Павел Гурин:

«Проблема доверия банкиров друг к другу во многом уже решена»

В КОНЦЕ СЕНТЯБРЯ, В САМЫЙ РАЗГАР КРИЗИСА НА РОССИЙСКОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ, ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ ПРАВЛЕНИЯ РАЙФФАЙЗЕНБАНКА БЫЛ НАЗНАЧЕН ПАВЕЛ ГУРИН — ОДИН ИЗ ТЕХ, КТО СТОЯЛ У ИСТОКОВ СОЗДАНИЯ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ. О ТОМ, КАК КРИЗИС ОТРАЗИЛСЯ И НА ЕГО БАНКЕ И НА ВСЕЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ, И КАКОВЫ ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИОННО-БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ, ПАВЕЛ ГУРИН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ ГЛАВНОМУ РЕДАКТОРУ CBONDS REVIEW ИВАНУ МАКАРОВУ.

Какие цели поставлены акционерами перед вами как перед председателем правления?

Никаких новых целей передо мной не ставилось. Задачи, которые были поставлены перед Райффайзенбанком в России 12 лет назад, такими же и остались. Мы универсальный банк федерального уровня, и мы должны увеличивать свое присутствие в регионах.

Собираетесь ли вы по примеру других ваших коллег полностью сворачивать свою деятельность на инвестиционно-банковском направлении?

Нет, мы не собираемся закрывать инвестиционно-банковское подразделение. Да, мы не инвестиционный банк, однако концепция универсального банка, которой мы придерживаемся, предполагает предоставление клиентам всего спектра услуг и продуктов — в том числе и услуг инвестиционного характера. Да, сегодня практически не работает рынок облигаций, да, замер рынок синдицированного кредитования. Однако у наших клиентов по-прежнему возникают вопросы, связанные с рефинансированием и реструктуризацией задолженности, и именно инвестиционно-банковское подразделение способно наиболее профессионально эти вопросы разрешать.

30 сентября 2008 года **Павел Гурин** официально вступил в должность председателя правления ЗАО «Райффайзенбанк», дочерней структуры «Райффайзен Интернациональ Банк-Холдинг АГ» («Райффайзен Интернациональ»).

Павел Гурин родился 21 августа 1968 года в Москве. Высшее образование получил в МГТУ им. Баумана. Работу в Райффайзенбанке начал в 1999 году. Основал направление корпоративных финансов и инвестиционно-банковских операций в банке. В 2003 году назначен членом правления, начальником управления корпоративного финансирования и инвестиционно-банковских операций. В 2006 году стал заместителем председателя правления, руководителем дирекции обслуживания и финансирования корпоративных клиентов Райффайзенбанка.

***Павел Гурин**,*
председатель правления
Райффайзенбанка

Хорошо, если речь не идет о ликвидации подразделения как такового, может, Райффайзенбанк намерен серьезно его сократить? И кстати, в целом ваш банк сокращал уже персонал в связи с финансовым кризисом или, может быть, планирует это делать в ближайшем будущем?

Нет, мы не сокращали в связи с кризисом и не намерены сокращать инвестиционно-банковское подразделение. Оно всегда крайне эффективно работало, под эффективностью мы здесь понимаем максимальную отдачу при минимальном количестве затрат и людей. На сегодня это подразделение объединяет 14 человек, профессионалов в области корпоративного финансирования, которые в зависимости от конкретной ситуации предлагают компании тот или иной инструмент. Так что ни в этом, ни в каком либо другом подразделении Райффайзенбанка никаких сокращений не будет.

Тогда, может, наоборот, у вас есть мысли укрепить инвестиционно-банковское направление новыми людьми? Тем более, что на рынке труда сейчас появилось огромное количество профессионалов...

Мы, безусловно, подумаем на эту тему. Но, конечно, в любом случае разговор об усилении команды может вестись только в следующем году, когда всем нам станет понятнее, как будет развиваться ситуация на мировом и на российском рынке. В том числе ситуация не только на кредитном и облигационном рынках, но и в сфере услуг по слиянию и поглощению.

