

С Т Е Н О Г Р А М М А

заседания Межрегионального банковского совета при Совете Федерации

2 апреля 2019 года

В.И. МАТВИЕНКО

Уважаемая Эльвира Сахипзадовна, уважаемые члены банковского совета, уважаемые участники нашей встречи, всем добрый день! Я вас приветствую на очередном заседании нашего Межрегионального банковского совета при Совете Федерации.

Вначале по уже сложившейся традиции хочу кратко проинформировать о выполнении рекомендаций, принятых нами на прошлых заседаниях.

Во-первых, с начала года заработал механизм страхования вкладов микропредприятий и малых предприятий. Он позволил защитить самую уязвимую часть бизнеса в случае отзыва лицензий у банков.

Во-вторых, принят закон, который упростил процедуру и сократил сроки эмиссии долговых эмиссионных ценных бумаг. Это позволит экономическим субъектам оперативно привлекать заемные средства. Уверена, что такой упрощенный режим по выпуску своих долговых бумаг мог бы существенно помочь региональным и муниципальным властям решать часть своих задач.

Сегодня мы рассматриваем весьма актуальные вопросы, связанные со стоимостью банковских услуг для населения и бизнеса. Именно от доступности этих инструментов напрямую зависят в

бóльшей степени темпы роста отечественной экономики, благосостояние наших граждан, инвестиционный климат и многое другое. В конечном итоге за счет расширения клиентской базы, повышения качества финансовых услуг и сервисов в плюсе окажутся все. И если объем предложения банковских услуг в целом можно назвать достаточным, то уровень их доступности вызывает пока немало вопросов.

Сегодня на руках у наших граждан более 270 миллионов платежных карт. По картам, выпущенным только российскими банками, за прошлый год проведено операций на сумму 78 трлн рублей. Этот показатель за два последних года почти удвоился, сегодня люди все чаще делают свой выбор в пользу безналичных платежей. Даже пенсионеры как наиболее консервативная часть нашего населения стали активнее пользоваться банковскими картами.

В прошлом году более половины всех платежей в стране осуществлялась безналичным способом. К концу этого года их доля, по прогнозам, еще вырастет. Это, я думаю, не может не радовать банковское сообщество. Однако дальнейший рост этих показателей сдерживается в том числе и высокими комиссиями за использование пластиковых карт. Проблема не новая. По разным оценкам, размер банковской комиссии за пользование услугой приема безналичной оплаты достигает от 2 до 2,5 процента. Только в прошлом году торговые сети выплатили банкам за такие услуги четверть триллиона рублей.

Для наших граждан чувствительными остаются и высокие размеры комиссий за мгновенные переводы денежных средств. Решить проблему отчасти поможет система быстрых платежей. Это проект национального значения, надеюсь, что он позволит существенно упростить и удешевить для наших граждан денежные

переводы. Эта система наверняка позволит уйти и от так называемого "зарплатного рабства". Действующие сегодня ставки комиссий, наверное, могли бы быть оправданы лет 10 назад, сейчас же реальных экономических обоснований для этого нет. И вам, как представителям банковского сообщества, я предлагаю подумать, как можно было бы снизить размер комиссий.

Уважаемые коллеги, Банком России проделана большая работа по созданию независимой национальной платежной системы с использованием платежной карты "Мир". Выпущено более 54 миллионов карт.

ВП

Вместе с тем, мало раздать населению платежные карты, нужно, чтобы ими активно пользовались. Пока же "Мир" сложно конкурировать с Visa и MasterCard. Необходимо работать над расширением функционала этой карты, в том числе за счет предоставления различных сервисов социальной направленности.

Одним из наиболее значимых банковских продуктов, безусловно, является ипотечное кредитование. От степени его доступности напрямую зависит решение многих проблем, в том числе и демографии, и повышение качества жизни граждан. Сообществу потребителей ваших услуг больше импонирует ставка по ипотеке для начала 8 процентов, нежели сегодняшние 10 процентов или 12 процентов. Вообще, на самом деле, я 10 процентов, не знаю, кому дают. Многие мои знакомые, которые взяли ипотечное кредитование, все говорят, что это 11,9 процента, то есть чуть меньше 12 процентов, но, конечно, и не 10 процентов, и не 8 процентов. Задачу эту, кстати, именно 8 процентов, и обозначил Президент Российской Федерации в своем Послании. Задача эта непростая, сложная. Вот, с маху сказать: "Завтра вводим

8 процентов" — это невозможно, но, вместе с тем, эта задача выполнимая и решить ее необходимо совместными усилиями при помощи согласованных экономически выверенных мер. В конечном счете, ставка по ипотеке должна отвечать интересам, как банков, так и потребителей. Мы же, продолжим законодательную работу над созданием нормальных, я бы сказала, цивилизованных условий для граждан, которые приняли решение приобрести жилье в кредит.

Так, уже Государственной Думой принят в первом чтении совместный наш проект Совета Федерации и Государственной Думы об ипотечных каникулах. Он направлен на поддержку граждан, которые оказались в непростой жизненной ситуации. Также сейчас к этому закону уже поступило много поправок, он дорабатывается. Я уверена, что в ближайшее время, с учетом тех предложений, которые поступили от правительства, от сенаторов, от депутатов, он уже будет доработан в том виде, в котором его ждут наши граждане.

Также недавно был принят целый ряд важных законодательных новаций, способствующих защите граждан-заемщиков. Была ограничена процентная ставка, по которой начисляются проценты по займу, включая неустойку и пеню, а также усилены меры противодействия нелегальным кредиторам. И хочется поблагодарить Центральный банк за такую системную, серьезную проведенную работу. Теперь важно оценить результаты правоприменения, понять, как эти меры повлияли на положение заемщиков.

Еще один важный вопрос, который нас волнует, недавно мы обсуждали его на "правительственном часе" с Министром строительства и жилищно-коммунального хозяйства, в ходе дебатов высказывались диаметрально противоположные точки зрения. Речь о переходе на эскроу счета при жилищном строительстве. Совет

Федерации будет очень внимательно следить за процессом. Нельзя при этом допустить удорожания жилищного строительства и повышения стоимости жилья, иначе мы тем самым снизим доступность жилья для населения, а это ключевая вещь.

Сегодня мы уже являемся свидетелями достаточно сильной монополизации банковской системы. К сожалению, это не способствует развитию конкуренции и в конечном итоге не приведет к снижению стоимости услуг для населения и бизнеса, и, что особенно важно, не будет способствовать улучшению экономического климата в регионах. В качестве одной из мер противостояния этому Совет Федерации неоднократно поднимал вопрос о допуске, в частности, региональных банков к работе с государственными средствами. Мы согласны с позицией Банка России по данному вопросу, что необходимо выработать некий единый подход, которым, конечно же, должен стать рейтинг банка. К сожалению, пока не все нормативные акты это учитывают, что и приводит к отсечению региональных банков от участия в этой работе.

Прошу наш Комитет по бюджету и финансовым рынкам во взаимодействии с Министерством финансов, Банком России продолжать работу над этой темой, довести этот вопрос до логического решения. Мы не можем допустить ситуацию, чтобы региональных банков вообще не осталось. Это неправильно и этого допускать нельзя.

сб

Ну, и заключительная ремарка. Сегодня в нашем быстро меняющемся современном мире на смену классическим банкам приходит система банкинга, предоставляющая широкие возможности удобно, быстро и, самое главное, дешево пользоваться

качественными финансовыми услугами. И это, конечно же, тоже уже необходимо учитывать в нашей жизни.

Давайте, коллеги, обменяемся мнениями о том, что еще необходимо сделать для граждан, для банков, для бизнес-сообщества в целом. Рассчитываю на такой профессиональный открытый и откровенный диалог, по итогам которого мы сформулируем, как всегда это принято у нас в Совете, конкретные рабочие предложения и постараемся добиться их решения.

Я благодарю вас за внимание.

Хочу предоставить слово Председателю Центрального банка Российской Федерации Эльвире Сахипзадовне Набиуллиной.

Эльвира Сахипзадовна, спасибо, что Вы сегодня с нами, что Вы уделяете внимание и взаимодействию с Советом Федерации, и возможности с банковским сообществом в рамках Совета обсудить назревшие болевые вопросы. Спасибо большое.

И, пожалуйста, Вам слово.

Э.С. НАБИУЛЛИНА

Уважаемая Валентина Ивановна, уважаемые коллеги, добрый день! Я благодарю за приглашение выступить.

Тема, которая сегодня поднята на Совете, безусловно, очень актуальная – стоимость и доступность банковских услуг для граждан и бизнеса.

После того, как в 2017 году была достигнута впервые цель по инфляции вплоть до середины 2018 года, ставки по кредитам снижались. Сейчас в связи с разными факторами они несколько выросли. Увеличение ставок, по нашим оценкам (а мы, безусловно, осуществляем мониторинг этой ситуации), не было критичным, и тем не менее мы должны предпринять меры, чтобы расширились приоритетные сектора в кредитовании, а это ипотека, корпоративное

кредитование, в особенности кредитование малого и среднего бизнеса. И я считаю тоже очень важным обсудить те меры, которые готовятся и которые мы предпринимаем, чтобы финансовые услуги были доступны, а риски по ним – минимальные, прежде всего, чтобы и граждане не попадали в долговую яму.

О ключевых вопросах Валентина Ивановна уже сказала. Я начну с вопросов, которые касаются стоимости банковских услуг для населения. И первое, о чем хотела бы сказать, – о мерах по развитию ипотеки.

Ипотека действительно развивается очень хорошими темпами до настоящего времени. При этом качество ипотечного портфеля остается высоким. То есть люди, которые берут ипотеку, ответственно подходят к этому, справляются с погашением кредита, не допускают просрочек. Временные факторы вызвали рост ставок по ипотеке в конце прошлого года – в начале этого года. Мы действительно считаем средневзвешенную ставку, и она у нас выросла с 9,4 (в сентябре – октябре, это был минимум исторический) до 10,2 в феврале. Ну, конечно, это средняя величина ипотечных ставок. Тем не менее мы считаем, что этот рост ставок тоже должен быть временным из-за того, что ряд однократных факторов привел к повышению инфляции и росту ставок.

По нашим оценкам, база для снижения ставок – это снижение инфляции. Инфляция вернется к цели в 2020 году, но уже во второй половине этого года, по нашим прогнозам, квартальные темпы роста потребительских цен опустятся тоже до 4 процентов. И почему для ипотечных ставок важна инфляция? Потому что это долгосрочный кредит, именно потери от инфляции банки учитывают при определении ипотечной ставки в первую очередь. По мере снижения инфляции ставки по ипотеке будут снижаться, и мы видим

реалистичным снижением ставок по ипотеке, как и поставил президент задачу, до 8 процентов.

Но, конечно, помимо денежно-кредитной политики, которая направлена на то, чтобы снижать инфляцию, росту ипотеки будут способствовать и дополнительные меры. Так, мы стимулируем развитие рынка ипотечных ценных бумаг, секьюритизации ипотечных кредитов.

В соответствии с законодательством с 1 января 2020 года упрощается эмиссия таких ценных бумаг. Банки смогут выпускать долговые обязательства под залог ипотечных кредитов, и это высвобождает средства для дальнейшего расширения кредитования.

вб

Большой доступности ипотеки способствуют государственные программы, программы правительства по субсидированию ипотечной ставки для отдельных категорий граждан, прежде всего молодых семей.

Что важно для Центрального банка? Видя, как хорошими темпами развивается ипотека... чтобы здесь не возникало ипотечных пузырей, не происходило ухудшения качества кредитного портфеля. И наиболее рискованной является ипотека с низким первоначальным взносом — до 20 процентов от стоимости жилья. Во многих странах в принципе такая ипотека запрещена либо очень серьезно ограничена. И мы вводим тоже здесь регуляторные меры повышения коэффициентов риска по таким кредитам (с 1 января они введены), чтобы снизить темпы роста выдачи именно такой ипотеки. Потому что, по последним данным, по четвертому кварталу, сейчас около 45 процентов новых выдач — это выдачи кредитов с низким первоначальным взносом. Нам нужно развивать, еще раз,

хорошую ипотеку, качественную ипотеку, чтобы, не дай бог, не накапливались здесь ипотечные пузыри.

И буквально несколько слов об ипотечных каникулах. Действительно, это нововведение – очень важный фактор повышения защищенности заемщика, его большего психологического комфорта, особенно когда люди принимают решение, брать ли ипотечный кредит. Это обязательство на многие годы, и важно здесь понимать, как законодательство регулирует, если человек попал в сложную жизненную ситуацию.

Мы, кстати, видим по статистике жалоб, что это важная тема. Около 10 тысяч обращений в прошлом году мы получили, именно связанных с невозможностью заемщиков обслуживать ипотечный кредит. И, конечно, возможность на полгода приостановить выплаты по ипотеке без того, чтобы испортить свою кредитную историю, без того, чтобы подвергать риску единственное жилье, – это может дать дополнительный стимул к развитию ипотеки.

