

Николай Васильевич
Романюк

Реаниматор с артиллеристской подготовкой

Я окончил артиллерийско-техническое училище в г. Тамбове по специальности ремонт электронно-оптической аппаратуры. Поработал по специальности четыре года, и в 1964 году меня направили служить в Группу Советских войск в Германии (ГСВГ). Предложили поработать в одном из полевых банков. Представление об этой деятельности я имел на уровне простого обывателя! Там находятся деньги.

В 1965 году я поступил в Белорусский государственный институт народного хозяйства. Это вскоре позволило из начальников кассы перейти на должность кредитного инспектора в армейский банк.

Гражданка

На рубеже 80–90-х годов в банковской системе проходила бурная реформа. Евгений Владимирович Коляскин, начальник Управления полевых учреждений Госбанка СССР, помог мне сориентироваться в незнакомой обстановке. И в мае 1991 года я уже работал в Прогресс-банке заместителем финансового директора. Возглавлял банк некий Валерий Знайко. Там я и прочувствовал все «прелести» гражданской жизни.

Работать было невероятно трудно. Инструкций, помню, не было по самым необходимым вещам. Не то, что в армии. В частности, пришлось самому писать инструкцию об использовании аккредитивов.

Заниматься пришлось всем. Особой проблемой того времени были наличные деньги. И как работа с ними была организована в этом банке. Прихожу однажды в кассу — святая святых любого банка, и вижу такую картину: кассиры сидят подшафе, смотрят парнуху. Рядом (в кассе!) сидит клиент, в таком же состоянии, и они живо обсуждают какую-то его проблему. Начальником кассы был Ванюшин, с большой золотой цепью на груди. Дефицитным тогда был и бензин, так он заначку из нескольких канистр держал в кассе. Я председателю тогда предъявил ультиматум: или мне дают возможность навести порядок в банке, или я ухожу. Планов что-то менять у председателя не было, и я покинул свой первый гражданский банк, проработав там месяцев шесть.

Кстати, в банке держал средства партии Жириновский. Тогда еще небольшие. В августе 1991 года, испугавшись за судьбу денег, он пришел



Н. В. Романюк

1964–1991

Работа в системе полевых банков

1991

Заместитель финансового директора Прогресс-банка

1991–1994

Заместитель руководителя филиала «Москва» Россельхозбанка

1994–1995

Руководитель банка «Инферком»

1995

Руководитель филиала Русского национального банка

2002–2004

Председатель банка «Сатурн»

их снимать. Встречался с ним и я. Вид у него был не боевой, мягко говоря. Кстати он тогда просил меня помочь найти ему главбуха. Может быть, стоило тогда самому пойти к нему на работу?!

А ушел я в Россельхозбанк, к Лихачеву Н. П. Мне предложили пойти в их филиал «Москва». В то время каждый филиал имел свой уставный

капитал и правление! Положение у него было хиловатое.

Возглавил филиал мой товарищ Федор Перов, тоже из военных. Я стал замом. Через месяц руководить филиалом поставили Аношина¹, до этого он работал кем-то у Герасценко. Приняли мы филиал с 50 млн рублей уставного капитала, за год довели до 700. Нашими клиентами были торговые организации, в частности, СП Торговый центр «Москва» на Кутузовском, к работе которого активный интерес проявлял вице-президент (тогда еще) Рущкой.

В процессе этой работы я пришел к выводу о необходимости создания службы экономической безопасности банка. Нигде их еще не было. В середине 1993 года я пригласил полковника из ГРУ А. В. Курносенко, с аналитическим умом, и следователя по особо важным делам в сфере экономических преступлений МВД СССР А. М. Милосердова. Так мы втроем стали перед кредитными комитетами проверять всех потенциальных получателей кредитов. Удалось нам вернуть и то, что было выдано до нас. Наши результаты стали известны Николаю Петровичу Лихачеву. Мы с ним встретились.

Я, не унимаясь, продолжал рождать инициативы и предложил руководству Россельхозбанка выступить организатором сельхозпроизводств в военных городках. Военные части расформировывали, и это создавало большие социальные проблемы. У военных, ушедших в запас, не было работы. Я предложил поставить им мини-заводики — и доход будет, и квалифицированные люди будут при деле. А акционерами могут быть и главы администраций, и директора совхозов и колхозов. А мы, в свою очередь, будем давать кредиты и следить за из тратой.