Вы тоже ожидаете бурного роста рынка услуг по слиянию и поглощению?

Да, это логично и очень предсказуемо. Следующий год, и правда, будет годом проблемных активов. Соответственно, инвестиционно-банковские подразделения, департаменты по корпоративному финансированию должны будут уделять предоставлению услуг, которые связаны с процессом реорганизации компаний, все большее и большее внимание.

Райффайзенбанку удалось как-либо заработать на финансовом кризисе? Или у вас тоже одни сплошные потери?

Удалось ли заработать на кризисе? Это, на мой взгляд, неправильная постановка вопроса. Главное было удостоверится, что твоя модель бизнеса стабильна и не зависит от кризисных явлений на рынке настолько, насколько это возможно — как нас правильно учили, нельзя жить в обществе и быть полностью независимым от него, — и позволяет сохранять и зарабатывать деньги даже в очень непростых условиях. Наша задача — стабильно зарабатывать и обслуживать наших клиентов. Естественно, как и любой крупный банк, часть своих ликвидных активов мы инвестировали в облигации, в акции мы активы никогда не размещали. Естественно, бумаги были недавно переоценены — но главное ведь в нашем деле баланс. Те потери, которые мы могли понести по ценным бумагам, как, собственно, и те доходы, которые мы могли бы по ним получить, всегда занимали крайне небольшую долю в структуре нашего бизнеса. Дело ведь именно в этом. Скажем, вы инвестор. Вы пришли в банк, начинаете смотреть, почему он сумел показать такой позитивный результат, и выясняете, что это произошло потому, что акции такого-то эмитента выросли в цене на 1000% — а в портфеле у банка были исключительно они. Это хороший банк, но насколько показанный им результат может быть устойчивым, стабильным и прогнозируемым? Райффайзенбанк как банковская группа и мы как дочерний банк этой группы никогда не увлекались подобного рода играми.

Насколько велик был собственный портфель ценных бумаг банка?

Прежде всего, мы сократили свой портфель бумаг, начиная с прошлого года, практически в два раза, и на 1 октября 2008 года он составил 36 млрд руб. Но, думаю, сейчас принципиальнее вопрос не о размере портфеля ценных бумаг, а о его структуре.

И какова его структура?

Наш портфель, прежде всего, является инструментом управления ликвидностью, а потому на 80–85% состоит из ценных бумаг, которые включены в Ломбардный список Банка России. Кстати, в последнее время обсуждается весьма интересная мера — перестать переоценивать подобные бумаги по их рыночным котировкам. Потому что многие банки показывают убытки — но эти убытки лишь на бумаге, на деле же никаких потерь нет. Ну не могут облигации компании с отличным кредитным качеством торговаться по 100% годовых! Это лишь отражение отсутствия на рынке покупателей и огромного спроса на ликвидность. И банк, владеющий бумагами этой компании, никаких убытков не несет, он спокойно получает свой купонный доход и в случае необходимости так же спокойно продает облигации по номиналу в ходе оферты. И ведь проседают котировки самых ликвидных бумаг — потому что их хоть кто-то готов купить.

>>> Мы не сокращали в связи с кризисом и не намерены сокращать инвестиционно-банковское подразделение. <<<

Как вы оцениваете действия российских чиновников по стабилизации ситуации на финансовых рынках?

Правительство РФ и Банк России отработали ситуацию на 120% — по эффективности и своевременности тех мер, которые были не только озвучены, но и реализованы. Как-то вечером сидят все у телевизоров и вдруг узнают, что правительство выделяет российским компаниям и банкам на рефинансирование задолженности перед зарубежными партнерами $50 млрд! А еще раньше 1.2 трлн руб. было выделено для расшивки неплатежей по РЕПО. И все последующие шаги были такими же правильными и своевременными.

А не возникло впечатления, что между заявлениями российского правительства и его действиями

все-таки образовался значительный временной лаг, что усложнило ситуацию, поскольку вдохновленные первыми вербальными интервенциями финансисты ждали более быстрого прихода на рынки государственных средств?

