

Стенографический отчет

**XIV МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ КОНГРЕСС
«БАНКИ. РЕГУЛИРОВАНИЕ. ЭКОНОМИКА»**

1-4 июня 2005 года

Санкт-Петербург

О Г Л А В Л Е Н И Е

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

<i>Совершаева Любовь Павловна</i> – Заместитель Полномочного представителя Президента РФ в Северо-Западном Федеральном округе.....	4
<i>Васильев Сергей Александрович</i> – Председатель Комитета по финансовым рынкам и денежному обращению, Совет Федерации Федерального Собрания РФ, член Национального банковского совета, Москва.....	4
<i>Матвиенко Валентина Ивановна</i> - Губернатор Санкт-Петербурга	6
<i>Игнатьев Сергей Михайлович</i> - Председатель Банка России.....	7
<i>Обзор состояния российского банковского сектора - Чарльз Инок</i> – Заместитель Директора Департамента денежной политики и финансовых систем, Международный Валютный Фонд, Вашингтон.....	9
<i>Проблемы развития банковской системы - Козлов Андрей Андреевич</i> – Первый заместитель Председателя Банка России, Москва.....	12
Вопросы развития инфраструктуры и основ корпоративного управления в банковском секторе – <i>Парамонова Татьяна Владимировна</i> – Первый заместитель Председателя Банка России, Москва.....	17
<i>Проблемы совершенствования законодательства: единство банковской и финансовой стратегии – Аксаков Анатолий Геннадьевич</i> - Заместитель председателя Комитета по кредитным организациям и финансовым рынкам, Государственная Дума РФ, член Национального банковского совета, Москва	20
<i>Предложения по совершенствованию пруденциального надзора в Российской Федерации – Там Басуниа</i> – Директор Проекта Европейского Союза ТАСИС «Банковский надзор и отчетность»	24
<i>Холдинги как форма организации и управления банковским бизнесом – Цветков Николай Александрович</i> – Президент, Финансовая корпорация «УралСиб», Москва	27
Денежно-кредитная политика, валютное регулирование и банковский надзор в условиях укрепления национальной валюты – <i>Саркисян Тигран Суренович</i> – Председатель, Центральный банк Республики Армения, Ереван	31
<i>Эволюция режима обменного курса в Польше – Ержи Прусски</i> – Первый вице-президент, Национальный Банк Польши, Варшава	34
<i>Конкуренция на рынке потребительского кредитования – Кашиеваров Андрей Борисович</i> – Заместитель руководителя, Федеральная антимонопольная служба, Москва.....	37
<i>Инфляционный контроль – европейский опыт и значение для России – Синикка Сало</i> – Член Совета Директоров, Банк Финляндии, Хельсинки	39
<i>Стратегия повышения конкурентоспособности российских банков - Тосунян Гарегин Ашотович</i> – Президент, Ассоциация российских банков, Москва.....	41

<i>Повышение конкурентоспособности российских банков: проблемы и противоречия - Казьмин Андрей Ильич</i> – Президент, Сбербанк РФ, Москва.....	44
<i>Совершенствование законодательного и нормативного обеспечения банковской деятельности - Мурычев Александр Васильевич</i> – Президент, Ассоциация региональных банков России (Ассоциация «Россия»), Москва.....	48
<i>Пути повышения конкурентоспособности российских розничных банков – Мещеряков Геннадий Юрьевич</i> – Президент, ОАО АКБ «Связь-Банк», Москва.....	52
<i>Банки и фондовый рынок: новые возможности инвестирования в реальный сектор – Потемкин Александр Иванович</i> – Генеральный директор, Московская межбанковская валютная биржа, Москва.....	56
<i>Достижения российской банковской реформы – важность ее продолжения для развития банковской системы и глобальной интеграции – Брайан Нильсен</i> – Директор по России, Добровольческий корпус по оказанию финансовых услуг.....	60
<i>Особенности интеграции российских банков в мировое финансовое сообщество – Максутов Юрий Геннадьевич</i> – Финансовый директор, Банк Москвы, Москва.....	62
<i>Наша позиция – Система «АНЕЛИК» - Казарян Армен Араратович</i> - Председатель Правления, ООО КБ «Анелик РУ», Москва.....	65
<i>Текущие тенденции на рынке денежных переводов, позиционирование системы «CONTACT» – Гусман Николай Оскарович</i> – Председатель Правления, АКБ «Русский Славянский Банк» (ЗАО), Москва.....	67
<i>Влияние коммерческого банка на развитие экономики страны – Бажанов Сергей Викторович</i> – Президент, ОАО «Международный Банк Санкт-Петербурга», Санкт-Петербург.....	70
<i>Международный опыт в совершенствовании регулирования банковской деятельности – Диланян Вартан Петрович</i> – Партнер, отдел аудита, Компания «Эрнст энд Янг».....	71
<i>Особенности интеграции российских банков в мировое экономическое и финансовое сообщество – Прибыткин Владимир Леонидович</i> – Председатель Совета Директоров, ЗАО «Петербургский социальный коммерческий банк», Санкт-Петербург.....	74
<i>Страхование жизни в структуре рынка финансовых услуг – Завриев Сергей Константинович</i> – Старший менеджер, ПрайсвогтерхаусКуперс.....	76
<i>Проблемы составления отчетности по МСФО – Копанева Елена Игоревна</i> – Заместитель генерального директора по аудиту банков, финансовых, инвестиционных и страховых компаний, БДО Юникон.....	78
<i>Мировой опыт развития систем обработки наличности и перспективы его применения в российских условиях – Линьков Владимир Вячеславович</i> - Директор московского филиала, ЗАО «Гизеке & Девриент – ЛОМО, ЗАО».....	81
<i>Стратегия российских банков в условиях экспансии международных финансовых институтов. Возможности современных технологий – Генцис Александр Юрьевич</i> – Старший вице-президент, директор по развитию бизнеса, Компания «Диасофт», Москва.....	86

XIV МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ КОНГРЕСС
«БАНКИ. РЕГУЛИРОВАНИЕ. ЭКОНОМИКА»

Пленарное заседание
2 июня 2005 года

КОЗЛОВ А.А.

Уважаемые коллеги, прошу занимать свои места. Мы начинаем наш уже традиционный XIV Международный Банковский Конгресс в этом славном любимом всеми нами городе Санкт-Петербурге. Уважая нашу банковскую традицию, Конгресс объявляется открытым.

Слово для приветствия Международному Банковскому Конгрессу от имени Президента Российской Федерации предоставляется Любови Павловне Совершаевой, заместителю Полномочного представителя Президента Российской Федерации в Северо-Западном Федеральном округе.

СОВЕРШАЕВА Л.П.

Добрый день, уважаемые дамы и господа, дорогие друзья, коллеги!

Традиционный Петербургский Банковский Конгресс всегда вызывает огромный интерес не только со стороны представителей кредитно-финансовых структур, но также со стороны бизнеса и власти. Именно здесь, на этом Конгрессе, подводятся итоги прошедшего года, здесь анализируется текущая ситуация и строятся планы на будущее. Поэтому столь значимое событие не могло остаться без внимания Президента Российской Федерации, и я с удовольствием оглашу приветствие, которое поступило в ваш адрес.

«Приветствую организаторов, участников и гостей XIV Международного Банковского Конгресса. Ваш Форум, собирающий видных общественных и государственных деятелей, авторитетных представителей российских и международных деловых кругов, завоевал широкое признание. Знаю, что его участники заинтересованно и профессионально анализируют ключевые проблемы, стоящие перед отечественной кредитно-финансовой системой, предлагают реальные шаги по ее укреплению. Рассчитываю, что и XIV Конгресс, проходящий под девизом «Банки. Регулирование. Экономика» будет способствовать повышению эффективности, надежности, конкурентоспособности российских банков, формированию благоприятного инвестиционного климата в нашей стране. Желаю вам плодотворной и конструктивной работы. Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин».

