные должности буквально на всех уровнях продаются и обмениваются. А Кудрин оптимистично заверяет, что есть радикальные методы подавления коррупции

**Взаимные отношения людей отмечены по большей части неправдой, крайнею несправедливостью, жесткостью и жестокостью: только в виде исключения существуют между ними противоположные отношения; вот на чем и зиждется необходимость государства и законодательства...**

в кратчайшие сроки! Но... кому это надо? И становится страшно. Ладно, если бы в нашей частной практике коррупционные истории случались эпизодически — раз-два чиновники получили взятку, раз-два создали конкурс с заведомым выигрышем партнерской компании... Но ведь очевидно даже обывателю, что и депутаты и чиновники разных мастей занимаются бизнесом каждый на своем уровне, да еще создают более привлекательные условия для своих близких. А для развития бизнеса естественно нужны ресурсы, деньги, которые воспроизводятся с помощью коррупционных схем, как цепная реакция. И таким образом коррупция выходит на более высокие уровни. И в судебной системе ситуация крайне тяжелая. Судебные процессы, как правило, выигрывают именно те, кто «имеет выходы» на судей, председателей судов... Возникает стойкое ощущение, что судьи только и занимаются тем, что сидят и пьют чью-то собственность или деньги.

**— Мне доводилось судиться в девяностых годах. Однажды раздосадованный проигрышем известному предпринимателю я его спросил в лоб: «А ты, дорогой, ведь купил судью?» Мой оппонент буквально опешил: «Да ты не представляешь, как это сложно, у нас на весь город только два человека могут занести судье...» И вот недавно один тертый «разводящий» пояснил мне, что сейчас операции по покупке судебных решений — тривиальная повседневность, а подобных «заносащих» пруд пруди. Но от вас хотелось бы услышать позитивную историю, скажем, как ваш клиент сумел так развиваться, что ушел кредитоваться в банки федерального масштаба.**

— Сегодня не создаются бизнесы того уровня, что в девяностых. Действительно раньше можно было за довольно короткое время вырасти до федерального уровня. А сейчас очевидно: то, что тогда состоялось — то состоялось. Мы часто переманиваем клиентов региональных банков, но случается и сейчас, что клиенты возвращаются в региональные банки. У нас Москва

может неожиданно предложить клиентам погасить кредиты до срока или отказать в пролонгации. С региональными банками клиентам вести бизнес понятнее, более предсказуемо. А вообще сегодня наиболее актуальна проблема создания новых точек роста, организации новых предприятий, которые можно кредитовать. Становится очевидным снижение динамики роста валового внутреннего продукта, падение объема грузоперевозок, потеря деловой активности. Кредитные учреждения откликаются на ситуацию, начинают вести себя осторожнее. Если кругом все падает, просто опасно вести себя наперекор рынку.

**— То есть на психику банкира начинают давить предпринимательские риски?**

— И деловая активность снижается, и мы уже стараемся кредитовать не новые бизнесы и точки роста, а наших же клиентов, у которых возникают сложные проблемы, например, с необходимостью увеличения оборотных средств. Раз у предпринимателя проблемы, то они возникают и у его кредиторов. Клиент меньше платит банку из-за недостаточности своих оборотных средств. И может получиться так, что в силу ухудшения макроэкономической ситуации начинают усугубляться отдельные сегменты рынка. Рост потребности в «оборотке» влечет дополнительные риски для всех. С одной стороны, падают объемы продаж, а с другой — растет кредитование, что чревато непредсказуемыми экономическими последствиями.

**«коррупционным грибком» поражены буквально все ветви власти: и исполнительная, и законодательная, и судебная. Статусные должности буквально на всех уровнях продаются и обмениваются.**

**— Какие направления в бизнесе сегодня можно отнести к наиболее кредитоемким? Говорят, сегодня изменилось соотношение основных секторов в экономике Челябинской области, которая прежде считалась флагманом металлургии и машиностроения?**

— Металлургические предприятия мы не кредитруем, они слишком крупные для банка. А что касается машиностроения — оно сейчас в тяжелой ситуации, им самим не до кредитов. Правда, в прошлом году был заметен небольшой рост в машиностроении. В принципе любо-

