



ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ
НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕНСИОННЫЙ ФОНД

ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА РОССИИ

В СВЕТЕ СОВРЕМЕННОГО
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА:

текущие вопросы
и перспективы развития



ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА В СВЕТЕ СОВРЕМЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА: ТЕКУЩИЕ ВОПРОСЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ – 2014

ОРГАНИЗАТОРЫ:



ПОДДЕРЖКА:



Всероссийская конференция 2-3 октября 2014
Cronwell Resort Югорская Долина –Ханты-Мансийск

Вступительное слово



Константин Угрюмов

Президент Национальной ассоциации негосударственных пенсионных фондов

В настоящее время пенсионная система нашей страны проходит непростой этап на пути своего развития. Этот этап связан с повышением надежности НПФ, и со стартом создания системы гарантирования средств пенсионных накоплений. Уже к концу 2014 года абсолютное большинство негосударственных пенсионных фондов, в которых сосредоточено более 90% пенсионных средств накоплений наших сограждан, вступят в систему гарантирования.

Однако ни в одной стране мира государственная пенсия не обеспечивает высокий уровень доходов людей после выхода на заслуженный отдых. Все положительные примеры высокого уровня социальной защищенности пенсионеров связаны с наличием, помимо государственного пенсионного обеспечения, развитой системы негосударственных пенсий, финансируемых за счет средств работодателя и личных накоплений будущих пенсионеров.

Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы РФ, принятая в 2012 году, также предусматривает реализацию трехуровневой модели пенсионного обеспечения. Отмечу, что на сегодняшний день уровень охвата населения России корпоративными и личными пенсионными программами составляет менее 10%, в то время как в развитых странах доля населения, участвующего в дополнительных пенсионных программах, достигает 60-70%.

Для обсуждения вопросов развития накопительного компонента пенсионного обеспечения, добровольных пенсионных программ, регулирования деятельности НПФ, а также акционирования фондов и вступления в систему гарантирования прав застрахованных лиц мы собрались в Ханты-Мансийске.

Ханты-Мансийск не случайно выбран площадкой для проведения конференции. Потому что именно здесь – в Югре – была создана система

пенсионного обеспечения, которой на сегодняшний день фактически нет аналога в России – региональная система пенсионного обеспечения работников бюджетных отраслей. Кроме того, Ханты-Мансийский негосударственный пенсионный фонд входит в совет НАПФ и является одним из авторитетных участников пенсионного рынка. Поэтому нам вдвойне приятно обсуждать вопросы, актуальные для пенсионного сообщества всей страны, именно на югорской земле.



Вступительное слово



Алексей Путин

Заместитель Губернатора
Ханты-Мансийского автономного
округа – Югры

В настоящее время идет процесс реформирования всей пенсионной системы страны. Тема эта очень острая, и касается она каждого из нас.

В профессиональном сообществе идут дискуссии о судьбе накопительной части пенсии, о новой пенсионной формуле расчета пенсии, о повышении пенсионного возраста. Реформируются сами финансовые институты, работающие на пенсионном рынке – негосударственные пенсионные фонды: они проходят процесс акционирования и вступают в систему гарантирования вкладов.

Государство находится в поиске эффективной модели, при которой большие пенсии для граждан страны станут реальностью. Для этого Правительством России была разработана Стратегия развития пенсионной системы до 2030 года. В рамках этой Стратегии основной акцент делается на внедрение трехуровневой пенсионной модели, при которой у человека будет государственная пенсия, пенсия от работодателя и пенсия за счет собственных взносов.

В Ханты-Мансийском автономном округе социальная поддержка населения является одним из наиболее приоритетных направлений работы Правительства региона.

В Югре один из лучших показателей уровня жизни, поэтому вопросам пенсионного обеспечения в регионе уделяется большое внимание. В настоящее время негосударственными пенсионными программами охвачено около 50% жителей округа, тогда как по России этот процент едва достигает 10.

Наша главная задача, как Правительства региона, – создать условия для развития системы негосударственного пенсионного обеспечения. И с точки зрения привлекательности условий программы, и с точки зрения законодательства, и с точки зрения гарантий.

В округе работают сразу несколько законов, направленных на дополнительное пенсионное обеспечение различных категорий населения. Действует отдельная программа по обеспечению дополнительными пенсиями работников бюджетной сферы, создаются условия для развития в регионе корпоративных пенсионных программ.

Мы видим не только цифры среднего размера пенсии в Югре, которые доказывают результативность нашей политики, но и наблюдаем растущий интерес со стороны других субъектов к нашему опыту – он активно изучается в регионах, приезжают делегации.

Мы готовы делиться наработками в этой сфере, понимая, что, объединяясь вместе, мы помогаем решить стоящую перед нашим государством и обществом задачу – обеспечить россиянам достойный уровень пенсии.

Сегодня Правительство региона, ХМНПФ и НАПФ организовали это мероприятие для того, чтобы в рамках единого пространства, за общим столом собрать участников пенсионного рынка всей страны и вывести диалог о проблемах, волнующих не только НПФ, но и граждан, на общероссийский уровень.

Приветствую всех собравшихся на сегодняшней конференции. Вопросы, которые на ней заявлены – актуальные, злободневные, поэтому желаю вам продуктивной работы.



Вступительное слово



Алексей Охлопков

Президент Ханты-Мансийского НПФ

Генеральный директор
ОАО «Государственная страховая
компания «Югория»

Пенсионная реформа ставит перед нами много вопросов. На рынке происходят изменения, которые вносят существенные коррективы в работу всех НПФ.

Мы видим, что ОПС развивается непредсказуемо, и неоднозначно воспринимается обществом и правительством. Каждый из участников пенсионного рынка понимает сложившуюся ситуацию и ищет из нее выход на своем уровне.

Законодательство и рынок диктуют нам определенные условия, поэтому необходимо работать на опережение, искать альтернативные пути развития. В связи с этим считаю, что корпоративные пенсии на основании трехуровневой системы могут стать наиболее перспективным направлением для развития отрасли в целом. Есть потребность в развороте индустрии в сторону развития НПО в стране.

Многие фонды реализуют собственные корпоративные программы, но на сегодня этот опыт разрозненный и неструктурированный.

На территории ХМАО благодаря позиции Правительства округа удалось сместить акценты и внедрить систему дополнительных пенсий. В Югре разработаны, законодательно закреплены и успешно реализуются пенсионные программы, аналогов которым нет ни в одном субъекте федерации.

Эти программы прошли путь от стадии разработки законодательной базы до привлечения участников и назначения выплат. Уже есть люди, пенсии которых действительно можно назвать достойными.

Поэтому главной задачей конференции считаю обмен опытом, мнениями и выработку единого взгляда по ключевым позициям развития пенсионной системы России.





Тезисы доклада



Николай Борисович Козлов,
заместитель Председателя Правления
Пенсионного фонда РФ

Я хочу рассказать о том, как мы представляем себе дальнейшее развитие пенсионной системы нашей страны и, прежде всего, ее накопительного компонента.

В настоящее время накопительная часть пенсионной системы нашей страны вышла на качественно новый уровень. Это касается и количественных показателей – у нас три триллиона рублей уже работают в системе, еще 300 миллиардов рублей находятся непосредственно в пенсионном фонде. Мы надеемся, что в начале будущего года эти средства также поступят в систему, поэтому можно сказать, что 3,3 триллиона рублей – это те деньги, которые имеются в накопительном компоненте нашей системы. Это позволяет сказать, что пенсионная накопительная система у нас уже полностью завершила свое формирование. В 2012 году начались выплаты, сформированные за счет средств пенсионных накоплений.

В последние годы были предприняты очень серьезные шаги по настройке этой системы. Решения, которые были приняты – очень непростые: это и акционирование НПФ, и включение их в систему гарантирования прав застрахованных лиц. Все они, с нашей точки зрения, положительно повлияли на накопительный компонент пенсионной системы. В настоящее время заработал мегарегулятор, у нас появилось право разносить убытки по итогам года.

Хотелось бы остановиться на трех проблемах,

которые, на наш взгляд, являются ключевыми для дальнейшего развития накопительного компонента пенсионной системы. Первая – это повышение накопительного компонента и, прежде всего, повышение эффективности инвестирования пенсионных средств. Вторая – развитие добровольного формата накопительного компонента. И третья – это внедрение новых современных технологических способов формирования накопительного компонента и реализация этого компонента на современном уровне, а точнее реализация тех законов, которые приняты. Это закон о гарантиях и закон об использовании информационных технологий в нашей работе. В ближайшее время они станут ключевыми вопросами, которыми мы должны будем заниматься, потому что без решения этих технологических проблем движение вперед будет очень затруднено.

Итак, по вопросу эффективности накопительного компонента. Самая тяжелая тема в экономической науке – это эффективность информации. На этот счет в настоящее время существует две точки зрения. Одна утверждает, что накопительный компонент является неудовлетворительным. Другая заключается в том, что эта эффективность является удовлетворительной, пенсионные накопления инвестируются на должном уровне и в полной мере защищают права застрахованных лиц. С нашей точки зрения, очевидным критерием эффективности является уровень инфляции. Если пенсионные накопления в реальном выражении из года в год сокращаются, то это минус. В долгосрочном плане такая пенсионная система будет очень уязвима, и защищать ее нам будет очень трудно. Если же накопительный компонент из года в год выше инфляции, то, соответственно, ситуация диаметрально противоположная. Стоит отметить, что нам остро необходимо повышать эффективность инвестирования средств пенсионных накоплений. По этому вопросу ведется дискуссия. Мы считаем, что нужно оценивать эффективность средств инвестирования по тем показателям, которые отражаются непосредственно на счетах застрахованных лиц, и мы, как пенсионный фонд, можем вполне квалифицированно судить о том, что те деньги, которые дополнительно получают застрахованные лица, не перекрывают инфляцию. Сказать, что мы удовлетворены этим показателем, невозможно. Мы считаем, что необходимо прилагать определенные усилия для того, чтобы эффективность инвестирования пенсионных накоплений росла. Это самые разные меры.

Мы исходим из того, что стабилизация нашей экономики уже в целом состоялась. Рассуждая об эффективности накопительного компонента, нам приходится исходить из того, что макроэкономическая ситуация у нас в целом стабильная.

Что касается более частного подхода к повышению инвестирования средств пенсионных накоплений. Положительная практика в этом вопросе есть у наших западных коллег. Например, шведский государственный пенсионный фонд инвестирует на российском фондовом рынке и получает 10% годовой доходности в валюте. Есть и наши фонды, которые ежегодно получают доходность 6-7% в рублях. Это говорит о том, что потенциал, для того чтобы обеспечить положительную доходность, у нас есть. Для обеспечения таких показателей делается немало. Так, в настоящее время обсуждается очередной пакет предложений по расширению инвестиционной декларации – управляющие должны иметь возможность использовать более широкий набор инструментов, чтобы пенсионные накопления доходно инвестировались.

Кроме того, принято решение фактически о запрете перехода застрахованных лиц от одного страховщика к другому. Согласно закону о гарантиях прав застрахованных лиц предусмотрена так называемая пятилетняя скользящая. В соответствии с ней граждане могут переходить на наиболее благоприятных для себя условиях от одного страховщика к другому не чаще, чем один раз в пять лет. Предпринимаются меры по созданию дополнительных инструментов для эффективного инвестирования пенсионных средств. Допустим, мы ведем переговоры с РЖД, которые готовят предложение по выпуску облигаций, привязанных к инфляции.

При этом, говоря о положительной динамике, мы не предполагаем, что это будет происходить каждый год. Это связано с циклическими изменениями экономической конъюнктуры, поэтому в один год доходность может быть больше, в другой – меньше. Это закон рынка. Но мы должны стремиться создать такие условия, которые позволяют в среднесрочной перспективе обеспечить среднегодовую доходность на уровне выше инфляции. Если это сделано не будет, то защищать этот компонент, повторюсь, будет крайне тяжело. Это ключевая проблема, которую нам предстоит решать.

Вторая проблема – это развитие добровольных начал при формировании накопительного компонента. Уже два года подряд государство отка-

зывается от выделения государственных средств на формирование накопительного компонента, и это делается по сугубо финансовым причинам. Рассчитывать на то, что в течение ближайших пяти лет государство вернется к практике формирования накопительного компонента из бюджета, не стоит. Мы считаем, что сообщество НПФ в настоящее время должно поставить во главу угла своей работы развитие добровольного формата накопительного компонента. В нашей стране должна быть сформирована такая система, при которой работодатели будут вынуждены формировать ДПО. Для этого нам необходимо создать соответствующие стимулы. Такие, как налоговые льготы и система софинансирования.

К 2015 году государство сэкономит 309 миллиардов рублей на формировании накопительного компонента, поэтому какую-то часть, 10-15% от этой суммы, вполне можно было бы направить на формирование накопительного компонента в режиме софинансирования. Это позволит создать трехуровневую систему пенсионного обеспечения.

Еще одним направлением для развития добровольных пенсионных программ можно назвать организационные мероприятия. Должны быть созданы определенная культура и определенный характер взаимоотношений работников и работодателей, в соответствии с которыми такие накопительные программы могли бы формироваться.

В совокупности все эти действия могут привести к тому, что накопительный компонент пенсионной системы будет играть именно ту роль, которая ему отводится современными пенсионными системами). В соответствии с существующим мировым стандартом коэффициент замещения государственными пенсионными системами должен составлять в среднем 40%, корпоративными программами – 15%, а личными – еще 45%. Это вторая главная проблема.

Третья проблема – это реализация тех норм и законов, которые мы сейчас имеем. Речь идет, прежде всего, о реализации закона о гарантиях прав застрахованных лиц. В настоящее время мы сталкиваемся с проблемой формирования единой информационной базы по всем застрахованным лицам, которые у нас стоят на учете. Мы проводим сверку этих данных совместно с НПФ. Должен сказать, что уровень ее готовности на данный момент низкий. Допустим, из 90 НПФ, которые участвуют в системе, к работе с нами приступили только 40 НПФ. При этом

мы заключили со всеми фондами соглашения об электронном документообороте, но 8 из них до сих пор даже на электронный документооборот не перешли и пользуются старыми дедовскими способами.

В связи с этим в ближайшие полгода нам предстоит огромная работа по расчистке информационных баз и по внедрению электронных способов взаимодействия. Должен сказать, что ПФР реализует проект под названием «Личный кабинет». В нем граждане смогут получить всю информацию о своих пенсионных накоплениях. Мы считаем, что это важный этап в работе пенсионной системы в целом и в развитии ее накопительного компонента.