Начал строить новое здание в Выхине, на базе учебного комбината Министерства сельского хозяйства. Мной было предложено создать учебно-производственную базу для приезжающих сотрудников из более чем тысячи филиалов Россельхозбанка.

Увы, реализовать задуманное мне не удалось.

¹ Анатолий Алексеевич Аношин был зам. начальника управления делами Госбанка СССР. — Прим. авт.-сост.

Специализированные и коммерческие банки: конфликт неразрешим?

Коммерсантъ (Москва). 12.02.1990

За последнюю неделю в центральной прессе почти одновременно появилось несколько статей, посвященных взаимоотношениям специализированных и коммерческих банков, их роли в кредитно-финансовой системе страны. По мнению некоторых экспертов, активизация давней дискуссии связана с тем, что Министерство финансов возобновило проработку вопроса о переходе с трехуровневой банковской системы (Госбанк СССР — спецбанки — коммерческие, в том числе и кооперативные, банки) на двухуровневую, в которой специализированные банки (Внешэкономбанк, Промстройбанк, Агропромбанк, Жилсоцбанк, Сбербанк) будут уравнены в правах и функциях с коммерческими.

Конфликт между специализированными и коммерческими банками вызван тем, что предприятия, которым предоставлено право открывать счета в нескольких банковских учреждениях, «накапливают деньги на одних счетах, а долги — на других». Неблагоприятное положение спецбанков в данной ситуации определяется тем, что их возможности ведения выгодных финансовых операций ограничены целым рядом инструкций Госбанка СССР. Уставной фонд специализированных банков составляет 11 млрд руб., они являются основными пользователями кредитных фондов в размере около 350 млрд руб. Общая сумма оплаченного уставного фонда коммерческих банков — более 2,5 млрд руб., объем привлеченных средств — свыше 40 млрд руб. Установленный минимум уставного фонда коммерческого банка составляет 5 млн руб., кооперативного банка — 500 тыс. руб., нормативы привлечения средств соответственно 1/20 и 1/12.

По просьбе «Ъ» ситуацию комментируют: Заместитель председателя Правления кооперативного банка «Столичный» Евгений Павлович Рапопорт

Отношения между специализированными и коммерческими банками можно сравнивать с отношениями, которые неизбежно складываются между зарождающимся рынком и административно-командной системой, но только в более концентрированной и жесткой форме.

Приведу в качестве примера Промстройбанк, который видит в нас, прежде всего не государственное образование, а, следовательно, — конкурентов. Почему? Спросите любого клиента Промстройбанка — в ответ вы услышите жалобы на, мягко говоря, невысокое качество обслуживания, медлительность, жесткий контроль за клиентом, бесконечные ошибки служащих банка. Вот клиентура и уходит туда, где обслуживание более быстрое и качественное — в коммерческие и кооперативные банки.

Особо следует сказать об отношениях с Внешэкономбанком. Он воспринимает нас буквально как своих вассалов. Ведь если кооперативные и коммерческие банки самостоятельно выйдут на внешний рынок, громадному аппарату Внешэкономбанка делать будет нечего. Вот и держат они нас, пока это возможно, в ежовых рукавицах.

В международной деятельности иногда часы и даже минуты определяют: быть прибылью или миллионным убытком. А во Внешэкономбанке платежные документы лежат иногда месяцами. Но ведь это — прямые убытки предприятий, имеющих выход на зарубежный рынок, плюс их бледный вид во взаимоотношениях с партнерами. Все предложения кооперативных и коммерческих банков Внешэкономбанк встречает в штыки, выступая основным душителем их деятельности за рубежом. Все это приводит к значительным потерям валюты и упущенной выгоде для государства. Хотя все наши предварительные исследования, которые мы проводим совместно с иностранными банками и фирмами, показывают, что

кооперативные и коммерческие банки могли бы реально привлекать в страну и зарабатывать твердую валюту. Кроме как упрямством и боязнь потерять кресло, я такую недалновидную политику объяснить не могу.