Деньги в банковскую систему пришли практически моментально, и мы это очень быстро почувствовали. Расшивка рынка РЕПО — а там, думаю, «зависли» значительные суммы — произошла практически мгновенно. Но, конечно, увеличился риск стабильности финансовых институтов, и понятно, что и Сбербанк, и ВТБ, и Газпромбанк — основные получатели государственных средств — должны, даже обязаны были крайне серьезно подойти к оценке рисков того или иного кредитного учреждения, а не просто начать кредитовать каждого желающего. Так что ликвидность в системе есть, проблема в том, что не работают каналы ее распределения. На уровне банков первого круга денег очень много, а вот на уровень второго и третьего эшелона эти деньги просто не доходят, потому что никто — ни государственные, ни частные банки — не готов брать на себя столь высокие кредитные риски. И Банк России не может никакими авторитарными методами заставить вас дать денег банку, в кредитоспособности которого вы начали сомневаться. В ближайшее время ЦБ РФ уже внесет свои предложения для решения этой проблемы. Скорее всего, будет реализован механизм гарантирования со стороны Банка России возврата банками второго-третьего эшелонов тех средств, что те получили на рынке межбанковского кредитования.

На сегодня понятно, когда иностранные инвесторы могут вернуться на российский рынок?

На этот вопрос профессионального ответа нет. На эту тему можно только фантазировать. Я знаю точно, что если кризис начался с американского рынка, то первым он там и закончится. После этого восстановятся европейские рынки — в течение какого времени это произойдет, сложно судить, но думаю, что в течение 12–18 месяцев.

То есть если кризис, разразившийся в США, докатился до нас через год, то и восстановление нашего рынка и возвращение на него иностранных инвесторов произойдет через год после того, как придет в себя рынок США?

Фактически так и есть. Но, с другой стороны, постоянно думать об иностранных инвесторах как о панацее и ждать, когда они придут и вылечат страдающий российский рынок, в корне неправильно. У нас в России и своих инвесторов, и своих денег вполне достаточно для того, чтобы рынок адекватно развивался, а стоимость российских компаний росла.

Отчего-то эти инвесторы со своими деньгами не стремятся идти на российский рынок...

Отчего-то они сейчас не стремятся идти на отечественные фондовые рынки. Это все-таки другой вопрос, поскольку сейчас никто не стремится идти на эти рынки.

В ситуации всеобщего недоверия на кредитных рынках многие банки попросту вынуждены были перенести акцент в своей работе на валютные спекуляции. Вам тоже пришлось так поступить?

Нет, ни в коем случае. Основной работой нашего банка по-прежнему является обслуживание физических и юридических лиц. Мы никогда, ни в лучшие, ни в худшие времена для доллара, не увлекались валютными спекуляциями.

То есть вас сокращение Банком России объема операций валютного свопа никак не затронуло?

Естественно, нас это затронуло, поскольку у нас большой объем привлечения долларовых ресурсов, в том числе с западных рынков. Стало быть, для нас многое зависит от того, в какой валюте наши клиенты хотят осуществлять заимствования. И мы, в том числе в данном случае, являемся не ведущими, а ведомыми. Если клиенты сейчас хотят занимать в рублях, потому что у них рублевая выручка, и это уже происходит на протяжении последних двух-трех лет, а ты как банк привлекаешь ресурсы в валюте, у тебя возникает дисбаланс. Деньги в валюте, а клиентам нужны рубли.

А у вас больше всего привлеченных ресурсов номинировано в валюте?

Долгосрочных — да, больше всего в долларах. Как и у большинства российских банков.

И в основном это деньги из-за рубежа?

Да. В прошлом году, например, мы сделали секьюритизацию нашего портфеля автокредитов на сумму в $400 млн. В позапрошлом году мы привлекли синдицированный кредит на $625 млн, в нынешнем году привлекли синдицированный кредит на сумму в $1 млрд. И это все долгосрочные ресурсы. Кроме того, у нас обслуживаются компании-экспортеры, остатки на счетах которых тоже формируются в долларах. А кредитоваться наши клиенты, как я уже говорил, хотят в рублях. Соответственно, в такой ситуации мы должны решить, как доллары превратить в рубли. Банк России, сократив валютный своп, поступил совершенно верно — это защита, стабилизация страновой валюты. Тем не менее, для нас это означает некоторую проблему. Поэтому вполне нормально, что Банк России будет решать вопрос, как тем банкам, которые действительно привлекали долгосрочное финансирование в валюте, помочь «сделать» из этой валюты рубли.