пытен агропромышленный сектор: крупные животноводческие, птицеводческие предприятия. Понятно значение продовольственной безопасности, что стимулируется господдержкой. Перераспределение удельного веса отраслей региональной экономики объясняется именно федеральными программами их развития, а не рентабельностью конкретной отрасли. Например, принятый Закон № 214 стимулирует ипотеку и кредитование жилищного строительства. Взял кредит — построил дом — продал квартиры. Для банков здесь минимальные риски. А, например, в сельском хозяйстве преимущество у того, кто имеет полную цепочку передела продукции и поддержку федеральными программами. Кстати, и в Европе тоже сельское хозяйство выживает, благодаря помощи государства. Если каким-то отраслям даются субсидии хотя бы на погашение банковских процентов, это направление развивается. Например, нашему машиностроению нужна помощь даже на уровне призыва: «Нужно покупать отечественное!» Ну, если не станки, то хотя бы автомобили. Тогда остается шанс сохранить рабочие места и промышленные предприятия.

В торговле все понятно: если население тратит деньги, то торговые компании нуждаются в оборотных средствах, подстегивая спрос на кредитование. Если население перестанет деньги тратить, то кредиты для торговли не нужны. В период банковского кризиса были случаи, когда по причине снижения объема продаж автомобилей — многие банки закрывали кредитные лимиты на дилеров. Спрашивается: раз машины не продаешь, то скорее гаси кредиты, зачем столько «оборотки» иметь? Точно так же и по любой торговле. В прошлом году ее очень хорошо поддерживал рост потребительского кредитования, и задолженность по потребительским кредитам выросла на 39%. Это в известной степени подстегнуло потребителя и добавило несколько пунктов в росте внутреннего валового продукта.

**— Вы уже заметили снижение деловой активности, а как финансист вы можете посоветовать клиенту-предпринимателю заняться конкретным проектом, скажем, развитием туризма на Южном Урале?**

— Нет, банк не берет на себя подобные риски и ответственность за чужие проекты. Прерогатива самого клиента — разглядеть точки роста, которые надо искать в цепочке купли-продажи того или иного товара или услуги. Положим, если клиент занимается производством саморезов из какого-то металла, он может организовать еще цех по производству дополнительных изделий или просто оценить, что можно покупать на стороне, а что сделать самому. Если собственное производство заготовки снижает себестоимость всего изделия, то зачем ее покупать на стороне? С другой стороны, может быть выгоднее не продавать оптом свое изделие, а создать собственную дистрибьютерскую сеть и уже непосред-

**Перераспределение удельного веса отраслей региональной экономики объясняется именно федеральными программами их развития, а не рентабельностью конкретной отрасли.**

ственно приблизиться к потребителю. И таким образом наращивать свою купле-продажную цепочку. Это виднее самому клиенту, а кредитор тут не советчик. Возьмем, например, завод, изготавливающий отдельные части труб. Он их не льет, трубы привозят от поставщика, а на заводе гнут по требованиям заказчика. Следующий этап производства — обработка трубы теплоизоляционным материалом. Согнутую трубу просто очень дорого везти на другой завод на обработку, проще у себя сделать эту технологическую цепочку. Так на базе одного производства могут рождаться несколько похожих производств: либо следующего передела, либо движущегося сырья.

У тех же металлургических производств основная проблема — сырьевая база. Им нужно иметь под контролем разрезы, шахты, горно-обогатительный комбинат и расширять цепочку по направлению сырья. А с другой стороны, наладив литье чугуна и стали, приходится думать, что с этим делать, может быть, самому производить арматуру или высоколегированную сталь? И таким образом развивается цепочка полноценного цикла — от сырья до потребителя. А когда она полностью выстраивается, можно увидеть живые деньги потребителя, которые раньше могли раствориться и не дойти, например, до поставщика сырья. Если же цепочка где-то прерывается, это чревато тем, что прибыль останется у посредника. Или плохо будут проходить расчеты по всей цепочке, возникнут дополнительные проблемы. У нас нередко случается то, что в Европе невозможно в принципе: вот сидит какой-то посредник и диктует производителям цены. А там, в Европе, если снижается цена на нефть — тут же все заправки снижают цены на бензин, операторам рынка даже в голову не придет мысль урвать сверхприбыль за счет снижения цены от поставщика. Зато у нас непременно воспользуются ситуацией, чтобы заработать. Поэтому имеет глубокий смысл строить полностью интегрированные холдинговые цепочки. Хотя это не всегда правильно.