Фактор риска для нас — это не абстрактная, а вполне осязаемая категория. Мы ощущаем его в гораздо большей степени, чем специализированные банки. Здесь есть момент экономико-психологический: когда специализированный банк открывает какой-либо организации кредит, он отдает не свои деньги. Эти деньги государственные, то есть ничьи. Судьба этого кредита чиновнику, в конечном счете, безразлична.

Работник же коммерческого или кооперативного банка имеет дело с деньгами, которые доверили ему пайщики. Деньги эти заработаны конкретным человеком, либо кооперативом, они являются их собственностью. Если человек рискует своими деньгами, то почему он не имеет права при этом хорошо заработать?

Спрос на кредиты выше, чем их предложение. И поэтому коммерческий или кооперативный банк выбирает своих потенциальных клиентов по трем основным критериям: срочность, платность, возвратность, то есть мы выбираем клиентов, которые могут обеспечить лучшие условия для банка. Бизнес есть бизнес!

Но есть определенные критерии, которые могут радикально повлиять на выбор клиентов. Предпочтение отдается, прежде всего, самим кооперативам и среди них тем, которые занимаются решением остросоциальных вопросов: производят товары для народа, оказывают услуги населению, в том числе медицинские, занимаются вопросами милосердия, сферой транспорта. В этих случаях мы открываем кредитование на льготных условиях. И конкретных примеров тому уже много.

Мы надеемся на то, что кооперативные и коммерческие банки будут развиваться и процветать, что будут сняты никому не нужные ограничения и препоны, которые, как частокол, поставили перед нами Минфин и Госбанк. Некоторые инструкции датированы еще 1937 годом! Да мы вовек из болота не выберемся, если будем думать, жить и работать, как раньше. А ведь все это тормозит развитие не только кооперативных и коммерческих банков, но и всей экономики нашей страны. Кооперативный банк «Столичный», созданный 14 февраля 1989 г., имеет объявленный и оплаченный уставной фонд в 50 млн руб. Это крупнейший кооперативный банк столицы. Размер средств, привлекаемых для банковских опера-

ций, превышает 500 млн руб. Банк, в частности, осуществляет кредитование Харьковской акционерной компании «Креакор», занимающейся производством жидкого азота, недавно начато кредитование на льготных условиях строительства Центра невроурологии в Москве. При банке созданы факторинговая, лизинговая и страховая компании. Банк имеет филиал в Харькове, а также специализированный филиал в Москве — «Кинокредит», финансирующий кино съемки, концерты, спортивные мероприятия. В течение 1990 года предполагается создать еще 12 филиалов.

Директор Кредитно-финансового НИИ банков Алексей Андреевич Хандруев:

Усиление конфликта между специализированными банками с одной стороны и коммерческими и кооперативными банками с другой вызвано неравными условиями, в которые поставлены банки. Сам конфликт определяется существованием двухуровневой (помимо Госбанка) денежной системы. На первом уровне находятся централизованные банки, которые, естественно, существуют в более выгодных условиях, так как их кредитует государство; на втором уровне — коммерческие и кооперативные банки, которые сами привлекают для своей деятельности финансовые ресурсы. Во взаимоотношениях банков двух уровней наблюдаются элементы ростовщичества, когда коммерческие и кооперативные банки берут у специализированных банков кредит и дают своим клиентам под более высокие проценты. Но при этом наряду с рентабельными предприятиями специализированные банки обязаны обслуживать и малорентабельные и даже убыточные. Ведь задачи специализированных банков подчиняются денежно-кредитной политике, которую проводит Госбанк и другие государственные формирования. Коммерческие же и кооперативные банки, как правило, ищут более прибыльные сферы вложения финансовых ресурсов, ибо они не могут позволить себе вкладывать деньги без гарантии их возврата.

В настоящее время число коммерческих и кооперативных банков в нашей стране перевалило за две сотни. Среди них есть достаточно крепкие, хорошо зарекомендовавшие себя коммерческие банки, как, например, «Аэрофлот», Мосинкомбанк, «Центрокрредит». Но в подавляющем большинстве это банки мелкие и разрозненные, не имеющие опыта кредитования. Хорошей школой для обучения банковской деятельности могли бы стать специализированные банки.

А. П. Смоленский

Специализированные банки должны быть более устойчивым фактором доверия в кредитно-финансовой системе. Ведь в банковском деле не в последнюю очередь учитывается фактор возможного банкротства. В этом смысле специализированные банки играют роль силового поля в системе экономики банков.