(Аплодисменты)

КОЗЛОВ А.А.

Сейчас слово для приветствия от имени Председателя Совета Федерации предоставляется Сергею Александровичу Васильевичу, председателю Комитета по финансовым рынкам и денежному обращению, члену Совета Федерации, члену Национального Банковского Совета.

ВАСИЛЬЕВ С.А.

«Участникам XIV Международного Банковского Конгресса.

Искренне рад приветствовать участников и гостей XIV Международного Банковского Конгресса. Обеспечение высоких устойчивых темпов экономического роста, решение задачи увеличения валового внутреннего про-

дукта невозможно без формирования эффективной банковской системы. Российская банковская система стала важнейшим инструментом рыночной экономики и переживает сегодня новый этап развития, связанный с необходимостью либерализации предпринимательского пространства, интеграции финансовой системы России в мировое экономическое пространство.

Динамика решения задач развития банковского сектора в значительной степени зависит от состояния правовой среды. Совет Федерации уделяет большое внимание вопросам совершенствования законодательства в банковской сфере. За последние годы одобрены важнейшие федеральные законы, регулирующие вопросы страхования банковских вкладов, банкротства кредитных организаций, валютного регулирования, ипотечного кредитования, бюро кредитных историй.

Активную роль в подготовке предложений по дальнейшему совершенствованию банковского законодательства играет банковское сообщество. На Конгрессе предстоит обсудить важнейшие вопросы развития банковского сектора России, совершенствования регулирования банковской деятельности и систем банковского надзора, повышения конкурентоспособности российской банковской системы, переход банков на международные стандарты финансовой отчетности, противодействие отмыванию капиталов, полученных преступным путем, установление института кредитных историй в России.

От успешной работы столь представительного Форума в немалой степени будет зависеть динамика развития банковской системы и увеличение инвестиционных потенциалов многих регионов Российской Федерации. Желаю всем участникам Международного Банковского Конгресса заинтересованного плодотворного обмена мнениями, результативных дискуссий, принятия конструктивных решений. Сергей Миронов».

(Аплодисменты)

КОЗЛОВ А.А.

Уважаемые участники Конгресса!

В наш адрес поступило также приветствие от имени Председателя Правительства Российской Федерации Михаила Ефимовича Фрадкова. Разрешите его также огласить.

«Уважаемые участники Конгресса!

От имени Правительства Российской Федерации и от себя лично сердечно приветствую участников и гостей XIV Международного Банковского Конгресса. Регулярные встречи представителей государственной власти, научных, общественных и деловых кругов предоставляют нам возможность обмена мнениями по первоочередным вопросам развития банковского сектора Российской Федерации. Правительство Российской Федерации в своей деятельности уделяет особое внимание формированию стабильной и эффективной национальной банковской системы.

В апреле 2005 года Правительством Российской Федерации и Банком России утверждена Стратегия развития банковского сектора на период до 2008 года. Реализация положений Стратегии совместно с банковским сообществом позволит повысить конкурентоспособность и устойчивость национальной банковской системы, будет способствовать обеспечению защиты прав вкладчиков и кредиторов, совершенствованию корпоративного управления в кредитных организациях.

Уверен, что решения, выработанные в ходе проведения Конгресса, по вопросам формирования системы страхования вкладов, повышения эффективности деятельности кредитных организаций в России, использования международного опыта развития банковской структуры в российских условиях придадут новый импульс развитию банковской системы Российской Федерации.

Желаю всем участникам XIV Международного Банковского Конгресса успешной и плодотворной работы. Председатель Правительства Российской Федерации Михаил Ефимович Фрадков».

(Аплодисменты)

Уважаемые дамы и господа!

Мне очень приятно предоставить традиционное слово в начале нашего Конгресса Губернатору Санкт-Петербурга Валентине Ивановне Матвиенко.

(Аплодисменты)

МАТВИЕНКО В.И.

Уважаемые участники и гости Конгресса, уважаемые дамы и господа!

Я искренне рада от Правительства Санкт-Петербурга приветствовать вас в нашем городе, крупнейшем промышленном, научно-техническом и финансовом центре России. Мы рады тому, что стало уже хорошей доброй традицией ежегодное проведение Международных Банковских Конгрессов именно в Санкт-Петербурге, что дает нам основания претендовать на роль банковской столицы России.

Сегодня XIV Международный банковский конгресс очень представительен по своему составу. Его тема лаконична, но в то же время широка и многогранна: «Банки. Регулирование. Экономика».

Тематика конгресса охватывает огромный спектр проблем: это повышение роли банков и банковских систем в развитии экономики, пути улучшения регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций на индивидуальной консолидированной основе, обсуждение и использование международного опыта повышения ликвидности банковской системы, экономические и правовые аспекты отношений Банка России и кредитных организаций.

Высокие и устойчивые темпы экономического роста и достигнутый на этом фоне уровень развития банковской системы требуют, безусловно, дальнейшего совершенствования, правового обеспечения банковской деятельности. Речь идет о завершении перехода кредитных организаций на использование международных стандартов финансовой отчетности и создание условий для предотвращения использования кредитных организаций в противоправных целях.

Все это, безусловно, должно повысить качество выполняемых кредитными организациями услуг. И мы знаем, что для достижения этих целей Правительство России, Центральный Банк приняли стратегию развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года.

Санкт-Петербург занимает особое место в экономике России, являясь одним из крупнейших мегаполисов страны, и тот огромный производственный, научный, технический, образовательный, духовный потенциал и традиции, которые есть в городе, безусловно, определяют основные направления его экономического развития и инвестиционный поток. И банковский сектор играет в этом процессе одну из определяющих ролей. Повышение экономического потенциала страны в условиях рыночных отношений во многом зависит от эффективности организации и функционирования банковской системы.

Прошедший год был достаточно непростым для кредитных организаций, это мы знаем по нашему городу. Банкам предстояло одновременно решать задачи по участию в мероприятиях, связанных с подготовкой к вступлению в систему страхования банковских вкладов физических лиц, а также одновременный переход всех кредитных организаций на использование международных стандартов финансовой отчетности. Кроме того, банковская система России подверглась очередному испытанию на прочность летом прошлого года во время так называемого «кризиса на рынке межбанковского кредитования».

Хочу отметить, что наряду с этим, Санкт-Петербург по-прежнему укрепляет свои позиции. Высокими темпами развивается экономика города, укрепляется его финансовая стабильность. И нас радует, что в городе растет количество кредитных организаций. Сейчас их у нас 44 – это половина всех действующих в Северо-Западном

федеральном округе. Увеличивается и число филиалов иногородних банков, только за прошлый год число филиалов иногородних банков выросло с 74 до 96. Суммарные активы банков, работающих в городе, выросли на четверть, а совокупный собственный капитал – почти наполовину.

О хороших финансовых результатах кредитных организаций свидетельствует и прибыльная работа большинства городских банков. Эффективное развитие банковских услуг свидетельствует о восстановлении доверия населения к коммерческим банкам. Положительную роль здесь сыграл Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». И можно отметить, что Санкт-Петербург был своего рода «пионером» в этом начинании. Сегодня эта система практически сформирована: по имеющимся данным, в нее вступили 80% банков Санкт-Петербурга.