Накопительный компонент – это рыночный элемент и при его развитии все должно происходить динамично и четко – в режиме онлайн. В заключение хочу отметить, что построение нормальной пенсионной системы без присутствия накопительного компонента невозможно.



Тезисы доклада



Филипп Георгиевич Габуня,
директор Департамента коллективных инвестиций и доверительного управления Банка России

Значимость пенсионных фондов как инфраструктурной единицы финансовых рынков очень сложно переоценить – во всем мире они являются якорными инвесторами и выступают источником «длинных» денег. По моему мнению, этот институт просто жизненно необходим государству, как инвестор, как двигатель фондирования экономики, особенно в текущих экономических условиях.

Этот год является сложным для всей индустрии, потому что, кроме процессов по акционированию и вступлению в систему гарантирования, у фондов поменялся мегарегулятор – это тоже некое испытание для индустрии, оно требует определенной адаптации. Честно скажу, что и для регулятора – это не самое простое время, потому что оно совпало с его формированием, реорганизацией службы по финансовым рынкам.

В конце прошлого года было принято достаточно большое количество законов, норм и подзаконных актов. На сегодняшний день практически все необходимые акты уже вышли, и это позволяет начать работать всей системе в полном объеме.

Напомню, что у нас в системе НПФ под управлением находятся примерно 1,1 триллиона средств. Количество фондов, если считать по лицензиям, как ни странно, растет. Но вызвано это, к сожалению, не тем, что большое количество новых участников хотят выйти на этот рынок, а тем, что часть фондов реорганизуется путем разделения.

В настоящее время 41 фонд уже акционировался. Таким образом, 91,5% средств, которые находятся под управлением НПФ, сейчас находятся в ведении акционерных фондов. Еще 9 фондов заявили о своем намерении и ожидают решения. С акционированием этих 9-ти фондов под управлением акционерных НПФ будут находиться почти 94% средств. Это красноречиво иллюстрирует намерения пенсионной индустрии нашей страны развиваться и принимать те правила игры, которые законодатель предложил.

В настоящее время мы уже приступили ко второму этапу, который, на наш взгляд, важнее самого акционирования – это проверка и вступление в систему гарантирования. Те фонды, которые в нее войдут, будут обладать неким знаком качества, показывающим, что они прошли проверку ЦБ. На сегодняшний день 23 фонда подали ходатайства. Эти 23 фонда управляют примерно 78% средств пенсионных накоплений. Законодательство нам отводит 20 рабочих дней для проверки и в случае, если у фонда все в порядке, то концу года он уже будет принят в систему. Мы проверяем фонды по 6-ти группам. Это раскрытие информации, управление конфликтами интересов, требования к деловой репутации и квалификации, достаточность собственных средств и активов, требования к организации инвестиционной деятельности и внутренний контроль управления рисками. Фонды, которые будут приняты в систему, должны поддерживать указанные показатели на высоком уровне, потому что это не только условия вхождения, но и требования для существования в ней. Мы также проверяем управляющие компании, которым пенсионный фонд доверил управление своими средствами, и осуществляем проверки специализированного депозитария. Это подтверждение того, что данные, которыми апеллируем, достоверные. Хотел бы отметить, что время для проверки выбрано весьма удачное. Нынешнее состояние финансового рынка не позволяет переоценить те активы, которые есть под управлением НПФ.

Если говорить о развитии самого института, все это время многие фонды показывали неплохую доходность, даже несмотря на то, что были зажаты в очень жесткие рамки, с точки зрения критерия безубыточности. Мы думаем, что модель инвестирования фондов благодаря таким параметрам будет меняться – будет появляться система риск-менеджмента. Это приведет к уходу от доминирования в активах некоторых фондов ОФЗ или банковских депозитов, более того,

исчезнет соблазн уйти от инвестирования пенсионных средств путем их погружения в дружеский банк. В совокупности это сформирует более прозрачное поведение самих фондов, потому что появятся дополнительные варианты вложения средств.

Как вы знаете, часто идут споры о том, как считать доходность фонда. В настоящее время мы ведем совместную работу и с Пенсионным фондом России, и с негосударственными пенсионными фондами для того, чтобы выработать единую методику. Эта методика будет утверждена актом ЦБ и позволит отказаться от утверждения, что фонды считают свою доходность разными путями.

Есть вопросы, касающиеся появления новых классов активов и изменения инвестиционной декларации, которые необходимо отрегулировать. Кроме того, мы готовы рассматривать предложения по конкретным активам, если такие предложения у фондов есть.

В перспективе считаю, что будет правильно начать обсуждать взаимоотношения УК и НПФ по формату вознаграждения. Более того, не исключена возможность внедрения каких-то гибридных схем по инвестированию самими негосударственными пенсионными фондами. Уже сейчас определенную часть резервов НПФ могут инвестировать самостоятельно, без найма профессионального управляющего. Это может распространяться и на управление пенсионными накоплениями, но только при появлении соответствующей компетенции у фонда.

Если говорить о совсем далеких перспективах, мы будем двигаться в направлении оценки финансовой устойчивости НПФ, приближенной к международным стандартам. Это переход на МСФО и соответствующая актуарная оценка. Это тоже определенный вызов, к которому тоже надо готовиться, чтобы повышать прозрачность и надежность пенсионных накоплений для внешнего мира. Это важно, чтобы отрасль спокойно могла отвечать на все претензии о доходности и надежности. В настоящее время в этой части есть над чем работать – это и состав собственных средств, и соотношение средств для управления. С этим мы торопиться не будем. Сейчас приоритетна оценка состав активов и тех обязательств, которые важны для вступления в систему гарантирования. Банк России уже внес в Министерство юстиции акт, который устанавливает ставки отчисления в фонд гарантирования, и система начнет работать в полной мере.

Тезисы доклада

Развитие досрочного негосударственного пенсионного обеспечения с 2015 года.



Вячеслав Владимирович Батаев,
советник Объединения работодателей
«Желдортранс»

Исторически система льготных (как они раньше назывались) пенсий развивалась с 20-х годов прошлого века. Сначала в рамках этой системы список профессий, представители которых получали пенсионное обеспечение досрочно, составлял несколько десятков, а в 90-х годах прошлого века он вырос до более чем 1700 профессий. Предпосылкой появления такой системы стала необходимость привлечения трудовой силы для масштабного развития и восстановления народного хозяйства. Кроме того, нужно было гарантировать так называемую защиту временем тем людям, которые работали в особых и тяжёлых условиях.

Досрочные трудовые пенсии по старости назначаются по более чем 20-ти основаниям в соответствии с законом «О трудовых пенсиях в Российской Федерации». Основные списки получателей таких пенсий были утверждены еще страхового стажа и условия отработки не менее половины специального стажа во вредных и опасных условиях труда. Но прошлогодние изменения в законодательство внесли еще одно требование - нужно набрать не менее 30 индивидуальных пенсионных коэффициентов (закон «О страховых пенсиях»).

С 1 января 2013 года государство ввело дополнительные тарифы страховых взносов в Пенсионный фонд для работодателей, сотрудники которых заняты на таких работах. Они составляют от 2 до 9 %, а для имеющих актуальные

результаты аттестации рабочих мест или проведенную спецоценку условий труда введена сетка тарифов с 2 до 8%.

Основная цель, решаемая посредством введения такого досрочного негосударственного пенсионного обеспечения – перевод досрочных пенсий из системы обязательного пенсионного страхования в систему негосударственного пенсионного обеспечения через институт социального партнерства.

Поговорим о плюсах этой системы. Она привлекательна, во-первых, для работников, так как обеспечивает защиту временем, и, во-вторых, для государства, потому что солидарно финансируется всеми работодателями-плательщиками страховых взносов. И до введения вышеупомянутых тарифов была интересна для работодателей с вредными рабочими местами, так как тарифы взносов в ПФР для них были общими, а люди уходили раньше. Плюс заключается еще и в том, что в законодательстве заложена возможность софинансирования пенсии в ДНПО со стороны работника и государства.

Теперь о минусах. В этой системе нет наследования досрочных пенсий. Государство должно финансировать уже назначенные пенсии «из общего котла», ведь по ним отсутствовал самостоятельный источник финансирования. Для работодателей минус заключается в том, что доптарифы поступают в солидарную систему, то есть нет формирования пенсионных прав и персонификации по работникам именно этих производств и профессий. Надо отметить, что при обсуждении пакета федеральных законов в конце года заложенная ранее идея о зачете доптарифов при взносах в корпоративное негосударственное пенсионное обеспечение вместо ПФР исчезла.

На начало 2013 года из 33 млн. пенсионеров треть, то есть 11 млн. – были досрочниками, в том числе 5,13 млн. – по спискам 1 и 2. На первое полугодие года дополнительные тарифы уплачивались за 3,6 млн. человек. Пенсия им платится до достижения общеустановленного пенсионного возраста.

На 2015 год намечена реализация 1 этапа ДНПО для лиц, полностью выработавших специальный страховой стаж, требуемый для назначения досрочной трудовой пенсии по старости. В 2016 году планируется реализовать 2 этап ДНПО – для всех лиц, работающих в опасных и вредных условиях труда. Минимальные тарифы, устанавливаемые для работодателей,

создающих систему ДНПО, составляют 4% для опасного класса условий труда и 2% – для вредного класса условий труда. Минимальные тарифы для работников на 1 этапе реализации ДНПО не устанавливаются, предполагается добровольная уплата ими взносов, на 2 этапе 4% для опасного класса условий труда, 2% – для вредного класса условий труда. Предполагается «финансирование взносов работника государством в 4-х кратном размере взноса работника до момента выработки им одного полного специального страхового стажа, необходимого для назначения досрочной трудовой пенсии по старости, в размере взноса работника – после выработки одного полного специального страхового стажа.

Модельные расчеты оценки участия работника в ДНПО показывают:

- на 1 этапе: увеличение коэффициента замещения двумя пенсиями утраченного заработка для работника, работающего 5 и 10 лет после вступления в систему ДНПО, может составить 5% и 10% соответственно;
- на 2 этапе: суммарный коэффициент замещения пенсиями утраченного заработка у работника, перешедшего в систему ДНПО после выработки половины специального страхового стажа, и работающего полный стаж и полный стаж + 10 лет, может составить 35,4% и 42,5% соответственно (для сравнения у лиц, не участвующих в системе ДНПО - 33,1%).

Стоит отметить, что создание системы ДНПО будет выгодно для всех участников системы.

Для работника участие в системе ДНПО позволит получить:

- софинансирование его взносов государством;
- на 1 этапе – гарантированное и ощутимое повышение общего уровня пенсионного обеспечения;
- дополнительную защиту прав через институт социального партнерства;
- наследование пенсионных средств как на этапе накопления, так и на этапе выплаты.

Для работодателя создание системы ДНПО позволит:

- снизить затраты за счет уплаты взносов за работников по более низким тарифам;
- финансировать досрочные пенсии исключительно своих работников и следить за расходами на выплату им пенсий;
- создать гибкую систему обеспечения работников негосударственными пенсиями в интересах компании и ее работников.

Для государства внедрение ДНПО позволит:

- осуществить передачу ответственности за выплату досрочных пенсий от государства работодателю на уровне социального партнерства;
- повысить «прозрачность» финансирования досрочных пенсий;
- создать стимулы для совершенствования системы индивидуального (персонифицированного) учета;
- решить стратегическую задачу по развитию корпоративных пенсионных систем в качестве второго уровня пенсионной системы Российской Федерации.

Для пенсионной системы создание ДНПО:

- приведет к появлению нового вида деятельности негосударственных пенсионных фондов, что даст новым фондам импульс для их развития в условиях стагнации негосударственного пенсионного обеспечения;
- позволит повысить финансовую устойчивость негосударственных пенсионных фондов за счет появления новых источников финансирования.

Опасения работников, как и в любом варианте негосударственного пенсионного обеспечения, связаны с тем, что они платят в качестве взносов свои собственные средства. Здесь для вовлечения их в систему надо будет подключать профсоюзы, ведь задача-то у нас общая, задача социального партнерства! Работодателей ожидают трудозатраты на вовлечение сотрудников и бухгалтерское сопровождение программ. Здесь самое главное – это обеспечить сопоставимый коэффициент замещения утраченного заработка с уровнем государственного, и, конечно же, избежать социальной напряженности, которая может возникнуть в связи с введением программы.

Для НПФ основной задачей станет привлечение новых клиентов и создание нового пенсионного продукта.

Государство решает задачу передачи ответственности в зону компаний, но сопоставимый коэффициент замещения возможен только при указанных пропорциях софинансирования. Таким образом, появляется риск дополнительных расходов на этапе внедрения проекта. Но не все корпорации одновременно войдут в программу, и заложенных в бюджете средств на дополнительные страховые взносы должно, по подсчетам, хватить до 2017 года.

В корпоративных системах, где НПО – это инструмент кадровой политики, базы стабильны, идет непрерывная работа с трудовыми коллективами, профсоюзами, объединениями работо-

дателей. Весь этот процесс закреплен в коллективных договорах и отраслевых соглашениях, что ждет и досрочное НПО. Этот пенсионный продукт будет адресован к определенным группам работников; он будет псевдодобровольным/квазиобязательным и пойдет через институт социального партнерства как обязательный элемент коллективных договоров. Три источника финансирования сделают его более конкурентоспособным, и, кроме того, решится государственная задача: передать досрочников в зону ответственности работодателей. Поэтому рисков для программ досрочного негосударственного пенсионного обеспечения я не вижу, в том случае, если нам удастся затвердить предложенные параметры софинансирования и получить сопоставимые с действующими коэффициенты замещения.

Тезисы доклада

О мировом опыте реализации пенсионных систем.



Дмитрий Николаевич Александров,
Президент Национальной лиги управляющих

Рассмотрим мировые пенсионные системы, признанные наиболее успешными, и определим, что можно адаптировать к российской пенсионной практике. Лучшими признаны пенсионные системы Дании, Голландии, Австралии, Швеции, Швейцарии, США, Англии как наиболее надежные и доходные в мире.

Каким образом осуществляется оценка? В последнее время принято решение об использовании в мировой науке, изучающей пенсионные системы, аналога пирамиды Маслоу. Соответственно, есть определенные базисные пункты, основа, потом идет надстройка, которая делает жизнь будущего пенсионера все более и более комфортной.

В основе лежит адекватность, доходность от инвестиций, коэффициент замещения (чем он выше, тем система лучше). Немаловажна и налоговая поддержка.

