

Глава Набсовета ОТП: Перед НБУ поставлено слишком много целей и дано слишком мало инструментов

Иштван Хамец - венгерском опыте таргетирования инфляции и будущем украинских банков

Александр Моисеенко — 15 Июня 2015, 10:50

Иштван Хамец (Istvan Hamecz) – председатель Наблюдательного Совета ОТП Банка в Украине и Совета директоров российского ОТП Банка. До начала своей работы в крупнейшей финансовой группе Восточной Европы ОТП занимал должность Управляющего директора и Директора по экономической и монетарной политике в Центральном банке Венгрии.



Иштван Хамец

Фото: privatbankar.hu

Хамец имеет большой опыт работы в международных финансовых организациях и регуляторных органах (Европейская система центральных банков, Экономический и финансовый комитет ЕС, Организация экономического сотрудничества и развития и Всемирный банк).

Дополнительной основой экспертизы Хамеца служит и солидное образование (Будапештский университет экономики, Оксфордский университет и Университет Джорджа Вашингтона, Центрально-Европейский университет в Праге, стажировка в Банке Англии и в МВФ).

В свое время Венгрии довелось пройти сложные процессы перестройки кредитно-финансовой и монетарной политики. Хамец, который был одним из проводников этих реформ и обладает ценной экспертизой и точкой зрения на процессы, которые происходят сейчас в Украине, поделился своими размышлениями с Forbes.

- Вы могли бы оценить уровень украинского банковского кризиса

- Ситуация очень серьезна, так как процветание любой страны невозможно без здоровой банковской системы. И если Украина не сможет изменить свою нормативную базу и условия

ведения бизнеса, по-настоящему здоровых банков, которые могли бы финансировать экономику, просто не будет. А будут лишь банки-зомби, созданные для принесения благ их владельцам за счет остальной экономики.

Политика НБУ по очистке системы от банков-зомби является смелой и правильной, но эта политика должна реализовываться систематически – в противном случае она окажется бесполезной. Плохая новость в том, что Украина не может рассчитывать на значительные новые иностранные инвестиции в финансовый сектор, так как в прошлом иностранные участники подвергались несправедливому отношению.

Некоторые из нынешних популистских заявлений политиков также не способствуют возвращению доверия со стороны иностранных инвесторов.

- Какие вы бы могли привести примеры несправедливого отношения к участникам финансового сектора с иностранным капиталом со стороны украинских властей?

- Начнем с того, что, нужно честно признать, правильным иностранцам всегда было нелегко вести бизнес в Украине. Но кроме специфических традиций ведения бизнеса, кумовства, предпочтений и тому подобного, на официальном уровне, сознательно или несознательно, создавались такие условия, когда иностранные инвесторы и кредиторы вынуждены были нести убытки.

Нужно честно признать, правильным иностранцам всегда было нелегко вести бизнес в Украине

Например, на фоне дефицита валюты в Украине, банки были вынуждены продать сформированные валютные резервы, оказавшись в короткой валютной позиции с административно ограниченными

возможностями покупки валюты на рынке для ее закрытия.

Естественно, наибольшие потери от этого понесли иностранные банки, так как оперируют большими портфелями в иностранной валюте, под которые нужно создавать резервы.

Но еще большей проблемой для иностранцев является по-прежнему нереструктурированные и, осмелюсь заявить, коррумпированные налоговая, судебная и исполнительная системы. Нас наказали большими штрафами за якобы несоблюдение налогового законодательства, в котором изначально были противоречия.

Эти противоречия были исправлены, но несмотря на это мы были вынуждены заплатить сотни миллионов гривен. Наши украинские коллеги, как рыба об лед, бьются в судах всех инстанций, чтобы вернуть кредиты, выданные крупным украинским бизнесменам. Например, наверное, вы слышали о нашем конфликте с известным политиком Жванией по поводу долгов Юнистила.

- Как Вы оцениваете нынешнюю монетарную политику украинского банковского регулятора?

- Я нахожу нынешние меры НБУ временной политикой для поддержания определенной стабильности в условиях, пока невозможно найти решения для более глубоких проблем. Украинский регулятор находится в очень незавидном положении. Перед НБУ поставлено слишком много целей и дано слишком мало реальных инструментов.