Мы знаем, что сейчас законопроект готовится ко второму чтению, и важны некоторые поправки, на наш взгляд.

Кроме того, что было принято решение распространить ипотечные каникулы на действующие кредиты, очень важно, чтобы такие ипотечные каникулы не фиксировались в бюро кредитных историй как просрочка, чтобы у людей была чистая кредитная история.

И важно, на наш взгляд, также в законе утвердить сам перечень документов, который нужен для людей, чтобы они могли воспользоваться ипотечными каникулами, чтобы у них здесь была полная ясность, чтобы снизить риски злоупотребления.

И также, на наш взгляд, важно рассмотреть вопрос о том, что ипотечные каникулы должны, наверное, даваться тем, кто имеет

пороговое значение задолженности, чтобы не распространять его на очень дорогие квартиры. Все-таки это социальная мера, мера поддержки людей, которые попали в такую жизненную ситуацию.

Мы, со своей стороны, как Банк России, уже готовы и подготовили проект изменений в наше нормативное регулирование, чтобы ипотечные каникулы (по сути дела, реструктуризация кредита) не требовали увеличения резервов банков. Таким образом, и для банков нагрузка, связанная с ипотечными каникулами, будет минимизирована.

Следующая тема, которую я хотела бы затронуть, — это потребительское кредитование. Опять обращаюсь к нашей статистике жалоб: из 130 тысяч жалоб, которые мы получаем на кредитные организации, почти 40 процентов приходятся именно на потребительские кредиты. Две основные проблемы, на которые жалуются граждане, — невозможность выплачивать кредит и навязанные услуги.

В самом по себе потребительском кредите, конечно, нет ничего плохого, но нельзя, чтобы люди попадали в ситуацию, когда они не могут выплачивать кредит, берут новый кредит, чтобы выплатить предыдущий, затем еще новый и попадают в растущее долговое бремя. Здесь, конечно, аппетиты банков должны быть ограничены, не нужно создавать невозможную ситуацию для заемщиков. А заемщик должен понимать, что при достижении определенного уровня долговой нагрузки новый кредит он уже не получит. Поэтому помимо ограничений долговой нагрузки мы считаем важным принять еще ряд мер.

св

Мы видим, что в прошлом году в целом долговая нагрузка граждан увеличилась на 1,1 процентных пункта до 9,9 процента.

Напомню, что пиковое значение долговой нагрузки населения было в 2014 году, тогда было 10,4. Мы уже близко к этой черте, поэтому это требует и некоторых мер с нашей стороны.

Кстати, мы проанализировали, как по регионам складывается долговая нагрузка. Самая большая долговая нагрузка в таких регионах, как Новосибирская область, Тюменская область, Иркутская область, Республика Тыва, Чувашия, Калмыкия. И, конечно, в этих регионах уже достаточно высокий уровень. Поэтому, на наш взгляд, уже необходимо охлаждать чрезмерный рост необеспеченного потребительского кредитования, поэтому с 1 апреля буквально несколько дней действуют новые надбавки к коэффициентам риска по необеспеченным потребительским кредитам. Надбавки были повышены на 30 процентных пунктов по кредитам со стоимостью от 10 до 30 процентов, то есть достаточно высокая процентная ставка. На наш взгляд, эта мера недостаточна. Она эффективна для снижения рисков банковской системы в целом, но не столь эффективна, как мера, повышающая защиту конкретного гражданина. Поэтому с 1 октября этого года (мы долго обсуждали с банковским сообществом) начнут действовать уже серьезные меры: мы впервые в стране вводим показатель долговой нагрузки заемщика. И этот показатель должны будут рассчитывать не только банки, но микрофинансовые организации для всех займов свыше 10 тыс. рублей.

Следующая тема – это навязывание услуг. Мы также ведем здесь работу по пресечению негативной практики, чтобы избавить гражданина от навязанных услуг страхования, когда, например, он получает кредит, навязываются услуги по страхованию. Поэтому здесь уже начал работать так называемый период охлаждения, когда люди в течение 14 дней имеют возможность отказаться от этой

услуги. Но мы видим, что некоторые банки находят возможность обходить это ограничение, в том числе предлагая так называемые коллективные договоры страхования, где периода охлаждения нет. Сейчас мы пресекаем эту практику в рамках поведенческого надзора, выпускаем рекомендации. Благодаря этому многие банки уже начали применять период охлаждения и по таким коллективным договорам страхования, но считаем, что полезно было бы закрепить это и в законе, для того чтобы эта норма работала безусловно.

Мы, кстати, здесь начали применять и начнем применять и механизмы контрольных закупок (у нас такое право по закону есть), для того чтобы пресекать эти недобросовестные практики продажи и навязывания банковских услуг.

Важный момент, о котором сказала Валентина Ивановна, – это снижение закрепитости граждан по займам с микрофинансовых организаций, где у нас уменьшается предел долговой нагрузки. С нового года это уже коэффициент 2,5, с 1 июля будет 2, с нового года – 1,5. Также введено ограничение ставки по краткосрочным займам, по процентам в день. И это, конечно, дополнительные меры, для того чтобы навести порядок на рынке микрокредитования в целом.

Важность этой задачи подчеркнул президент в послании Федеральному Собранию о наведении порядка на рынке микрофинансовых услуг. Мы видим, что этот сектор очень быстро растет, и здесь есть, к сожалению, и недобросовестные практики. Поэтому мы предлагаем дополнительные меры в этой связи.

Ключевой проблемой остаются нелегальные кредиторы, которые продолжают маскироваться под микрофинансовые организации. Мы предлагаем здесь повысить ответственность за нелегальную деятельность. Она сейчас очень низкая, штрафы –

500 тыс. рублей, и, конечно, это никого не останавливает. Как минимум поднять до 2 млн рублей, ввести уголовную ответственность за нелегальную деятельность по микрофинансовой деятельности, а также ввести уголовную ответственность для "черных" коллекторов, которые также ведут нелегальную, по сути дела, деятельность.

Для предотвращения мошенничества с недвижимостью мы считаем правильным запретить микрофинансовым организациям выдавать займы под залог жилья.

бс

Мы также рассчитываем, что законодатель доверит нам право блокировать сайты нелегальных кредиторов, для того чтобы остановить, по сути, рекламу нелегальной деятельности.

Чтобы решить проблему взятых на подставных лиц займов, когда люди с удивлением узнали, что они должны вернуть кредит, который не брали, на наш взгляд, необходимо обязать микрофинансовые организации идентифицировать граждан с использованием государственных баз данных, в том числе Пенсионного фонда, Федеральной налоговой службы. И для ограничения рисков, связанных с вложениями граждан в микрофинансовые организации, мы также считаем важным увеличить минимальный размер инвестиций в микрофинансовые организации с 1,5 до 3 млн рублей. Для ограничения доступа на рынок микрофинансовых организаций недобросовестных участников также считаем важным, это еще одно наше предложение, повысить требования к капиталу микрокредитных компаний до 1 млн рублей. Сейчас это всего 10 тыс. рублей. И повысить требования к деловой репутации, квалификации менеджмента и собственников микрофинансовых организаций. Эти предложения мы начали

обсуждать с министерствами и ведомствами, и некоторые из них требуют изменения в законодательство. Я надеюсь, что законодатель нас здесь поддержит, чтобы мы навели порядок на рынке микрофинансовых услуг.

Еще один важный вопрос, о котором сказала Валентина Ивановна, — это стоимость безналичных платежей. Это касается условий по банковским картам и денежных переводов. Действительно, безналичные платежи у нас в стране очень быстро развиваются. В 2014 году это было 22 процента, в прошлом году это уже 56 процентов. Это очень быстрый рост. Я надеюсь, о функционале и сервисах карты расскажет руководитель национальной системы платежных карт. Я бы хотела несколько слов сказать о регулировании эквайринговой комиссии, та тема, которая остро обсуждается сейчас. Понятно, что предприятия торговли хотели бы, чтобы для них комиссии были ниже, банки, естественно, хотят сохранения текущих условий. У банков есть свои аргументы. Часто эквайринговая комиссия, ее часть, во всяком случае, используется для установки и обслуживания POS-терминалов, банкоматов. Эти средства банки направляют на программы лояльности и таким образом стимулируют граждан к безналичным расчетам. Но есть и аргументы со стороны торговых предприятий, эквайринговые комиссии, безусловно, влияют на цены для потребителей. И, на наш взгляд, здесь все-таки нужно идти, находя компромисс, и смотреть, чтобы эта система компромисса работала в интересах потребителей, снижение эквайринговой комиссии приводило к снижению цен, во всяком случае, к отсутствию их роста значительному. Поэтому, на наш взгляд, нужно двигаться поэтапно.

Первый этап, о чем мы говорили, — снижение эквайринговой комиссии в сегментах социально значимых товаров и услуг, таких

как услуги учреждений образования, здравоохранения, аптеки и при крупных покупках: автомобили, недвижимость, что вызывало как раз значительное число вопросов. И это может быть первым этапом, а дальше надо, конечно, продолжать обсуждать, находя баланс интересов, чтобы и безналичные развивались, и интересы потребителей и торговых ассоциаций были учтены.

Другой сегмент безналичных платежей – переводы между физическими лицами. Нам тоже от радно, что объемы таких переводов уже превышают объемы снятия наличных населением. Это востребованный сервис. И важно, чтобы этот сервис был дешевым и удобным. Сейчас он дешевый, когда переводы осуществляются внутри одного банка. Но когда люди хотят перевести средства в другой банк, то комиссии достаточно высокие. Поэтому мы создаем систему быстрых платежей, надеемся, что она будет развиваться. Госдума уже приняла в первом чтении законопроект, который дает возможность сделать подключение к системе обязательным для банков, прежде всего системозначимых, для того чтобы эта система работала полноценно в рамках страны.

И буквально несколько слов. Доступность услуг для малого бизнеса – это важнейший приоритет. Мы видим, что кредитование малого и среднего бизнеса растет, но база кредитования очень низкая. Поэтому несмотря на то, что темпы роста кредитов малому бизнесу сейчас не маленькие, но в целом доступность кредитов для малого бизнеса, конечно, вызывает вопросы.

ог

В прошлом году кредиты малому и среднему бизнесу выросли на 11,4 процента. Ставки пока остаются высокими, они выше, чем в целом для бизнеса, хотя разница в ставках уже сокращается, мы это видим.

Что еще проблемным остается в кредитовании малого и среднего бизнеса? Просрочка. Она в два раза больше, чем в целом по корпоративному сектору, хотя тоже в прошлом году немного снизилась, до 12,2, а была почти 15 процентов просрочка по кредитам малому и среднему бизнесу.

Какие здесь меры нужно предпринять для стимулирования кредитования малого бизнеса? Мы уже приняли ряд новаций, обсуждали и с "ОПОРОЙ России", и с представителями малого бизнеса, чтобы включить ссуды малого и среднего бизнеса в портфели однородных ссуд – это снижает издержки банков для работы с такого рода ссудами. Гарантии поручительства корпораций малого и среднего бизнеса включены в обеспечение первой категории качества.

Мы также расширили перечень информации, которую могут банки рассматривать для выдачи кредитов – это не только официальная финансовая отчетность, но и данные управленческой отчетности, и бюро кредитных историй, – и для того чтобы производить качественную оценку заемщика, и чтобы издержки вот такой оценки малого и среднего бизнеса для банков снижались и банки активнее кредитовали малый и средний бизнес.

Безусловно, очень важна правительственная программа поддержки малого и среднего бизнеса, мы много обсуждали это с министерством экономики. И здесь важно, чтобы был серьезно расширен круг банков, которые имеют доступ к этим программам, и в них включаются уже и региональные банки, и банки с базовой лицензией. Сейчас таких банков 69, а в прошлом году было всего 15 банков. Поэтому к госсредствам, о чем, Валентина Ивановна, Вы сказали, нужно подключать, конечно, больше региональных и небольших банков.

То же мы делаем по своей программе, Центрального банка, – по специальному инструменту расширяем перечень таких банков. И мы также активно поддерживаем предложения банковского сообщества о том, чтобы шире использовались рейтинги при доступе банков к госсредствам. Здесь у нас есть прогресс с правительством, и, я надеюсь, те документы, в которых это еще не исправлено, в ближайшее время все-таки перейдут и по этим программам на использование рейтингов.

Безусловно, то, о чем Вы сказали, переход на работу по эскроу-счетам, это серьезное изменение финансирования области строительства. Мы сейчас вместе с министерством строительства работаем и с банками, и с застройщиками, чтобы было понимание, как работают эти новые механизмы финансирования. Мы приняли изменения в наше регулирование, будем готовы его дорабатывать, если будет необходимость. Для того чтобы банки уже начали кредитовать по новому застройщиков и чтобы это действительно не приводило к увеличению стоимости строительства, очень важна здесь доступность жилищного строительства и жилья для наших граждан.