**— Наверное, «крутизна» бизнесмена именно в длине цепочки, которую он создает. Если она вытянется от Дальнего Востока до западных границ, то местная власть уже не помеха, процессом могут рулить только федералы. И можно ли выстроить серьезную цепочку вне коррупционных связей с властью?**

— Тогда надо развивать конкуренцию. Например, по-

купатель каких-то заготовок или сырья должен быть уверен, что у него есть пять поставщиков, которые никогда не будут сговариваться. В таком случае действительно отпадает всякая зависимость от каких-то федеральных или региональных властей. Тогда цепочку нет необходимости делать длинной. Ведь их сложность в том, что на каждом этапе нужно быть профессионалом, а все равно легче быть лучшим в какой-то отдельной области. При высокой конкуренции среди поставщиков-продавцов можно покупать их товар по нормальной, разумной цене. И отпадет необходимость строить дополнительные производства, потому что есть выбор на рынке нужных товаров или услуг. Так что в итоге все опять упирается в развитие конкуренции. При достаточной прозрачности и состоятельности естественным образом отпадает необходимость строить длинные цепочки купли-продажи и соответствующие холдинги. А рыночная цена будет ниже при высокой конкуренции, она будет приближена к себестоимости производства, что явится гарантией от получения сверхприбылей.

**— Есть такая интеллектуальная забава — поносить власть, которая, правда, во многом того заслуживает, но какова ее роль в стимулировании конкуренции?**

— В формировании конкурентной среды? Для этого достаточно предоставить всем субъектам рынка право работать. И защищать их. Пусть даже не равные права для всех субъектов рынка, а просто — право работать. Повторяю, клиент вышел на рынок в соседний регион, а ему тут же лицензию отозвали. Местной власти сподручнее иметь несколько притертых игроков. Понятно, что должны быть определенные правила по лицензированию отдельных видов деятельности, но они должны упираться в какую-то стратификацию, в требования. И если субъект их соблюдает, он автоматически получает лицензию. А сейчас могут лишиться лицензии просто потому, что кому-то покажется, что ты якобы не удовлетворишь неким требованиям.

**— А насколько серьезным рычагом государства является таможня? С одной стороны, товарообмен, очевидно, дает импульс к развитию, стимулированию рынка, с другой, наоборот, таможня может быть мощным барьером...**

— Есть понятие «серого импорта» — и при желании его можно легко выключить из обихода. По тем же соевым телефонам можно создать базу данных номеров и через два месяца все телефоны, ввезенные на территорию России нелегально, перестали бы работать. Также отпало бы желание воровать телефоны, потому что они переставали бы работать при автоматической блокировке кодов. Тема серого импорта решается на уровне государства — кто-то кому-то что-то разрешает

ввозить. Ну а с точки зрения стимулирования деловой активности — таможня очень важный инструмент управления экспортом и импортом. Государство может прилично зарабатывать, как на экспортной пошлине, так и на импортной. По-моему, это вторая после НДС статья дохода в госбюджете. Важный таможенный инструмент — квотирование импортных товаров для защиты отечественного производителя. Например, чтобы защитить отечественное животноводство и птицеводство вводится ограничение на ввоз мяса из Бразилии или «ножик Буша» от американских фермеров. Это особенно актуально в связи с вступлением России в ВТО. Теперь особенно важно находить какой-то компромисс между тем, чтобы максимально интегрироваться в мировой рынок и чтобы не повредить местному производителю. Иначе — ослабнут отечественные производства, уменьшится число рабочих мест, поступлений налогов в бюджет и т. д.