Павел Гурин

То есть то, что дочки западных банков в сентябре-октябре начали активно кредитовать свои материнские структуры, было связано с указанным дисбалансом?

Да, дело именно в дисбалансе между валютой привлечения и валютой размещения средств. По крайней мере, в том, что касается нас, — за другие дочерние банки западных кредитно-финансовых учреждений говорить не буду.

Поскольку рынки на сегодня крайне волатильны, любой банк должен сформировать у себя серьезную подушку ликвидности. Это связано как с тем, что многим клиентам нужно существенно больше кредитных ресурсов, так и с тем, что многие из них все чаще начинают использовать собственные средства, размещенные на банковских счетах. Если привлечение средств валютное, а их размещение рублевое, то понятно, что подобная подушка формируется в валюте, а не в рублях. Дальше вопрос: где можно разместить валюту? Валюту можно разместить на корсчетах в иностранных банках, крупным российским банкам она не нужна, Банк России валюту не принимает. В нынешней ситуации на мировых финансовых рынках вопрос, в каком из иностранных банков размещать валюту, для любого дочернего предприятия имеет только один ответ — в материнском. И это не связано с тем, какая ситуация в материнском кредитно-финансовом учреждении. Это связано с тем, что никто сейчас не хочет брать на себя дополнительные риски. Но, сказав это, могу сказать следующее: Банк России совершенно правильно делает, что отслеживает ситуацию с кредитованием западными дочками своих материнских структур. Это даже не вопрос суммы, размещенной на счетах в иностранном банке или в материнском банке, это вопрос, откуда берется валюта. Если она пришла с Запада и на Запад вернулась, здесь ничего крамольного нет. А вот если ты как банк взял деньги с местного рынка, у того же Банка России, конвертировал их в валюту, поскольку считаешь, что рубль будет ослабляться и на этом можно заработать, то такое поведение — и Банк России здесь совершенно прав — неправильно и недопустимо.

В прессе недавно было очень много материалов о том, что руководителей крупнейших банков страны вызывали в ЦБ РФ для «профилактической» беседы о деятельности их банков на валютном рынке. Вас тоже на ковер вызывали?

Общение с Банком России я не комментирую. Однако, даже базируясь на информации из открытых источников, любой аналитик может сделать вывод, что ЦБ РФ отслеживал два показателя: первое — сколько средств размещено банком на западных рынках и какова динамика этого размещения, второе — что это за деньги, каков их источник. Я думаю, что реакция ЦБ РФ разнилась от того, являются ли эти средства деньгами из резервов ЦБ или же это по природе своей западные деньги или остатки на счетах клиентов.

Вообще я считаю, что проблема иностранных активов банков быстро решится — как только ЦБ предложит банкам возможность размещения их валютных средств или на депозит Банка России, или путем покупки валютных облигаций ЦБ РФ.

Исходя из ваших предыдущих объяснений об источниках валютных средств вашего банка, очевидно, что беседа с вами, скорее всего, велась в нейтральном ключе. Но с другими-то банками разговор наверняка велся в другой тональности, и даже до угроз отозвать лицензии дело доходило?