Я не успела рассказать, естественно, обо всех мерах, но мы полагаем, что та часть мер, которые приняты и которые мы готовим, позволит улучшить ситуацию с доступностью базовых услуг, банковских услуг для граждан и для бизнеса, поддержать экономический рост в стране и улучшение благосостояния. Спасибо большое за внимание.

В.И. МАТВИЕНКО

Спасибо, уважаемая Эльвира Сахипзадовна, как всегда, за высокопрофессиональный, конкретный доклад и за предложения, которые высказали.

Я попрошу вас, Сергей Николаевич, Николай Андреевич, в нашем итоговом документе обязательно зафиксировать все предложения, которые были высказаны, более того, просто незамедлительно включиться в подготовку соответствующего законопроекта.

Что касается деятельности микрофинансовых организаций, подпольных микрофинансовых организаций, коллекторов, я абсолютно разделяю высказанные предложения Эльвиры Сахипзадовны, что настало время ужесточения законодательства за мошенничество, подпольную деятельность и так далее.

И очень важное предложение — запретить выдавать микрофинансовые кредиты под залог жилья. Коллеги, когда человек находится в тяжелой финансовой ситуации, он не читает, он не думает, ему надо срочно решить эту проблему. Люди просто без жилья остаются, единственного жилья, а там дети, семьи. На это надо просто на самом деле внести запрет.

ТМ

Таким образом, мы защитим граждан от серьезных социальных последствий. Поэтому прошу без потери времени приступить к выработке такого законопроекта с учетом высказанных пожеланий. Это первое.

Второе. Давайте посоветуемся по порядку. Очень много желающих выступить и я этому очень рада. По регламенту есть предложение коллегам Кашеварову и Аксакову предоставить до 7 минут, а дальше — до 5 минут. Это первое.

Второе. Коллеги, что-то я сказала, очень обстоятельный доклад был у Эльвиры Сахипзадовны, просьба не повторяться, если можно, отфиксированы проблемы. Сосредоточьтесь, пожалуйста, в своих выступлениях на предложениях, что бы вы еще считали

важным, на уровне Центробанка какие меры принять, на уровне правительства, на уровне законодательства с тем, чтобы у нас был более серьезный практический выход и отдача от нашего заседания. Спасибо.

Позвольте предоставить слово Андрею Борисовичу Кашеварову, заместителю руководителя Федеральной антимонопольной службы.

Андрей Борисович, пожалуйста, Вам слово.

А.Б. КАШЕВАРОВ

Добрый день, Валентина Ивановна, Эльвира Сахипзадовна! Уважаемые коллеги! Спасибо огромное за возможность выступить.

Я хотел бы, чтобы была включена презентация, если можно.

С МЕСТА

Презентацию включите, пожалуйста.

А.Б. КАШЕВАРОВ

И вот, собственно, первый слайд, который характеризует те рынки, по которым имеет смысл поговорить о прозрачности ценообразования. Вы видите, у нас везде доминирует Сбергательный банк и переводы денежных средств по картам – 94 процента. Это практически полная монополизация. Единственным драйвером остаются зарплатные проекты, где доля тоже уже запредельная – 60 процентов, но тем не менее другие банки присутствуют видимо в этом сегменте.

И что хотелось бы предложить, для того чтобы доля других банков в этом сегменте все-таки стала расти. Первая тема – это снятие наличных в банкоматах. И как это ни парадоксально, при выборе работодателя в рамках коллективных соглашений с трудовыми коллективами одним из критериев является широкая банкоматная сеть. И с тем чтобы дать возможность работодателям

более спокойно выбирать банки для обслуживания, мы предложили бы обнулить комиссии банков при снятии наличных в банкоматах. Это ни коем образом не остановит рост безналичных платежей, или по крайней мере точно не замедлит, поскольку, как правило, психологически когда гражданин подходит к банкомату, если он решает что-то снять, он снимает сразу всю сумму, потому что эта сумма, как правило, снимается из банкомата своего банка и, соответственно, поиск еще раз того же банкомата своего банка может приводить к определенным временным затратам. А если предположить, что в каждом банкомате каждого банка мы будем иметь вот этот ноль, то, соответственно, и такой потребности снимать сразу все наличные тоже может и не быть.

Поскольку мы говорим о том, что комиссия эта ноль, и эта практика на самом деле присутствует в Великобритании, но там произошла проблема, которая связана с сокращением банкоматной сети. Вот чтобы этого не произошло, нам нужно погрузить в так называемый интерчейндж между банками межбанковские комиссии, в отношении между самими банками. Потребитель не должен задумываться, стоя у банкомата, какая комиссия у этого конкретного банка с другим конкретным банком. И таких комиссий множество на самом деле. Вот пусть банки сами рассчитываются, а потребитель не думает.

И конкурентное преимущество для потребителей и, соответственно, в отношениях между банками будет как раз то, что банки будут сами принимать решение ретранслировать вот эти интерчейнджи на картодержателей либо нет, и в каком размере ретранслировать.

И мы здесь говорили о кэшбэках, и упоминалось уже о том, что при снятии наличных, при содержании банкоматной сети могут

использоваться эти кэшбэки. Вот кэшбэк – это в прямом смысле наличные назад. И, собственно, эти кэшбэки могут использоваться также в том числе и для обнуления этих комиссий в банкоматах.

Безусловно, проблема зарплатного рабства сейчас не решена. Пункт 13 раздела "дорожной карты" по развитию конкуренции, утвержденной распоряжением правительства, предполагает усиление административной ответственности за ограничение работников в праве выбора кредитной организации.

сз

Мы подтверждаем (и это законом определено), что деньги должны идти за гражданином и гражданин вправе выбирать, в какой банк ему перечисляют деньги. И никто здесь препятствия чинить не должен. Поэтому сейчас разрабатываются поправки в КоАП о введении ответственности работодателей за препятствие в выборе работником своего банка.

Соответственно, мы запустили, как я уже сказал, проект опроса по критериям выбора зарплатного проекта среди работодателей. И, после того как получим результаты, мы, безусловно, все обсудим на заседании нашей рабочей группы по развитию конкуренции на рынке финансовых услуг и, соответственно, дадим рекомендации.

В этом контексте я хотел бы, может быть, коротко еще остановиться на проблемах эквайринга. Действительно, эта тема обсуждалась неоднократно. И большинство точек зрения сводилось к тому, что, если мы сейчас введем фиксированные цены по эквайрингу, это может остановить рост безналичных платежей. Собственно, это происходило в каждой стране, где вводили вот эти фиксированные цены. И откат от использования безналичных платежей происходил до 20 процентов, что в Соединенных Штатах

Америки, что в Европейском союзе, что в Южной Корее и так далее. Это все абсолютно подтвержденная практика.

Поэтому на этом этапе я не продолжал бы дискуссию по введению фиксированных цен. Надо дойти до какого-то по крайней мере значения, которое есть в других странах (это 70–80 процентов безналичных платежей), а потом, может быть, вводить фиксированную ставку, когда можно откатиться, но не на те границы, в начало, как сейчас, а на какие-то более приемлемые значения. То есть сейчас я не думаю, что вот эта проблема снимет абсолютно все вопросы в отношениях между торговыми сетями, торгово-сервисными предприятиями и банками.

Мы в пятницу направили в правительство согласованный доклад с Центральным банком по эквайрингу. И в нем содержатся две дополнительные меры, о которых говорила уже Эльвира Сахипзадовна. Прежде всего это приоритет социально ориентированным отраслям также при оплате покупок, недвижимости и автомобилей. Мы предложили еще две меры. Первое – ввести прозрачное информирование со стороны банков по всем ставкам, которые установлены по договорам эквайринга с торгово-сервисными предприятиями, чтобы все видели вот эту матрицу и вот этот разброс значений – от нижней стоимости до предельной, с тем чтобы можно было хотя бы прозрачно анализировать ценообразование. Мы сейчас не видим, как формируется ценообразование в этой сфере.

И второе – на этой основе продолжить диалог, который сейчас начат. И вот Сергей Юрьевич Беляков в Красноярске на экономическом форуме совершенно справедливо обратил внимание на то, что если бы не обращение торговых сетей, никакого диалога с банками у них и не было бы. Вот этот диалог действительно нужно

начать, вести его на постоянной основе и уже в рамках этого диалога находить и форму, в какой этот диалог будет вестись, — либо как межотраслевой совет, который существует в отношениях между торговыми сетями и поставщиками, либо как национального депозитария, центрального депозитария (НРД). Есть комитеты пользователей. Либо же как уже Анатолий Геннадьевич Аксаков и Георгий Иванович Лунтовский начали этот диалог в рамках Ассоциации банков России. Вот здесь площадки могут быть разными (какая-нибудь одна потом устоится, надеюсь). И этот диалог позволит по крайней мере разбросы вот в этих комиссиях сократить. Дальше уже можно думать о регулировании.

Я слышу, что заканчивается время.

В.И. МАТВИЕНКО

Продлите время.

Пожалуйста.

А.Б. КАШЕВАРОВ

Дальше.

Есть две проблемы, которые связаны с переводом денежных средств для клиентов внутри банков и, соответственно, между банками.

Что касается проблем внутри банков (я теперь уже коротко, тезисно), также есть пункт "дорожной карты" и направленный доклад в правительство, по которому уже получили поручение из правительства. Мы доработали свои предложения и фактически предложили следующую меру — установить размер комиссий для переводов внутри банков, по сути дела, по принципу роуминга мобильных операторов. То есть платежи внутри региона должны соответствовать платежам вне регионов, то есть межрегиональным. И, соответственно, эта ставка должна сводиться к

внутрирегиональным платежам. То есть тариф между регионами, по сути, как дома.

еб

Теперь по системе быстрых платежей. Мы абсолютно поддерживаем Центральный банк и предложение законодательно установить обязанность всех кредитных организаций по подключению к системе быстрых платежей и соответственно право Банка России определять предельное значение надбавки по этим платежам.

Дальше. Еще один аспект, на который хотелось бы обратить внимание, – это выплата пенсий пенсионерам. Сейчас у пенсионера есть право выбора банка, он может указать, куда должна быть перечислена пенсия. Но, к сожалению, та система, которая сейчас сформирована, затрудняет реализацию этого права. Прежде чем перечислить деньги в выбранный банк, банк должен заключить соглашение с Пенсионным фондом. И на это время, до трех месяцев, приостанавливается перевод пенсий для пенсионеров в выбранный банк. Это недопустимо на самом деле. Поэтому, чтобы решить эту проблему, мы конкретно предлагаем законодательно закрепить обязанность территориальных органов ПФР переводить денежные средства в любой выбранный пенсионером банк без взимания комиссии, вне зависимости от наличия договора о взаимодействии, закрепить также законодательно обязанность банка в случае выбора его пенсионером предоставлять необходимую информацию территориальными органами Пенсионного фонда, исключив необходимость заключения договоров о взаимодействии. Это должно быть безусловным. А все остальные отношения между ПФР и банками перенести на совершенствование порядка взаимодействия

Пенсионного фонда с органами записи актов гражданского состояния.

Ну и я еще раз хотел бы напомнить, что мы выпустили с Центральным банком совместное письмо о недопустимости ухудшения потребительских свойств действующих вкладов, поскольку мы неоднократно сталкивались со случаями, когда банки заявляли одни условия для вклада, потом их меняли в сторону ухудшения. И я надеюсь, что это письмо будет действенным, поскольку, если будем продолжать сталкиваться с такого рода ситуациями, мы будем возбуждать дела о недобросовестной конкуренции. Спасибо за внимание.

В.И. МАТВИЕНКО

Спасибо, Андрей Борисович. Также очень хорошие, конкретные предложения. Мы их, естественно, берем на вооружение.

И что касается последнего предложения – по пенсиям... Коллеги, ну, какое мы имеем право (человек заработал свою пенсию кровную), есть договор Пенсионного фонда с банком... Вообще, зачем эти договоры? Это наследие непрозрачного сотрудничества от 90-х годов до сих пор осталось. Зарплатное рабство было, а это такое же пенсионное рабство. Кто имеет право пенсионеру говорить: "У меня с этим банком нет договора, ты перечисляй в этот"? Надо от этого уходить. Сам человек должен решать, куда его пенсионные накопления перевести, это его личное право, и никто не имеет права его в этом ограничивать. И поэтому просьба: давайте посмотрим вместе с Центробанком и законодательно либо как-то иначе... Смысл этих договоров кто-нибудь может объяснить? У нас открытая банковская конкурентная среда. Пусть банки конкурируют за пенсионера, за лучшее ему предложение. И никто не может навязывать. Для чего эти договоры? Вот по сути для чего они?