Эта проблема аналогична проблеме соотношения более крупных и мелких предприятий на Западе. Наряду с такими промышленными гигантами, как, скажем, GENERAL MOTORS, там существуют тысячи дилеров. Эти малые предприятия - первая линия обороны, они более гибко приспосабливаются к быстро меняющейся экономической конъюнктуре. Крупное же предприятие менее поворотливо, и ему требуется больше времени для реагирования на изменяющуюся ситуацию.

Большая оперативность и гибкость коммерческих и кооперативных банков приводит к притоку вкладчиков из специализированных банков. Эта тенденция прослеживается сегодня очень ярко.

Ъ: Когда, по Вашему мнению, будет завершен переход к двухуровневой системе!

А. Х.: Когда это произойдет окончательно, на это не могу ответить ни я, ни кто-либо другой. Быть может это удастся сделать уже в 1990 году, может быть через 5 лет, может через 15. Важно понять, что время директивных указаний в экономике прошло. Существует процесс, он идет и мы сейчас не можем четко сказать, когда он завершится. Однако в процессе такого рода изменений, важно не просто видеть конечную цель, но и найти оптимальную траекторию путей к ней. Сейчас более существенно не форсировать течение событий, а закладывать предпосылки, которые не допустят возврата к прошлому.

Ъ: Не могли бы Вы пояснить, какое место в планируемой Госбанком системе, занимают спецбанки, какое будущее их ожидает?

А. Х.: Вопрос о спецбанках является достаточно болезненным, поскольку, как я уже говорил, усиливается конфликт между ними и коммерческими банками. Коммерческие банки, используя конъюнктуру повышенного спроса на кредит, а иногда и продажу кредитов, полученных от тех же спецбанков, сумели занять значительно более выгодное положение, чем спецбанки. Если сравнить перспективы роста, то коммерческие банки могут скоро обойти их по основным показателям. Конечно, спецбанки являются основными пользователями кредитных фондов государства, а это около 350 млрд. Рублей, но они

не свободны в установлении процента по кредиту, им не хватает оперативности. Фактически, спецбанки все еще остаются частью командно-административной системы, в то же время идет, по существу, разрушение спецбанков, переход целых отраслей на обслуживание в коммерческие банки. Мы не можем равнодушно смотреть на это. Наше представление о задачах спецбанков иное. Они видятся нам как банковские синдикаты второго уровня, позволяющие Госбанку проводить политику в отношении мелких и разрозненных коммерческих, кооперативных инновационных банков. Необходимо придать спецбанкам коммерческий характер, они должны стать крупнейшими государственными коммерческими, возможно не акционерными банками. Роль спецбанков в переходе к двухуровневой системе велика. Занимая второй уровень, они могут быть в то же время проводниками интересов государства. Определять их ставку по процентам в установленных границах будет Госбанк, в соответствии с инфляционными ожиданиями, балансом спроса и предложения в интересах экономической политики.

Ъ: В чем Вы видите основу будущей процентной политики Госбанка?

А. Х.: Основные усилия должны быть направлены на установление приемлемых верхней и нижней границ процента по кредиту. Сейчас процент в спецбанках по пассивным операциям составляет 0,5 процента годовых, по активным: 0,8% по долгосрочному кредиту, 2–5% — по краткосрочному. В коммерческих банках процент колеблется от 10 до 25. Поднимая ставку в сбербанках, нужно следить за тем насколько это вызовет повышение ставки коммерческих банков и на определенном уровне остановить этот рост путем административных мер. Это необходимо еще и потому, что рост процентной ставки в условиях монополизированной структуры экономики и диктата производителей, вызовет опять-таки быстрый рост цен на продукцию. Таким образом, используя операции с повышением и понижением процентной ставки по кредиту в спецбанках, мы должны прийти к эмпирически найденным рубежам значений процентной ставки.

Столичные банкиры готовы помочь столице деньгами

Александр Смоленский

«Столица», №31-32, 1991 г.