Вы знаете, не думаю. И Банк России, и правительство сейчас очень-очень аккуратны в своих высказываниях. Слова «Я у вас отзову лицензию» всегда были опасны для функционирования рынка, а в нынешние времена — тем более. Так что я уверен, что спекуляции вокруг якобы имевших место угроз со стороны ЦБ — это обычные спекуляции, причем со стороны людей, которые на этих встречах даже и не были. Банк России может сказать, и правильно сказать, лишь следующее: «Если ты, дорогой, получаешь у меня дешевый ресурс и используешь его для покупки валюты из моих золотовалютных резервов и вывода ее за рубеж в надежде заработать на ослаблении рубля, то я тебе лимит на получение этого ресурса закрою». Так что это вопрос не лицензии и существования банка, это вопрос неких правил игры. Мы российский банк и финансируем, простите меня за пафос, российскую экономику. Да, у нас западные акционеры, но работаем-то мы с российскими клиентами и заинтересованы в том, чтобы российская экономика становилась все сильнее и сильнее. Поэтому мы полностью поддерживаем политику Банка России по поддержке российской банковской системы и те меры, которые регулятор предпринял для стабилизации ситуации на рынке. А вот если ты играешь против российского рубля, причем за счет средств российского правительства и ЦБ, тебе будет сложно. Совершенно правильный подход.

События последних месяцев доказали, что концепция самостоятельных инвестиционных банков ущербна и несостоятельна?

Да нет, конечно. Знаете, 70 лет эта концепция позволяла отдельно взятым банкам и компаниям активно развиваться, быть очень эффективными, привлекать инвесторов и вдруг — ух ты! Оказывается-то, все это неэффективно! Вот выяснили тут совершенно случайно, год назад. Есть разные рынки и разные модели. Если у банка с рей-

тингом AAA график уровня доходности на капитал выглядит как прямая линия вне зависимости от конъюнктуры рынка, то у банка с рейтингом BB этот график представляет собой кривую, которая то уходит в область отрицательных значений, то достигает уровней в несколько раз выше уровня доходности банка с рейтингом AAA. Нужно понимать, что инвестиционный банк по модели своего бизнеса и есть вот этот самый банк BB. Потому что он берет на себя гораздо больше рыночных рисков. Так что уверяю вас, когда мы будем разговаривать с вами через два-три года, вы сможете мне задать вопрос: «Но ведь концепция инвестиционного банка доказала свою состоятельность?»

То есть то, что одни крупнейшие инвестиционные банки разорились, а другие вынуждены были поменять свой статус для того, чтобы получить помощь от правительства США, ничего не значит?

Нельзя делать далеко идущие выводы на основании того, что произошло за два-три года. Просто каждый должен заниматься своим делом. После чего произошел кризис? После того, как в США отменили известный запрет, и коммерческие банки вдруг повально начали работать в сфере инвестиционного бенкинга, причем крайне агрессивно, а инвестиционные банки, наоборот, начали активно заниматься выдачей кредитов, просто называя это по-другому. Если коммерческий банк начинает покупать ценные бумаги на весь свой баланс, а чтобы люди не нервничали, начинает называть это все «выдачей кредитов», рано или поздно у него наверняка возникнут проблемы. Так что проблема не в концепции, проблема, как говаривал профессор Преображенский, в головах. А концепция инвестиционного банка себя вовсе не изжила. Вот, кстати хорошая аналогия: германские автопроизводители сейчас серьезно сокращают производство. Разве это свидетельствует о том, что концепция автопрома изжила себя? Вовсе нет!

Главной проблемой сейчас является проблема глобального недоверия участников финансового рынка друг к другу. Как можно восстановить доверие банкиров друг к другу?

Время лечит. Но я думаю, что на сегодня проблема доверия банкиров друг к другу во многом уже решена — благодаря консолидированной позиции и своевременным действиям правительств и регуляторов как развитых, так и развивающихся стран.

Можно ли констатировать, что российский рынок облигаций умер?