Мы также не можем не отметить такую позитивную тенденцию как рост рынка финансовых услуг населению. Банки предлагают сегодня самые разные программы потребительского кредитования и, что очень важно – программу ипотечного кредитования. С прошлого года в Санкт-Петербурге по предложению Правительства города получает все более и более широкий размах ипотечная система. О ее значении в этой аудитории, наверно, нет необходимости говорить.

Президент Российской Федерации поставил задачу, как Национальную программу, обеспечения населения страны доступным жильем. И на наш взгляд, единственным реальным ключом «Квартиры для населения» является, конечно, ипотека.

Для нас, для исполнительной власти очень важно участие в международных банковских конгрессах, поскольку здесь создаются условия для обсуждения разных мнений, возможность обмена опытом в поиске путей расширения делового сотрудничества. Поэтому с большой заинтересованностью финансово-экономический блок Правительства участвует в такого рода мероприятиях, для нас это дает серьезную пищу для размышлений.

Я хочу пожелать участникам конгресса, российским и иностранным гостям плодотворной работы и приятного пребывания в городе на Неве.

(Аплодисменты)

КОЗЛОВ А.А.

Большое спасибо, Валентина Ивановна.

Сейчас предоставляется слово Председателю Центрального Банка Российской Федерации Сергею Михайловичу Игнатьеву.

ИГНАТЬЕВ С.М.

Уважаемые дамы и господа, уважаемые коллеги!

Рад приветствовать вас на XIV Международном банковском конгрессе.

Итоги первых четырех месяцев 2005 года показывают, что позитивные тенденции в развитии российской экономики сохраняются.

Продолжается экономический рост, хотя и несколько меньшими темпами, чем в предыдущие два года. Индекс промышленного производства за первые четыре месяца текущего года составил 104,2% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года.

В условиях благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры платежный баланс Российской Федерации остается сильным. Золотовалютные резервы Российской Федерации возросли за первые четыре месяца 2005 года почти на 20 миллиардов долларов.

В то же время серьезное беспокойство вызывает инфляция.

Как вы знаете, основной целью денежно-кредитной политики Банка России на 2005 год является снижение инфляции до 7,5 – 8,5%. Однако за первые четыре месяца она составила уже 6,5%. В прошлом году за соответствующий период инфляция составила 4,6%.

По нашему мнению, высокие темпы инфляции в начале текущего года были обусловлены факторами, не связанными с денежно-кредитной политикой.

Это прежде всего скачкообразный рост в самом начале года регулируемых тарифов на жилищно-коммунальные услуги. В целом за четыре месяца текущего года эти тарифы выросли на 27,7%, что почти вдвое превышает их прирост за первые четыре месяца прошлого года.

В результате введения жестких административных ограничений на импорт высокими темпами росли потребительские цены на мясо. За четыре месяца их прирост составил 10% по сравнению с 3,9% за соответствующий период прошлого года.

Гораздо более интенсивным, чем обычно, был сезонный рост потребительских цен на плодоовощную продукцию, что связано, видимо, с не очень хорошим урожаем овощей в прошлом году.

Конечно, инфляция – это денежное явление. В конечном счете, если взять продолжительный период времени, скажем, несколько лет, динамика уровня потребительских цен практически полностью определяется динамикой денежной массы и ее соответствием динамике спроса на деньги. В то же время на протяжении короткого периода инфляция может сильно зависеть и от факторов, неподконтрольных денежным властям.

Безусловно, Банк России в принципе может компенсировать влияние немонетарных инфляционных факторов ужесточением денежно-кредитной политики. Например, мы могли бы резко сократить объемы приобретаемой Банком России валюты и существенно ревальвировать рубль. Инфляция наверняка бы снизилась, но при этом остановился бы экономический рост, возникли серьезные проблемы у некоторых банков.

Я думаю, что в ближайшие месяцы произойдет резкое замедление инфляции.

Прежде всего, следует отметить продолжающееся замедление роста денежной массы. Денежный агрегат M2 в 2003 году вырос на 51%, в 2004 году – на 36%, за последние 12 месяцев (с 1.05.2004 по 1.05.2005) денежная масса (агрегат M2) увеличилась на 32%. Медленнее растут и денежные агрегаты, включающие иностранную валюту.

Хотелось бы обратить ваше внимание на очень существенную позитивную роль Стабилизационного фонда в ограничении роста денежной массы и, следовательно, в сдерживании инфляции и укреплении реального эффективного курса рубля.

Существенное значение для снижения инфляции имеет и курсовая политика Банка России. За первые четыре месяца 2005 года (апрель к декабрю) номинальный эффективный курс рубля повысился на 2%, что также создает благоприятные условия для снижения инфляции. При этом реальный эффективный курс повысился на 6,7%. Напомню, что Основные направления денежно-кредитной политики на текущий год предусматривают возможность повышения реального эффективного курса рубля не более чем на 8%. Здесь у нас некоторый резерв остается.

Правительство Российской Федерации приняло ряд важных решений. Прежде всего я бы отметил решения по повышению вывозных таможенных пошлин на нефтепродукты в зависимости от мировых цен на нефть. Начиная с конца прошлого года эти решения принимаются регулярно. Я считаю, что они сыграли ключевую роль в сдерживании роста цен на бензин.

Недавно было принято правительственное решение о снижении ввозных таможенных пошлин на говядину, импортируемую сверх установленных квот.

Разрабатываются меры, направленные на ограничение роста регулируемых цен и тарифов.

Конечно, снизить инфляцию в 2005 году до 8,5% и при этом не допустить резкого укрепления реального эффективного курса рубля чрезвычайно сложно. Много будет зависеть от не контролируемых Банком России факторов. Но пока я надежды не теряю.

Несколько слов о предварительных итогах использования так называемого бивалютного операционного ориентира курсовой политики. В настоящее время в качестве такого ориентира используется корзина валют, состоящая из 0,7 доллара США и 0,3 евро. В результате перехода к бивалютному ориентиру краткосрочная волатильность курса рубля к доллару несколько увеличилась, краткосрочная волатильность курса рубля к евро снизилась.

Но не это главное. Главное, что снизилась привлекательность спекулятивных операций. И это, по всей видимости, повлияло на макроэкономику.

В отличие от двух предшествующих лет в текущем году не наблюдается значительных притоков и оттоков краткосрочного капитала, вызванных изменениями в ожиданиях относительно динамики курса рубля к доллару. Это способствует стабилизации уровня рублевой ликвидности банковского сектора.

На этом я хотел бы завершить свое выступление.

Спасибо за внимание.

(Аплодисменты)

КОЗЛОВ А.А.

Слово предоставляется заместителю директора Департамента денежной политики и финансовых систем Международного Валютного Фонда господину Чарльзу Иноку.

ЧАРЛЬЗ ИНОК

Благодарю вас, господин Председатель, дамы и господа!

Коллеги!

Я очень рад быть здесь в Петербурге, я рад говорить о задачах, которые стоят перед российской банковской системой. Большой честью является приглашение к участию в этой конференции российских банкиров.

С момента встречи в прошлом году Центральный Банк России проводит очень большую работу по оценке каждого банка и его возможности вступления в новую систему страхования вкладов. Это сложный процесс, потому что еще в прошлом году не было уверенности, какие условия будут предоставлены различным банкам. И надо сказать, что была большая неуверенность со стороны общественности. В то время я ездил по Петербургу и видел очереди перед банками и заметил, что наблюдается большая утечка депозитов. Тогда я говорил моим российским коллегам, что эту ситуацию придется как-то решать.

За последнее время мы можем говорить о больших успехах. 30 процентов в 2004 году – таков рост вкладов. К концу марта 2005 года Центральный Банк уже закончил свой обзор банков, изучение их способности включения в новую систему страхования. И в результате более 50 процентов банков имели право вступить в эту систему. Многие работают через филиалы и таким образом они так или иначе являются частью общей системы, решают проблемы для населения.