Поэтому давайте и это тоже... Коллеги, надо двигаться быстрее. Обсуждается тема не первый раз в том или ином формате и зависает.

Сергей Николаевич, Николай Андреевич, вам уже сформулировали домашнее задание — вместе с Анатолием Геннадьевичем отработать это.

Спасибо большое.

Слово предоставляется Аксакову Анатолию Геннадьевичу, председателю Комитета Государственной Думы по финансовому рынку, заместителю председателя Межрегионального банковского совета при Совете Федерации.

Пожалуйста, Анатолий Геннадьевич.

А.Г. АКСАКОВ

Уважаемая Валентина Ивановна, уважаемая Эльвира Сахипзадовна! Стоимость банковских услуг зависит от нескольких составляющих, прежде всего от фондирования, а фондирование прежде всего зависит от уровня инфляции. Здесь мы желаем, чтобы Центральный банк своими инструментами добился как можно быстрее снижения уровня инфляции, снижения ключевой ставки. Ну а нам в парламенте, конечно, важно следить за тем, чтобы правительство меньше инициировало проекты, которые работают на повышение инфляции. Яркий пример — с НДС, с повышением акцизов. Вот чтобы таких случаев было как можно меньше, а лучше бы их вообще не было, и, соответственно, тогда Центральному банку будет легче работать на целевой уровень инфляции. Ну и на стоимость фондирования, естественно, влияют остатки на счетах кредитных организаций, тех, кто имеет больше шансов работать с госсредствами, предложить своим клиентам более благоприятные условия по работе с ними.

аг

Например, работа по эскроу-счетам позволяет им привлекать фактически бесплатные средства от своих клиентов. И здесь, конечно, подход о том, что надо использовать только рейтинги для доступа банков к соответствующим различным программам, это абсолютно правильное решение.

Мы подготовили законопроект на базе Ассоциации банков России, и рассчитываем его уже в ближайшее время (если не в апреле, то в мае) внести на рассмотрение в Государственную Думу, где предлагаем отменить всяческое использование требования капитала и установить, если необходимо, то требования по рейтингам для доступа к разным программам. 23 закона надо будет поменять. Такая работа была нами выполнена.

При этом рейтинги тоже должны быть адекватными. Я уже сказал, по эскроу-счетам, к сожалению, был установлен очень жесткий рейтинг. А минус – очень многие банки были отсечены от работы с этими счетами, хотя многие из них занимались стройкой, финансировали стройку и знают эту работу очень хорошо.

Сейчас, слава богу, нам удалось убедить и Центральный банк, и правительство. Меняется постановление. Рассчитываем, что оно в ближайшее время будет принято. Соответственно, больше банков сможет с этим работать.

Но есть еще одно направление, где правительство изменило условия с 1 января следующего года. Надеюсь, оно все-таки, услышав банковское сообщество, меняет свой подход. Где гарантии? Нет механизма гарантий при госзакупках. Отсекаются многие банки. Установлен достаточно опять же жесткий рейтинг. При том, что тот рейтинг, который сейчас использовался, ни разу не привел к дефолтным ситуациям. То есть банки участвовали в гарантийном механизме. Как правило, это малые банки по малым

гарантиям (5–7 миллионов), где крупным банкам просто неинтересно даже работать. В результате малые предприятия смогли участвовать в госзакупках, в том числе выполняя закон, поскольку есть требование, что в госзакупках определенная доля должна осуществляться малыми предприятиями.

Поэтому мы рассчитываем, что правительство изменит подход к требованиям, учитывая опять же, что дефолтов не было.

Ну и, во-вторых (мы сегодня буквально направляем письмо), требования будут более мягкими, чем сейчас они предполагают реализовать.

Второе, что влияет на стоимость кредитов, это издержки банков. Здесь Центральный банк большую работу проводит по цифровизации взаимоотношений с финансовыми институтами. Это, естественно, работает на снижение нагрузки. Но при этом в то же время растет и вал отчетности, которую необходимо, в том числе, банкам представлять, а это издержки для банков.

И поэтому, Эльвира Сахипзадовна, просьба, как можно быстрее все-таки оцифровать процесс получения отчетности.

И из базовой отчетности все остальные подразделения Центрального банка должны формировать свои формы, получать информацию и делать свои выводы, а не требовать постоянно от кредитных организаций, других финансовых институтов соответствующие бумаги, соответствующие документы и так далее, что работает, как я уже сказал, на увеличение издержек.

Мы внесли законопроект по внедрению электронного документооборота, по электронному хранению документов. Это должно значительно снизить издержки кредитных организаций, поскольку сейчас огромные площади используются для хранения огромных массивов бумаги, которая никому не нужна. Вот эту

бумагу банки смогут оцифровать и хранить на флэшках, на дискетах, в других вариантах. Работа сложная. Но мы рассчитываем, что в течение этого года соответствующий документ будет принят. Он не простой. И здесь мы сможем помочь нашим банкам значительно снизить соответствующие издержки.

Я прошу немножко продлить.

В.И. МАТВИЕНКО

Да, продлите время, пожалуйста.

А.Г. АКСАКОВ

Теперь следующее направление, которое работает на снижение стоимости, — это риски. Может быть, это главное направление. К снижению рисков будет вести, например, доступ к информации Пенсионного фонда России (о чем уже давно говорим), доступ к данным Федеральной налоговой службы, данным МВД. Скажем по паспортам, по которым запросили в МВД информацию, в более 20 процентах случаев информация по паспортным данным не совпадала.

мс

Это говорит о том, что нам необходимо этот процесс опять же оцифровать и соответствующий доступ с согласия клиента организовать для того, чтобы можно было снизить риски кредитных организаций при выдаче кредитов.

Но есть еще один момент, который связан с монополизацией все-таки обслуживанием клиентов. Часто бывает такая ситуация, когда клиент приходит в банк, где у него нет счета, готов получить кредит, условия его устраивают, но банк говорит: "Переведи все потоки ко мне, только после этого я готов тебе предоставить кредит". Эту проблему можно было бы, с нашей точки зрения, решить опять же с согласия клиента, если бы действовал открытый интерфейс, если бы

использовался open IP – то есть клиент дал согласие на запрос в тот банк, где его финансовые потоки, оттуда дают электронную справку, и, соответственно, риски снимаются – банк принимает решение по выдаче кредита. Это же касается не только физических лиц, но и малых предприятий, которые могли бы такие согласия давать, и, соответственно, облегчился бы механизм выдачи соответствующих кредитов.

По ипотечным каникулам должен сказать, поскольку там есть одна угроза. Мы ведь не только каникулы предоставляем, мы еще и предлагаем отменить нотариальное заверение... залога при долевом участии, который записан на супруга либо еще с участием детей. Соответственно, в прошлом году было принято решение о том, что такие обеспечения должны обязательно нотариально заверяться. Хотя до этого никаких скандалов, никаких случаев (мы получили справку от Сбербанка), связанных с этой ситуацией, не было. И, с моей точки зрения, получилась кормушка для определенных институтов, которые, заверяя это обеспечение, получают возможность зарабатывать.

Но, Валентина Ивановна, мы уже получили письмо из Минюста вчера за подписью министра по поводу того, что они против такой отмены нотариального заверения. Естественно, включились и другие силы. В Госдуме при обсуждении этот вопрос тоже активно муссировался.

Ну и я бы попросил вашей поддержки, поддержки Центрального банка.

В.И. МАТВИЕНКО

Анатолий Геннадьевич, а Минюст не написал экономическое обоснование стоимости нотариальных услуг, которая уже выросла до космических размеров? Кто-то это будет регулировать?

Вот нотариально заверить, печать поставить у нотариуса (Евгений Викторович, сколько?) – 28 тысяч. Послушайте, 28 тысяч! Врачу и учителю надо пахать месяц, чтобы заработать 28 тысяч. Откуда?.. Вот кто-то может обосновать, почему это стоит 28 тысяч?

А.Г. АКСАКОВ

Ну, на самом деле они говорят: 8 тысяч, а до 28 тысяч вырастает из-за необходимости возможного изменения договоров и, соответственно, стоимости услуг нотариуса. *(Оживление в зале.)*

В.И. МАТВИЕНКО

Поэтому я бы поддержала, если банки с этим согласны, потому что это все ложится в стоимость, на плечи населения. Понимаете? Все оплачивает население из своего кармана.

А.Г. АКСАКОВ

Вот мы с Вами вместе внесли, Валентина Ивановна, этот законопроект.

В.И. МАТВИЕНКО

Я знаю. *(Смех в зале.)*

А.Г. АКСАКОВ

Поэтому просьба здесь нас поддержать.

В.И. МАТВИЕНКО

Вы меня завязали крепким узлом. Я поняла, да, мы будем действовать согласованно.

А.Г. АКСАКОВ

Давайте стоять на своем.

В.И. МАТВИЕНКО

Конечно. Я согласна.

А.Г. АКСАКОВ

Хорошо. Ну и, надеюсь, Центральный банк тоже будет на нашей стороне в этом вопросе.

Перебираю время очень сильно. Один вопрос просто хочу зафиксировать в проекте нашего документа. Он связан с обложением НДС некоторых функций при осуществлении синдицированного кредитования. В принципе банковские, финансовые операции у нас не облагаются НДС, но некоторые функции, например, осуществление функций кредитного агента, поддержания лимита кредитной линии и так далее – это всё в принципе финансовые действия, но они имеют угрозу обложения налогом на добавленную стоимость. И поэтому этот вопрос – налогового конфликта – необходимо нам разрешить, и я просто предлагаю записать в проекте решения, чтобы мы его потом вместе простили.

Ну и хотел бы поблагодарить Совет Федерации, профильные комитеты за активную работу. Мы вместе многие законопроекты вносим, потому что очень активно сотрудничаем и работаем. Спасибо.

В.И. МАТВИЕНКО

Спасибо, Анатолий Геннадьевич. Очень деловые предложения, конкретные.

Что касается вообще нотариусов, это такая, знаете, закрытая корпорация профессиональная, которая никого извне не подпускает. Там своя жизнь, немножко другая. Там свои...

ВП

Ну, не буду дальше развивать эту тему, это требует, вообще, тоже анализа и понимания – что, вообще, там происходит и кто эти расценки устанавливает? Любой труд должен оплачиваться, но адекватно затратам труда.

А.Г. АКСАКОВ

(Микрофон отключен.) У нас тем более государственная регистрация всего этого происходит, то есть дублирование.

В.И. МАТВИЕНКО

Да, дублирование. Но если работу ищут нотариусам, то они должны сами ее искать, а не государство их должно... В общем, я поддерживаю Вас. Давайте мы будем бороться за эту позицию, если Эльвира Сахипзадовна не возражает. Спасибо.

Владимир Валерьевич Комлев, пожалуйста, председатель правления, генеральный директор акционерного общества "Национальная система платежных карт". Пожалуйста.

В.В. КОМЛЕВ

Уважаемая Валентина Ивановна, уважаемая Эльвира Сахипзадовна, уважаемые господа! Спасибо большое за возможность рассказать о том, что сегодня у нас в НСПК, в "Национальной системе платежных карт" происходит. Но прежде всего хочется действительно сказать, что мы сейчас достигли того этапа, когда тот кредит доверия в виде государственных норм (законодательных норм) в федеральном законе № 161-ФЗ по перечислению зарплат пенсионеров и бюджетников на карты "Мир" как бы подошел к концу в середине прошлого года. Остается еще норма для пенсионеров, но мы полностью отдаем себе отчет в том, что будущее платежной системы "Мир" – это, безусловно, развитие полноценных конкурентных продуктов, технологий и сервисов, которые будут востребованы гражданами и в том числе, безусловно, теми, для кого карты "Мир" были изначально предположены – это как раз тот самый социальный и бюджетный сегмент.

Тем не менее, уже сегодня у нас карты "Мир" – это на 40 процентов карты коммерческие, те, которые выданы гражданам в рамках тех или иных проектов, продуктов, программ совместно с банками, во взаимодействии с торгово-сервисными предприятиями, и которые предполагают целенаправленно так или иначе

определенные преимущества для самых разных категорий граждан. Я думаю, вы тоже видите какие-то даже рекламные блоки и по телевизору, и в каких-то других средствах массовой информации, которые направлены как раз на привлечение той самой коммерческой части населения.

Карты "Мир" на сегодняшний день – это уже действительно десятки миллионов карт, и по объему эмиссии это порядка уже 20 процентов (с лишним) от общего объема выданных в Российской Федерации карт. Мы понимаем, что по количеству транзакций этот показатель отстает, по количеству транзакций это порядка 19 процентов, а по объемам переведенных через карты "Мир" средств, оплаченных с помощью них средств, это чуть больше 16 процентов (приближаемся сейчас к 17 процентам) по объему операций по оплате услуг и товаров. То есть нам есть, куда стремиться, есть над чем работать, несмотря на то, что категория граждан, она достаточно специальная и их доходы в среднем, наверное, чуть ниже пока, чем общие средние доходы вообще всех держателей карточек всех платежных систем.