Мы же с вами не патологоанатомы, чтобы констатировать чью-то смерть. Если смотреть на уровень цен, уровень ликвидности и уровень первичных размещений, наверное, российский рынок облигаций находится сейчас на очень низком уровне. Но все истории, которые мы сейчас обсуждаем, начались ведь не два месяца назад, а ровно год и два месяца назад. И если помните, рынок еврооблигаций, как вы выразились, умер ровно 12 месяцев назад. После этого еще более полугода рынок рублевых облигаций прекрасно функционировал. Я это могу сказать как никто другой, потому что за первые 6 месяцев 2008 года мы разместили огромное количество облигационных займов. У нас, правда, было преимущество — поскольку мы всю жизнь работали исключительно с компаниями первого эшелона. Да, сейчас рынок замер — однако, честь ему и хвала, он сделал это значительно позже, чем рынок еврооблигаций. Он дал в этом году компаниям очень и очень хорошие объемы финансирования. Я думаю, что многие компании, которые разместились в первой половине 2008 года, сейчас очень довольны собой. Я думаю, что мы увидим первые размещения облигаций уже в первом квартале. Пусть немного, пусть это будут исключения, но тем не менее. Ну а дальше — дальше рынок неизбежно восстановится. Предвосхищая следующий вопрос: «Когда»? — откровенно отвечу: «Не знаю». Но понятно, что сначала рынок восстановится для компаний с очень хорошим кредитным качеством.

Вот только понятие «очень хорошее кредитное качество» наверняка кардинально изменится...

Да. Именно поэтому банкам сейчас нужен хороший департамент IB, умеющий вырабатывать индивидуальные для каждого заемщика финансовые решения. Чтобы не получалось, как в том анекдоте, когда больной приходит к врачу и долго рассказывает ему о симптомах болезни, а в ответ слышит: «Ага, а у меня и для вас есть палочка с йодом».

>>> Наш портфель, прежде всего, является инструментом управления ликвидностью, а потому на 80–85% состоит из ценных бумаг, которые включены в Ломбардный список Банка России. <<<

Кстати об индивидуальных решениях. Скажем, на вексельном рынке не собираетесь активизироваться?

Нет, такого мы не планируем. Мы никогда не работали с этим инструментом — по самым разным причинам, в том числе потому, что этот инструмент является достаточно искусственным, и помимо связанных с ним юридических рисков я не вижу больше ничего, ради чего стоило бы его использовать. Особенно после того, как появились биржевые облигации, которые являются более понятными и менее рискованными инструментами.

Вы для себя выработали условия помощи эмитентам при прохождении ими оферт? И кстати, насколько много бумаг вам приходилось брать на себя в ходе размещения?

Мы всегда, размещая бумаги, устанавливаем высокие лимиты на андеррайтинг. Но поскольку технология размещения такова, что мы всегда формировали синдикат, то на наших размещениях мы часто не могли ничего купить. По всем нашим размещениям у нас была своя позиция — соизмеримая с позицией любого другого инвестора — не более 10%. На андеррайтинг лимит больше и доходит до 50% от объема выпуска — но андеррайтинг это ведь то, что ты обязан продать в течение 90 дней. Да я и не могу вспомнить, чтобы в ходе наших размещений возникали ситуации, когда нам приходилось бы воспользоваться таким лимитом. Мы либо размещали заем на рыночных условиях, либо предлагали клиенту другие финансовые решения, тот же синдицированный кредит.

То есть вашим клиентам не нужна помощь в прохождении оферт?

Нет, так сказать нельзя. У нас ведь есть ряд клиентов, которым не мы организовывали облигационные займы. На этом направлении они работали с другими банками, однако это не означает, что им не нужна сейчас финансовая поддержка. И, само собой, такую поддержку мы им оказываем. Банк просто не имеет права занимать позицию — мы вам ничего не должны — мы вообще не были вашим организатором. Компания планировала, что в сентябре-октябре привлечет кредит, чтобы погасить часть обязательств по облигационному займу. Не привлекла она кредит в сентябре-октябре. Ну давайте сейчас все бросимся в суды и начнем, кто первый, рвать этого клиента на части. Он что, стал хуже? Нет. Его бизнес стал хуже? Нет. Это та же проблема, с которой столкнулись сейчас банки — отсутствие ликвидности. Поэтому банки должны сейчас это понимать и занимать консолидированную позицию. Это очень похоже на так называемую prisoner's dilemma теории игр. Нас три банка, которые финансировали этого клиента. И вот каждый конкретный банк сидит и думает, что делать. Если ты побежишь в суд накладывать взыскание на имущество клиента и окажешься там первым, то ты наверняка сможешь получить часть долга. Если пойдешь с клиентом на реструктуризацию его долга, то в это время какой-то из других банков может побежать в суд и что-то получить, а ты вообще ничего не получишь. А если мы все договоримся и реструктуризируем задолженность, клиент переживет это все. Да, его кредит станет не годовым, а трехлетним — но это хорошая компания, и все три банка получат обратно все свои деньги с неплохими процентами. В отличие от героев упомянутой логической задачи у банков есть возможность друг с другом разговаривать и договариваться о своих действиях в отношении компании-должника. Именно это и есть главная задача банков на сегодня — разговаривать друг с другом (конечно, находясь в рамках закона о банковской тайне), чтобы находить наиболее оптимальные решения для своих клиентов.