Возьмем, например, налог на прибыль – в Швейцарии он равен 8%, у нас с вами – 13%, в Германии – 30%. Если изначально государству производятся отчисления 30 % (а это только налог на прибыль, без учета дополнительных взносов), то человеку трудно решиться на дополнительные инвестиции, пусть и на свой пенсионный счет, так как это не всегда возможно без ущерба материальному благополучию сегодня. Соответственно, развивать негосударственную пенсионную систему, мотивировать людей на участие в будущих пенсионных программах сложно. При отчислениях 8% возможность без-

болезненно добавить на свой счет еще 6 % более реально, кроме того эти взносы софинансируются работодателем. То есть швейцарский пенсионный план для работника интереснее.

Если говорить об эффективности моделей пенсионных выплат, то в мире развивается система аннуитетов. Она очень популярна, трансформируется и, не исключено, что это только начало процесса.

Рост стоимости активов в пенсионной системе. Сегодня приходится идти в ногу со временем и не только вкладывать деньги в классические инвестиции, акции и облигации, но и искать новые пути, новые идеи – инструмент инвестирования усложняется. Соответственно, надо привлекать других специалистов, искать проекты, организовывать работу, что влияет и на рост стоимости инвестирования, и на эффективность регулирования, но об этом далее.

Устойчивость характеризуется числом пенсионеров на одного работающего человека, по сути, это уровень покрытия пенсионных обязательств. Устойчивость тесно связана с пенсионным возрастом, в Европе он приближается к цифре в 67 лет как у мужчин, так и у женщин.

Зачастую эта тема звучит в политических программах – левая партия за меньший возраст, правая – за больший. Но когда экономически доказано, обоснованно исследованиями, что другого выхода, кроме как повысить пенсионный возраст, для страны нет, это перестает быть инструментом политики. Например, Англия вплотную подошла к отметке 67 лет, и это не предел, возможен рост до 70.

В Германии есть сторонники идеи не поднимать пенсионный возраст выше 67 лет. Но возможно ли это практически? Всегда нужно искать некий баланс, ведь не исключено, что если не повышать пенсионный возраст, то под угрозой окажется медицина, безопасность.

Мы можем увидеть рост размера взносов, потому что коэффициент замещения интересен всем (а он зависит от размера взносов). Люди готовы вкладывать деньги, чтобы позаботиться о своей пенсии. И если чилийская классическая модель начиналась с 6-8%, то сейчас в мире это уже 8-12%, и имеется тенденция к росту до 14%.

Следующий момент – уровень государственного долга, и он, надо сказать, у России очень неплохой.

Эффективность регулирования. Сейчас в мировой пенсионной практике происходит внедрение в систему пенсионного инвестирования различ-

ных стандартов и методик оценки инвестирования – это и методика оценки деятельности УК и ПФ, и методика оценки администратора этого фонда и так далее. Этот процесс начался после 2008 года, несмотря на целом положительную базу, он существенно влияет на стоимость бизнеса. Приходится нанимать новых специалистов узкого профиля, которые занимаются высшей математикой, и не совсем понятно, насколько они необходимы.

Эффективность управления пенсионными планами – это показатель того, насколько эффективно система реагирует на запросы населения. Какие пенсионные планы интересны сегодня, на что люди рассчитывают завтра.

Степень защиты интересов участников – это работа мегарегулятора, то есть обеспечение надежной работы пенсионной системы в целом.

В мире происходят глобальные изменения в аспекте эффективности взаимодействия администратора пенсионных планов с участниками пенсионной системы. Рассмотрим на примере США, население которых представляет собой две категории: первая – поколение беби-бумеров (его представители сегодня вышли на пенсию), вторая – дод-комы, они же восьмидесятники, выросшие и вступившие в сознательную жизнь вместе с интернетом.

Во всем мире нарастает тенденция перехода систем продаж в онлайн режим. И если раньше американские и европейские банки на презентациях акцентировали внимание на том, что они представлены в 50 регионах, у них 700 офисов и т.д., то сейчас такие презентации говорят о неэффективности банка. Возникло некое мировоззренческое противоречие – финансовые советники, советники по пенсионным планам (в основном это люди старшего возраста, за 50 лет) не всегда принимают в расчет, что молодое поколение (до 30 лет) большую часть покупок совершает посредством интернета, так и пенсионные продукты, и финансовые планы они тоже предпочитают приобрести через интернет, без временных затрат на посещение офисов, представительств. Вот такие структурные изменения происходят за рубежом.

Насколько система сбалансирована, то есть в какой степени поступления покрывают издержки? Американская система насыщена деньгами, крупная и богатая, но многие системы развитых стран все менее надежны, ведь в связи с изменениями в демографической ситуации выплаты становятся больше, чем взносов. И в целом по миру

количество пенсионных денег уменьшается по той же самой причине.

На успех пенсионных систем влияют пенсионный возраст и количество денег в системе в целом. Например, голландская система за счет большого количества денег в системе занимает лидирующую позицию, но с точки зрения доходности – она неэффективна. После многочисленных опросов и исследований ученые пришли к выводу, что чем больше денег у гражданина на счете, тем надежнее пенсионная система в стране. То есть, когда у человека на счету 53 тысячи – он не слишком интересуется этой системой, но если у него на счету будет 530 тысяч, то гражданин будет вникать, в каком пенсионном фонде его сбережения, как этот фонд работает, надо ли его менять. Безусловно, это вопрос финансовой грамотности, но, к сожалению, в любой стране мира мегарегуляторы говорят о низкой финансовой грамотности.

Люди предпочитают думать о сегодняшнем дне, не заглядывая в будущее, их трудно мотивировать вкладывать деньги в пенсии.

После 2008 года изменился подход к работе пенсионных фондов с открытыми рынками. Если, например, пенсионный фонд железнодорожных работников Швейцарии пытался выйти на открытый рынок, то сейчас они оставили эту идею. Пенсионный фонд обеспечивает компанию, а зачастую существуют два фонда: один – для работников и менеджмента компании, а открытым рынком занимаются отдельные фонды. Для них это бизнес, они работают с малым и средним предпринимательством. Пенсионные фонды крупных компаний занимаются своим делом и на открытый рынок они, как правило, не выходят.





Пресс-подход

Официальные спикеры конференции «Пенсионная система России в свете современного законодательства: текущие вопросы и перспективы развития» ответили на вопросы журналистов.

В рамках официального пресс-подхода представителям федеральных и региональных средств массовой информации представилась возможность более подробно узнать не только о предстоящих результатах работы конференции, но и о последствиях тех изменений, которые в настоящее время происходят в пенсионной системе России.

На вопросы журналистов ответили Председатель Совета Национальной ассоциации негосударственных пенсионных фондов Константин Угрюмов, заместитель Председателя Правления Пенсионного фонда РФ Николай Козлов и заместитель Губернатора Югры Алексей Путин.

Константину Угрюмову представители четвертой власти задали вопрос о том, почему автономный округ был выбран площадкой для проведения конференции.

«Во-первых, Югра исторически была площадкой для проведения подобного рода мероприятий. В свое время здесь была сформирована довольно серьезная программа дополнительного пенсионного обеспечения с привлечением средств бюджета, и мы собирались здесь для того, чтобы этим опытом поделиться. Сейчас мы приехали сюда, чтобы продолжить перенимать этот опыт. Кроме того, это замечательный, гостеприимный край и хорошие люди. Мы проводили много конференций в разных местах, но почему-то именно в Югру участники пенсионного рынка едут с большим удовольствием.

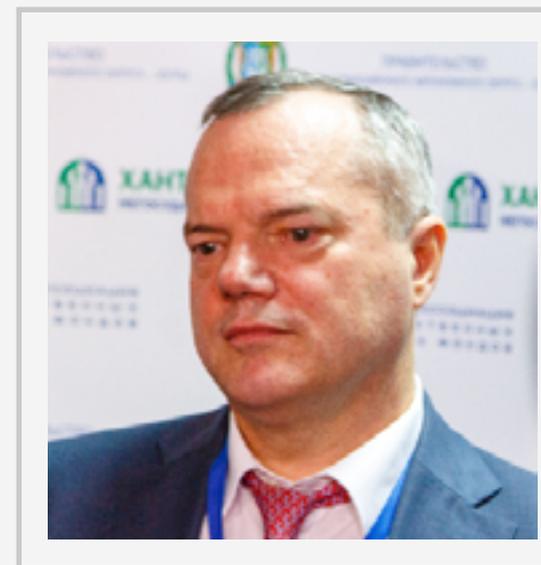
Также стоит отметить, что в настоящее время идет достаточно непростой этап в развитии пенсионной системы, поэтому, опираясь на опыт одного из крупнейших и успешных фондов – Ханты-Мансийского НПФ, мы надеемся обсудить здесь все проблемы и возможности», – пояснил Председатель Совета НАПФ.

Еще один вопрос, вызвавший интерес у журналистов, касался современных реалий пенсионного рынка нашей страны и того, чего ждать гражданам России от пенсионной системы в ближайшем будущем.

По словам Константина Угрюмова, ждать необходимо плодотворного развития и достойной пенсии. «Надо прекратить «кошмарить»

друг друга и начать идти по пути конструктивного развития пенсионной системы.

Задача и НПФ, и государства, и региональных правительств заключается в создании условий для того, чтобы наши люди на пенсии чувствовали себя уверенно и достойно. Я думаю, что нам это удастся», – заверил Президент НАПФ.



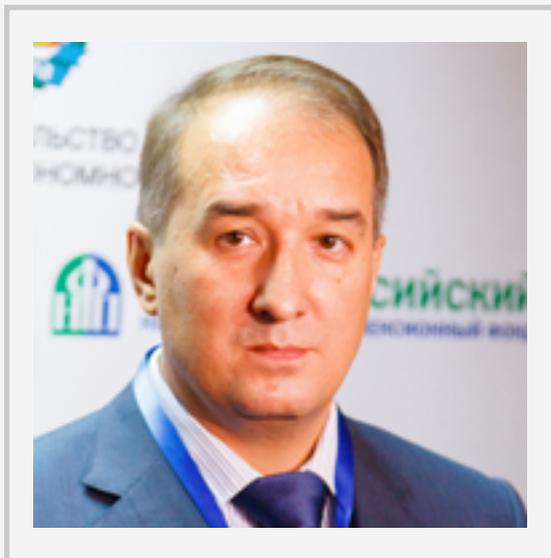
К вопросу о доле государства в пенсионном обеспечении граждан свой комментарий представителям СМИ дал Николай Козлов.

«Стратегия развития пенсионной системы, которая была принята в конце 2012 года, предусматривает, что пенсионная система России должна состоять из трех частей – государственной, корпоративной и личной. Предполагается, что государственная система должна охватывать 2/3 от пенсионного обеспечения граждан в среднем. Таким образом, получается, что 40% пенсии обеспечивает государство, 15% – работодатели и 5% – сам гражданин. Проблемным аспектом в таком подходе является то, что люди должны всегда ориентироваться на то, что они сами кузнецы своего счастья, поэтому должны сами беспокоиться о том, какая у них будет пенсия. Критериями этого беспокойства должны стать и легальная занятость, и высокая заработная плата, и личное участие в пенсионных программах», – подчеркнул Заместитель Председателя Правления ПФР.

В отношении предложения Минфина – переложить часть нагрузки по внесению страховых взносов с предприятий на население – спикер озвучил следующее: «Россия в этом смысле является чемпионом мира, потому что ни в одной стране мира страховые взносы не платит только государство. Везде – это ответственность в том числе и гражданина. У нас такая ответственность была только при советской власти – отчисления в пенсионную систему делали сами граждане. Я считаю, что это правильное направление, но то, что касается тактики реализации, – это целиком компетенция Минфина», – сказал Николай Козлов.

В свою очередь, Константин Угрюмов согласился с позицией коллеги по этому вопросу, но акцентировал внимание присутствующих на том, что высказывать жесткие суждения о том, что необходимо переложить все обязательства по взносам с работодателя на ра-

ботника – это достаточно спорное заявление. «Такой подход не приведет к увеличению пенсии, это позволит лишь перераспределить нагрузку. Цель такого распределения мне лично не очень понятна. Если речь идет о дополнительных взносах работника в систему, то это правильный подход. В России это уже существовало, но куда делись эти взносы никто не знает. Если люди будут понимать, куда идут их средства и во что они превращаются, если это будут живые деньги, желательно наследуемые, как при накопительной части пенсии, то тогда возникнет готовность на это пойти. Если же это просто нагрузка без реального распределения, то это вряд ли вызовет энтузиазм у населения», – добавил Председатель Совета НАПФ.



По поводу распределения нагрузки по пенсионным взносам между работодателем и работником свою точку зрения высказал и Алексей Путин: «Я считаю, что это правильная тема. Есть система, где только за счет работодателя мы формируем пенсионный капитал, есть система, где только за счет работника происходит страхование. Есть более сбалансированные примеры, как в Германии, где по 10% платят работодатель и работник. Здесь надо выбирать». Говоря о пенсионном законодательстве и новых правилах игры на пенсионном рынке и для граждан, и для НПФ, заместитель губернатора Югры отметил, что разговор о пенсионных системах идет во всех странах мира. «Все пытаются найти какой-то общий знаменатель. Идеальных примеров не существует. В связи с этим реформы, которые происходят в России, к определенному результату приводят. Если мы говорим о том, что в 1999 году в России пенсия была 20 долларов, то сейчас у нас средняя пенсия в Югре 17 тысяч рублей – это намного больше. Отличается у нас и пенсионный возраст. Если мы сразу перейдем на западные примеры, то только по увеличению пенсионного возраста до западных параметров у нас произойдет значительный рост размеров пенсии», – подытожил Алексей Путин.

Завершая общение с представителями СМИ, спикеры поделились и своими ожиданиями по поводу конференции.

В частности, Алексей Путин главным результатом мероприятия назвал привлечение внимания населения к пенсионной тематике и повышение уровня доверия к негосударственным пенсионным фондам. Поддержал его ожидания и Константин Угрюмов: «Главный результат конференции – обсуждение

имеющихся проблем, взятие определенных позиций на контроль.. А вообще, мы надеемся, что благодаря вам – СМИ – у людей возрастет интерес к пенсионной системе и сформируется понимание того, что копить на заслуженный отдых нужно начинать не в 45, а в 20 лет, чтобы потом не было поздно. Если так и получится, это будет главным положительным итогом конференции».