Тем не менее, мы развиваемся, и то, что Вы, Валентина Ивановна, отмечали касательно сервисов социальной направленности, карты жителя, всевозможных дополнительных сервисов, мы как раз в этом направлении сегодня концентрируем основную, наверное, часть своих усилий. И если посмотреть на результаты, то взять кампусные карты, это уже более 900 тыс. карт, выданных студентам, с помощью которых можно не только получить свои стипендии на карты, но эта карта также уже является пропуском в кампус университета, пропуском и доступом к услугам библиотек, спортивных сооружений.

В 50 регионах, в 62 городах обеспечен прием бесконтактных карт "Мир" на транспорте как средство проезда, и мы видим насколько эластичен отклик на любые акции, которые мы делаем сегодня с теми или иными городскими администрациями, с транспортными компаниями, когда небольшая даже скидка при оплате по карте "Мир", приравнивание карточных транзакций к разовым транзакциям по обычным средствам, наличными средствами в том числе, она приводит к тому, что объем платежей на транспорте, он увеличивается кратно – в семь, в 10, иногда до 19 раз в тех или иных регионах, где такого рода акции мы проводим.

Карта жителя – на сегодня это уже данность, когда карта является не только платежным инструментом, но также доступом к тем или иным государственным сервисам, услугам, к предоставлению тех или иных льгот. Лидером на сегодняшний день, безусловно, является Москва – это карта жителя Москвы. Запущена она еще в целом ряде регионов, это и Крым (Анатолий Геннадьевич, который Вам близок особенно, я знаю), Севастополь – это уже 50 тыс. транспортных карт, и готовим сейчас по всей территории Крыма запускаться с проектом с РНКБ, это и Башкортостан.

В мае ожидается массовая, скажем так, программа по внедрению карты жителя Санкт-Петербурга, тоже ждем с нетерпением этого проекта, но уже сегодня это более 3 млн карт, которые предоставляют жителям России не только финансовые, но и также дополнительные нефинансовые сервисы, являясь картой, которая функционирует во взаимодействии с администрациями. Так что это продуктовая направленность.

сб

И, если взять сейчас пару слов еще, у меня есть время немножко рассказать о технологиях. Когда крупнейшие системы

платежных кошельков такие, как Apple Pay и Google Pay, сказали, что им не очень интересно пока работать с платежной системой "Мир", мы пошли другим путем. Мы создали собственный сервис, абсолютно аналогичный сервис – "Мир Pay", который в конце прошлого года был запущен с первыми семью банками. Сегодня к нему присоединилось уже порядка 15 банков. И мы ждем действительно присоединение крупнейших эмитентов, российских эмитентов вообще карты, тем более карты "Мир", к тому, что по мере того, как они предоставят такую возможность воспользоваться вне зависимости от того, какой у вас смартфон, главное, чтобы он поддерживал функцию NFC и платформу Android 6 и выше... он может быть очень хорошо использован как такой же платежный инструмент с большими дополнительными возможностями.

Спасибо.

В.И. МАТВИЕНКО

Владимир Валерьевич, минуточку. Я хотела Вам вопрос задать.

Коллеги, прежде всего, вы согласитесь со мной, что был большой скепсис по поводу возможности работы национальной платежной системы. И когда Эльвира Сахипзадовна инициировала этот процесс, Центробанк, все так относились... мало, кто верил, что получится. Вот посмотрите, не так много времени прошло, но заработала национальная платежная система, посмотрите, какие темпы роста. Вы молодцы и также дальше держать, быть конкурентными, двигаться вперед, расширять функционал и так далее. Но понятно, что это национальная система внутри России, а есть ли у нас перспектива, скажем, для начала на рынке стран Евразийского экономического союза стать платежной картой?

В.В. КОМЛЕВ

Не просто есть перспективы. Для нас это уже на самом деле реальность наш план, как мы его называем, создания единого платежного розничного пространства стран ЕАЭС. Это полноценно работающая уже пару лет Армения, это начало подключения и взаимодействия с платежными системами и, надеемся, к концу 2019 года этот процесс будет завершен. Это и Белоруссия, это и Киргизия. На прошлой неделе вернулся, буквально в субботу, из Узбекистана, это платежная система "UZCARD" и платежная система "Нумо". "UZCARD" уже начала интеграцию, "Нумо" – по мере запуска. И будем интегрироваться с ними. Это и Казахстан, у которого нет пока своей платежной системы для такого полноценного объединения, но мы там идем банк за банком и подключаем... у нас в планах на этот год крупнейшие три банка Казахстана к подключению. Мы не забываем в том числе и про страны не столь близкого нам зарубежья. Недавно вернулся, встречались с платежной системой БОРИКА (платежная система Болгарии), это и платежные системы стран Юго-Восточной Азии, так что мы в этом направлении двигаемся.

Е.В. БУШМИН

Вы Таджикистан забыли.

В.В. КОМЛЕВ

Забыл просто. Евгений Викторович, в Таджикистане тоже все есть.

Е.В. БУШМИН

Я за ним слежу.

В.В. КОМЛЕВ

С платежной системой "Корти Милли" у нас хорошие отношения, и процесс интеграции с ней также запланирован полноценный на 2019 год. Не потому, что нет, а потому что просто вылетело сейчас из головы.

В.И. МАТВИЕНКО

Владимир Валерьевич, мы Вам желаем в этом больших успехов. Вперед! Ладно? Что нужно с точки зрения законодательной, если такие вопросы возникнут, мы готовы обязательно поддерживать.

Спасибо.

В.В. КОМЛЕВ

Спасибо большое.

В.И. МАТВИЕНКО

Успехов Вам!

Дмитрий Владимирович Гусев, пожалуйста, председатель правления ПАО "Совкомбанк". Пожалуйста, Вам слово.

Д.В. ГУСЕВ

Уважаемая Валентина Ивановна, уважаемая Эльвира Сахипзадовна, коллеги, спасибо за возможность выступить! Постараюсь очень кратко, по регламенту.

Один вопрос меня как банкира сильно волнует в схеме новой финансирования строительства жилья. Очень много сделано (повторяться не буду): и закон, и регулирование, граждане защищены. Но осталась одна, как мне кажется, очень серьезная проблема – не решен вопрос отсутствия капитала как такового у застройщиков.

Нам (банкарам) сегодня предстоит многократно увеличить финансирование строительного сектора. По оценкам Центрального банка, объем финансирования должен достичь 6,5 трлн рублей. Но сегодня, по данным "ДОМ.РФ", доля капитала застройщиков в этой отрасли составляет всего лишь порядка 8 процентов или 200 млрд рублей. Ну, в принципе это очень мало. Этот капитал сосредоточен буквально в руках нескольких крупных застройщиков.

Новый закон № 214-ФЗ в принципе тоже не создает никаких значимых по размеру и качеству капитала требований к застройщикам. Чтобы сегодня застройщику получить разрешение на строительство или по новому закону, ему достаточно принести договор с кредитной организацией на 40 процентов кредитных средств либо показать на счете в банке 10 процентов денежных средств от проектной стоимости.

аб

При этом в зачет стоимости застройщик может принимать различные активы, не только денежные средства, но и, например, земельные участки, которые могут иметь, скажем так, некую дискуссионную оценку, сколько они на самом деле стоят. По сути, это означает, что до сих пор или по новому закону застройщики смогут участвовать в проектах строительства, не вкладывая собственные средства.

Если мы возьмем пример многих развитых стран, то увидим, что за последние 20 лет (я смотрел, по крайней мере, публичные компании) доля капитала застройщиков при строительстве жилья составляет 40–45 процентов.

Что такое низкая капитализация в этом сегменте? Это источник, как мы считаем, долгосрочной нестабильности системы и рисков, но уже, слава богу, не для дольщиков, потому что эта проблема решена с помощью эскроу-счетов, но для банков. Без капитала застройщик в ситуациях кризиса, личного спада продаж не сможет абсорбировать убытки, не сможет их компенсировать, и проблема может перетечь на банковский сектор. Мы с вами подобную ситуацию наблюдали много лет в банковской сфере. Здесь, слава богу, благодаря решительным и последовательным действиям ЦБ мы пришли к тому, что, можно констатировать, системно такой

проблемы нет, банки без капитала каким-то образом ушли рынка либо через процедуру финансового оздоровления. В стройке, нам кажется, такая проблема пока остается, и она очень похожа.

Еще раз, если мы хотим финансировать стройку в суммах 6,5 трлн рублей, и капитал застройщика будет лишь 10 процентов, то в ситуации кризиса мы, банки, можем испытать очень серьезный шок.

Я прекрасно понимаю, что сегодня законодатель, регулятор должен действовать очень аккуратно, мы не можем сейчас создать дефицит жилья, потому что дефицит жилья – это пузырь, пузырь – это риски. Но долгосрочно, казалось бы, что позиция должна быть последовательной, пусть постепенной, но направленной на то, чтобы у нас была минимальной доля кредитов застройщиком с капиталом менее 30 процентов, и то, о чем Вы, Эльвира Сахипзадовна, упомянули, – очень важно, доля ипотечных кредитов с первоначальным взносом 20 процентов и менее.

Мы все помним, что было в 2008 году в Америке, мы не хотим, чтобы это происходило у нас. Поэтому здесь просто пожелание индустрии – такие же последовательные и решительные меры, пусть постепенные, по аналогии с банками. Застройщикам нужен капитал. Спасибо.

В.И. МАТВИЕНКО

Спасибо. Вы очень важную тему затронули.

Сергей Юрьевич Беляков, председатель президиума Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ).

Сергей Юрьевич, пожалуйста, Вам слово.

С.Ю. БЕЛЯКОВ

Спасибо большое.

Уважаемая Валентина Ивановна, уважаемая Эльвира Сахипзадовна! Спасибо за приглашение и спасибо за то, что в повестке Совета Федерации есть такая важная тема, как стоимость банковских услуг.

Я приведу вам несколько цифр, чтобы чуть более понятной была причина обращения ритейла к руководству правительства, к руководству Центрального банка, к руководителям обеих палат Федерального Собрания по проблеме высоких ставок эквайринга.

Мы так немного пренебрежительно (извините за этот термин) относимся к ритейлу, я это почувствовал в рамках, слава богу, не сегодняшнего обсуждения, а дискуссии, которая велась и в публичном поле, и на разного рода экспертных площадках, а между тем ритейл — это крупнейший работодатель. В организациях розничной торговли работают 16 процентов всего занятого в экономике населения, а в миллионах это 11 600 тысяч человек. Это третий по объему уплаченных налогов сектор экономики, и это первый сектор экономики по доле ВВП. Поэтому издержки, которые влияют на бизнес торговли как сектор экономики, мне кажется, имеют достаточно значимый эффект.

Мы очень заинтересованы в развитии безналичных платежей не только потому что это задача экономики и не только потому что это условия развития государства — это удобно и для нас, как для сектора, как для бизнеса, потому что чем быстрее у нас идет работа с клиентом (а безналичные операции всегда ускоряют работу с клиентом), тем больше трафик покупателей, тем выгоднее покупателю, тем больше он заинтересован приходить в организации цивилизованной торговли (форматы, где эти технологии развиваются, разные — и магазин у дома, и гипермаркеты, и супермаркеты), и тем

выгоднее наш бизнес становится, потому что большее количество граждан мы способны за единицу времени обслужить.

св

И еще одну цифру вам приведу. Что такое ритейл? Это 400 тысяч организаций юридических лиц и 1 100 тысяч индивидуальных предпринимателей. Нынешняя ситуация, связанная с высокими ставками за обслуживание сервиса по приему безналичных платежей, приводит к тому, что безналичные платежи по стоимости начинают проигрывать работе с наличными деньгами. Стоимость инкассации дешевле, чем стоимость безналичного платежа, и это не очень хорошо. Мне кажется, что если бы помимо нашей заинтересованности в развитии безналичных схем оплаты работы с покупателем еще бы экономически мы были бы мотивированы, было бы всем комфортнее. Есть миф о том, что ритейл пытается таким образом надавить на банковское сообщество, на кредитные организации, на вас, коллеги, с тем чтобы вы отказались от взимания платы за эту услугу. Никогда мы так вопрос не ставили.

Мы стараемся и свою позицию доносить до вас, и к вашему бизнесу относиться как отношение бизнеса (ритейла) к бизнесу кредитных организаций. И мы прекрасно понимаем, что те деньги, которые вы получаете за эту услугу, вы тратите на развитие своей сферы деятельности, на развитие новых систем, в том числе на технологическое обеспечение точек, где эти системы устанавливаются, и за это вам огромное спасибо. Но мы выступаем за то, чтобы был какой-то компромиссный подход, чтобы и наши издержки также учитывались и тоже воспринимались как определенный риск для развития торговли.