Семьдесят с лишним лет мы гордились тем, что рабочие и крестьяне нашей страны прогнали банкиров и фабрикантов и взяли власть в свои руки. Но, видимо, прав был Бальзак, считая банкира одним из главных действующих лиц великой человеческой комедии, именуемой жизнью. Деньги как правили миром, так и продолжают править. А чего добились мы, упрямо отвергая этот естественный закон, который приводит в действие все общественные механизмы? Дожили до вопиющей нищеты, за что ни возьмись — нет денег. Ни купить, ни построить, ни помочь! Только и разговоров о дефиците бюджета.

В столице городская казна тоже практически пуста. Так где же денег взять, чтобы жизнь стала лучше? В старые добрые времена в минуты отчаянно-го безденежья люди всегда шли к банкирам. А куда идти нам, если своих банкиров мы уничтожили еще в 1917-м?! Недавно, слава Богу, эта профессия возродилась. Может быть, новые банкиры смогут чем-то помочь бедным жителям столицы? Обратились к председателю правления банка «Столичный» Александру СМОЛЕНСКОМУ.

— Александр Павлович, задаем вопрос, который волнует большинство москвичей, — жить хочется красиво. А денег нет. И зарабатывать их мы не умеем. Может быть, банкирам известен какой-то секрет как делаются деньги?

— Слухи о нашей бедности значительно преувеличены. У кого нет денег? У вас? У меня? Да, в результате преступной экономической политики, проводимой государством много десятилетий, сегодня громадное большинство советских граждан оказались за чертой бедности. И, тем не менее, смею утверждать, что сейчас Москва наводнена деньгами. Только через наш банк ежемесячно проходит свыше двух миллиардов рублей. А всего в столице 150 (!) банков, оборот которых в десятки, в сотни раз превышает потребности городского бюджета. А вы говорите: нет денег!

Просто нас не научили разумно распоряжаться огромнейшими финансовыми средствами, которыми мы располагаем. Государство продолжает жить по образу и подобию своего обывателя. Старается накопить побольше денег и подальше их спрятать. В «чулок», на черный день. Но деньги

не должны лежать, они должны работать. И делать новые деньги.

Вы говорите: нет денег! Да они и не могут появиться при таких первобытных финансовых отношениях. Ежедневно на счетах нашего банка находится до тридцати миллионов (!) невыясненных платежей. Вдумайтесь в эту цифру! Где-то умирают от финансового голода грандиозные проекты, где-то людям нечем платить зарплату, а по счетам банков «гуляют» каждодневно миллионы бесхозных рублей, взявшиеся неизвестно откуда, возникшие из ничего, будто призраки. Практически выяснить их происхождение невозможно. Утешает лишь то, что мы не только получаем невыясненные платежи, но и сами вынуждены платить неизвестно за что. Бог дал, Бог взял. (К счастью, нашему банку Бог пока больше дает).

И такие безобразия в банковской системе будут твориться до тех пор, пока в Москве не появится единый расчетный узел. Его проект мы предлагаем уже не первый год.

— Обычно банковские работники предпочитают не говорить о финансовых неурядицах. Чтобы клиентов не отпугнуть. Вы же довольно откровенны в разговоре о самом сокровенном — банковском деле. Неужели не нуждаетесь в клиентах?

— Три года назад, когда создавался наш банк, мы надеялись, что он будет достаточно эксклюзивным, обслуживающим ограниченное число клиентов. Не больше ста. В основном кооператоров. Сегодня у нас на банковском обслуживании свыше тысячи организаций и частных лиц. Причем кооперативов в банке уже почти не осталось. Все они за это время преобразовались в акционерные общества. В ближайшее время мы намерены открыть еще один операционный зал на пять тысяч мест. И все равно всем организациям, — желающим обслуживаться в нашем банке, места пока не хватает.

И это не только потому, что у нас в Москве устоявшаяся репутация солидного надежного партнера. Довольно часто к нам приходят организации только потому, что их плохо обслуживали в других банках. Ведь как раньше советский банк относился к советскому клиенту? Как начальник - к подчиненному, как ревизор — к проверяемой организации. Хочу — запрещу, хочу — оштрафую. Хочу — прикажу делать так и не иначе. И клиент, которому, в принципе, некуда было деваться, вынужденно терпел все банковские издевательств над собой.