Деловой круглый стол:

«Взаимодействие НПФ и УК. Судебная практика»



Александр Ситников

управляющий директор, партнер ЮФ
«Вегас-Лекс»

Добрый вечер, коллеги! Постараемся сейчас поговорить о том, что действительно интересно: что же случается, когда начинаются суды? Когда нет взаимопонимания, когда любые попытки урегулировать возникшую конфликтную ситуацию посредством переговоров ни к чему не приводят. Что важно понимать на сегодняшний день?

Споры, которые возникли по результатам кризиса 2008 года, в принципе, уже себя исчерпали. Да, конфликты закончены, суды на эту тему высказались. Но, тем не менее, объективные предпосылки для возникновения очередного витка разногласий между фондами и управляющими компаниями на сегодняшний день налицо. Помимо этого, нормативно-правовая база тоже претерпела существенные изменения. Уже нет Высшего Арбитражного суда, ему на смену пришел Верховный суд с новым составом судей в экономической коллегии, изменился 75-й базовый закон для определения объема ответственности управляющей компании и негосударственных пенсионных фондов. Несмотря на это, важно понимать, что редко практика меняется противоположно. Все-таки, судебные инстанции последовательны в принимаемых решениях, поэтому понимать, как разрешать те или иные споры, вне зависимости от того, как изменилось законодательство, можно уже сейчас.

Напомним базовые принципы. Статьей 24 75-го ФЗ установлено требование к обеспечению сохранности средств, обеспечению доходности, диверсификации, ликвидности портфелей и профессиональному управлению инвестиционным процессом. Соответственно, закреплены обязательства управляющей компании обеспечить возврат активов в сумме не менее той, которая была получена в управление. Отмечу, что мы намеренно не приводим ни одну из сторон судебных разбирательств, а лишь даем ссылки на дела, которые есть в открытом доступе, чтобы у каждого была возможность проанализировать, как суды оценивают ту или иную ситуацию. Благодаря такому подходу не должно возникнуть каких-то субъективных предпочтений или, наоборот, неудовлетворения об исходе дел.

Итак, Конституционный суд высказался о том, что обязанность управляющей компании – вернуть переданные средства в доверительное управление части пенсионных резервов. Данный принцип получил свое развитие в судебной практике и сгенерировал целое количество судебных разбирательств, и подходов, с которыми суды подошли к оценке управляющих компаний перед пенсионными фондами. В частности, если управляющие компании пробовали разместить средства пенсионных резервов облигациями неплатежеспособных эмитентов и фонды заявляли требование о проведении независимой судебной экспертизы для определения суммы рыночной стоимости, то, как правило, такое требование удовлетворялось, особенно в последнее время. Существовала практика, когда суды отказывали в судебной экспертизе. Но, уже с 2012-2013 года, этот подход стал серьезно меняться.

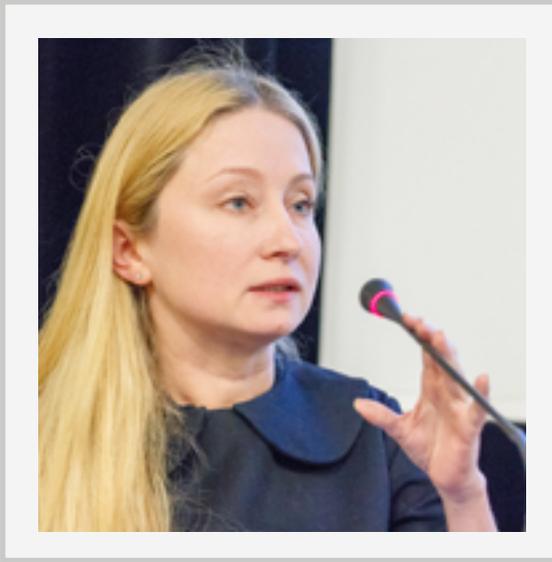
Высший арбитражный суд также высказался, что значение и цель управления – это именно сохранность и прирост пенсионных резервов, а не само по себе совершение действий независимо от того, привели ли они к указанной цели или нет. Вот это как раз один из примеров того, как меняется отношение на рынке. На сегодняшний день мы сталкиваемся с тем, что требования к размещению пенсионных резервов ужесточаются, количество финансовых инструментов, куда могут быть размещены пенсионные резервы, сокращается и жестко регулируется. Одновременно, при той конъюнктуре, которая существует на финансовом рынке, – обеспечить даже сохранность финансовых средств может оказаться непосильной задачей. Отсюда вопрос: где найти те управляющие компании, которые при таком регулировании будут согласны на

себя принимать подобные риски? Этот вопрос мы тоже обсудим.

В целом суды, конечно же, защищали интересы преимущественно пенсионных фондов, и защита сводилась к следующему: в подавляющем большинстве случаев управляющие компании были обязаны вернуть средства пенсионных накоплений в полном объеме, но также возместить проценты за пользование чужими денежными средствами. В том числе потому, что основным принципом и способом защиты для целей возврата пенсионных резервов суды избрали иск о взыскании долга, а не иск о взыскании убытков, который как раз стал более часто применяться как надлежащий способ защиты в случае нарушений требований инвестиционных деклараций.

Итак, чем хорош иск о взыскании долга? В отличие от иска убытка, не требуется доказывания вины. Суды очень долго подходили достаточно формально к определению убытков. Убытки состоят у нас из реального ущерба и упущенной выгоды. Соответственно, подход к реальному ущербу и упущенной выгоде был приблизительно одинаков: доказать сколько составляет реально нанесенный ущерб и представить доказательства упущенной выгоды в принципе невозможно. Но последовательно данный подход менялся. И в первую очередь благодаря позиции Высшего арбитражного суда.

Итак, при взыскании долга не требуется доказательство вины и, помимо средств пенсионных накоплений, если договором предусмотрен гарантированный доход, то он также взыскивается в качестве долга. В связи с этим сформировалась целая практика, когда предъявление иска о взыскании убытков суды оценивали как ненадлежащий способ защиты. При этом Верховным судом уже выработана так называемая концепция пуризма – излишнего правового формализма, который, на сегодняшний день, – новое веяние в практике Верховного суда. Он также будет поддерживать концепцию упрощения судопроизводства взыскания убытков в части упущенной выгоды, которая сводится к следующему: правовой формализм не может являться основанием для отказа в восстановлении нарушенных прав. Есть уже соответствующая практика, правда не по данной категории споров. Это относится к поправкам в 75-й закон. В принципе, новая редакция закона, как я понимаю, призвана защищать права управляющей компании и делать их более защищенными в отношениях с пенсионными фондами. Для оценки этих поправок я передам слово Юлии Александровне.



**Юлия Тормагова,
руководитель Коммерческой группы:**

Добрый день, коллеги. Мое выступление я бы хотела построить на рассказе фактических обстоятельств и выводов судов по двум делам. Мы намеренно не называем участников и сторон, потому что хотим сконцентрировать ваше внимание на позициях, которые занимали стороны, и доводах, которые судебные инстанции излагали. Первая категория дел – это взыскание реального ущерба и упущенной выгоды с управляющей компании при нарушении инвестиционной декларации. Что было в фактической фабуле дела? Управляющая компания нарушила инвестиционную декларацию и не реализовала облигации, которые должна была реализовать к определенному сроку. При расторжении договора о продаже этих облигаций управляющий выручил меньше, чем мог бы выручить при сроках, указанных в договоре. Соответственно, по общей фабуле и инвестиционному портфелю, в целом у управляющей компании был доход.

В чем была позиция негосударственного пенсионного фонда? Управляющая компания нарушила условия договора доверительного управления, разница между суммой вырученных от продажи облигаций денежных средств и той суммой, которую фактически получил фонд, составляет реальный ущерб. Доход, который могла бы получить управляющая компания, инвестировав денежные средства, которые могли бы быть выручены от продажи, составляют упущенную выгоду. Что говорила УК? Факты: по инвестиционному профилю в целом УК получила доход, то есть исполнила свое обязательство перед фондом и обеспечила сохранность и доходность в целом по пенсионным резервам. Владелец УК говорит о том, что, по их мнению, нет оснований для предъявления требований о взыскании убытков. Ответственность УК при досрочном расторжении договора доверительного управления в данном конкретном случае не была указана в договоре. Это тот самый случай, о котором говорил Алексей Анатольевич, обращая внимание насколько важны правоотношения сторон. Управляющая компания указывала в суде, что действовала добросовестно, в интересах фонда, исходя из ситуации на фактическом рынке. При этом размер упущенной выгоды носит предположительный характер. Управляющая компания представила свой,

альтернативный расчет, варианты инвестирования спорной суммы, которые полностью соответствовали инвестиционной декларации и не предполагали получения дохода.

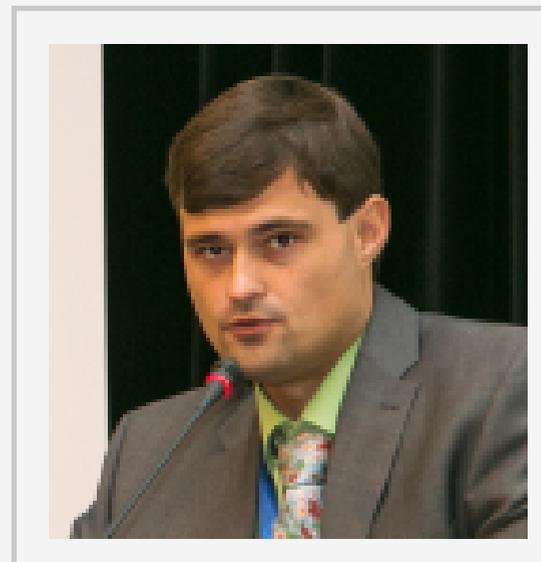
Итак, что сказали суды? Есть факт нарушения договора и последствия такого нарушения в виде утраты пенсионных резервов. Следовательно, реальный ущерб подлежит взысканию. Второе, в договоре доверительного управления нет положений, позволяющих управляющей компании компенсировать за счет дохода от операций по вложению пенсионных резервов утрату пенсионных резервов или отсутствие доходности, в результате нарушения УК своих обязательств. Это было на стадии Апелляционного суда. Упущенная выгода также подлежит взысканию, так как УК осуществляет определенные действия по управлению, в целях эффективного использования имущества и извлечения максимальной прибыли в интересах собственника. Кроме того, при возникновении сомнений относительно упущенной выгоды у суда имеются основания самостоятельно определить размер, подлежащий выплате. Таким образом, в определении Высшего арбитражного суда утвердились положения суда конституционной инстанции, и в настоящее время вопрос об ответственности как в размере реально причиненных убытков, так и упущенной выгоды в принципе решен.

Вторая категория дел – это тоже дело этого года, которое, на наш взгляд, также отразится в дальнейшем на практике формирования отношений урегулирования споров между УК и НПФ. Это спор, связанный с недостоверной оценкой имущества закрытого паевого инвестиционного фонда. Как вы знаете, ключевое значение отчета об оценке имущества ЗПИФ в данной категории взаимоотношений имеет ключевое значение. Во-первых, в правилах доверительного управления указываются оценщики, которые проводят оценку фонда. Во-вторых, стоимость чистых активов рассчитывается на основании этих отчетов о рыночной стоимости этого имущества. Исходя из этого рассчитывается сумма вознаграждения УК, вознаграждения спецдепа, регистратора, аудитора, оценщиков, и самое главное – это компенсация, выплачиваемая в случае погашения инвестиционных паев.

В практике мы встречали большое количество случаев, когда не только оценщики нарушали свои обязательства, неправильно оценивали имущество и компании, которые имели доступ к реальной фактической стоимости ЗПИФов, должностные лица, имеющие доступ к этой информации, злоупотребляли ей, провоцировали ситуации, при которых подлежала выплата погашения паев от завышенной стоимости. Мы указывали суду на прямые нормы ответственности оценщиков перед владельцами инвестиционных паевых фондов за убытки, в связи с использованием отчета, и на

субсидиарную ответственность УК за убытки, в связи с использованием итоговой величины рыночной либо иной стоимости оценки объекта, указанного оценщиком. Это дело показывает, что суды в первый раз достаточно серьезно и внимательно подошли к обоснованию позиций УК. И конкретно в этом деле с отсылками на акты, которые указаны, я вижу два основных вывода: первый – в рамках иска о взыскании убытков можно оспаривать стоимость объекта оценки, второй – для проверки составления и подлинности отчета судом должна назначаться независимая экспертиза. В том деле, на котором мы основывались в нашей практике, была назначена независимая экспертиза, по ней был доказан факт нарушения правил проведения оценки и завышенной стоимости активов. В связи с этим и сумма убытков, рассчитанная истцом, в данном случае пенсионным фондом, была принята судом во внимание как верная.

По этим двум категориям дел, на мой взгляд, в будущем еще может сформироваться практика, и эта категория дел, к которой уже в настоящее время будут обращаться суды и в дальнейшем принимать судебные решения, исходя из принятых актов. Вопрос о последнем деле актуален, на мой взгляд, именно из-за того, что многие оценщики, многие управляющие компании ссылаются на фактические обстоятельства, которые якобы исключают ошибки. Дело показало, что прямая финансовая ответственность оценщика и УК должна быть. Если коротко, то по этим двум делам у меня все.



**Дмитрий Александров,
Президент Национальной лиги
управляющих:**

Добрый день, коллеги! На самом деле здесь нет четкого разделения управляющей компании и негосударственный пенсионный фонд, как бы то ни было, мы находимся в одной лодке. Что изменилось с 2008 года? Первое, это подход негосударственных пенсионных фондов к выбору управляющей компании. Эта тенденция как в России, так и во всем мире одинакова. Все больше негосударственных пенсионных фондов, да и государственных, выбирают именно крупные управляющие компании в качестве своих партнеров. И мало того, если НПФ выбрал какую-то небольшую УК своим партнером, то у многих регуляторов возникают вопросы. То есть это, естественно, не запрещено, но у регулятора возникает вопрос, в первую очередь к управляющей компании, насколько она соответствует

всем стандартам. Вместе с тем регулятор стремится к тому, чтобы эти стандарты внедрялись в УК уже сегодня. К сожалению, пока непонятно насколько эффективно работает управляющая компания с заявленной инвестиционной декларацией. Она вроде бы работает, показывает перфоманс, и если он устраивает клиента, то, соответственно, никаких вопросов не возникает. А это неправильно. И как раз стандарты оценки результатов инвестирования говорят, что оценивать надо каждый конкретный пришедший рубль. Оценка результатов инвестирования рубля, который пришел в марте, должна отличаться от оценки рубля, который пришел в октябре как минимум. А у нас этот результат инвестирования распределяется по всему году. И мы видим, что в марте ситуация была совсем другая в России, чем сегодня. Соответственно, эти стандарты должны в управляющих компаниях появляться.