Что такое издержки торговли? Больше 200 млрд рублей только в 2018 году. Больше 200 миллиардов. Это только организации розничной торговли, крупные федеральные сетевые сети. Если взять еще электронную торговлю, которая развивается активно (и в этом сегменте мы курируем с зарубежными площадками, я чуть подробнее об этом скажу), если нестационарную торговлю, если взять еще точки, которые предоставляют услугу, реализуют услуги (парикмахерские, рестораны, кафе), то эта цифра кратно возрастает.

И я не согласен с тезисом о том, что (здесь не звучало, но он звучит, я просто пытаюсь, чтобы мы одинаково подходили к оценке проблемы) настаивания на снижении ставок эквайринга, мы пытаемся выбить какую-то дополнительную маржу, которая осядет в карманах ритейла. Это я близко к тексту цитирую. Мы за то, чтобы банки реализовывали программу лояльности, потому что еще раз говорю: наш бизнес во многом зависит от того, насколько успешно программа по увеличению доли безналичных платежей идет. Но те деньги, которые мы бы сэкономили, если бы ставки были чуть более адекватными, чуть более низкими, чуть более прозрачными, чем сейчас, мы бы направили на развитие в том числе и собственных программ лояльности, в том числе и на повышение качества услуги по продвижению товаров. Потому что это тяжелый бизнес — продавать продукты, и пищевые, и непищевые.

Третий тезис. Ставки эквайринга практически не касаются такого формата торговли, как торговля пищевыми продуктами питания. Это в основном касается непищевых продуктов питания и электронной торговли.

В.И. МАТВИЕНКО

Продлите время.

С.Ю. БЕЛЯКОВ

И особенно очень важно – организации, которые работают в так называемом сегменте малого и среднего предпринимательства. Для них ставки выше, чем для крупных компаний. И если перед государством, перед экономикой стоит задача развития малого и среднего бизнеса и увеличения его доли, вкладываемой в валовый продукт и в экономику, то, конечно же, нужно ставить вопрос о снижении ставок за обслуживание операций, которые в этих точках проходят. Я согласен, сразу скажу, с тем, что есть определенные риски в части широкого спектра мер по поддержке малого бизнеса, потому что часто это приводит к тому, что начинают этими мерами злоупотреблять и искусственно включаться в этот перечень малых и средних компаний, особенно малого бизнеса. Но это не аргумент, для того чтобы не решать эту задачу. Проблема есть. И то, что вы видите ежедневно (и я тоже вижу), как в некоторых предприятиях общественного питания, ресторанах, кафе, парикмахерских отказываются принимать мягко или жестко карты, настаивают на наличной оплате, это как раз следствие в том числе и высоких ставок эквайринга.

И последнее – электронная коммерция. Вот коллега, который будет после меня выступать, чуть подробнее об этом скажет. Если вы зайдете сейчас, пользуясь вашими устройствами мобильной связи, и сравните цены (а когда вы покупаете непищевые продукты, практически на всех сайтах у вас есть опция "сравнение цены"), вы увидите, как отличается стоимость за один и тот же товар, за одну и ту же продукцию на российских электронных площадках или на такой площадке, как, например, AliExpress.

бс

Это не просто снижение конкурентности наших площадок, это еще и деньги, которые уходят. Ничего, ни копейки не остается,

если я покупаю товар у AliExpress. Мне как потребителю, как покупателю это, конечно, комфортно. Потому что выигрыш по продукции, стоимость которой, например, 50 тысяч, какая-нибудь не очень дешевая кофе-машина, составляет до 10 тысяч. Конечно, я выберу AliExpress, в том числе благодаря ставке эквайринга.

Что мы хотим? Мы не настаиваем, как иногда пытались представить нашу позицию, на государственном регулировании. Я с антимонопольной службой и с Центральным банком абсолютно согласен. Мы просто приводили пример всех стран, а это Европейский союз и Северная Америка, где, не сумев договориться между участниками рынка, государство вынуждено было директивным порядком устанавливать предельный уровень этой ставки, потому что не хотело всех тех негативных эффектов, о которых я сказал. Мы считаем, что нам возможно договориться, и у нас хороший диалог сейчас идет с кредитными организациями на площадке банковской ассоциации с таким патронажем, если можно так сказать, со стороны Центрального банка. Но важно, чтобы это был диалог не ради диалога. Важно, чтобы мы были нацелены на решение задач и себе в качестве целевого показателя результата, который мы обе стороны ожидаем, поставили возможность снижения ставки. И уже одно из предложений, которое прозвучало, — это прозрачный механизм определения ставок и составляющих этих ставок межбанковской комиссией, размещение на сайтах кредитных организаций, составляющих этих. Это тоже было бы движение в правильном направлении. Если коротко, то все. И еще раз спасибо за то, что все находится под вашим вниманием.

В.И. МАТВИЕНКО

Спасибо.

Коллеги, мы с Эльвирой Сахипзадовной планировали полтора часа. К сожалению, мы должны сейчас уйти. Очень хорошая дискуссия. Вот чем отличается банковский совет, что здесь нет просто пустых каких-то разговоров. Все говорят по делу и поднимают очень серьезные проблемы. Спасибо вам всем за это.

Пожалуйста, Эльвира Сахипзадовна.

Э.С. НАБИУЛЛИНА

Я хотела поблагодарить Вас, Валентина Ивановна, Совет Федерации, комитет за конструктивную работу. И сегодняшнее обсуждение для меня и для моих коллег, я думаю, было очень полезно. Много прозвучало и новых предложений, и новых идей. Часть мы обсуждали, а часть новых. Мы со своей стороны готовы отработать и по антимонопольной политике, и все, что касается "зарплатного рабства". Поверьте, конкуренция и равное участие небольших региональных банков в зоне нашего особого фокуса, важное направление.

И, конечно, последняя тема, я не могу не коснуться — эквайринговая комиссия. Нам действительно нужно договориться, нужно находить сбалансированные решения, двигаться навстречу.

Об одном моменте хотела упомянуть. Вот мы не зря развиваем систему быстрых платежей. Система быстрых платежей сейчас запущена, запускается для переводов между физическими лицами в наших планах, с тем чтобы физические лица могли платить за товары и услуги, то есть они уже не будут привязаны к карте, без карты с помощью мобильного устройства. И там во многом тема снимается или переходит в новую область, касающуюся тарифов за использование системы быстрых платежей по оплате товаров и услуг. Мы рассчитываем на то, что это будет действительно доступно, и для предприятий торговли это тоже будет представлять интерес. Поэтому

мы должны регулировать те вопросы, которые не отрегулировали, но у нас много будущего за новыми технологиями, которые в принципе все это удешевляют. Поэтому будем двигаться по двум направлениям — диалог и развитие новых технологий и новых возможностей. Спасибо.

В.И. МАТВИЕНКО

Спасибо, Эльвира Сахипзадовна.

Вот то, что Вы сказали, мне кажется, что это ключевая вещь. Есть необходимость в целом ряде вопросов, которые требуют срочного решения. Мы о них говорили. Но вообще тема устойчивости банков, в целом финансовой системы, в то же время наш потребитель — население, как удешевить для него стоимость банковских услуг. Это вообще очень тонкая материя. И здесь нельзя очень резки шаги делать. Здесь нужно обязательно находить баланс интересов населения, банков, торговых сетей. Это диалог, это договоренности, чтобы не было перекоса ни в одну, ни в другую сторону. Очень опасно поддаваться популизму, извините, мы тут сейчас все бесплатно... и завалиться тогда в другую историю. Поэтому надо подходить ко всему очень взвешенно. Поэтому я прошу, наше итоговое решение должно быть взвешенным, что-то мы должны проработать, поизучать вместе, а что-то мы должны поставить в рабочую повестку.

тм

И по ходу, поскольку возникла тема нотариальных услуг и нотариата, давайте мы в наше решение запишем. Я прошу, чтобы Комитет по бюджету и финансовым рынкам, Комитет по конституционному законодательству и государственному строительству вместе с Министерством юстиции, давайте разберемся, потому что Эльвира Сахипзадовна правильно сказала, это своего

рода косвенный налог на всех – на население, на бизнес. Вот такой косвенный и никем нерегулируемый, он плавает от 8 до 28 тысяч. Вообще сама система формирования нотариата и многие другие вопросы – они закрытые, они непрозрачные.

Давайте мы такой хороший сделаем анализ, привлечем специалистов-аналитиков, проанализируем эту всю систему, начиная от кадрового формирования, системы работы, тарифов и всего остального. И потом вынесем это на публичное обсуждение в виде рабочего "круглого стола" и выработаем предложения, чтобы здесь тоже было под контролем общества в первую очередь и понимания работы этих структур.

Предложение Анатолия Геннадьевича я поддерживаю по нашему закону. Давайте его проведем.

Спасибо всем большое.

Евгений Викторович. Он рвется к власти, не может дождаться, когда я уйду. *(Оживление в зале.)* Я ему передаю власть, чтобы он продолжил дискуссию, завершил, сделал выводы, и было принято правильное решение.

У нас, извините, просто другие обязательства. Спасибо вам большое. *(Аплодисменты.)*

Е.В. БУШМИН

Спасибо. Подальше от начальства, поближе к кухне.

Еще раз, работа не заканчивается. Мы все-таки должны с вами эту тему добить. Поэтому следующий выступающий – президент Ассоциации компаний интернет-торговли Соколов Артем Вячеславович.

Пожалуйста, Артем Вячеславович.

А.В. СОКОЛОВ

Добрый день, уважаемые коллеги! Мы объединяем интернет-торговлю — это крупнейшие российские интернет-магазины, по сути, в совокупности сейчас в ассоциации находятся компании, объединяющие более 60 процентов всего российского рынка E-Commerce. Так вот, собственно, Интернет — это на 96 процентов непродовольственные товары. Поэтому, к сожалению, лекарства продавать в Интернете запрещено, квартиры мы еще не научились продавать. А сам по себе рынок интернет-торговли по большому счету представлен на 38 процентов продажами бытовой техники и электроники и еще на 32 процента продажами одежды и обуви. Это как раз те товарные категории, которые продаются в Интернете чаще всего.

И мы очень хотели бы отразить в проекте решения, чтобы работа и детальная проработка ограничений межбанковских комиссий продолжилась не только по социально важным группам товаров, но по всем группам, по всем товарным категориям, потому что с технической точки зрения все эти транзакции одинаковые.

С чего бы я в первую очередь начал, так это с того, что выделил бы отдельно дебетовые и кредитные карты. Ровно по этому пути идут все страны мира. На мой взгляд, с такого же разделения и нам следовало бы начать, а не с выбора отдельных, конкретных товарных категорий для этой работы.

И второе, о чем бы я хотел сказать, — по поводу комиссий. Очень бы хотелось приравнять комиссии в Интернете к офлайну, так как, на мой взгляд, технологии уже перешли в ту фазу, когда в Интернете транзакции являются более защищенными даже, чем в обычной рознице.

Второй момент, который я хотел бы отразить, эта тема не менее важная для интернет-торговли. Дело в том, что Интернет

сейчас не имеет границ, и мы с вами можем заказать любой товар из любой точки земного шара. Доставка у нас составляет два-три дня. Покупка эта ничем не отличается от обычной покупки в российском интернет-магазине. И оборот, который уже проходит через зарубежные площадки, превышает 0,5 трлн рублей. Это оборот, который проходит полностью без налогов, там не возникает НДС, потому что к этим товарам при перемещении через границу применяются другие правила (до 500 евро – беспошлинный лимит, НДС не возникает). Не возникает таможенной пошлины, средней в 6 процентов. Нет необходимости платить комиссию за эквайринг. Нет необходимости применять кассовую технику, сертифицировать эти товары, соблюдать законодательство о защите прав потребителей, маркировать их и так далее. В общей сложности конкурентное преимущество у зарубежных площадок создается больше чем в 30 процентов просто на старте из-за различий в регулировании.

Конкурировать в такой ситуации просто невозможно. Ну, это нереально, когда у конкурента... А это глобальные, крупнейшие зарубежные компании, такие как Alibaba, Asos, eBay и прочие крупные интернет-компании. Так вот, в развитых странах мира сейчас исключают беспошлинные ввозы по интернет-покупкам. В Китае в свое время, в 2016 году еще, исключили все возможные беспошлинные лимиты, и сейчас все покупки, входящие в Китай, облагаются как минимум НДС, плюс еще налогом на потребление.

от

Извините, это 17 и 42,5 процента, в общей сложности – 60 процентов на вход. Если мы попробуем что-то в Китай продать – плюс 60 процентов сразу к цене. Наш рынок, наоборот, открыт для всех, к нам заезжают любые товары совершенно без налогов и пошлин.