Мы здесь можем говорить о постоянном успехе, мы говорим об укреплении рынка. Это изучение было проведено на очень высокопрофессиональном уровне. И в результате доверие к банковскому сектору повышается в целом и к Центральному Банку, в том числе.

Но нужно говорить о тех проблемах, которые стоят перед банками сейчас. Я бы сейчас говорил о трех, очень взаимосвязанных проблемах.

Во-первых, необходимо утвердить доверие к банковской системе.

Во-вторых, необходимо укреплять систему.

В-третьих, необходимо обеспечить стабильность во всех сферах, соблюдать общие интересы между Банком России и банками. Это касается технических аспектов создания дополнительных возможностей и мощностей, а также видения банковской системы России в целом.

Работа Банка России по определению возможности вступлению в систему страхования вкладов банков должна вести к расширению доверия к банковской системе. Здесь определен целый ряд условий, которые включают, в том числе устойчивость положения. И здесь мы говорим, что этап должен быть завершен к сентябрю 2005 года.

И здесь мы можем говорить об определенных примерах, может быть, даже отрицательных, которые могли бы возникнуть. Если банк, который не может соблюдать условия вхождения в эту систему окажется в системе может подорвать доверие сразу ко всей системе. Поэтому правила должны быть строгими для того, чтобы было доверие к системе в России.

Россия также приняла определенные меры для того, чтобы обеспечить прозрачность этой системы. И переход на международные стандарты финансовой отчетности в частности, является очень важной мерой. Центральный Банк очень многое сделал для того, чтобы обучить своих сотрудников обращению к международным стандартам, и такое же обучение должно проводится в аудиторских компаниях и коммерческих банках.

Развитие финансовой системы. Здесь можно говорить об очень важных элементах, в том числе о создании равных возможностей для банков, и здесь за последний год были достигнуты определенные успехи.

Также очень важно говорить о том, что защита депозитов должна носить единый характер в различных банках. Тем не менее, Сбербанк является основным игроком. Это единственный банк, который действует во всех 89 субъектах Российской Федерации. Хотя, конечно, его положение несколько пошатнулось.

Внешторгбанк занимает по-прежнему очень серьезное положение и, конечно, другим банкам очень трудно конкурировать на равных условиях с такими банками. Это означает, что банковская система замедляется в своем развитии. Поэтому необходимо, чтобы Сбербанк и Внешторгбанк работали в тех же условиях, как и все остальные банки.

Доступность российского рынка для иностранных банков – это еще один очень важный момент. Мы видим здесь присутствие иностранных банков меньше, чем во всех других европейских странах. Это фактор, который говорит о том, что большая часть российской территории недоступна пока для иностранных банков. Здесь есть определенные пруденциальные факторы, которые мы должны учитывать, пруденциальные требования, которые являются существенным фактором в данной сфере. Но иностранные банки могут привести к хорошей практике. Качество их работы достаточно высокое.

Предъявляются требования в отношении капитала банков. И здесь необходимо соответствовать к 2009 году требованиям Базеля II, хотя это очень амбициозная цель. Банк России и целый ряд других банков, очевидно, столкнулись с определенными проблемами, потому что им придется провести технический анализ, придется работать на основе систем, которые представляют их рейтинг. Если говорить о сроках и попытках выполнить всю работу к обозначенным срокам, это означает, что работа должна быть начата уже сейчас, и необходимо начать работу немедленно.

Базель II – это еще один аспект постоянно проходящих изменений в системе надзора. Здесь мы говорим о внутренних системах контроля в самих банковских учреждениях. И Россия, конечно, должна много сделать в этом поле. Очень многое здесь связано с информационными системами, количественным и качественным анализом структуры институтов. Нужно определить приоритеты, потому что банки и власти должны работать над вопросами корпоративного управления.

Мы также говорим о таких вопросах, как внутренняя культура. Важность хорошего управления. Это очень важно для того, чтобы учреждения, институты могли работать активно и стабильно. Мы с вами можем говорить о таких печальных примерах, как «Пармалат» в Италии, как «Энрон» в Соединенных Штатах, которые не сумели укрепить свои внутренние системы, связанные с внутренним управлением, и попали в очень сложную ситуацию. Конечно, мы можем говорить о том, что не всегда внутренние интересы могут совпадать с интересами внешними, но именно для этого необходимы эти системы.

В 1999 году разработан набор принципов, которые, собственно, и требуют таких элементов, как, например, достаточно правдивая информация о состоянии финансовых компаний, разработка стратегических направлений развития, которые, безусловно, будут включать ответственность руководителей компаний, руководителей банков, в том числе перед акционерами. Защита акционеров, включая миноритарных акционеров, является очень важным моментом. В 2004 году эти принципы были пересмотрены с целью соответствия изменяющимся условиям.

Конечно, мы говорим здесь о значительном объеме деятельности, которая проводится на уровне самих стран. Мы видим, что и в Европе корпорации должны все больше и больше объяснять, каковы условия внутреннего управления в компании для того, чтобы работать активно и эффективно на рынке. Банки также показывают свои взаимоотношения с другими банковскими структурами, с властями, и это также является очень важным моментом. Это очень важные моменты банковской практики, которые разработаны Базельским комитетом, а также такими партнерами, которые занимаются ценными бумагами и вопросами страхования. Программы оценки, проведенной МВФ и Всемирным Банком, являются очень важной частью этой работы.

Базель I включал такие моменты, как, например, разработка стратегических целей, определение доли ответственности, квалификация, вопросы, связанные с менеджментом, внутренний и внешний аудит, практика проведения определенных мероприятий по корпоративному управлению в прозрачном контексте. Это очень важно для того, чтобы и директора, и акционеры, и менеджеры работали на одну цель. Например, проблемы, которые стоят перед корпоративным управлением. Конечно, могут возникнуть какие-то определенные напряженности в отношениях.

Так же здесь можно говорить о том, что необходимо, чтобы все институты подвергались абсолютно одним принципам управления. А в тех случаях, когда мы говорим о концентрации в руках частных лиц, то очевидно, здесь возникает возможность использования возможностей банка для определенного узкого круга акционеров. Конечно, необходимо принятие определенных мер для того, чтобы это можно было предотвратить. И, конечно, информация, которая поступает от инсайдеров. Это очень важный вопрос, о применении пересмотренных принципов. Потому что отчет о работе над базельскими принципами ожидается во многих странах очень скоро.

Теперь мы можем говорить о структурных элементах, которые будут способствовать укреплению банковской системы в России. Быстрый кредитный рост является очень важным элементом, и он может способствовать защите системы. Необходимо также проводить постоянный анализ и эту работу на постоянной основе для того, чтобы добиваться последовательных успехов. Мы видим рост в России на 25 %, не самый большой в регионе, но тем не менее высокий рост. Это соответствует росту некоторых других стран, но мы видим, что Латвия и Эстония увеличили в значительной мере быстрее свою долю, чем Россия.

Финансовое посредничество все еще намного ниже уровня экономически развитых государств. Приход на рынок иностранных банков стимулирует национальные банки. Это классический способ. Но необходимо очень осторожно и взвешено наблюдать за этим развитием. Все возможности кредитования сначала становятся продуктивными, но слишком быстрое развитие, что уже испытала Россия, не длится продолжительное время. На протяжении последних 30 лет многие страны испытывали банковский кризис, в самый разгар кредитования. Нужны пруденциальные нормы, нужно очень четко оценивать кредитный риск, смотреть, конечно, другие ключевые переменные. Это необходимо для устойчивого развития. Регулирующие органы должны следить за тем, насколько пруден-

денциальный надзор релевантен складывающейся ситуации. Потому что определенные ограничения могут расширять систему.