Конечно, можно банально взять эту бумагу, отсканировать и, когда придут проверять из Банка России, просто показать, что вот вам стандарты, все хорошо, пронумеровано, в папочке лежит. Стандарты – это в первую очередь процедура. Это то, как часто собирается инвестиционный комитет, какие решения проходят через него, кто имеет право голоса, риск-менеджмент. Риск-менеджмент – это новая фишка в этом бизнесе. Спрос на данных специалистов появился опять же в 2008 году. Надо всегда оценивать риски. Когда один говорит про доходность 10, это не говорит о том, что другой его коллега из другого НПФ обеспечивает такую же доходность 10. Поэтому коэффициент риска там может быть очень высокий. Опять же таких кадров мало, и надо понимать, что это очень узкие специалисты, которые постоянно занимаются, по сути, математикой и отвлечены от инвестиционного процесса, как правило, риск-менеджерам запрещено подчиняться генеральному директору УК, они подчиняются совету директоров. Именно совет директоров несет полную ответственность за деятельность компании в целом. В некоторых странах этим сотрудникам даже запрещено находиться в офисе.

Вознаграждение. На самом деле это основа основ бизнеса. Заказчик не должен толкать УК к тому, чтобы она брала на себя повышенный риск. И теория, и практика 2008 года говорят о том, что в любом случае рано или поздно это приведет к тому, что планка рисков будет повышаться и закончится это конечно плачевно в первую очередь для будущего пенсионера. Менеджмент «фи» должен существовать. Конечно,

его надо рассчитывать от затратности бизнеса, это та морковка, за которой идет впрямую все-го управляющий и вслед за ним идет НПФ, но без менеджмента «фи» система просто выйдет из равновесия и через какое-то время риск в этой системе будет расти, и остановить это будет невозможно, потому что по факту стоимость управления этими средствами будет расти, ведение бизнеса будет расти как в НПФ, так и в УК, отчетность повышается, требования со стороны регулятора повышаются, количество сотрудников будет все равно повышаться, несмотря на автоматизацию. Если не будет вознаграждения, то в следующий кризис, при условии что система будет существовать, мы действительно можем увидеть какие-то неприятные моменты. Распределение активов. Это то, о чем мы говорили. Распределение активов конечно в первую очередь зависит от НПФ и его политики. И УК как таковая должна получать некий мандат. Доля свободы управляющей компании – вопрос обсуждаемый, поскольку это бизнес все-таки доверительного управления между клиентом и управляющей компанией. Если этого временного лага, именно вопроса выхода из активов УК не будет вообще, то мы очень быстро скатимся на уровень Чили, и у нас будет индексное инвестирование, что тоже не приводит к очень хорошим результатам.

Почему менялся 75-й закон, и поменялась доля ответственности УК? На самом деле решался совсем другой вопрос. Вопрос о том, что в системе пенсионных накоплений сегодня у НПФ примерно триллион рублей. Проецируем ситуацию. 2008 год, рынок падает на 71%. Да понятно, вы сидите не полностью в акциях, доля акций есть, а главное ни один актив в 2008 году не рос. Кроме, соответственно, валюты, куда мы не инвестируемся. Вы в любом случае показываете какой-то минус и дальше, если мы спроецируем от этого триллиона 10% минуса, при том, что те активы, которые у вас есть, это не дефолтные облигации, непонятные паи ЗПИФов, а реальные активы, то соответственно, в данном случае и управляющие компании, и пенсионный фонд находятся под подозрением у регулятора и мало того, с них требуют эту разницу вернуть. Налицо факт должного управления. Решался вопрос просто сбалансированностью системы. И если такое падение будет происходить в дальнейшем, то ни про какие пятилетние горизонты никто говорить не будет. И чтобы срок инвестирования удлинить, нужно уйти от рисков системы в целом.

Когда и НПФ и УК понимают, что деньги действительно длинные, что есть некий инвестиционный горизонт, а время это самое ценное, что у них имеется. То есть если они понимают, что у них есть 5 лет. В рамках этих 5 лет они и живут, и эти 5 лет у тебя постоянно продляются, если гражданин не переписал свое заявление. Опять же тяжелая ситуация, когда и НПФ и УК понимали бы, что 5 лет превращаются в 4, 3, 2 года. Если все будет нормально, то эти 5 лет они будут всегда, это действительно приличный срок, за который можно показать результат инвестирования. Нельзя не упомянуть дополнительные инструменты. Понятно, что весь мир сегодня хочет или не хочет, переполняет в прямые инвестиции просто потому, что нужна доходность, а классические инструменты 5-6 лет не показывали хороших результатов. Здесь первое, что приходит в голову, конечно, это недвижимость, стройка и это должно происходить непосредственно на территории РФ. Здесь вопрос оценки. Мы изучали практику. Нет ни одного дела, когда удалось привлечь оценщика к ответственности за результат его оценки. Фонды будут иметь в основном рыночную оценку, которая будет подтверждаться оценщиком и все равно это будет, по сути, виртуальная оценка. А любая оценка, пока она не перешла в кэш, пока вы не продали тот или иной актив, это все равно будет непосредственно ваша оценка, либо оценка оценщика. Вот здесь тоже большой вопрос, который нам с вами нужно решать. Спасибо.

Александр Ситников,
управляющий директор,
партнер ЮФ «Вегас-Лекс»:

С учетом изменения 75-го закона мы рассматривали 2 ситуации. Это ответственность отхода от инвестиционной декларации и возмещение убытков в виде реального ущерба в виде упущенной выгоды. Действительно, даже в нашем кругу мы обсуждаем, что та революция, которая произошла в течение наверное чуть ли не 10 лет, когда убытки в виде упущенной выгоды наконец-то стали взыскивать, для УК прошла за полгода или за год. Вместе с этим есть реальный ущерб. Где должна пройти граница баланса, где возвратность, ущерб, упущенная выгода, когда УК будет отвечать только за то, что она четко следует инвестиционной декларации, которую, скорее всего, все крупные фонды будут согласовывать с УК. Тогда в чем природа менеджмента «фи», которая должна балансировать интерес. На ваш взгляд, где баланс?

Дмитрий Александров,
Президент Национальной лиги
управляющих:

На мой взгляд, баланс заключается в том, что сегодня существует практика, когда НПФ заключает договор с той или иной УК, по-простому «сделай мне, чтобы все было хорошо». На самом деле в мире это немного не так и все больше и больше УК диверсифицирует свои инструменты инвестирования, выдвигая во главу угла взаимоотношения с клиентом. Тот или иной конек, который они сумели оседлать. В будущем было бы наверное неплохо, если бы у НПФ было как минимум несколько УК и инвестиционные декларации с этими компаниями отличались друг от друга именно профессионализмом в разных направлениях деятельности. Это, конечно, высокорисковый инструмент, совсем другой менеджмент «фи», другой уровень риска и в целом алокация активов у НПФ именно на эти инструменты должна быть небольшой. С другой стороны, если прямые инвестиции не завершатся успехом, когда будет судебное разбирательство и управляющий может доказать, что да, это был действительно венчурный бизнес, все было сделано с должным уровнем всех необходимых стандартов, но при этом этот бизнес не пошел. Если это нормальный прозрачный классический инструмент и УК специализируется на этом и вдруг у нее в портфеле оказалось достаточное количество дефолтных бумаг, конечно, здесь вопрос все равно к профессионализму этой УК, а, соответственно, к должному управлению средствами клиента, он возникает.

С точки зрения оценщика сложная ситуация. Потому что даже если суд проведет независимую экспертизу, к сожалению, законы об оценочной деятельности в России таковы, что оценщик волен из трех способов оценки выбрать любой. Если раньше можно было проводить оценку по трем сразу, то сейчас это необязательно последние три года. Он может выбрать любой и обосновать любую свою оценку. То есть здесь в любом случае придется доказывать насколько инвестиции в тот или иной проект были разумны, насколько УК не вводила в заблуждение своего клиента и насколько она сознательно понимала, что этот инструмент, который она купила на рынке для своего клиента, соответствовал ожиданиям. В подобных делах многое будет зависеть в первую очередь от экспертной оценки в дальнейшем.



**Алексей Охлопков,
Президент ХМ НПФ:**

Четыре года назад у меня было ощущение, что УК – это просто «бандиты с большой дороги», а негосударственные пенсионные фонды полностью никак не защищены. Мы тогда решили, давайте формировать судебную практику для того, чтобы эту ситуацию изменить. Мне кажется, за 4 года мы прошли огромный путь. И сегодня в той ситуации, когда баланс не то чтобы выровнялся, как вы сказали, суды будут решать все больше в пользу НПФ, можно говорить о том, что работа, которая была проделана и нами, и другими НПФ дала свои результаты. На сегодняшний день интересы либо сбалансированы, либо даже в пользу НПФ. Конечно, задача в том, чтобы не было неопределенности, чтобы УК и НПФ знали, что друг от друга можно ожидать и какое решение будет в каждой конкретной ситуации. Результат этих лет, что таких серых мест стало меньше. Я думаю, что с оценщиками за какое-то время пройдем тот же самый путь.

**Дмитрий Александров,
Президент Национальной лиги
управляющих:**

Мне кажется второй путь, по которому сегодня нужно начинать идти – это бенчмарк. Когда в том же суде НПФ будет показывать то, на что он рассчитывал, те результаты, которые у него на руках на дату икс, и УК должна будет ответить, почему получились такие результаты, почему она отошла от этого бенчмарка: имела ли на это право и когда она отходила от него, то действовала сознательно с каким-то умыслом или действительно хотела просто раньше выйти. Бывают же ситуации, когда можно риск посчитать, что он спроецируется, а он не возникнет, соответственно, тоже будет, по сути, упущенный доход. Все мы понимаем, что в данном случае лучше перестраховаться. Это действительно социальное средство будущих пенсионеров. И если УК повела себя более консервативно, то в данном случае предъявлять не какие-то дополнительные требования по упущенной выгоде. Я думаю, здесь суд должен будет отгалькиваться от принципа разумного инвестора. И, мне кажется, что Банк России будет более активно участвовать в этих судебных заседаниях в будущем. Потому что ему самому интересно продвигать в будущую жизнь принцип разумного инвестора, потому что именно от этого принципа, по сути, будет зависеть, сколько инструментов будут покупать НПФ и УК, како-

ва будет доля акций. Кризисы разные. В любом случае, если будет видно, что все это делалось в рамках инвестиционной договоренности между НПФ и УК. УК сделала все, что можно было, но есть некий недополученный доход, я думаю, что и суд может не всегда состояться. Во многом будет интерес договориться НПФ и УК.

Человек из зала:

Все фонды перешли на кэптивные управляющие компании и рынок свободного управления активами кончился. УК нечем отвечать по факту перед ПФ, которые несут конечную ответственность перед своими клиентами, поэтому рынок независимого ДУ пенсионных накоплений не осталось. Остались редкие экземпляры и ХМНПФ. Мы все сейчас вступаем в систему гарантирования. И эта двухуровневая система предполагает, что сначала отвечает фонд за любые убытки, а потом, если фонд не справился и обанкротился, вступает ТСВ. Это приведет к тому, что все уйдут в крайне консервативные стратегии. Вопрос о текущей оценке финансовых рынков. Ближайшие прогнозы все негативные. Я не видел ни одного управляющего, который сейчас бы говорил, что что-то вырастет. Поэтому говорить о том, что сейчас брать в ДУ деньги это то же самое, что брать на себя все риски и еще идти в суд. Что УК хотят увидеть в конце? Спасибо.

**Дмитрий Александров,
Президент Национальной лиги
управляющих:**

Первая часть вопроса была в отношении кэптивных УК. Это то, что происходит в мире. Крупные пенсионные фонды либо управляют самостоятельно, либо, в зависимости от законодательства, у них есть кэптивные УК или даже кэптивные команды. Решается этот вопрос просто, тем что вводятся новые стандарты. Пенсионные средства должны по своей природе инвестироваться в другие инструменты. Потому что здесь они несут дополнительный риск банковской системы, а от этих рисков и уходил весь мир, когда переводил пенсионную систему на инструменты фондового рынка. Это мы надеемся, будет происходить и дальше, когда Банк России будет вводить новые стандарты, разумные. Может быть будет делать это не так быстро, чтобы УК и ПФ имели какой-то переходный период. Но просто средние, небольшие НПФ они не смогут иметь свои кэптивные УК, это будет просто дорого. Соответственно, проверки, которые будут проходить, будут смотреть,

насколько этот стандарт соблюдается. У крупных ПФ будет одинаковая доходность, потому что они будут консервативны. С одной стороны, да. С другой стороны, если мы говорим про открытость, прозрачность, но, наверное, рука рынка должна заработать. Клиенты тех же пенсионных фондов должны спрашивать: почему у всех фондов доходность 9%? В любом случае начнет работать маркетинг, привлечение клиента и конкуренция на этом рынке. Даже если будет крупный кэптивный фонд, все равно будет смотреть на другой такой же фонд, и если будет работать хуже него, то ему придется оправдываться перед своими акционерами как минимум. Чем УК должны отвечать? Либо мы строим свою банковскую модель резервирования средств, в зависимости от рискованности активов, находящихся под управлением. Либо, в любом случае, это бизнес по ДУ и не надо забывать, что в России риск минимален. Есть еще репутационный риск, в России он тоже появляется у крупных УК. Когда репутация имеет свою оценку в будущем. Соответственно, этот риск будет дороже, и репутация будет стоить денег. УК будут стараться любой кризис преодолеть вместе со своим клиентом и не бежать сразу в суд. И если государство будет им помогать решить этот вопрос без суда, то, я думаю, здесь на уровне ДУ УК и ПФ будут фиксировать на каком-то этапе этот убыток и УК будут его потом отрабатывать. Это тоже понятно.

Человек из зала:

Я абсолютно не понимаю, откуда такая депрессивность, с точки зрения того, как это будет дальше работать. Потому что с точки зрения оценки тех же самых акций и облигаций, существуют простые фундаментальные вещи, которые на долгосрочной перспективе работают. И очень удивительно, что те же самые американские ПФ, несмотря на санкции, рассматривают возможность захода на рынок, потому что просто по сравнению с другими рынками эти акции дешевы. И они даже если и будут падать, то немного. Потому что фундаментально все риски заложены в текущей цене. И исходя из этого, по фундаментальным оценкам, они понимают, что если сегодня акции дешевы, то завтра они будут существенно дороже. Так что ожидать, что все будет плохо и всегда с точки зрения участников рынка странно.