В Европе с 2021 года вводится обязательство: никакая покупка без уплаты НДС в Европу въехать не может, ни в одну из стран Евросоюза. И у нас сейчас обсуждается похожее решение, но в то же время так и не найден механизм администрирования, хотя все платежи, на мой взгляд, абсолютно прозрачны, так как они осуществляются в безналичном режиме, и эти транзакции видно.

Однако есть нюанс, и это странно даже, что Российская Федерация у нас – один из самых интересных рынков для зарубежных площадок, на нем оперируют крупнейшие игроки, и в то же время мы не можем достоверно оценить объемы средств, которые уходят на эти площадки на оплату товаров и услуг. В частности, именно потому, что транзакции, которые идут по Visa и Mastercard, не отражаются у нас. Мы можем увидеть только "Мир", а все, что прошло через Visa с Mastercard, увидеть мы не можем. Естественно, это не дает нам возможности оценить те обороты, которые нас связывают с этими крупными гигантами. Это касается и товаров, и услуг.

Поэтому я бы хотел обратиться ко всему банковскому сообществу и уважаемым членам совета с предложением рассмотреть возможность следующего изменения, которое, на мой взгляд, позволит нам и получить доступ к этой важной статистике, и абсолютно четко начать для себя понимать, какой объем средств уходит на оплату товаров или услуг на той или иной крупной зарубежной площадке, а дальше уже можно будет оценивать и налоговую базу, и все последующие решения принимать. Так вот, я бы хотел попросить включить в решение сегодняшнего совета, попросить вас поддержать. Речь идет о рассмотрении возможности по результатам клиринга по российским картам международных платежных систем передавать информацию о совершенных

операциях в НСПК. Такую выгрузку можно было бы сделать и за предыдущие периоды. Сейчас такая информация не передается. На мой взгляд, все каналы передачи данных уже на данный момент существуют. И именно в таком случае мы с вами получили бы полный доступ к статистике об оборотах и объемах платежей, которые уходят именно на эти крупнейшие зарубежные площадки. Спасибо.

Е.В. БУШМИН

Спасибо большое, Артем Вячеславович.

Следующий – заместитель председателя правления акционерного общества "Альфа-Банк" Сенин Владимир Борисович.

В.Б. СЕНИН

Можно презентацию поставить?

Добрый день, уважаемый Евгений Викторович, уважаемые участники заседания! Я в своем кратком выступлении хотел бы остановиться на теме зарплатных проектов. Эта тема особо активно обсуждается после парламентских слушаний в Государственной Думе, и сегодня она тоже затрагивалась. Состояние дел в этой сфере напрямую влияет на ценообразование банковских услуг как для бизнеса, так и для населения.

По экспертным оценкам, рынок зарплатных проектов составляет около 25 трлн рублей. Я для сравнения скажу, что это почти в десять раз больше, чем годовые объемы операций на рынке потребительских кредитов или депозитов граждан. Важные особенности рынка (об этом здесь уже краем говорили) – очень слабая конкуренция и структурная деформация. Доля крупнейшего игрока сегодня оценивается примерно в 60 процентов, а доля госбанков на этом рынке слегка превышает 80 процентов.

Применяя тарифные ограничения, зарплатный банк фактически привязывает работодателя. Это делается для того, чтобы получить бесплатные пассивы в форме остатков на зарплатных счетах. Кроме того, банк аккумулирует информацию о финансовых доходах клиентов-зарплатников, и это открывает, конечно, возможности для кросс-продаж банковских продуктов. То есть фактически работодатель "продает", в кавычках, своих работников зарплатному банку в обмен на получение более дешевых услуг. И широкое распространение получили примеры, когда ставка по корпоративному кредиту или вкладу жестко зависит от наличия зарплатного проекта. Таким образом, работники оказываются привязанными к зарплатному банку, а тот, со своей стороны, устанавливает для граждан тарифные барьеры для перевода денежных средств в другие банки.

Приходится констатировать, что "зарплатное рабство" до сих пор сохранилось. Об этом говорит сам факт существования рынка зарплатных проектов, и статья 136 Трудового кодекса, которая поправлялась законодателями, не работает в полной мере, и у работника отсутствует свобода выбора банка.

вш

В наименее защищенной ситуации оказались работники бюджетных организаций. И для них выбор коммерческих банков оказался затруднен вдвойне в результате достаточно жесткого запрета на замену банка, который имеет, как правило, административный характер.

Я выделю несколько предложений, как, с нашей точки зрения, можно было бы преодолеть эту ситуацию. На уровне инфраструктуры платежного рынка я предлагаю подумать над интеграцией системы выплат заработной платы из системы быстрых

платежей Банка России. На площадке регуляторной "песочницы" банка можно было бы запустить соответствующий пилотный проект. Фактически в системе быстрых платежей уже содержится весь необходимый функционал. Работник привязывает карту своего банка к мобильному телефону и сообщает работодателю о том, что намерен получать зарплату через систему быстрых платежей. А работодатель должен иметь возможность подключения к СБП. И выгоду от такой реализации получают все стороны: работник свободно изменяет банк без участия работодателя, работодатель не несет никаких дополнительных издержек.

Я бы считал, что это стратегическая задача. И при полной реализации данной системы сам рынок зарплатных проектов фактически исчезнет. И, избавившись от него, мы действительно сможем гарантировать работнику абсолютную свободу выбора зарплатного банка.

И выводы и предложения, которые я бы хотел сказать.

Принципиально иной стратегический выбор – это, наоборот, сохранение в будущем зарплатных проектов, но тогда, на наш взгляд, следует на законодательном уровне внести детальные поправки в статью 136 Трудового кодекса, которая устанавливает минимальные гарантии прав работников на выбор банка. Следует также доработать те поправки, которые недавно внесло правительство опять же в статью 136 Трудового кодекса и в КоАП, и внести соответствующие понятия, как "зарплатный проект", установить конкурентную процедуру отбора зарплатного банка.

В зависимости от этого стратегического выбора, который предстоит и, видимо, целесообразно сделать, мне кажется, можно в любом случае решить две текущие задачи. Во-первых, на уровне Банка России и ФАС в совместном письме, а такая практика уже

существует, предлагается определить четкие требования к зарплатным проектам и порядку заключения соответствующих договоров между банками и работодателями, чтобы предупредить наиболее грубые нарушения. Во-вторых, на уровне информационной инфраструктуры предлагается обеспечить доступность информации о состоянии зарплатных счетов с использованием открытых интерфейсов. Анатолий Геннадьевич об этом говорил. И мне представляется, что можно внести изменения в статью 26 закона о банках.

И в завершение я хочу сказать, что действительно и законодателям, и Банку России, и правительству необходимо в этом смысле сделать стратегический выбор в данной сфере – за будущее с зарплатными проектами или без них. И решая проблему "зарплатного рабства", Банк России, используя систему быстрых платежей, одновременно сможет повысить и уровень конкуренции. Это дорога к исправлению тех структурных деформаций на рынке, которые есть, и внедрению более справедливого рыночного механизма ценообразования.

Я поддерживаю те предложения, которые я прочитал в проекте рекомендаций, там об этом говорится. Может быть, их стоит расширить.

Спасибо.

Е.В. БУШМИН

Спасибо большое.

Но я бы хотел все-таки позицию Совета Федерации еще раз сформулировать. Мы против зарплатного рабства. Мы вряд ли будем заниматься проблемами зарплатных проектов, скорее, мы будем вместе с правительством усиливать ответственность за "зарплатное рабство" и так далее. То есть наша задача – это полностью

искоренить "зарплатное рабство". Но это административные меры. Есть еще экономические. И здесь я с Вами согласен, что существуют какие-то предложения, которые нам надо записывать в том числе и в наше решение.

Хотя надо сказать, я специально занимался этим вопросом недавно и выяснил интересную вещь, что проблема "зарплатного рабства" в бюджетных организациях, в которые я обращался, в большинстве они работают на "1С:Бухгалтерия", состоит в том, что программный продукт абсолютно не готов к отмене "зарплатного рабства". Программный продукт работает на реестрах. Это означает, что чем меньше банков, тем легче бухгалтерии платить. Но это же вообще никуда не годится. Нет автоматической системы выплаты зарплаты. Что это за система 1С? Слушайте, у меня такое ощущение уже сейчас сложилось, что 1С, получив монополию на все, в том числе на бюджетные организации, уже диктует нам поведение, в том числе экономическое поведение.

вб

Поэтому я думаю, что здесь вопрос не только с банками, не только с бюджетными организациями, но вот с такой интересной особенностью. У нас век цифровых технологий, и поэтому надо обратить внимание на тех, кто нам позволяет общаться между бюджетной организацией и банком, — это "1С:Бухгалтерия". Я думаю, что нам необходимо организовать встречу, причем не в рамках информатизации, а именно в рамках зарплатных схем, зарплатных проектов и выплаты заработной платы. Я считаю, что здесь тоже интересный момент связан именно с программным обеспечением самого процесса выплаты заработной платы.

Большое спасибо.

В.Б. СЕНИН

Спасибо.

Е.В. БУШМИН

Председатель некоммерческого партнерства "Национальный совет финансового рынка" Емелин Андрей Викторович.

Только предложения.

А.В. ЕМЕЛИН

Конечно.

Е.В. БУШМИН

Чтобы не до вечера.

А.В. ЕМЕЛИН

Добрый день, Евгений Викторович.

Добрый день, уважаемые коллеги. Если можно, презентацию короткую.

Я хотел бы продолжить обсуждение в том же ракурсе, который задал Анатолий Геннадьевич Аксаков. Действительно, те две составляющие, на которые в наибольшей степени может повлиять регулирование, — это снижение издержек и снижение рисков. Именно об этих вопросах я хотел бы коротко поговорить.

На сегодняшний день в стадии, приближающейся ко второму чтению, находится очень важный законопроект, который был внесен Анатолием Геннадьевичем и Николаем Андреевичем. Посвящен он теме создания единой информационной системы проверки сведений об абонентах. По нашему мнению, без этой системы совершение юридически значимых действий с использованием номера мобильного телефона остается достаточно спорным.

Как мы понимаем, на сегодняшний день и Единая система идентификации и аутентификации включает в себя мобильный номер как один из ключевых идентификаторов, и Система быстрых платежей опирается именно на него, и общая система

идентификации предусматривает использование номера мобильного телефона для подтверждения упрощенной идентификации, в частности, и система взаимодействия с коллекторами предусматривает использование подтвержденного номера мобильного телефона для непосредственного взаимодействия с должником. То есть случаев, когда нам необходимо убедиться, что на той стороне при связи по телефону находится конкретное лицо, огромное количество. Эти нормы уже действуют в законодательстве.

Поэтому, на наш взгляд, этот закон, несмотря на его достаточную комплексность и сложность, уже немножко даже запаздывает. Мы уже опередили по некоторым нормативным решениям его наличие. Поэтому мы очень рассчитываем на его скорейшее принятие.

На сегодняшний день доработана Банком России система сбора биометрических образцов. Мы помним, как сложно формировалась нормативная база этого института, и очень приветствовали то решение, которое было предложено Банком России в качестве законопроекта, который внесен также нашими представителями профильных комитетов. Суть этих изменений в том, чтобы уточнить объем обязанностей банков с базовой лицензией (мы понимаем, что основные издержки ложатся на них). А замысел всей системы биометрии был в том, чтобы оцифровать клиентов крупных банков, с тем чтобы они получили дополнительную возможность для выбора, оказать ли им финансовые услуги, среди остальных банков.

В итоге же мы получили прямо противоположное. У нас основные издержки легли на малые банки, для которых сейчас действует обязанность по внедрению до конца этого года во всех своих офисах технологии по приему биометрических образцов, что при нынешней цене на реализацию данной задачи в районе 4 млн

рублей является абсолютно издержками в будущее. Для банков в современных экономических условиях при достаточно дорогом фондировании и существующей ситуации на рынке это, конечно, непозволительная роскошь.

Поэтому мы были бы очень признательны и Государственной Думе, и Совету Федерации, чтобы они максимально быстро провели этот законопроект, с тем чтобы позволить перестроить на марше систему сбора биометрии и сделать ее чуть более дружественной, скажем так, для тех, кто реализует требования закона на стороне финансовых организаций.

Мы чрезвычайно приветствуем решение Совета Федерации об отклонении законопроекта, который был принят и установил обязательную передачу информации о должниках при заключении договора цессии в Единый федеральный реестр сведений о банкротстве. Это принципиальнейший вопрос, когда фактически без какой-либо видимой цели кроме цели конкретного информационного ресурса вводилась платная обязанность, которая, на всякий случай, стоит 412 рублей на сегодняшний день, а в принципе может стоять сколько угодно. Закон не ограничивает этот предел, говоря только о том, что это 50 процентов от установленной стоимости записи в принципе в этот реестр.