**— Но чтобы найти компромисс — нужно иметь приличную голову.**

— А это уже проблема тех, кто решения принимает. Но проблема не столько в головах, а в наличии определенных интересов. Кто-то захотел дернуть цены на рынке — дернули квоты — цены попрыгали, потом успокоились. А кто-то даже умер от таких потрясений. И пока существует таможня, экспорт-импорт — так будет всегда. Таможня дает добро — заходи! Таможня не дает добро — не входи! Про сам по себе экспорт тоже можно было бы сказать: вывозите, сколько хотите, деньги же в страну заходят. Но не нужно забывать, что реальное сырье, полезные ископаемые вывозятся в обмен на бумажки. Поэтому если уж вывозишь что-то ценное, то в обмен желательнее тоже получать ценности, а не просто деньги. Сам по себе экспорт бессмыслен. Желательно, чтобы он равнялся импорту, выдерживался определенный баланс с точки зрения ввоза-вывоза реальных ценностей. Деньги — всего лишь деньги. Большой экспорт принято оценивать положительно, но на самом деле мы теряем силу, когда вывозим больше, чем ввозим.

**— Еще один философский вопрос по стимулированию потребительского спроса населения. Должно быть, для экономики важно показать человеку новые возможности потребления. Он, к примеру, раньше не ел киви, тут попробовал, у него улучшилась перистальтика, ну и запал клиент на новый фрукт.**

— Люди себе сами создают проблемы с потреблением. Иметь движимое или недвижимое имущество — это ведь ответственность. Человек вынужден решать самые разные вопросы: чистить снег, чтобы выбраться из коттеджа или вовремя колеса поменять на машине... Спрашивается: «Зачем все эти хлопоты?!» В странах с более или менее сбалансированными доходами у населения

**При достаточной прозрачности и сытзательности естественным образом отпадает необходимость строить длинные цепочки купли-продажи и соответствующие холдинги.**

вполне разумное потребление. А у нас, в России, у богатых одни причуды: как максимально потратить, хотя особенно не на что, ну, а бедным просто нечего тратить. Устойчивому росту ВВП способствует платежеспособный спрос на уровне потребления среднего класса. Принятая у нас плоская шкала подоходного налога — это правильное решение. Но сейчас проблема именно в диспропорции в части доходов богатых и бедных, что мешает дальнейшему росту платежеспособного спроса. Если бы доходы богатых и бедных отличались не более, чем в 10 раз, это создавало бы условия для роста суммарных трат на потребление. Но выходит, что и бедные, и богатые, которых у нас примерно по 20% от всего населения, в совокупности тратят недостаточно для стимулирования экономики. В более развитых странах кривая доходов ровнее, поэтому если мы сумеем эту кривую немножко выпрямить, это даст больший эффект. И логика вполне понятная — налогами облагать богатых, а эти деньги отдавать бедным. Вот пенсионерам подбросили к пенсии по 500 рублей, и это правильно с точки зрения мотивации потребления. Деньги бедных будут однозначно потрачены, то есть придут на рынок. Зато крупные деньги у богатого могут просто лежать без движения и не стимулировать потребление.

Возникает следующий вопрос: как сделать, чтобы богатые спокойно платили налоги и побольше? А они должны понимать, что их деньги не пойдут куда-то в коррупционную прорву, а хотя бы дороги в городе будут нормальными. И тогда можно спокойно относиться к уплате налогов, как к гражданскому долгу. Может, основной проблемой и является проблема доверия, создания такой системы налогообложения, которая бы выравнивала кривую потребления, мотивировала бы спрос, и одновременно — создавала условия для формирования гражданского общества. Была бы полная прозрачность в этом смысле — и думаю, количество нормальных налогоплательщиков заметно возросло бы. Опять история упирается в пресловутое: «Где деньги, Зин?» Если эти деньги в бюджете, как они потрачены, как победить коррупцию? Одно без другого не решить. Как только предлагаются правильные решения по налогообложению — богатые напрягаются: «А чего это вдруг? Я и так плачу намного больше, чем бедный!» А проблема в том, что не формируется платежеспособный спрос, экономика не растет. Во многих странах шкала подоходного налога достигает 50%, в США в одно время был налог в 14%, а сверх определенной суммы — 28%.

И все, больше никакой шкалы. Средний класс и богатые автоматически платят больше. И для страны — это правильно. Но законы принимают депутаты, а они ведь тоже люди и заинтересованы платить собственных налогов меньше. В этом и есть вся сложность — прежде интересы страны, а не забота о своем кармане.