Наш банк с первых дней своей работы по-иному строит свои отношения с клиентом. Мы с ним —

А. П. Смоленский

равные партнеры. У нас нет той мелочной опеки над предприятиями, которая до сих пор существует в иных банках. Все эти искусственно выдуманные фонды развития, потребления нас мало интересуют. Это внутреннее дело организации, и мы туда со своим уставом не лезем. Ведь взрослые же люди работают, и незачем их постоянно одергивать и контролировать. В отношениях с клиентами, мы придерживаемся только одной формы контроля. Это налоги. Берешь из банка наличные деньги — плати соответствующий налог государству. А дальше распоряжайся своими деньгами как хочешь. И у нас с клиентами проблем нет.

Мы потому и отказались временно от своей изначальной идеи стать эксклюзивным элитарным банком, что не могли равнодушно взирать на вопиющий произвол нашей банковской системы. Учитывая тот факт, что в нашем банке работают достаточно квалифицированные специалисты, к нам зачастили представители многочисленных организаций с единственной просьбой: возьмите на обслуживание, защитите от финансового выкручивания рук. Не поддерживать предприятие в такой ситуации — значит выступить на стороне консервативных, сил, сдерживающих введение рынка в стране. Поэтому мы всегда стараемся идти навстречу клиенту, протянуть ему руку финансовой помощи.

— Почему же в банках столь разное отношение к клиентам? Ведь, в нашей стране, насколько я понимаю, проводится единая банковская политика. И Государственный банк СССР рассылает свои распоряжения одновременно всем банкам. Но почему тогда одни банки стараются все ми способами ограничить выдачу предприятию наличных средств, а другие, наоборот, предоставляют своим клиентам в этом деле почти абсолютную самостоятельность?

— В разговоре с клиентами к упоминанию распоряжений свыше банк обычно прибегает для собственного удобства. Чтобы меньше работать. Мы тоже каждый месяц получаем десятки циркуляров. Есть такие, которые не выполнить нельзя. Но большинство позволяет действовать самостоятельно. К сожалению, многие опытные банковские работники к подобной самостоятельности не привыкли. Вот они и запрещают, чтобы лишний раз самим не принимать решения.

— Насколько я понимаю, открывая предприятие счет в своем коммерческом банке, вы фактически берете его под защиту от финансового банковского рэкета со стороны государства?

Естественно. Так поступают все солидные ком-

мерческие банки. Защита финансовых интересов клиента для нас превыше всего.

Но эта защита заключается не только в том, что банк служит как бы буфером между государством и бизнесменами. Банковское обслуживание включает в себя также различные консультации по финансовым вопросам. Чтобы успешно заниматься коммерцией, надо иметь не просто талант, но и определенную сумму знаний, навыков, связей. Предпринимательству у нас никто никогда не учил. Поэтому банк также помогает своим неопытным клиентам развернуть коммерческую деятельность, подсказывая предприятию выгодные контакты и контракты.

— Учитывая название банка — «Столичный», хотелось бы узнать о ваших взаимоотношениях с городскими властями? Что вы могли бы предложить Москве, учитывая катастрофическую нехватку денег в городском бюджете?

— За три года своего существования наш банк направил городским властям по меньшей мере с десяток заманчивых финансовых проектов. Некоторые из них уже молчаливо похоронены, некоторые до сих пор не рассмотрены. Но мы терпеливы в своем стремлении помочь родному городу и готовим новые предложения.

— Это упрек Моссовету, мэрии и лично Гавриилу Попову?

— Ну что вы! Мы никого не упрекаем. Наоборот, возлагаем большие надежды на Попова. Раньше ему просто не хватало исполнительной власти, чтобы привлечь столичные банки к активному участию в городской финансовой политике.

Теперь такая власть у него появилась. Вице-мэр Москвы Юрий Лужков уже проводил совещание с банкирами. Взаимопонимание намечается. Что же касается самого Моссовета, то, там отношение к банкирам крайне потребительское: давайте деньги, а мы ими будем распоряжаться. Так дела не делаются. Мы зарабатываем деньги и не намерены их швырять на ветер.

— Как же тогда будет выглядеть ваша финансовая помощь городу?

— У нас есть ... грандиозная задумка: предлагается благоустроить московскую кольцевую автодорогу.

В акционерное общество по реконструкции МКАД на правах учредителя войдут Моссовет (50 процентов акций), банк «Столичный» (10 процентов акций) и ирландская финансовая компания «Ирласто файнэншл сервисез» (10 процентов акций), остальные акции будут пущены в свободную продажу.