сз

Так вот, на сегодняшний день, по подсчетам НАПКА, за три квартала 2018 года только банки заключили 4,3 миллиона договоров, о которых надо было бы сообщить в этот реестр. И если бы они эту обязанность выполнили, то им бы это обошлось в 1 732 млн рублей. И это только банки, а у нас 18 тысяч финансовых организаций, каждая из которых в той или иной степени может заключить договор цессии и на которую ляжет такая же обязанность.

Мы считаем, что Совет Федерации занял принципиальную позицию. Мы очень благодарны участникам согласительной комиссии от Госдумы и от Совета Федерации. Недавно было проведено согласительное совещание. И мы очень рассчитываем на то, что данная норма будет скорректирована и как максимум будет установлена альтернативность, то есть право выбора финансовой организации уведомлять должника иным способом или уведомлять через реестр.

Крайне важный вопрос — относительно получения и длительности действия согласия физического лица на оказание ему государственных услуг и обработку персональных данных. На сегодняшний день система построена так, что при каждом обращении финансовой организации за той или иной информацией о физическом лице это физическое лицо переспрашивается о наличии у него согласия на предоставление того же набора сведений, например, из Пенсионного фонда. Сегодня справедливо упоминалось, что именно Пенсионный фонд и ФНС являются двумя опорными ФОИВ, которые обеспечивают применение предельной долговой нагрузки. Без них какой-либо расчет невозможен. Все остальные параметры — очевидно, вспомогательные и используемые только в отдельных случаях. Если мы останемся в ныне действующей парадигме и будем вынуждены каждый раз переспрашивать это физическое лицо, то в первую очередь (и именно поэтому, собственно, проблема обозначена как проблема федерального уровня) это затраты Минкомсвязи. А у Минкомсвязи, как мы знаем, очень лимитированный бюджет на направление SMS-сообщений, каковыми и получают согласия физических лиц.

Таким образом, без корректировки этой системы мы поставим под угрозу всю систему расчета предельной долговой нагрузки.

И последнее. Нам кажется очень важным всю работу по расчету технической реализации тех или иных нормативных требований централизовать и систематизировать. Поэтому мы сейчас готовим предложения, которые предложили бы обсудить в рамках недавно созданного совета финансовых объединений под руководством Анатолия Геннадьевича Аксакова. Мы хотели бы предложить от всего сообщества определенную методику оценки технической реализации планируемых нормативных требований. Это крайне важно. На сегодняшний день, к огромному сожалению, этого не происходит, и в результате мы получаем практически несчетные издержки, которые каждый банк несет без системы предварительного планирования. Мы считаем, что это принципиально неправильно в нашу эпоху постоянного изменения каких-то технических требований. И без проведения этой работы под эгидой Федерального Собрания, разумеется, мы будем двигаться дальше гораздо медленнее, чем можем. Спасибо большое.

Е.В. БУШМИН

Спасибо большое.

Как всегда, в любой работе просто крайностей не надо допускать. Потому что каждый раз получать согласие — это, наверное, плохо. Один раз получать согласие — тоже плохо. Наверное, надо, может быть, подумать о том, как сейчас это делается с сертификатами безопасности — на какой-то срок дается согласие. Может быть, таким образом? Но в любом случае раз дал согласие и потом уже даже и отозвать не можешь — это тоже... Надо подумать над этим.

Ну а что касается системы мгновенных платежей... Я уже выступал на Национальном финансовом совете, в наблюдательном совете Центрального банка и дальше буду говорить: вообще вот эти

какие-то консервативные технологии меня всегда очень пугают. Вот уперлись — только с карточки на карточку. Теперь уперлись — только по номеру телефона. Слушайте, ну, какая разница? Идентификатор любой, понимаете? И это решит проблему, потому что сейчас уткнулись в какую проблему? У меня счета в двух банках, номер телефона у меня один. Указываю номер телефона, значит, я должен обязательно указывать банк, куда перечислять, потому что два разных банка. Идентификаторы решили бы эту проблему. Я бы для каждого банка свой идентификатор имел, указал идентификатор — и мне на этот идентификатор мой сосед за протечку на потолке деньги перевел бы.

Я, конечно, заканчиваю это все шуткой, но на самом деле в каждой шутке есть только доля шутки. Все-таки я думаю, что будущее не за телефонами и не за карточками, а за обыкновенными идентификаторами, я не знаю, может быть, даже придуманными самим гражданином.

мс

И, в конце концов, когда-нибудь мы должны все-таки прийти к электронной почте для каждого гражданина. Слушайте, об этом говорят уже 20 лет! Вот я 20 лет слышу этот разговор, и 20 лет у граждан нет своей электронной почты. Я понимаю все проблемы, которые с этим связаны, но я точно говорю: если "Почта России" сейчас не захватит этот рынок, то дальше нас ждет постепенное банкротство еще и "Почты России". Потому что услуги информационные если она не будет захватывать, то на одних бумажных посылках и письмах вряд ли в будущем, через 10–15 лет, проживешь. Ну, это отступление.

У нас следующая выступающая – Чекурова Марина Викторовна, первый заместитель генерального директора АО "Рейтинговое агентство "Эксперт РА" Она обещала очень быстро.

Да, Марина Викторовна?

М.В. ЧЕКУРОВА

Да.

Е.В. БУШМИН

Мы все время слышали другое экспертное агентство, но вот сейчас решили, что нам нужен весь спектр рейтинговых агентств.

М.В. ЧЕКУРОВА

Уважаемые господа! Я думаю, что презентация у вас есть в раздаточных материалах, я не буду на ней подробно останавливаться. Смысл наших наблюдений за рынком состоит в том, что действительно розница стала драйвером за последние годы – и это не от хорошей жизни. Это связано с тем, что, к сожалению, банкам очень сложно кредитовать корпоративных клиентов. Риски гораздо ниже, чем они были некоторое время назад, но тем не менее риски накапливаются, и ключевым является то, что на самом деле проблема, которую мы видим, – это рефинансирование кредитов за счет кредитов. Это тот основной риск, который так или иначе кристаллизуется в какое-то разумное время. Очень не хотелось бы, чтобы это привело к серьезным последствиям, как это происходило на других рынках.

Что касается стоимости, мы тоже анализируем, что происходит со стоимостью банковских услуг для физических лиц. Пока, к сожалению, наши прогнозы очень малоутешительные. Мы не видим перспектив для того, чтобы банки снижали стоимость своей маржи прежде всего, потому что именно на рознице банки сейчас маржу и зарабатывают. С "корпоратами", как я уже говорила,

хороших клиентов мало, а если клиент хороший, то на нем высокомаржинальный продукт не продать. Поэтому основным источником получения доходов у банков являются все-таки физические лица там, где этот бизнес хорошо развит.

Но я еще хотела несколько слов... Я думаю, что вы сможете прочесть презентацию (просто чтобы не занимать ваше время), в пять минут я, честно, не уложусь, если по ней буду идти последовательно. Я просто хотела сказать несколько слов о том, как при помощи рейтингов мы считаем возможным продолжать и развивать стимулирование прежде всего небольших и средних банков.

Вот Анатолий Геннадьевич справедливо сказал, что появился достаточно большой набор продуктов, которые сейчас регулируются рейтингами, и, по нашему мнению, это регулирование может и должно получить дальнейшее развитие – прежде всего потому, что у нас независимый, объективный взгляд. Мы очень часто вообще даже не видим людей, с которыми мы работаем. Мы получаем фактуру, мы проводим телефонные интервью и методом расчетов и анализа различных больших данных мы приходим к тем или иным выводам.

И что мы видим на рынке сейчас? Понятно, что идет высокая консолидация, но при этом все-таки в регионах достаточно большое количество хороших, здоровых банков, которые могут и должны оказывать услуги прежде всего малому бизнесу. Они не такие большие, у них не такой большой капитал, но если они будут получать поддержку прежде всего с точки зрения доступа к тем ресурсам, от которых их сейчас пытаются отсечь, в частности тем же постановлением правительства, то, конечно, они кое-что потеряют.

Ну, вот та тема, которая уже сегодня обсуждалась, – гарантий. Она касается не только гарантий по участию в госконтрактах. Проблема еще более серьезная с гарантиями по таможенной сфере,

по акцизам. Там тоже высокий уровень рейтингов, и, по нашему мнению (мы проанализировали), в принципе эти продукты не являются какими-то высокорискованными, я бы даже сказала, скорее всего, они низкорискованные. И поэтому то, что банки, многие банки, прежде всего региональные, от этого продукта отсечены, – большая неприятность, с которой тоже нужно работать.

Мы исходим из того, что в дальнейшем рейтинги будут применяться не только с точки зрения взаимоотношений между клиентами, но и с точки зрения квалифицированных инвесторов. Мне кажется, что Центральный банк тоже пойдет по этому пути и в дальнейшем будет рекомендовать квалифицированным инвесторам использовать в своей деятельности по инвестированию рейтинги рейтинговых агентств.

еб

Мы готовы, у нас, в общем-то, два агентства работают, работают очень стабильно. В настоящее время, если мы говорим про банки, в нашем агентстве 158 клиентов только из банковской сферы. Мы можем с еще большим количеством банков работать. Так что, пожалуйста, мы будем только рады.

Е.В. БУШМИН

Спасибо, Марина Викторовна.

Презентацию посмотрят (мы раздали презентацию).

Еще у нас Гарегин Ашотович Тосунян.

Г.А. ТОСУНЯН

Снимаю.

Е.В. БУШМИН

Снимаете, да? Спасибо.

Я, естественно, к членам совета обращаюсь. Кроме заявок есть ли еще желающие что-то сказать — коротко, длинно? Есть предложения? Нет.

Тогда давайте я подведу итог сегодняшнего заседания следующим образом. Я, конечно, благодарю всех за совместную работу, потому что предложения, так же как презентации и так далее, приходили к нам от всех участников, и не только от членов совета, но и сторонних организаций. Мы все, что посчитали возможным и нужным, уже включили в проект решения. Сейчас мы проанализируем всю стенограмму, добавим туда те предложения, которые были высказаны здесь, на заседании. Но если у вас есть желание, то вы в письменном виде можете прислать нам эти предложения, и мы тогда их тоже рассмотрим, потом обсудим это на заседании Комитета по бюджету и финансовым рынкам. И дальше уже к вам придут окончательные рекомендации по нашему сегодняшнему заседанию.

Но в своей работе, как уже говорила Валентина Ивановна, нам, конечно, прежде всего надо сконцентрироваться и на законодательном сопровождении системы быстрых платежей. Мы сейчас этим активно занимаемся. И я уже сказал, что у нас есть соображения по этому поводу.

И мы поддерживаем предложения, связанные не с государственным регулированием и не с отменой тарифов на эквайринг, мы поддерживаем некоторый баланс между банковскими услугами и торговыми сетями. Мы хотим, чтобы по крайней мере инкассация наличных денег была дороже, чем банковские услуги. Единственный способ двинуться от наличных денег к безналичным платежам — это, конечно, чтобы эквайринг был дешевле, чем инкассация наличных денег.

Мы по-прежнему сейчас вместе с Анатолием Геннадьевичем работаем над поправками в закон об ипотечных каникулах. Мы все вместе его пестовали, но остались нерешенными несколько вопросов, в частности то, что нам сказал президент. Это не новые договоры, а, как всегда Шаталов говорил, "дедушкина оговорка" в данном случае работать не будет, это будет распространяться на все действующие договоры по ипотечному кредитованию. Это очень-очень важно.

Про оформление через нотариусов мы все обсудили. Я очень рад, что мы придерживаемся единых позиций с Центральным банком. И это тоже для нас очень важно.

Мы готовы дорабатывать законодательство о долевом строительстве. Мы согласны (выступающие, кстати, об этом говорили), что это очень важно, и, в частности, даже для ипотечного рынка это очень важно по одной простой причине: то, что мы сэкономим на процентных ставках по ипотечным кредитам, съест рост стоимости жилья от нашей той системы, которую мы вводили во благо людей. Нам теперь нужно это благо сохранить и не дать возможности подскочить ценам на жилье.

ВШ

Это я просто как бы основные моменты сегодняшние... Если у кого-то будут другие предложения, мы готовы их рассмотреть. И я думаю, что в течение двух недель мы подготовим рекомендации и вам всем разошлем.

И сразу говорю: ждем предложений по тематике следующего заседания. Тема сегодняшняя была очень хорошая, она очень жизненная, не теоретическая. Если вы пришлете какие-то предложения по тематике следующего заседания, то сразу после летних каникул мы проведем с вами совет, где обсудим такую же, я надеюсь, важную и нужную нам всем тему.

Всем спасибо за работу. До следующей встречи.