Но как сделать, чтобы система заработала, чтобы люди заплатили налоги и понимали, что не зря. Полгода назад министр финансов заявил, что нужно брать налоги 13% с банковских вкладов, свыше миллиона рублей (это не тот «кипрский налог», который решили со всех счетов сдернуть). Но потом эту идею обсудили с министрами и решили не делать. Хотя в принципе идея правильная: богатые вроде бы должны платить больше. Однако, если вклад размещен под 6% годовых, а инфляция тоже 6%, то почему с этих 6% еще надо платить подоходный налог? Вопросы остаются. Сейчас заговорили о налоге на роскошь, но такой налог от общей суммы — копеечный. Даже если его введут на дорогие иномарки, коттеджи, предметы искусства — в целом это немного в масштабе страны. Гораздо больше можно собрать, если увеличить ставку подоходного налога до 13.1%. Тогда за счет 0.1% от всего населения соберется огромная сумма. А налог на роскошь трудно администрировать...

Проблема: как создать систему, чтобы все спокойно расставались с деньгами. Ведь хорошо видно, как обогащаются те, кто не создает прибавочную стоимость, доход, а занимается только распределением средств. Это могут быть и коррумпированные чиновники, и даже судьи, которые начинают распоряжаться чужой собственностью по своей воле, а не по закону. Да-да, иногда очень хочется посудить судей, уж очень непонятные решения случаются. Например, мы сейчас пытаемся обжаловать решение Арбитражного суда, основанное на договоре, заключенном задним числом. В нем фигурирует сумма, которая появится только через полгода по решению суда, то есть она не могла быть известна раньше. Но суд договор рассматривает как действительный. Для того, чтобы эту сумму прописать в договоре, нужно иметь машину времени: слетать на полгода вперед узнать эту сумму — и прописать ее в договоре. Затея прокатывается. И получается, что сумма иска возрастает... Подобные истории очень напрягают, просто убивают доверие к суду. Он должен быть абсолютно независим от прочих «ветвей власти» или отдельных особей. В нормальных странах категорически запрещено даже «звонить судьей», а у нас нередко ответчик и истец выходят из зала и начинают общаться с судьей, мол, «как к вам подойти, что нужно сделать»... Так повсеместно. Вот недавно было судебное решение по конкурсному делу. Суть в том, что если банк кредитует честно, то никак нельзя отбирать его деньги, а их отбирают по конкурсному производству — и перераспределяют между всеми кредиторами.

**— Мы имеее в виду институт банкротства?**

— Там буквально все делается на грани фола, настолько все криво...

**— Но банкротство помогает оздоровлению предпринимательской среды?**

— Да нет никакого оздоровления вообще! Подобные процедуры только уничтожают бизнес. В реальной практике вообще нет ни одного примера оздоровления предприятия. Сам закон о банкротстве написан не для реанимации предприятия, а для его умерщвления

**Опять история упирается в пресловутое: «Где деньги, Зин?» Если эти деньги в бюджете, как они потрачены, как победить коррупцию?**

и распределения оставшегося имущества. Для всяких стервятников — это просто золотая жила. Они приходят, оценивают имущество, как угодно, продают по заниженным ценам своим лицам, пользуясь тесными связями с судебными приставами, УВД... Система, закон работают только для своих управляющих, как выгоднее перераспределить собственности умирающих предприятий. С таким законом невозможно вылечить предприятие. Чтобы кредиторы собрались, вложили деньги в предприятие для его спасения? Да такого в жизни никогда не будет! А с точки зрения влияния института банкротства на экономику, его практически нет. Если предприятие мертвое, его просто похоронят и все. А еще случается искусственное банкротство, в котором могут участвовать сами конкурсные управляющие. Оно проводится быстро, вдруг появляются левые кредиторы, потом опротестовываются все требования, погашенные ранее в части преимущественного обеспечения требований кредиторов, все последние погашения долгов возвращаются в конкурсную массу. И потом делятся между всеми конкурсными кредиторами, среди которых могут быть просто левые. То есть обворовывается добросовестный кредитор, и все перераспределяется каким-то волкам или стервятникам, называйте, как хотите... **БК**