Организуемое акционерное общество возьмет на себя создание и дальнейшую эксплуатацию новой разветвленной инфраструктуры принципиально нового типа, центром которой будет полностью переоборудованная МКАД с разветвленной сетью транспортных развязок, многоярусным движением, телефонной связью на всем протяжении трассы, компьютеризованной системой управления, освещением дорожного полотна на всех участках МКАД и т. д.

Для этого планируется полностью перестроить существующую дорогу и создать полосу отчуждения шириной по 150 м с каждой стороны, по всему периметру дороги. На этой полосе будут построены объекты технического назначения, необходимые для нормального функционирования всей транспортной сети, включая заправочные станции в необходимом количестве, а также станции технического обслуживания, где смогут квалифицированно обслуживаться автомобильные транспортные средства всех типов.

На организованной полосе отчуждения в местах пересечения дороги с основными магистралями планируется строительство больших торговых центров западного типа, в которых может осуществляться торговля как на рубли, так и на валюту, а также оптовых закупочных баз, что позволит существенно сократить площади под данные цели в черте города и направить их на жилищное строительство.

Причем организация инфраструктуры планируется по географическому признаку, отдельные страны и республики получают возможность построить свои торговые центры, гостиницы, мотели как раз у тех участков кольцевой дороги, которые пересекаются магистралями, ведущими в эти республики.

После проведения предварительных переговоров банку «Столичный» удалось заинтересовать ряд иностранных фирм в участии в таком крупном проекте. Это позволит получить валютные средства в объеме, необходимом для финансирования проекта.

Мы уверены, что введение платного проезда, размещение рекламы, эксплуатация МКАД как единого предприятия существенно пополнят бюджет города.

Новая концепция дороги позволит и кардинально решить проблему перезагруженности Центра Москвы, направит основной транзитный поток в обход города, позитивно скажется на положении удаленных от Центра города районов.

— Самое неприятное, с чем придется столкнуться нашим предпринимателям, — это зависть. Мы живем в крайне люмпенизированной стране. Логика социальной справедливости у нас проста и примитивна. Если я живу плохо, то другие тоже не могут жить хорошо. Это очень опасные представления о жизни. Вот первых, они не верны. Расслоение в обществе уже идет, и его не приостановить. И, во-вторых, люмпенское сознание мешает нашему выходу из кризиса. Никому ничего нельзя делать красиво. Иначе это будет раздражать чей-то неприхотливый вкус.

Несколько месяцев назад мы заложили первый камень в фундамент столичной школы банкиров, которая должна открыться в Ясенево через несколько лет. Этот сюжет показали по телевидению. И уже нашлись местные доброхоты, возглавившие кампанию борьбы со строительством этой школы. Дескать, в микрорайоне не хватает детских садов, обычных школ, больниц, а они строят школу для избранных.

Если так рассуждать, то мы навсегда обречены жить в трущобах Москва, хотим мы того или нет, вскоре все равно станет деловым центром нашей страны. И без людей, умеющих делать деньги, нам не прожить, не выбраться из экономической трясины. И эта школа вовсе не элитарная. Приниматься в нее будут по способностям те дети, от которых зависит будущее нашего города. И если талант считать избранностью, то эта школа действительно будет для избранных, одаренных детей. Я за такую элитарность, без которой не может нормально функционировать ни одно общество.

Школа даст столице не только банкиров в будущем. Она уже в настоящем изменит в лучшую сторону облик микрорайона, например, прежде всего, будут благоустроены дороги. Скажите, кому от этого будет хуже?

Так и с кольцевой автодорогой. Это визитная карточка Москвы, столицы. И она должна быть красивой, притягательной.

— Я чувствую, что вы оптимист. Когда, на ваш взгляд, от разговоров о проектах вы перейдете к их реализации?

— Занимаясь делом, нельзя быть пессимистом. Глупо думать о том, что мы плохо живем, надо задумываться над тем, как жить лучше. Столичные банкиры уже сейчас готовы помочь столице. Помочь деньгами, которых всегда не хватает. Слово за исполнительной властью. Она должна нам доверить наши деньги!

Беседу вел Юрий Бычков