Дмитрий Александров, Президент Национальной лиги управляющих:

Абсолютно прав. Американские пенсионные фонды понимают, что в долгосрочной перспективе акции будут дорожать. Если у нас действительно получится изменить регулирование. И УК, и ПФ понимают, что голубые фишки будут расти по фундаментальным причинам. Год-два с этими акциями можно пересидеть. А особенно, если компания показывает хорошую дивидендную политику, это привлекательный вариант. Купил, держи, получай свои дивиденды. Этот пессимизм вызван прошлой ситуацией, которая спроецирована сегодня. В будущем мы не вступили твердо. Вот когда вступим, тогда мы изменимся.

Алексей Охлопков, Президент ХМ НПФ:

Коллеги, на этом предлагаю круглый стол закончить.





Деловой круглый стол:

«Инвестирование пенсионных средств в региональное жилищное строительство и ипотечное кредитование»



Алексей Охлопков

Президент Ханты-Мансийского НПФ

Генеральный директор
ОАО «Государственная страховая компания
«Югория»

О процессе инвестирования в недвижимость Ханты-Мансийским негосударственным пенсионным фондом уже говорилось на отраслевых конференциях, которые проводились в 2006-2008 годах. Этим достаточно незаурядным проектом интересовались и другие регионы страны.

Кризис 2008 года негативно повлиял на реализацию проекта, но, несмотря на сложности, проект был завершен. И сегодня Фонд продолжает достаточно эффективно инвестировать в строительные проекты на территории округа.

Хотелось бы рассказать, каким образом удалось достичь поставленных задач, и поговорить о том, чем мы занимаемся сегодня. В нашем регионе действуют несколько институтов развития, утвержден принцип равенства интересов: человек, регион, инвестор. Югра уникальна тем, что, несмотря на кризисы и те потрясения, которые случались, в том числе и на рынке жилья, в округе всегда осуществлялась поддержка инвесторов и жителей. Например, у нас в ХМАО практически не существует проблем обманутых дольщиков, потому что инвестиции тем или иным образом возвраща-

лись инвесторам. В международной практике есть такое понятие как «saveconnect», на мой взгляд, в Югре действует система, которая позволяет инвесторам чувствовать себя комфортно при реализации проектов.

Итак, для выхода из кризисной ситуации была проведена оригинальная реструктуризация. О ней уже неоднократно говорилось, это предмет гордости Фонда и, как мне кажется, Правительства, потому что задача была непростой. Итогом стало завершение строительных проектов, достроенные дома, возвращение денег инвесторов и дольщиков. Конечно, большую роль сыграла поддержка Правительства, депутатов. Успешный финал был бы невозможен без участия многих людей, например, компания «Регион» помогала найти оптимальное решение проблем, значительный вклад внесла компания «Вегас-лекс». Ну и конечно коллектив Фонда проделал огромную работу для того, чтобы стабилизировать ситуацию.

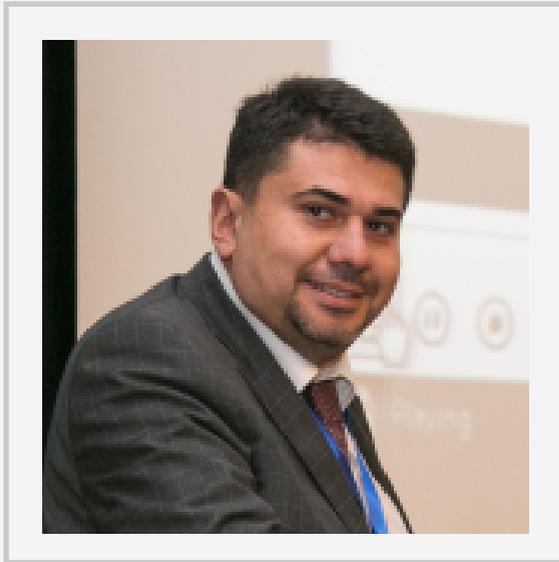
Как было сказано выше, осуществилась оригинальная реструктуризация. Необычность ее заключается в том, что мы не допустили банкротства. При подобных условиях в нашей стране гораздо чаще происходит банкротство, чем спасаются деньги инвесторов. Нам же удалось, во-первых, защитить интересы дольщиков Ханты-Мансийского НПФ, а на уровне округа – избежать социальных потрясений, сохранить имидж региона как надежной площадки для инвестиций. На сегодняшний день проект продолжает существовать, активно строится жилье. Мы доказали, что идея инвестирования пенсионных денег в строительство жилья может быть достаточно успешной. Но в 2010 году Фонд был в очень непростом положении, после кризиса остановилось много строек. Усугубляло ситуацию и то, что эти стройки находились в разных городах, на разной степени готовности. Компания ЮИСП – дочерняя компания Фонда – находилась в состоянии банкротства, ежедневно мы получали иски о банкротстве, счета были заблокированы. В этой сложной обстановке острого кризиса, когда непонятно существует еще компания или нет, мы привлекли коллег из «Вегас-лекс», чтобы вместе найти выход из этой ситуации. И в результате не-

скольких месяцев работы по разработке стратегии реструктуризации, наконец, был выработан вариант так называемой мягкой реструктуризации, и основные принципы были согласованы с Правительством:

- минимизировать убытки ХМ НПФ,
- не допустить социальной напряженности (выплата всех долгов дольщикам, достройка объектов),
- сохранить имидж региона,
- вернуть все инвестиции,
- урегулировать все возникшие вопросы с контрагентами, находящимися в Югре, чтобы не осложнить их экономическую ситуацию.

С одной стороны, в эти принципы заложены в первую очередь приоритет интересов ХМ НПФ, но, с другой – мы постарались максимально учесть интересы всех остальных участников. Это оказалось возможным благодаря тому, что все участники процесса пошли на компромисс – инвесторы, банки, генподрядчики. Все пошли на уступки, и в результате мы смогли заключить мировое соглашение. На это ушло порядка 7 месяцев, после чего мы приступили к достройке объектов. В конечном итоге полностью выполнены обязательства перед дольщиками, перед сторонними инвесторами (на несколько миллиардов рублей). И до сих пор мы успешно строим объекты. За это время введено более 20 объектов.

Поэтому, обсуждая инвестиции в недвижимость, в другие продукты, необходимо помнить, что прежде всего нужно сформировать инфраструктуру, способную эффективно контролировать риск. На сегодняшний день мы в регионе создали такую инфраструктуру на уровне Правительства. Разработан ряд важнейших документов, которые определяют основные принципы инфраструктуры. Что очень важно, мы исходим из принципа: интересы должны быть равные, то есть, учтены одинаково – человек, регион, инвестор. Это основной принцип, исходя из которого мы, на сегодняшний день, реализуем проекты в регионе.



**Вачаган Мовсисян,
генеральный директор ООО «Северные
Строительные Технологии»:**

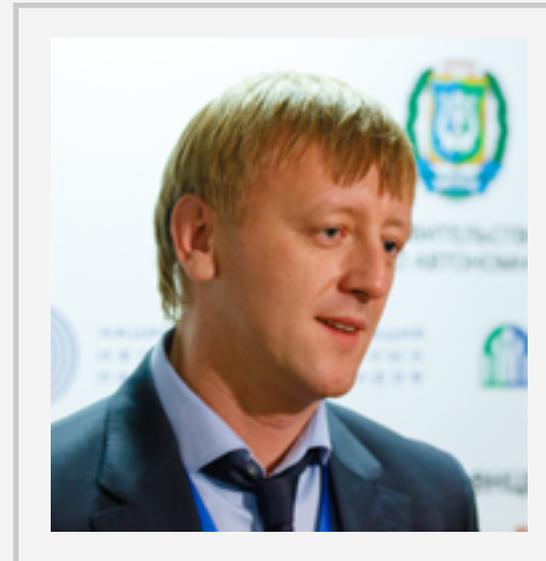
Сегодня я расскажу, что из себя представляет строительный проект ХМ НПФ. ССТ – одна из крупнейших девелоперских компаний в округе. Она представлена в 8 городах Югры. Сегодня в портфеле компании порядка миллиона квадратных метров в активной разработке. В среднем организация в год вводит в эксплуатацию порядка ста тысяч квадратных метров, это около полутора тысяч квартир. Общий ожидаемый объем инвестиций в компанию до 2020 года – порядка 50 миллиардов рублей, то есть строительство ста домов, это 25 000 квартир. С начала деятельности компании по текущее время введено в эксплуатацию 500 тысяч квадратных метров, это более 8 000 квартир. Мы сегодня дискутировали на предмет: куда вкладывать деньги, когда есть кризис?

Есть долгосрочные перспективы и краткосрочные. В принципе мы совместно с округом, НПФ и рядом участников на этом рынке создали уникальную возможность достаточно комфортного инвестирования денег в сферу недвижимости. Один из ключевых факторов, который у компании сегодня есть – мы научились создавать качественные концепции, где один из важных факторов – это максимально функциональное использование жизненного пространства. Что это значит? Что мы уменьшаем квартиры, но не ухудшаем комфортность жизни. За счет этого у конечного покупателя уменьшается необходимость финансовых вложений, и тем самым увеличивается покупательская способность. У нас разработана (некая) программа по заселению людей. Имеется ввиду наполнение дома таким образом, чтобы создавалась уникальная комфортная среда для всех его жителей. Мы называем это формула «40+». 40% квартир в каждом доме мы стараемся заселить представителями интеллигентных социальных слоев, это учителя, врачи и прочие представители профессий, которым люди очень доверяют. И в связи с этим у нас в домах создается очень интересная, гармоничная и качественная социальная среда, что рождает повышенный спрос. Также, в связи с тем, что регион нефтедобывающий, доход на душу населения здесь выше, чем в среднем по России. Есть программы, которые также помогают поддерживать на высоком уровне покупательскую способность. В связи с этим инвестиции в недвижимость

в округе достаточно надежны и возвратны, с ожидаемой доходностью не ниже среднего. Что в итоге получают три основных участника во всем этом процессе? У человека создается возможность получать достаточно комфортное современное жилье с минимальными затратами. До 2020 года мы планируем обеспечить 25 000 семей такими решениями. В связи с этим регион имеет возможность увеличить обеспеченность квадратными метрами на душу населения, мы знаем, что в России запущена такая программа «Национальное доступное жилье» и порядка 10% от общего объема вводимого жилья строит наша компания. Что имеет инвестор? Алексей Анатольевич рассказал, насколько мы повысили надежность, и что мы защищаем вложения инвесторов. И мы показали, насколько наш продукт качественный, имеет повышенный спрос и в среднем доходность ожидаемая и уже получаемая это 16-20% годовых. Кроме этого, совместно с Ипотечным агентством Югры мы запустили новый проект «Доходный дом». И в принципе это тоже такой достаточно интересный продукт для инвестиционных вложений.

Алексей Охлопков:

В Югре на самом деле действует несколько институтов развития, один из крупнейших институтов развития – это Ипотечное агентство Югры. Я с удовольствием передаю слово Евгению Чепелю, генеральному директору Ипотечного агентства Югры.



**Евгений Чепель, генеральный директор
Ипотечного агентства Югры:**

Добрый вечер уважаемые коллеги. Мне хотелось бы коротко рассказать, что из себя представляет Ипотечное агентство Югры. На сегодняшний момент у нас два основных направления. Это развитие розничных продаж (продажи квартир, продажи ипотечных кредитов по агентским договорам с банками) и реализация государственной программы, которая включает в себя прежде всего компенсацию части банковской процентной ставки по ипотечным кредитам для отдельных категорий граждан, которые нуждаются в жилье, которые приобретают жилье на территории округа и планируют здесь жить. Второе направление, о котором Вачаган Вачаганович уже говорил, это развитие рынка арендного жилья.

Если коротко говорить о рынке ипотечного кредитования в ХМАО, то начиная с 2006 года, когда ЦБ стал вести статистику выдачи ипотечных кредитов, на 31 декабря 2013 года остаток ссудной задолженности составляет порядка 111 миллиардов рублей. Автономный округ на протяжении с 2008 по 2013 год занимал в абсолютных объемах выдачи по количеству 3, 4, 5 места в РФ при том, что общее население АО в среднем составляет около 1,5 миллионов, то есть чуть больше 1%. При этом в объеме выдачи мы занимали порядка 4%. Еще один немаловажный показатель, это доля просроченной задолженности к остатку ссудной задолженности, опять же оперирую данными ЦБ. Самый пик пришелся на 2009 год, но, тем не менее, можно сказать, что объем выдачи значительно снизился, практически в 5 раз. Но при этом больших проблем с просроченной задолженностью, в отличие от других субъектов, мы не имеем. Одной из причин, на наш взгляд, является то, что существенную долю вплоть до 2013 года выдачи ипотеки занимала ипотека с государственной поддержкой. Прежде всего, основная форма, как я уже говорил, это компенсация банковской процентной ставки по ипотечным кредитам. Доля соответственно колебалась от 28 до 80% в разные годы. Если говорить о 1 полугодии 2014 года, то на сегодняшний момент в общем объеме выдачи льготная ипотека составляет порядка 25%. Ну, если переходить как раз к проекту, о котором хотелось бы вкратце рассказать, то мы себе поставили цель рефинансировать ипотечных активов агентства в объеме около 7 миллиардов рублей до 2020 года

с привлечением средств пенсионных накоплений и инвесторов. При этом первый этап, который обсужден, подписан с НПФ и с компанией «Ореол» – это сокращение ипотечных активов через выпуск ипотечных сертификатов участия. Общая схема такова. Ипотечное агентство выдает населению на территории АО ипотечные займы на рефинансирование ранее полученных ипотечных кредитов в банке. Мы этих заемщиков знаем, в течение нескольких лет они бездефолтно и без просрочек обслуживают свой долг. Квартиры были приобретены в 2006, 2007, 2008 году. А если оценивать с точки зрения рыночных цен, то это почти в 2 раза меньше чем нынешний уровень. И вот это будет являться как раз ипотечным покрытием по ипотечным сертификатам участия. Управляющая компания «Ореол» участвует в этом процессе и соответственно главный участник – инвестор (ХМНПФ), который планирует выкупить выпуск в объеме 1 миллиард рублей. Доход инвестора будет составлять около 9% годовых. Затраты на обслуживание ипотечных договоров, услуги управляющей компании, спец. депозитария и так далее, по нашим оценкам составит от 1 до 1,5%. Если говорить как раз о цели проекта и перспективах в размере 7 миллиардов рублей, мы планируем, что 4 миллиарда рублей составит ипотека физических лиц и 3 миллиарда ипотека юридических лиц. То бишь ипотека юридического лица, выданная на строительство и эксплуатацию арендной недвижимости. Если говорить о сегодняшнем этапе, Ипотечное агентство совместно с партнерами-застройщиками реализует на начальном этапе,