Это, конечно, повлияет на дальнейшее развитие банковского сектора.

Все банки России должны играть по одним и тем же правилам, чтобы были главные условия игры для всех.

Основная проблема состоит в том, что нужно создать очень хорошую инфраструктуру, которая устранила бы недостатки и чтобы банковская система росла в будущем.

Большое спасибо.

(Аплодисменты)

ИГНАТЬЕВ С.М.

Слово предоставляется Козлову Андрею Андреевичу – первому заместителю Председателя Банка России, Москва.

КОЗЛОВ А.А.

Уважаемые дамы и господа!

Сегодня я хотел бы остановиться на двух больших и важных темах.

Первая из них связана с итогами развития российской банковской системы за последние три года. Ровно три года назад на XI Международном банковском конгрессе было представлено развернутое видение Банка России того, как реализовывать положения незадолго до этого принятой Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации до 2005 г. Результаты, которые мы имеем по прошествии этого времени, подтверждают правильность выдвинутых нами тогда идей и сделанных выводов.

Вторая тема посвящена оценке тех вызовов, которые стоят перед нашей банковской системой, и вопросам, которые необходимо решать, чтобы достойно встретить эти вызовы.

На сайте Банка России в сети Интернет размещен обзор реализованных мер по развитию банковского сектора – итоги его развития за последние три года. Кроме того, издан «Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2004 году», подготовленный нами в соответствии с международной практикой, который мы выпускаем к банковскому конгрессу уже третий год. Поэтому я не буду перечислять все осуществленные Банком России меры и приводить основные количественные показатели развития банковского сектора, сделаю только некоторые выводы.

Прежде всего, необходимо отметить, что роль банковской системы в развитии экономики повышается, объем посреднических услуг кредитных организаций на финансовом рынке увеличивается. Конечно, хотелось бы, чтобы эти цифры росли быстрее, но есть объективные ограничения.

Макроэкономические показатели деятельности банковского сектора России (в % к ВВП)

Показатель	1.07.1998	1.01.1999	1.01.2002	1.01.2005
Совокупные активы (пассивы)	31,5	39,8	35,3	42,5
Капитал банковского сектора	4,8	2,9	5,1	5,6
Кредиты реальному сектору экономики	8,2	11,4	13,2	18,8
Депозиты физических лиц	8,0	7,6	7,6	11,7
– в % к пассивам банковского сектора	25,2	19,1	21,5	27,5
– в % к денежным доходам населения	11,9	11,3	12,8	18,4
Средства, привлеченные от предприятий и организаций	6,1	10,7	10,1	11,8

Динамика основных показателей развития банковского сектора России в реальном исчислении к 1.07.1998 (в %)

Показатель	1.07.1998	1.01.1999	1.01.2002	1.01.2005	1.04.2005
Совокупные активы банковского сектора	100,0	56,8	106,4	193,0	198,3
Капитал банковского сектора	100,0	37,2	113,1	163,8	169,4
Кредиты реальному сектору экономики, включая просроченную задолженность	100,0	59,1	146,9	310,7	312,9
Депозиты физических лиц	100,0	50,1	91,0	210,3	217,0
Средства, привлеченные от предприятий и организаций	100,0	79,0	159,5	280,6	294,7

Если сравнивать значения основных показателей развития российского банковского сектора с уровнем января 1998 г., видно, что сначала (к 1.01.1999 г.) происходит падение этих показателей, потом начинается их рост, который продолжается в текущем году, причем некоторые показатели повысились относительно докризисного уровня в два, три раза. Наша банковская система динамично развивается, и основной ее рост приходится на 2002 – 2004 гг. и начало текущего года.

О позитивных тенденциях, происходящих в банковском секторе, свидетельствуют хотя и скромные, но возрастающие объемы финансового посредничества банков, источники и объемы поступления в банковский сектор финансовых ресурсов, и то, куда направляются эти ресурсы.

Для наглядности сравнения приведу данные на три даты: январь 1998 г., апрель 2002 г. и апрель 2005 г. Так, в январе 1998 г. чистое сальдо инвестиций в банковский сектор составило 5,2% валового внутреннего продукта – меньше, чем сумма средств, инвестированных обратно в реальный сектор. Кое-что добавлялось за счет вкладов населения в банковскую систему, поступали средства от внешних займов, и все это направлялось на рынок государственных заимствований. Такой была модель финансового посредничества в январе 1998 г. Несмотря на неплохие количественные показатели, банковская система не являлась тогда финансовым посредником.

Взаимодействие банковского сектора с экономикой (сальдо размещенных и привлеченных средств)

	1.01.1998		1.01.2002		1.01.2005	
	млрд руб.	% к ВВП	млрд руб.	% к ВВП	млрд руб.	% к ВВП
Источники собственных средств	-121,3	-5,2	-462,6	-5,2	-880,7	-5,2
С государством (без учета операций с предприятиями и организациями, находящимися в государственной собственности)	233,0	9,9	497,9	5,6	981,2	5,8
С юридическими лицами – резидентами	88,4	3,8	371,7	4,2	1656,1	9,9
С физическими лицами – резидентами	-177,6	-7,6	-612,3	-6,8	-1423,5	-8,5
С юридическими и физическими лицами – нерезидентами	-47,5	-2,0	149,3	1,7	-301,1	-1,8
Прочие активы и обязательства	24,9	1,1	56,0	0,6	-32,0	-0,2
ВВП	2342,5		8943,6		16 778,8	

В апреле 2002 г. ситуация улучшилась. Те же самые 5,2% от значительно выросшего с 1998 г. ВВП составили сальдо источников собственных средств, т. е. вложений в банковскую систему против вложений банков в другие организации. Сумма средств, вложенных в реальный сектор, в этот период была уже довольно значительной, хотя все же меньше, чем собственный капитал кредитных организаций. Меньше средств привлекалось от населения, часть средств направлялась во внешний мир, и уже скромно вкладывались средства на рынок государственных заимствований. В то же время мы видим, что в этот период произошли не только количественные, но и качественные изменения – банки начали реально играть роль финансовых посредников в экономике.

В 2002 г. мы стояли на перепутье: какой из вариантов развития банковской системы выбрать? Существовало три сценария. Первый – оставить только крупные банки – отражал позицию Российского союза промышленников и предпринимателей. Во втором сценарии предполагалось сделать ставку на государственные банки. Третий

сценарий получил название конкурентного (именно так прозвучало тогда с трибуны). Почти по всем позициям нам удалось оставаться в рамках этого сценария. Хотя снижение роли государственных банков и не представляется столь очевидным, о чем говорят и некоторые зарубежные коллеги, тем не менее на Сбергательный банк, который остается крупнейшим российским банком, приходится уже 60% рынка вкладов населения против 70% в 2002 году.

Я считаю, что и Банк России, и банковское сообщество действовали в основном по конкурентному сценарию. О правильности сделанного выбора говорят и приведенные здесь показатели развития банковского сектора по состоянию на 1 апреля 2005 года.

Теперь я хотел бы перейти ко второй части своего доклада. Какие вызовы стоят перед банковской системой? На какие вызовы должны ответить не только коммерческие банки, но и Банк России как один из двух уровней банковской системы?

На наш взгляд, главным вызовом является процесс глобализации. Он не обходит стороной и Россию, мы все это почувствовали за последние несколько лет. Большое число новых тенденций в российском банковском секторе связано именно с глобализацией, о чем неоднократно говорилось на различных банковских съездах и конгрессах.