>>> Да, сейчас рынок замер — однако, честь ему и хвала, он сделал это значительно позже, чем рынок еврооблигаций. Он дал в этом году компаниям очень и очень хорошие объемы финансирования. <<<

И как, удается вам с коллегами разговаривать и, самое главное, договариваться?

Да.

И все-таки понимание того, каков на сегодня ценовой уровень для клиентов, у которых близится срок оферты, у вас есть? Вы можете его озвучить?

Озвучить его я не могу — не потому, что это секрет, а потому, что это, простите за банальность, зависит от каждой конкретной компании. Тут даже о каком-то диапазоне речи быть не может, поскольку все зависит от нынешних денежных потоков компании и оценки того, каковы эти денежные потоки будут в будущем, в том числе при самом негативном сценарии развития событий в той или иной отрасли. Можно быть отличной компанией и производить отличную продукцию. И оказаться в ситуации, когда за эту хорошую продукцию покупатели вдруг перестают платить. Поэтому тут все зависит от отрасли, от срока заимствований, от того, сколько дополнительно денег в случае кризиса в отрасли может понадобиться компании, чтобы она нормально функционировала.

Какие меры необходимо еще предпринять для того, чтобы быстрее стабилизировать ситуацию?

Ну, наверное, хорошей мерой было бы стопроцентное гарантирование всех вкладов населения в банках. Хотя тут странно ставить на одну доску Сбербанк и банк из девятой сотни, который занимается очень рискованным бизнесом, а потому привлекает дорогие деньги от физических лиц. Поэтому такое решение могло бы иметь временный характер.

А как вы относитесь к предложению ввести уголовную ответственность за невозврат кредита свыше 10 тыс. руб.?

Я пока не сильно изучал эту законодательную инициативу, потому что качество нашего кредитного портфеля всегда было на высоком уровне, а сам я, если беру кредит, то всегда его возвращаю. Но мне кажется, что 10 тыс. руб. — цифра какая-то странная. Она должна быть больше, какая точно — не могу сказать, тут надо проанализировать статистику невозвратов и понять, какие из них представляют наибольшую угрозу для банковской системы страны. Но очевидно, что злостные неплательщики берут гораздо большие деньги в банках и надо бороться с ними, а не с теми заемщиками, которые потеряли работу и поэтому не могут вовремя вернуть кредит.

В последнее время из уст чиновников разного ранга все чаще стала звучать идея о превращении рубля в одну из резервных валют. Насколько реально воплотить подобную идею в жизнь?

На самом деле это очень своевременная инициатива — продвигать идею по расширению списка резервных валют и валют, в которых осуществляются международные торговые операции. Посмотрите, сколько у нас всего покупают. Очень хочется, чтобы за все это покупатели рассчитывались рублями. Это было бы правильно. И сейчас очень хорошее время для того, чтобы хотя бы частично начать реализовывать эту идею.

Какое-то хобби у вас есть? Может быть, новое увлечение какое-то появилось, которое помогает снимать стресс?

Сейчас нет никакой необходимости снимать стресс просто потому, что никакого особенного стресса испытывать не приходится. Давно увлекаюсь русским бильярдом. В свое время, уже очень давно, занимался техническими видами спорта — летал на вертолетах, самолетах, в связи с этим пришлось прыгать с парашютом, но перестал это делать еще до того, как такой экстрим вошел в моду в инвестиционно-банковских кругах.