Александр Винокуров,
генеральный директор,
инвестиционный банк «КИТ Финанс»

Сперва нужно создать в России ИНВЕСТОРОВ

В разговоре о превращении Москвы в мировой финансовый центр в последнее время очень многие говорят о существовании некой инфраструктурной проблемы — о том, что в России нет единой торговой площадки и единого депозитария. Меня всегда удивляет, когда этот вопрос поднимается на уровне регулятора финансовых рынков и даже правительства.

Насколько я помню, все наши российские фондовые биржи являются акционерными обществами. И мы, инвестиционный банк «КИТ Финанс», как и многие другие участники рынка, являемся акционером большинства этих бирж. Соответственно, мы как существо экономически разумное поддерживаем консолидацию в этой отрасли, поскольку считаем, что большой и мощный игрок сможет попытаться конкурировать с Лондонской, Нью-Йоркской и Гонконгской фондовой биржами. Поэтому, с моей точки зрения, вопрос создания единой биржи больше относится к вопросам акционерных взаимоотношений. Мы такую консолидацию поддерживаем и готовы ее обсуждать с другими акционерами отечественных бирж. Проблема решается очень быстро, с моей точки зрения. Аналогичная ситуация и с центральным депозитарием, который пока никак не может возникнуть. Такой депозитарий — вещь очень нужная, и сделать ее опять-таки очень просто.

Есть, действительно, проблемы и с законодательством. Но и их решить, с моей точки зрения, также можно достаточно просто. Какие наиболее явные моменты, с которыми нам, например, приходилось сталкиваться в своей работе? В какой-то части необходимо перенимать английское право. Когда мы создавали совместное предприятие с нашими коллегами из Fortis Investments, нам пришлось его создавать в Нидерландах, по их законодательству. Не потому что мы хотели что-нибудь утащить из России — мало кто хочет сейчас утащить что-то из России, — просто подписать договоренности, которых мы достигли, в рамках нашего законодательства не удалось. Хотя наши коллеги из Fortis долго пытались такой вариант все же найти, в том числе используя российский закон об акционерных обществах. Не удалось, поскольку оказалось, что наше законодательство не позволяет закрепить договоренности о том, что если мы с нашими парнерами будем продавать бизнес, то только вместе. Если будем выкупать друг у друга доли бизнеса, то по таким-то правилам. Было бы здорово, если бы возможности достижения таких договоренностей все же появились и были закреплены нашим законодательством.

Еще один пробел в законодательстве — это секьюритизация, о которой мы уже много говорим. Сложно сделать сейчас ипотечные облигации, крайне сложно.

Мало того что их и продать-то сложно, так еще и юридических аспектов великое множество. И каждый российский банк вряд ли может позволить себе содержать специалиста, который в состоянии разобраться в том, как делается секьюритизация. Было бы все проще, думаю, всем было бы выгоднее.

Еще вот говорят, что налоговый режим недостаточно либерален. Но, на мой взгляд, он очень даже неплохой. Подоходный налог в 13% — это чуть ли не лучший показатель в мире. Конечно, нам было бы гораздо проще, если бы этого налога совсем не было — инвесторы тогда гораздо веселее бы к нам приходили и открывали брокерские счета, но мы и без этого переживем. Здесь есть лишь частные моменты, которые необходимо исправлять. Не со всеми странами, например, есть соглашения об избежании двойного налогообложения, да и не очень понятно, зачем до сих пор существует налог на дивиденды.

Есть факторы, конечно, которые я бы отнес к сложным. Сложным, наверно, стоит признать вот что. Чтобы создать международный финансовый центр, главное сделать так, чтобы инвесторам и эмитентам здесь, в России, в Москве, «стало хорошо». Что же здесь сложного? С эмитентами, может быть, еще и ничего. Эмитенты по определению существа экономически разумные — им деньги нужны, — и поэтому они обучаются быстро и вообще ведут себя хорошо. Я думаю, что сейчас даже владелец какого-нибудь кафе может с точностью дать определение слова IPO и не раз думал о том, как ему на это самое IPO выйти. Здорово же!

Но с инвесторами ситуация совершенно другая. Инвесторы — народ пугливый, в каком бы качестве они ни существовали. Появился вот такой инвестор, который в большой моде сейчас на международном рынке — суверенный фонд. Все коллеги мои сейчас только и рассуждают о том, как много денег у арабских, китайских, сингапурских фондов, хотя по сравнению с резервами американских и европейских страховых компаний их ресурсы на самом деле крайне малы, не говоря уже о ресурсах пенсионных фондов США и Европы. Здорово, конечно, что у нас в стране появился такой суверенный фонд — Фонд национального достояния, — но не он делает погоду на финансовом рынке. Чтобы заманить сюда норвежских инвесторов, надо сделать хорошо для российских инвесторов и вообще таких инвесторов создать. Ведь юридические проблемы с созданием ипотечных облигаций действительно маленькие, их можно решить одним-двумя-тремя законодательными актами, а самый сложный вопрос — кто эти ипотечные облигации будет покупать. Рассуждаем мы про развитие нашего ипотечного рынка пока в следующем ключе: как там, выживут зарубежные хедж-фонды или умрут, придут они снова сюда с деньгами или нет. Но значительно более важно придумать, кто в России эти ипотечные облигации сможет купить. Нужно здесь создать инвесторов, в том числе и в такой класс ценных бумаг.

Дальше существуют вопросы, казалось бы, совсем простенькие, но, с другой стороны, сложные. Я бы отнес эти вопросы к этакой группе PR. Даже в наших газетах, не говоря уже о зарубежных, тех же, например, норвежских газетах, пишут о том, что у нас все очень нехорошо с состоянием судебной системы и защитой прав собственности. А акции, собственно, и характеризуют это право собственности. Если даже наши газеты пишут, что все как-то страшновато, то что же зарубежные газеты напишут и как сюда пугливый инвестор придет? Надо как-то решать эту «пиаровскую», с моей точки зрения, проблему.

Я также думаю, что в международном финансовом центре не должно быть пробок и должна быть хорошая экология. А я сейчас в Москве наблюдаю — про пробки многочасовые и не говорю уже — что тот смог, про который нам раньше в школе рассказывали и пугали, что он над Лос-Анжелесом висит, переплыл через океан и висит теперь над Москвой. И гостиницы должны быть, и девушки, и рестораны. С гостиницами ситуация улучшается, с ресторанами, я думаю, мы уже чуть ли не на первом месте, с девушками, слава богу, не ухудшается. Важно и обязательное изучение английского языка — не может мировой финансовый центр говорить на непонятном инвесторам языке. Скорее всего, именно английский язык будет языком инвесторов. У меня коллега есть, который возглавляет инвестиционный банк, он китайский язык знает в совершенстве, но когда он в Китай ездит, они про погоду-природу готовы на китайском поговорить, а про IPO уже на английском говорят.

Что же нам надо делать, чтобы этот финансовый центр возник и мы с вами смогли бы заработать для акционеров побольше денег? Наверное, самое первое — это продолжать работать, работать аккуратно и становиться очень крепкими эмитентами. Спрос на российские банки есть, и многие из нас в итоге окажутся публичными компаниями, будут торговаться на ММВБ и увеличивать количество инструментов для нее. Второе: нам бы усовершенствовать инструменты посредничества между эмитентами и инвесторами, чтобы, скажем, норвежская страховая компания была клиентом нашего банка или нашего брокера, чтобы частное лицо из Норвегии стало бы клиентом нашего коммерческого банка. Так мы сможем и роль свою выполнить, и денег заработать.

Из выступления Александра Винокурова на «Международном Банковском Конгрессе — 2008»