Еще один важнейший вопрос, который стоит перед кредитными организациями и Банком России, – как освободиться от ошибок прошлого?

Третьим вызовом является необходимость внедрения в кредитные организации современных принципов управления.

И, наконец, четвертый – как банки должны способствовать экономическому развитию страны?

По каждому из этих вызовов необходимо четко определиться со стратегией и ответить на ряд принципиальных вопросов.

Итак, вызов *первый*. Как происходит процесс глобализации экономической жизни? Фактически это вопрос глобальной стратегии развития всей банковской отрасли.

Во-первых, каково позиционирование нашей банковской системы в международном разделении труда? Это проблема для ученых и политиков. Дискуссия уже идет, в том числе и в банковском сообществе: об этом говорится в недавно принятой на последнем съезде Ассоциации российских банков Стратегии повышения конкурентоспособности национальной банковской системы Российской Федерации.

Вторым аспектом проблемы глобализации является необходимость повышения инвестиционной привлекательности банковской системы. Как сделать так, чтобы в банковскую систему вкладывались деньги?

Сейчас происходит консолидация банковских институтов, возникают новые крупные многофилиальные банковские организации. Специализация средних и малых банков – также неизбежный процесс, сопротивляться ему объективно очень сложно и вряд ли нужно.

Отдельной темой является возникновение новых специализированных финансовых организаций. Я имею в виду рост кредитного кооперативного движения. Этот процесс не достаточно активно регулировался и не обсуждался в банковском сообществе, однако он стал уже заметным фактором и к нему нужно серьезно относиться.

Хотелось бы отдельно остановиться на проблемах развития новых сегментов рынка банковских услуг. Речь идет, конечно же, о бурно развивающемся потребительском кредитовании, об ипотечном кредитовании и поддержке малого бизнеса.

Я считаю, что быстрый рост потребительского кредитования ведет к значительному увеличению рисков. Разумеется, это связано с отсутствием действенной системы распространения информации о заемщиках, бюро кредитных историй. Но есть еще один фактор, который нельзя недооценивать. Если потребительское кредитование будет развиваться такими же высокими темпами, как сейчас, лет через пять мы столкнемся с отсутствием у населения финансовой возможности оплачивать соответствующие долги.

Многие страны проходили через такой неприятный период. Не хотелось бы, чтобы Россия попала в эту ловушку, поэтому я считаю, что рост рисков в области потребительского кредитования должен быть адекватно оценен политиками и учеными. Наука должна дать ответ на вопрос, когда наступает предел финансовых возможностей населения и какие факторы необходимо учесть, чтобы банки не попали в трудную ситуацию.

У данной проблемы есть еще один аспект. Потребительское кредитование начинает активно развиваться не через финансовые организации, а через торговые сети. Торговые организации непосредственно дают потребительские кредиты в больших объемах, но в отличие от банков они не проводят кредитного скоринга и не собирают кредитных историй своих заемщиков. Вместе с тем они забирают у кредитных организаций определенный потенциал потребительского кредитования.

Эти кредиты являются более рисковыми и потому, что часть доходов населения направляется на уплату процентов, скрытых в цене товаров торговых сетей. Эти средства не учитываются аналитиками и не контролируются государством. Соответственно, этот аспект тоже нужно рассмотреть в ближайшие несколько лет, для того чтобы и потребители таких услуг, и банки, да и сами торговые сети чувствовали себя комфортно.

Конечно, мы приветствуем процесс развития финансового рынка. В настоящее время ФСФР готовит концепцию стратегии развития финансового рынка. Это очень серьезный, продуманный документ, направленный на совершенствование механизмов инфраструктуры нашего российского финансового рынка, и Банк России в целом его поддерживает.

И, наконец, последняя тема из стратегических вопросов глобализации – вступление нашей страны во Всемирную торговую организацию.

У этого вопроса есть два аспекта. Один из них часто обсуждается – это условия допуска иностранных поставщиков финансовых услуг на российский финансовый рынок.

Но есть еще один аспект данной проблемы: как условия конкуренции других секторов российской экономики скажутся на секторе банковских услуг. К примеру, если какой-либо сектор российской промышленности будет слишком открыт для иностранной конкуренции, то российский производитель товаров в этом секторе, не выдержавший конкуренции, может деградировать или вообще исчезнуть с российского рынка. Соответственно снизится спрос на банковские услуги со стороны данного сектора. Каков баланс плюсов и минусов, прямых и косвенных, для нашей экономики в целом и для банковской системы в частности? На этот вопрос, считаю, должна дать ответ наука, проанализировав как нашу нынешнюю ситуацию с ходом переговоров о вступлении России в ВТО, так и опыт вступления в эту организацию других стран. Решая вопрос о вступлении России в ВТО, необходимо учитывать все эти аспекты.

Что касается *второго* вызова (как освободиться от плохого наследия прошлого?), особое беспокойство вызывает традиционная для России модель поведения в банковском бизнесе – практика так называемого связанного кредитования, сложившаяся еще в 1990-е годы, когда коммерческие банки лучшим способом защиты своих кредитных вложений считали прямой контроль над объектом вложения. В тогдашних условиях это защищало лучше, чем разного рода кредитные скоринги, системы управления рисками и т. д.

Однако эта модель кредитования – предоставление кредитов фактически в одни руки через сеть экономически взаимосвязанных заемщиков – имеет оборотную сторону. Именно сейчас, с развитием конкуренции на рынке банковских услуг, эта оборотная сторона начинает проявляться все отчетливее. Поэтому эту модель нужно менять медленно, но верно, и мы этим займемся.

Первоочередная задача российского государства и Банка России – предотвращение использования банковской системы в противозаконных целях, в частности, в целях отмывания доходов, полученных преступным путем, и сокрытия других преступлений. Этой задаче в последний год уделялось особое внимание, на ее решение тратится

большое количество времени, ресурсов, энергии. Банк России намерен последовательно и неотступно решать эту задачу. И я бы рекомендовал некоторым банкирам над этим задуматься.

Большое значение имеют также повышение прозрачности деятельности кредитных организаций и укрепление рыночной дисциплины. Это тоже важные аспекты борьбы с недостатками банковского сектора. Я считаю, что наше банковское сообщество добилось больших успехов в ходе проведения первого раунда вступления банков в систему обязательного страхования вкладов. Для принятия Банком России решения о включении кредитной организации в эту систему должна быть раскрыта информация о всех собственниках, реальных владельцах банка. То, что большинство российских банков с этим справились, – большое достижение нашей банковской системы.

И последнее, на чем я хотел бы остановиться, говоря о втором вызове, это проблема повышения взаимного доверия банков и населения к банкам. Для ее решения необходимо извлечь уроки из «кризиса доверия» 2004 г., а также должен быть разработан механизм кризисного управления для банков, попадающих в тяжелую ситуацию.

Третий из четырех названных мною вызовов – внедрение современных принципов управления, выработка и принятие стандартов качества управления в банках. Впервые эта проблема активно обсуждалась на банковской конференции в г. Уфе в январе 2005 года.

При Ассоциации российских банков создана рабочая группа по разработке стандартов управления. В основу этих стандартов могут быть положены современные управленческие технологии, а также стандарты, принятые в международной практике.

Внедрение международных стандартов финансовой отчетности – также очень важная для российской банковской системы тема. Переход на МСФО помогает добиться большей прозрачности и адекватной оценки деятельности не только каждого конкретного банка, но и всего банковского сектора в целом.