- Какие задачи Вы считаете слишком амбициозными для нынешнего времени, и какие реальные инструменты можно дать НБУ в текущих условиях?

- Цели, стоящие перед регулятором, – это требование времени. Они не могут быть реализованы одномоментно. Чиновникам нужно прийти к компромиссному решению по различным задачам. Такое решение не должно лежать на плечах НБУ. Ответственность за этот выбор должно нести избранное высшее руководство страны.

НБУ должен нести ответственность лишь за денежно-кредитную политику и регуляторные функции, относящиеся к его компетенции, а не отвечать по чисто политическим вопросам. Правительство должно взять на себя ответственность и должно позволить НБУ действовать более свободно. Следующим шагом должно быть продвижение к нормализованной кредитно-денежной деятельности с более гибким валютным курсом.

- Есть мнение, что инфляционное таргетирование, на которое метит сейчас НБУ – удел перегретых экономик. Что Вы об этом думаете?

- Инфляционное таргетирование может быть использовано в широком смысле. Но в этом конкретном случае, я согласен, классические монетарные режимы, как валютное таргетирование или монетарное таргетирование, не могут быть надежным и эффективным (а значит – заслуживающим доверия) образом реализованы в Украине сейчас.

В настоящее время установление доверия к экономической политике и, в частности, к денежно-кредитной политике государства является одним из наибольших вызовов для страны. Поэтому лучше начать выстраивать доверие на основе режима, при котором краткосрочные потрясения не подорвут всю систему в целом.

В этом смысле инфляционное таргетирование, по всей видимости, остается единственным доступным режимом для украинского регулятора сейчас, но его надлежащая реализация является нелегкой задачей. Я входил в правительственную группу, которая занималась запуском инфляционного таргетирования в Венгрии. И хотя мы работали в условиях гораздо более стабильной экономики и гораздо большей степени доверия к власти, это не было легкой работой ни политически, ни экономически.

Результаты реализации инфляционного таргетирования в Венгрии можно оценить как неоднозначные. Но совершенно ясно, что эта мера в значительной мере способствовала тому, что население и предприятия привыкли к идее, что валютный курс может колебаться в гораздо более широком диапазоне, чем раньше, и это не означает, что нужно либо ожидать высокой инфляции, либо скупать иностранную валюту для сохранения стоимости своих денег.

Я думаю, что для реализации инфляционного таргетирования в Украине сейчас самое время, и нет лучшего способа научиться этому, кроме как делать это.

- На примере Венгрии можете объяснить, почему результаты введения режима таргетирования получились неоднозначными? Назовите плюсы и минусы для экономики.

- В формальном смысле, цели инфляционного таргетирования считаются достигнутыми, если большую часть времени удается удерживать целевой уровень инфляции. На практике целевые показатели инфляции достигаются редко, а фактическая инфляция оказывается выше или ниже целевой по разным причинам.

Учитывая, что инфляционное таргетирование в Венгрии было введено в то время, когда валютный курс еще не мог свободно плавать – это создало искусственную, нежелательную для центрального банка, видимость стабильности валютного курса. А это в последствии привело к проблеме валютных кредитов, подобно той, которая сейчас наблюдается в Украине.

Это была очень дорогостоящая ошибка. С февраля 2008 года валютный курс в Венгрии является плавающим, что помогло сгладить несколько кризисов. В целом я считаю, что введение инфляционного таргетирования было правильным решением, но его можно было бы лучше реализовать, если бы не было политических разногласий между центральным банком и правительством.

И даже несмотря на это, сейчас в Венгрии уровень инфляции около 0,5%, учетная ставка 1,65%, и при этом плавающий валютный курс. Согласитесь, это можно считать успехом.

- На Ваш взгляд, переход Украины от фиксированного к плавающему курсу в во время геополитического кризиса (не к ставке, а к курсу) был правильным решением?

- Проблема в том, что Украина была вынуждена отказаться от фиксированного валютного курса. Это не было решением о плановом переходе, к сожалению. Сейчас обменный курс, хотя формально больше и не фиксируется, все еще нельзя назвать плавающим в виду значительных административных ограничений. Решение об отпуске валютного курса в более свободный плавающий режим еще предстоит принять регулятору.