то есть в пилотном режиме 4 проекта. Два в Сургуте, один в Нефтеюганске и один в Ханты-Мансийске. Общая площадь чуть более 27 000 квадратных метров, общее количество квартир – 604, при этом в 2014 году будут реализованы проекты в Сургуте – 170 квартир, в Нефтеюганске дом сдан – 94 квартиры, скоро начнется заселение и в Ханты-Мансийске к концу года сдастся дом на 90 квартир. Основным партнером финансирования строительства является Ханты-Мансийский банк. Соответственно, на момент эксплуатации группа компаний АИЖК в лице Агентства финансирования жилищного строительства. Пилотный этап мы планируем чуть больше 27 000 квадратных метров, и до 2020 года с учетом пилотных проектов мы планируем ввести 82, 500 тысяч квадратных метров, то есть 10-11 тысяч ежегодно. Говорю об этом подробно, потому что, на мой взгляд, это может быть достаточно перспективным направлением вложения. Поскольку, например, в отличие от ипотечных сертификатов участия, получателем которых является ипотека физических лиц, здесь мы имеем совершенно очевидное ограничение по максимальной ставке. Если говорить об арендном жилье, то оно имеет некоторые преимущества по отношению с ипотекой физических лиц. На мой взгляд, это то, что платежи по аренде могут индексироваться и соответственно присутствует элемент капитализации. Ну и в завершение хотелось бы отметить, что когда проект задумывался, то основная задача была соблюдать интересы всех участников процесса, чтобы каждый чувствовал себя в выигрыше. Тогда по нашему мнению данная система станет жизнеспособной и устойчивой. При этом Правительство Югры привлекает пенсионные средства в экономику Югры, все средства, собран-

ные на территории субъекта, попадают в экономику субъекта. Уменьшая текущие расходы на выплату компенсации процентной ставки, жители Югры ощущают снижение долговой нагрузки на семейный бюджет, а также появляется вторая форма улучшения жилищных условий, это не только покупка жилья в собственность, но и жилье в аренду. Инвесторы получают обеспечение стабильной доходности при минимальных рисках.

Алексей Охлопков:

Действительно, в Югре действует несколько институтов развития. Несомненно, возникает какая-то кэптивность, потому что компании, так или иначе, принадлежат Правительству округа. Понятно возникает риск, что если сделки идут между кэптивными участниками, то насколько они рыночные и насколько вообще это рыночные принципы. Мы достаточно давно вместе с Правительством договорились, что во всех этих отношениях конечно должны быть рыночные принципы. И мы стараемся на разных этапах во взаимоотношениях между компаниями, принадлежащими округу, вовлекать рыночных участников. Это и банки, и управляющие компании, и частные инвесторы. Уверен, что это позволит нам на уровне региона избежать ситуации, когда между связанными компаниями возникают не рыночные отношения. И в связи с этим я бы хотел, чтобы взгляд на ситуацию, на возможности инвестирования пенсионных денег в экономику региона рассказал Андрей Евгеньевич, генеральный директор управляющей компании «Регион», который тоже активно участвует в работе в регионе, активно присутствует и активно помогает нам в реализации наших проектов.

Андрей Жуйков, генеральный директор УК «Регион Эссет Менеджмент»:

11 лет назад мы впервые приехали в ХМАО-Югру. Четыре управляющие компании, которые были отобраны ХМ НПФ, тогда в Фонде было примерно 300 миллионов рублей. Для 4-х управляющих компаний казалось огромные деньги. Уже тогда возникла идея, чтобы эти даже начальные пенсионные деньги тем или иным способом инвестировались в округ. Понятно, что можно было покупать акции компаний Лукойл, Сургутнефтегаз и тому подобных, но вряд ли они заметили бы эту помощь, как не заметят и сейчас, когда их поддерживает фондовый рынок.

Разумными показались именно инвестиции в жилищное строительство. Начало было положено вопросом Анатолия Евгеньевича: «У нас есть

фонд «Жилище», у него 10 займов физическим лицам под 5%. Что с этим сделать?» Обратите внимание, насколько сильно изменилась индустрия за 10 лет. Если было десять займов, выданных фондом «Жилище», то сейчас на территории округа функционирует одно из сильнейших Ипотечных агентств, которое реализует различные программы и выдвигает новые идеи. Одна из последних задумок – это арендное жилье. Очень интересный проект. Попробуем аргументировать его перспективность с помощью цифр. Когда 10 лет назад были зарегистрированы правила первого инвестиционного фонда – он назывался «Югра-недвижимость» – мы начали инвестировать именно в жилищное строительство: выбирали застройщиков, которые строили, потом мы это жилье продавали, в том числе и через ипотечное агентство. Проект длился 5 лет и был успешным. Заработано с учетом кризиса 23 процента годовых, это 120 с лишним в абсолюте.

Первый контракт был заключен в городе Сургуте, квадратный метр стоил 17 700 рублей. И это учитывая, что реализовать жилье мы могли по цене 20 000 рублей за квадратный метр, то есть прибыли как таковой он не сулил. Тем не менее, мы попробовали. Теперь посмотрим на цифры – 20 000 рублей за квадратный метр в Сургуте 10 лет назад и 65 080 рублей сейчас. Это больше, чем рост фондового рынка. Возвращаясь к перспективам идеи, которую озвучил Евгений Станиславович, доходность порядка 7-8%, это неплохая прибыль. Вообще, многие высказанные здесь идеи очень быстро вырастают в достаточно интересные и качественные экономические проекты.

Компаний, активно инвестирующих на рынке жилищного строительства, не так много. Это «Капитал», «Регион» и, в последнее время, Сбербанк. Существует несколько моделей инвестиций в жилье, которые используют управляющие компании, каждая из которых включает разные риски. Например, то, чем сейчас занимается ХМ НПФ и «Северные Строительные Технологии», с нашей точки зрения, это сложная модель, которая требует очень тонких настроек.

Создание ЮИСП, в свое время, тоже казалось рискованной и сложной идеей. Ведь нужно было фактически с нуля создать на большой территории (охватить не только Сургут, Нижневартовск, Ханты-Мансийск, а весь регион) создать структуру, которая будет профес-

сионально управлять девелопментом. А это абсолютно другой уровень организации, требующий соответствующих затрат. Если для управления инвестиционными проектами достаточно 10 человек, которые обеспечат порядка 10 проектов, то когда ты девелопер, издержки совсем другие, затраты намного выше, но в то же время совсем другая прибыль.

Сейчас ситуация выровнялась, и в результате ребята действительно показывают хорошую доходность, это большое достижение, которое незаметно со стороны.

Подводя итоги, можно сказать, что существуют разные модели инвестиций в жилищное строительство. И если модель выбрана правильно, то все они эффективны с точки зрения доходности. А это немаловажно для пенсионных денег.

В последнее время Правительство и Президент признают, что необходимо и целесообразно, чтобы пенсионные деньги все-таки пошли в экономику. И один из ярчайших примеров такой работы – Ханты-Мансийский автономный округ – Югра. Да, наши коллеги из «Лидера» инвестируют в некие проекты ГЧП, в строительство дорог, в центры физкультуры и так далее, а в ХМАО – это колоссальный опыт инвестиций в жилищное строительство.

Алексей Охлопков:

На самом деле, мы достаточно много усилий прилагаем для того, чтобы деньги работали в регионе. В этом плане стараемся создать целую линейку продуктов, которая была бы интересна инвесторам. И мы достаточно много инвестируем через паевые инвестиционные фонды, инвестируем в строительство нового жилья и эти продукты показывают доходность, как правило, 16-20% годовых. Соответственно, и риски, связанные с этими инвестициями, достаточно высокие. В последнее время мы вплотную подошли к созданию и к выпуску на рынок продукта, который бы нес в себе гораздо меньше рисков – ипотечный сертификат участия. Предлагаю бы доходность, которую в принципе в длительном промежутке времени пенсионные фонды устраивают. Мы считаем, что ипотечные сертификаты участия с достаточно диверсифицированной базой заемщиков, приносящей инвесторам деньги – 9-10, может быть 10,5% доходности – и являются интересным инструментом для инвестирования. И я бы хотел в этой связи передать слово заместителю генерального директора АИЖК Щеглову Андрею Николаевичу.





**Александр Щеглов,
заместитель генерального директора
ОАО «АИЖК»:**

Мой доклад будет более широким, посвящен не только Югре, а действительно новому проекту. Будет представлена структура инструмента. По последним двум годам ипотека росла гораздо быстрее, чем прочие рынки розничного кредитования. И второй момент, который тоже очень важен, что инструменты порожденные ипотекой, то есть структурные элементы, в основе которых находится ипотека, имеют долгую историю регулирования, в том числе на уровне законов. То есть существуют отдельные законы, связанные с ипотекой, в том числе и законы по ипотечным ценным бумагам. Бурный рост ипотеки создает достаточно широкую базу для рынка. Мы видим, что перспектива ипотеки высока, и предлагаем

обратить на это внимание инвесторов в первую очередь Пенсионных фондов. Потому что как сама ипотека, так и любые инструменты, которые формируются на ее базе это длинные инструменты. Сейчас характерная дюрация ипотечного актива – 7 лет. Представлена структура как из ипотечного портфеля можно создать некий структурный инструмент, который уже будет иметь все формы ценной бумаги, то есть для любого пенсионного фонда или финансового инвестора важно, чтобы это был простой инструмент, то есть ценная бумага. Соответственно, на базе ипотечных закладных, хотя сама закладная это тоже ценная бумага, но, к сожалению, она достаточно сложна как в обслуживании, так и в учете и в сопровождении, поэтому напрямую покупать именно финансовыми инвесторами типа НПФ ее достаточно тяжело и в принципе закон такое не подразумевает. Соответственно, разделяется 2 класса ценных бумаг это облигации, которые уже известны рынку, и ипотечные сертификаты участия. В свою очередь, каждый из этих инструментов разделяется на 2 подкласса. Это облигации, выпущенные с баланса банка, которые, по сути, являются все-таки банковской облигацией, просто с дополнительной защитой в виде пула закладных, и чистая ипотечная облигация, когда пул закладных обособляется с баланса банка на специальную структуру, которая прописана в законе и облигация выпускается практически на пул закладных, на денежный поток от этих закладных и эта структура юридически и уже

наработанной практикой обособлена от прочих балансов и, соответственно, не содержит никаких рисков, кроме рисков физических лиц, которые платят по этим закладным. А риски снижаются тем, что это высокая степень диверсификации. В характерный пул под облигацию входят от нескольких тысяч закладных и хорошая диверсификация, что позволяет снизить риск. Ипотечный сертификат участия, это в отличие от облигации не долговая ценная бумага, а доленая ценная бумага. Ее экономический смысл состоит в том, что пул тоже обособляется, он передается через доверительное управление и весь денежный поток, который идет в этот пул фактически передается инвестору. То есть инвестор покупает весь денежный поток, который идет по закладным, за исключением издержек инфраструктуры. Понятно, что есть инфраструктура и в облигациях и в ИСУ, но инфраструктура в ИСУ дешевле. Так как весь риск денежного потока перекладывается на инвесторов, то доходность выше. Это два таких базовых отличия. Теперь немного цифр. Рынок ипотечных ценных бумаг более-менее ценного объема существует с 2010 года. Это такие миссии, сколько ипотечных бумаг было выпущено за год. За прошлый год мы получили 140 миллиардов, в этом году, мы думаем, будет больше. На наш взгляд, рынок облигаций более-менее уже сложился. Значимые объемы пошли с 2010 года. На самом деле российские ипотечные облигации в небольшом объеме, но были и пережили кризис. То есть ни

одна облигация российского происхождения не дефолтнула в результате кризиса 2008 года, в отличие от западных. Так как этот рынок новый, то и структура сделок еще идет с большим запасом. Поэтому, на наш взгляд, любой ипотечный инструмент, что ипотечные ценные бумаги, что ипотечные сертификаты участия более надежны, чем различные корпоративные банты. Но основное их преимущество состоит в том, что они не привязаны к балансу никакой организации. То есть там нет никаких рисков, кроме базового риска, который вы покупаете. Он связан с заемщиком, который платит по кредиту. Но при этом заемщики отобраны достаточно хорошо в целом по стране. Ну и плюс там есть залог, который закрывает риск все-таки неизбежных дефолтов. Поэтому, на наш взгляд, это чистый денежный поток от физических лиц. В любом случае история показывает, что самая надежная вещь при всех кризисах, это все-таки денежный поток от физических лиц. Даже в 2008 году, когда начинались проблемы, государство старается поддерживать физические лица, и даже если случится все самое плохое, то государство находит какие-то деньги, для того, чтобы не наступило массового дефолта по той же ипотеке. Структура ипотечного сертификата участия дешевле, операционные издержки ниже. Она может быть произведена и быстрее, и дешевле, поэтому она экономически целесообразна при меньших объемах. Это тот инструмент, который ты покупаешь на 5-7 лет, столько в среднем живет ипотека. Ты достаточно точно представляешь, как считать денежный поток, этот денежный поток постоянен, понятен и, соответственно, надо держать до конца. В облигациях риск остается на том, кто выдал ипотеку, и значительную часть доходности он оставляет на себе, потому что снимает риски. Поэтому инвестор получает доходность денежного рынка. Облигация это накатанный механизм, ты получаешь нечто стандартное, ты в любом случае получаешь бант денежного рынка. А ипотечный сертификат участия можно сделать под заказ инвестора, чтобы соответствующим образом скомпоновать пул. То есть он может быть не стандартный. У коллег из Югры и стоит задача скомпоновать специфический пул, который интересен им. Потому что хотелось бы, чтобы пенсионные деньги региона пошли бы в улучшение жилищных условий людей из региона. Вы как инвестор можете не только влиять на первичное формирование ИСУ, но в принципе

вы можете влиять и на структуру сделки в ходе ее жизни. Мы хотим, чтобы этот новый инструмент развивался, мы над этим работаем и хотим оказать поддержку своим опытом и помочь в развитии рынка. Мы надеемся, что это станет «фабрика». Что инвесторы почувствуют вкус к этому инструменту. Соответственно, они будут выпускаться в большем объеме и регулярно. Цифры я приводил. Пока это отдельные сделки.