Хочу особо остановиться на внедрении положений по банковскому надзору, изложенных в документе Базельского комитета «Базель II». Этот документ по объему превышает документ «Базель I», но, главное, в нем есть идеологическая новация, заключающаяся в том, что фокус смещается с финансового контроля на контроль за эффективностью внутренних систем управления банками и рисками работы менеджмента. «Базель II» имеет отношение не только к технике расчета капитала. В ходе контроля за величиной капитала и расчетом капитала внимание обращается на такие вещи, как рыночная дисциплина, самодисциплина банковского сообщества.

Наконец, *четвертый* вызов – как способствовать экономическому развитию страны? Необходима четкая государственная экономическая стратегия, если хотите, социальный заказ, поставленный перед банковской системой, и определение ориентиров этого социального заказа – что именно государство ждет от банковской системы.

При этом очень важными являются вопросы о том, какие мотивации к развитию и структурированию банковского сектора необходимо создать, как именно предполагается стимулировать развитие банковского сектора и в каком направлении. Эти вопросы мы обязательно должны обсудить на проходящем конгрессе. На некоторые из них дает ответ новая Стратегия развития банковского сектора. В частности, в значительной степени ответ найден на вопрос о перспективах развития государственных банков. Наша задача сейчас – неуклонно воплощать в жизнь подходы, изложенные в этом документе.

Как следует из сказанного выше, мы готовы сформулировать заказ банковской системы фундаментальной экономической науке. Завтра впервые за историю проведения международных банковских конгрессов пройдет специальная научная секция, посвященная идеям и находкам, которые российская экономическая наука может предложить банкирам для рассмотрения и реализации.

Мне бы хотелось, чтобы конгресс ответил на вопрос: «Что банковская система может сделать для экономики страны и как этому способствовать?». Главная задача сегодняшнего дня, стоящая перед страной и народом, – повысить темпы роста нашей экономики, поэтому неслучайно и название конгресса «Банки. Регулирование. Эко-

номика». Нам принципиально важны и интересны связи нашей банковской системы с экономикой страны, нам необходимо выработать взаимопонимание и единые подходы к решению вопросов, связанных с вызовами времени.

(Аплодисменты)

ИГНАТЬЕВ С.М.

Слово предоставляется Парамоновой Татьяне Владимировне – первому заместителю Председателя Банка России, Москва.

«Вопросы развития инфраструктуры и основ корпоративного управления в банковском секторе».

ПАРАМОНОВА Т.В.

Добрый день, уважаемые коллеги!

Мое выступление будет посвящено двум темам. И в начале своего выступления я хотела бы искренне поздравить сидящих здесь банкиров и представителей Центрального Банка с тем, что мы завершили очень важный подготовительный этап работы по подготовке отчетности по международным стандартам.

Я не буду говорить, почему это важно, вы все уже хорошо это знаете: прозрачность, сопоставление с другими странами, повышение уровня корпоративного управления, для которого основой служит достоверная и прозрачная отчетность. Все это тот путь, который очень важен и для российского банковского сектора и для всех банков, которые сегодня функционируют в мировой глобальной системе.

Почему это было важно для нас, и почему мы так настойчиво многие годы проводили эту работу? Потому что разница между нашей отчетностью и отчетностью, которая имеется в других государствах, существенна, многие принципы составления отчетности у нас, по российским стандартам, отличаются до сих пор от международных. И поэтому очень важно было сделать так, чтобы, прежде всего, практики, работающие в банковском секторе, поняли эту разницу, осознали ее, подготовили отчетность, а затем приняли бы меры для реализации работы по этим стандартам.

Казалось бы, задача сложная, но, проведя очень большой подготовительный этап организационный, методический и этап обучения, мы справились с этой задачей. Сегодня уже все российские банки представили отчетность по международным стандартам за 9 месяцев прошлого года. Ряд банков уже в течение многих лет представляли такую отчетность, около тысячи банков представили такую отчетность впервые.

Мы проанализировали итоги. Предварительный анализ итогов показывает, что не только все банки составили отчетность – часть из них самостоятельно, а некоторые из них с привлечением аудиторов соответствующей квалификации – мы увидели очень интересные, на мой взгляд, результаты, которые показывают огромную важность и полезность проведенной работы.

Первое, что обращает на себя внимание, это то, что, по международным стандартам, очень многие банки показали более высокий капитал по сравнению с российскими. В целом по банковской системе эта сумма составляет более 63 миллиардов рублей, согласно отчету за 9 месяцев прошлого года. И это говорит о том, что наши предварительные прогнозы о том, что произойдет эта переоценка капитала по международным стандартам, оказались верны.

Вместе с тем, показатели текущей прибыли сложились в целом, естественно, пока значительно хуже, и эта разница составляет более 20% в целом по банковскому сектору, а по отдельным банкам она имеет очень большой размах, то есть соотношение между российской и международной отчетностью по показателю прибыли очень велико.

Почему так сложилось? В основном здесь, наверно, две экономические причины, которые мы можем проследить из отчетности. Это: создание по российским стандартам резервов на возможные потери по кредитам, и величина по банковскому сектору очень значительна, а по отдельным банкам просто критична.

И второе, что обращает на себя внимание, это несоответствие классификации ценных бумаг, которые остаются до погашения у банков и которые предназначены для продажи.

Здесь происходит очень существенная перетарификация как в целом по банковскому сектору, так и по отдельным банкам, иногда просто во много тысяч раз по некоторым банкам.

Поэтому результаты на самом деле очень интересны в целом по банковскому сектору. Повторяю, это предварительные результаты, и поскольку отчетность не проаудирована, сложно делать окончательные выводы.

Я думаю, что за год, когда мы получим отчетность, а, вы знаете, она должна быть проаудирована, несмотря на имеющиеся предложения от некоторых банков, что нам не нужен такой аудит, думаю, это представление крайне ошибочно, потому что отчетность, не проаудированная, не имеет, не представляет собой никакой ценности, кроме чисто аналитической, поэтому переход на отчетность по международным стандартам предусматривает обязательный аудит отчетности как в соответствии со стандартами, так и в соответствии с проектом закона о консолидированной финансовой отчетности, который, вы знаете, прошел уже несколько чтений в Государственной Думе.

Поэтому я думаю, те результаты, которые каждый банк получил, их следует проанализировать, мы говорили об этом, как руководством, так и менеджментом банка. Выяснить, почему у ряда банков такие огромные расхождения, как они думают выяснять их причину и сближать показатели российской и международной отчетности.

И второе, что очень важно – совместное рассмотрение с нашими территориальными управлениями – службами, которые занимаются надзором за деятельностью банков, потому что здесь в определенной мере находится подсказка для надзорного органа, как и что следует делать той или иной кредитной организации.

Повторяю, что это только один из элементов очень сложной работы по дальнейшему внедрению международных стандартов уже в практику работы коммерческих банков.

В чем этапы дальнейшей работы? Подготовка отчетности – это очень важно, это первый элемент той большой работы, которая должна быть проделана дальше. А дальше должно быть следующее. Стремится получить такой результат, который позволил бы внедрить в ежедневную работу банка сопоставление отчетности по российским и международным стандартам с тем, чтобы обеспечить свою конкурентоспособность в тех условиях, о которых говорил Андрей Андреевич, и в частности, при нашем вступлении в ВТО.

Работа по оценке рисков, поскольку, совершенно очевидно, здесь очень большое расхождение, с международными стандартами, и расхождение по-прежнему очень существенно отличается от российской оценки. И та или иная отрасль, тот или иной кредит требует рассмотрения не только с позиции российского взгляда, но и с позиций международных стандартов.

Второй вопрос – это информационные системы, которые обеспечивают процесс ежедневного принятия решений, ежедневного контроля и ежедневного, если хотите, составления такой отчетности.