- Как вы считаете, могла ли Украина избежать столь существенной девальвации и последующей за ней инфляции в 2014-2015 годах, избрав иную монетарную политику?

- Это очень гипотетический вопрос, и ответ также может быть только теоретическим. Можно с уверенностью сказать, что инструменты экономической политики Украины после кризиса 2008 года были явно несовместимыми, и, как таковые, они всегда представляли риск дальнейших кризисов. Украина формально придерживалась политики фиксированного валютного курса, которую, по самим характеристикам украинской экономики, было бы очень трудно проводить даже при поддерживающей фискальной и социальной политике.

Как известно, экономисты обычно плохо предсказывают валютные курсы, так было и в этом случае

Но реальная политика была далека от поддержки, а поэтому геополитическое обострение, которое возникло, привело бы к серьезной социально-экономической напряженности в любом случае и при любом валютном режиме.

Учитывая высокую долю сырьевых товаров в экспорте страны и диверсифицированную представленность торговых партнеров, плавающий валютный курс, на мой взгляд, более приближен к идеальному режиму денежно-кредитной политики для Украины.

Но нынешний экономический кризис и геополитические проблемы делают это решение нетривиальным в плане определения, когда и при каких обстоятельствах оно было бы идеальным ходом. А, если честно, денежно-кредитная политика является лишь инструментом, и даже не самым важным в текущем состоянии дел Украины.

В Украине сохраняются очень серьезные структурные экономические проблемы, которые к тому же сочетаются с не менее сложными проблемами внутренней и внешней политики. Нельзя надеяться, что какая-либо денежно-кредитная политика сможет быть эффективной без решения, по крайней мере, некоторых из этих вопросов.

- Насколько болезненными серьезные курсовые колебания были для вашей группы и прогнозировали ли ваши коллеги в украинском офисе что-нибудь подобное?

- Валютные колебания были очень болезненными для нас, так как в результате мы были вынуждены держать короткую валютную позицию, под которую у нас было лишь несовершенное хеджирование на уровне группы. Как известно, экономисты обычно плохо предсказывают валютные курсы, так было и в этом случае. Мы просто постоянно обновляли наши ожидания, исходя из фактического развития кризиса.

- Как акционеры воспринимают убыточную работу украинской дочки в 2014 году и продолжающиеся убытки в 2015?

- Никто не может радоваться потерям. Но акционерам совершенно ясно, что это не вина нынешнего руководства банка. Мы никогда не планировали и не собираемся уходить с украинского рынка. Мы хотим сохранить и развивать бизнес, который создали в этой стране.

По нынешней стратегии мы в состоянии сохранить достаточность капитала банка (а капитализация является одной из главных задач перед украинскими банками и их акционерами сейчас), при условии отсутствия недобросовестного политического вмешательства или дальнейшей эскалации военного конфликта.

Мы верим, что ОТП Банк может вернуться к прибыльной деятельности в ближайшее время. Конечно, опять-таки при условии, что дополнительных геополитических потрясений больше не будет, а регуляторная среда и судебная система будут усовершенствованы.

- Какие планы ОТП Группа строит в отношении Украины?

- Украина оказалась чрезвычайно трудным рынком для ОТП. В свое время мы допустили несколько ошибок в работе в Украине, что усложнялось еще и местными условиями ведения бизнеса. Но я верю, что мы успешно справились с большинством вопросов, и в организационном плане наша украинская дочка, безусловно, является одной из лучших команд в ОТП Group.

Не секрет, что большинство иностранных банков хотели бы покинуть украинский рынок, так как у них просто нет никакой жизнеспособной бизнес-модели. Но уйти с рынка сейчас тоже нет возможности, поэтому эти банки просто пытаются продержаться, надеясь на лучшие времена.

Я горжусь тем, что ОТП Банк в Украине не является одним из таких банков. У нас есть четкая бизнес-модель и хорошие возможности, которые соответствуют этому рынку. Мы надеемся, что украинский ОТП Банк будет занимать прочные позиции среди лидеров банковского рынка Украины.