Алексей Охлопков:

Очевидно, что инструмент ИСУ очень хорошо подходит для спецификации пенсионных денег. Каков ваш прогноз? Мы увидим бум со стороны пенсионного фонда или все-таки это будут отдельные региональные сделки?

Андрей Щеглов:

Вопрос достаточно сложный, как мы понимаем, пенсионный рынок сейчас находится в сложной ситуации, если не сказать в кризисной. То есть новые деньги не приходят в НПФ. Соответственно, это тормозит развитие рынка в целом. Плюс та ситуация на рынке, которая позволяет сейчас положить в депозит 10-11% и вообще ни о чем не думать, тоже подрывает интерес к нормальным инструментам. Поэтому, на наш взгляд, инструмент ИСУ чрезвычайно интересен, но только в долгосрочной перспективе.



Заключение



Алексей Охлопков

Президент Ханты-Мансийского НПФ

Генеральный директор
ОАО «Государственная страховая компания
«Югория»

А.А. Охлопков:

Сегодня, во время качественных изменений в пенсионной системе, которые вносят существенные коррективы в работу всех НПФ, мы хотели, прежде всего, обменяться положительным опытом, ведь, несмотря на то, что многие фонды реализуют собственные корпоративные программы, эта работа не проанализирована и не обобщена, она бессистемна. А между тем, я считаю, что корпоративные пенсии могут стать наиболее перспективным направлением для развития отрасли в целом.

На территории ХМАО благодаря позиции Правительства округа удалось сместить акценты и внедрить систему дополнительных пенсий. В Югре разработаны, законодательно закреплены и успешно реализуются пенсионные программы, аналогов которым нет ни в одном субъекте федерации.

Главной цели конференции мы достигли – выработали единую позицию по ключевым вопросам. В целом, работа конференции была продуктивной, мы активно обменивались опытом, мнениями и идеями.



Александр Иванович Сальников

Член Комитета по социальной политике
Думы автономного округа.

Член Совета директоров Ханты-Мансийского НПФ.

А.И. Сальников:

Это знаковое мероприятие. Проблемы, которые сейчас здесь обсуждаются, находятся на повестке дня и федеральных органов власти, и региональных. Конечно, в Ханты-Мансийском автономном округе имеется полный комплект законов о негосударственном пенсионном обеспечении. Они дают возможность широкому кругу граждан самостоятельно формировать свою будущую пенсию.

Но нужно признать, что развитие добровольных пенсионных программ идет медленнее, чем хотелось бы всем нам. И требует колоссальной разъяснительной работы, формирования нового отношения к процессу заботы о пенсионном будущем. Но это та работа, которую нужно делать. Поэтому очень важно, что профессиональное общество уделяет этим темам большое внимание.

К.С. Угрюмов:

На мой взгляд, конференция удалась. Спасибо Правительству Югры и Ханты-Мансийскому НПФ за то, что инициировали эту встречу в Ханты-Мансийске. Благодарю коллег, которые нашли время в плотном рабочем графике и собрались сегодня для обмена опытом и обсуждения важных, актуальных тем.



Константин Угрюмов

Президент Национальной ассоциации
негосударственных пенсионных фондов

РЕЗОЛЮЦИЯ КОНФЕРЕНЦИИ

«Пенсионная система России в свете современного законодательства: текущие вопросы и перспективы развития»

Второго-третьего октября 2014 года в отеле Crowwell Resort Югорская Долина города Ханты-Мансийска состоялась Всероссийская конференция «Пенсионная система России в свете современного законодательства: текущие вопросы и перспективы развития». Организаторами конференции выступили Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов, Ханты-Мансийский негосударственный пенсионный фонд и Правительство Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. Мероприятие проводилось при поддержке НПФ «Благосостояние», ГПБ (ОАО) Газпромбанк, агентства «Рус-Рейтинг», информационно-аналитического портала «Лаборатория Пенсионной Реформы». На конференции обсуждались вопросы, посвященные изменениям пенсионного законодательства, развитию негосударственного пенсионного обеспечения России на федеральном и региональном уровнях, а также основные аспекты инвестирования пенсионных средств в жилищное строительство и судебная практика взаимодействия НПФ и управляющих компаний.

Участники конференции рассмотрели и обсудили целевые ориентиры российской пенсионной реформы, пути развития негосударственного пенсионного обеспечения в регионах России и проблематику нормативно-правовых новаций при выплате досрочных пенсий. Кроме того, в ходе конференции состоялся обмен мнениями по минимизации финансовых рисков, возникающих при взаимодействии НПФ и УК, а также были проанализированы механизмы инвестирования пенсионных средств в строительные и ипотечные компании.

Участие в конференции приняли представители Банка России, Минэкономразвития России, Минфина России, Министерства труда и социальной защиты РФ, Пенсионного фонда РФ и руководители крупнейших негосударственных пенсионных фондов страны.

По итогам обсуждения в рамках пленарного заседания и в ходе круглых столов участники конференции считают необходимым заявить:

1. Профессиональное пенсионное сообщество поддерживает проведение государственной политики, направленной на обеспечение сохранности средств пенсионных накоплений, создание системы гарантирования прав застрахованных лиц на накопительную пенсию, модернизацию деятельности негосударственных пенсионных фондов и усиление требований к их финансовой состоятельности, прозрачности и устойчивости.

2. В том случае, если инициативы о полной отмене института пенсионных накоплений в рамках обязательного пенсионного страхования приведут к разрушению действующей конструкции российской пенсионной системы, основанной на сочетании распределительного и накопительного способов формирования средств для обеспечения текущих и будущих пенсий, их нельзя признать допустимыми. Участники конференции, напротив, считают ключевым направлением развития пенсионной системы совершенствование ее накопительного компонента, особенно в том, что касается инвестирования средств пенсионных накоплений, а также обеспечения большей доходности от их размещения.

3. Негосударственные пенсионные фонды должны сыграть исключительную роль в качестве ключевых внутренних инвесторов в национальной экономике.

Средства пенсионных накоплений и пенсионные резервы сегодня работают в реальной экономике в трех основных направлениях:

- кредитование проектов государственно-частного партнерства;
- долговое финансирование долгосрочных инвестиционных проектов;
- участие в акционерном капитале.

В качестве примеров кредитования проектов государственно-частного партнерства в ходе конференции были рассмотрены следующие проекты:

- строительство участка трассы Москва-Минск в обход Одинцово;
- строительство Западного скоростного диаметра;
- строительство головного участка автомобильной дороги Москва – Санкт-Петербург;

- строительство сети физкультурно-оздоровительных комплексов в Нижегородской области;
- строительство различных объектов энергетики.

Также пенсионные средства успешно вкладывались в объекты коммерческой и жилой недвижимости в различных субъектах Российской Федерации: ЯНАО, Краснодарский край, Ставропольский край, Омская область, Воронежская область, Московская область, Москва, Санкт-Петербург и многих других регионах России, обеспечивая стабильный доход НПФ.

С 2004 по 2014 годы за счет пенсионных средств НПФ, инвестированных в реальный сектор экономики, в рамках наиболее известного проекта в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре посредством закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости, было построено и сдано в эксплуатацию более 500 тыс. кв. м жилья в 10 городах региона. Программа предусматривает сдачу в эксплуатацию еще 800 тыс. кв. м жилья в период 2014-2016 годов.

4. Для укрепления роли НПФ в качестве ключевых внутренних инвесторов в национальной экономике необходимо расширить список инструментов для инвестирования пенсионных накоплений без ухудшения кредитного качества таких вложений, но со значительным ростом доходности инвестиций в длинные облигации федерального займа, АИЖК и другие институты развития, различные инфраструктурные проекты, а также ипотечные ценные бумаги.

Эти процессы могут стать возможными при внесении дополнений в действующую нормативную базу в ключе предоставления фондам возможности создания «двух портфелей» - торгового и инвестиционного с включением в инвестиционный портфель бумаг, удерживаемых до погашения. При этом список бумаг, составляющих инвестиционный портфель, необходимо ограничить бумагами, входящими в ломбардный список ЦБ, инфраструктурными облигациями и облигациями, выпуск которых осуществляется в рамках проектов государственно-частного партнерства, а также ипотечных ценных бумаг.

Помимо повышения заинтересованности во вложениях в длинные государственные бумаги и инфраструктурные проекты, это позволит дополнительно сбалансировать активы и обязательства негосударственных пенсионных фондов, что в свою очередь приведет к большей устойчивости пенсионной системы.

5. Участники конференции считают необходимым:

- разработать дополнительные механизмы, направленные на мотивацию работодателей и гражд-

дан к совместному финансированию будущих негосударственных пенсий в рамках трехуровневой пенсионной модели;

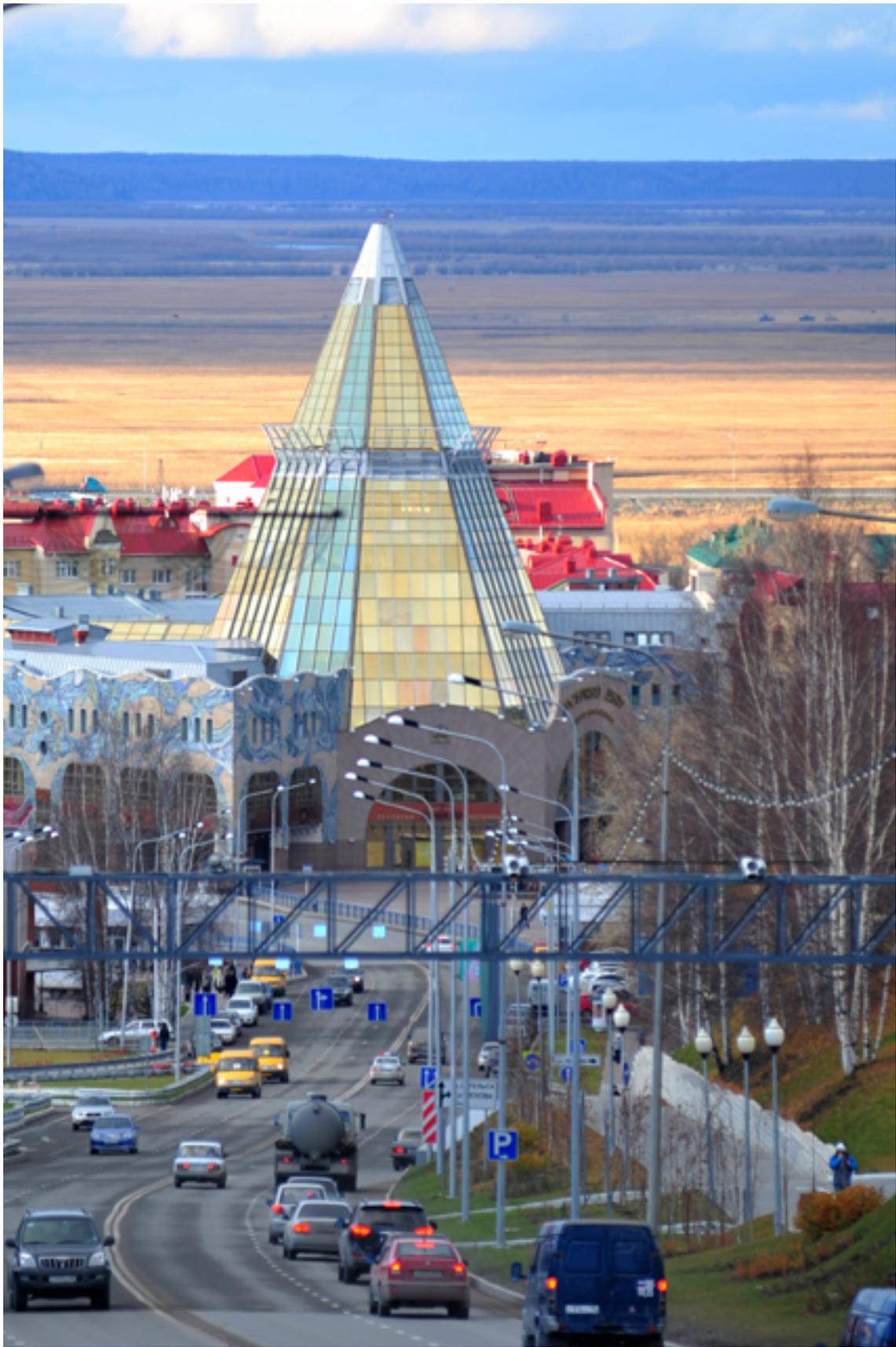
- рассмотреть возможность усиления мер налогового стимулирования путем уменьшения налоговой базы по налогу на прибыль и на доходы физических лиц на сумму осуществленных пенсионных взносов по договорам НПО с повышающим коэффициентом 2;

- способствовать распространению среди регионов Российской Федерации уникального опыта ХМАО-Югры по созданию многоуровневой системы негосударственного пенсионного обеспечения, включающей в себя совместное финансирование будущих пенсий работниками бюджетных учреждений и региональным правительством, а также комплекс мер, направленных на стимулирование реализации программ НПО предприятиями малого и среднего бизнеса.

6. Приоритетной задачей, обозначенной пенсионным сообществом, стоит считать модернизацию досрочного негосударственного пенсионного обеспечения. Подготовленный пакет законопроектов, одобренный Минтрудом России, РСПП и НАПФ, призван установить новые правовые, экономические и социальные отношения, возникающие при осуществлении негосударственными пенсионными фондами деятельности по досрочному негосударственному пенсионному обеспечению, устанавливает принципы государственного контроля за их деятельностью.

Изменения в законодательстве будут способствовать развитию новых форм социальных гарантий, созданию условий по предоставлению работникам гарантий и компенсаций в соответствии с их интересами в рамках трудовых или коллективных договоров, развитию принципиально новых форм финансирования пенсий работниками за счет собственных средств, позволит вывести оплату труда «из тени».

7. Участники конференции выражают готовность к сотрудничеству с заинтересованными государственными органами и общественными организациями в целях подготовки конструктивных предложений по развитию пенсионной системы в России.





Ханты-Мансийск
2014