Мы сейчас находимся на такой стадии, когда такая отчетность составляется, как вы знаете, за 9 месяцев в целом по банковскому сектору и за год.

Ряд стран, которые вместе с нами одними из первых делают эту работу, переводит эту работу дальше, в другое русло, то есть пытаются в ежедневном режиме составлять отчетность, хотя у них, у большинства стран, различия между национальными и международными требованиями в этой области, конечно, значительно меньше.

Следующий вопрос, который очень важен, это организация служб внутри банка в соответствии с этими требованиями. А это, прежде всего, организация внутреннего контроля не только по российским требованиям, но и по международным.

А это очень важно, поскольку существует некоторый скептицизм, сохранившийся у ряда наших специалистов, который говорит о том, что мы международные стандарты по-прежнему применяем только потому, что это нужно Центральному Банку, а нам пока вроде и не нужно. Думаю, это глубокая ошибка.

Требования Базеля-2, о которых вы хорошо должны знать, особенно крупные банки, обязаны будем применять с того момента времени, когда большинство других стран перейдут на эти требования и будут искать себе контрагентов по сделкам только среди подобного же круга банков. Жизнь это заставит сделать, во всяком случае, крупнейшие банки. И вот здесь основой Базеля-2 является, прежде всего, отчетность по международным стандартам.

На конференции, на которой присутствовали представители банков, я уже говорила о том, что принципиальная разница между международной отчетностью и Базелем-2 состоит в том, что международная отчетность – это констатация, исходя из международных стандартов, требования на отчетную дату. А Базель-2 – это прогнозирование рисков, это ситуация, которая нацелена на будущее.

И, казалось бы, по почти одним и тем же критериям это все делается, но работа должна быть разной. Очень правильно делают те крупнейшие банки России, я знаю, такие банки уже есть, которые начали эту работу самостоятельно, не дожидаясь обсуждения этих вопросов в Центральном Банке, потому что жизнь бежит очень быстро, и мы знаем точно, что в западных развитых странах с банковскими системами часто активно внедряют и подготавливают свои информационные системы практически все крупнейшие банки.

Поэтому естественно и контрагентов по различным сделкам и открытию корреспондентских счетов они будут искать только среди такого же круга банков.

Следующий вопрос, о котором я хотела бы сказать, это вопрос информационных систем. Выступая на Ассоциации региональных банков, я обращала внимание на необходимость создания дублирующих систем. Это было месяца 3 назад.

Почему это важно и почему тогда и сейчас я хотела об этом сказать? К сожалению, многие обстоятельства заставляют нас задуматься о том, насколько жизнеспособной будет финансовая система России в случае нарушения одного системно значимого или критического сегмента рынка. И с этой точки зрения совершенно очевидно, что мы должны понимать роль участника рынка как рынка денежного, валютного или фондового в обеспечении финансовой стабильности в стране.

В случае выхода из строя по каким-либо причинам платежно-расчетной системы, весьма значимой для того или иного сегмента, возникнут непреодолимые сложности функционирования многих организаций, а возможно, и системный кризис. Именно поэтому Центральный Банк, как системно значимая платежная система, организует свою работу таким образом, чтобы даже в течение нескольких часов возобновит работы в масштабах территории всей нашей страны.

Недавние события показали возможность такой работы, и мы знаем, что системы сработали в том режиме, в котором нужно, однако, мы увидели и другое, что ряд критически важных для рынка расчетных систем, исключая Центральный Банк, не смогли функционировать адекватно, они не смогли обеспечить возобновление работы в положенное, с точки зрения международных подходов, время.

Поэтому, обращая на это внимание, я хотела бы подчеркнуть, прежде всего, для присутствующих здесь руководителей банков важность этого момента, а также и то, что банки, как и Центральный Банк, в этой связи являются очень важными элементами, обеспечивающими финансовую стабильность в стране.

Исходя из принципов, существующих в сфере информатизации, энерго- и водоснабжения, мы должны понимать ответственность каждой кредитной организации за обеспечение расчетов и платежей.

И последний вопрос, на котором я хотела коротко остановиться - это создание системы платежей в реальном режиме времени.

Я не буду сейчас говорить об этом подробно, так как подробный доклад по этому вопросу будет сделан на секции, я только хотела сказать вот о чем.

Важность этой системы для России действительно очень велика. Я, как человек, который этим долго занимался, системой электронных платежей, знаю, что это будет такое же приблизительно по эффекту событие, как переход от бумажной технологии к электронной, также и от электронной к осуществлению расчетов в реальном режиме времени. Это сократит возможность передачи платежной информации существенно, даст возможность любому кредитному учреждению или клиенту Банка России осуществить платеж в реальном режиме времени, и, таким образом, более эффективной станет денежная кредитная политика, поскольку управление ликвидностью может осуществляться более быстро, даст возможность более эффективно работать с фондовым рынком, валютному рынку. И, что очень важно, за счет сокращения средств в расчетах также может позволить увеличить даже валовый внутренний продукт. Мы это хорошо понимаем.

Я не буду в деталях рассказывать, времени у меня мало, но я вот что еще хотела бы подчеркнуть. Это работа очень большая, как была построена эта система, на каких принципах, я об этом скажу на научной секции. Кто хочет, может прийти на нее. Подчеркнуть я хотела бы следующее.

Мы будем проводить, как и по международным стандартам, (неразборчиво) платежным системам, ознакомление банков с нашими замыслами и некоторые элементы обучения этой системы. Это очень важно для понимания банков, потому что, оперируя в этой системе, банки получают большие преимущества за счет того, что Центральный Банк даст им хорошую, защищенную связь, хорошие возможности для проведения платежей в быстром и защищенном режиме, но, конечно, за определенную плату. И плата эта будет, мы предполагаем, выше, чем сейчас по обычным платежам.

Я думаю, что мы будем подробно, возможно, как по международным стандартам, по каким-то региональным (неразборчиво) знакомиться с этой системой и обсуждать, в том числе и с руководителями коммерческих банков, рассказывать им, каким образом это будет функционировать, а также со специалистами, которые будут оперировать в этой системе. И поэтому думаю, что если мы все вместе будем понимать важность и необходимость, особенно для нашей территории, такой системы, то мы в установленные для нас сроки (а это должно быть как можно быстрее) сделаем эту работу, и, таким образом, поможем нашему рублю быть реально конвертируемой валютой.

Спасибо.

(Аплодисменты)

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Татьяна Владимировна.

Сейчас слово предоставляется Анатолию Геннадьевичу Аксакову – заместителю председателя Комитета по кредитным организациям и финансовым рынкам, Государственная Дума Российской Федерации.

АКСАКОВ А.Г.

Уважаемые коллеги!

Я решил перестроить свое выступление и подключиться к обсуждению того доклада, тех тезисов, которые здесь озвучил Андрей Андреевич. Но прежде всего хотел бы от имени депутатов Комитета отметить конструктивную работу нашего Комитета с Центральным Банком. Центральный Банк оперативно реагирует на наши просьбы, на обращения, и благодаря такой конструктивной работе было принято несколько законодательных актов в про-

шлом году, в том числе такой всеобъемлющий документ, как новая редакция Закона о банкротстве кредитных организаций.

Андрей Андреевич сказал, что этом году подготовлена и недавно подписана Стратегия развития банковского сектора, сейчас подготовлена также Стратегия развития финансового рынка. Причем, я помню, что в прошлом году здесь, на Конгрессе, как раз звучала мысль о том, что необходимо подготовить Стратегию развития финансового рынка, она должна быть увязана с развитием банковского сектора. Это сделано, причем сама Стратегия развития финансового рынка получила высокую оценку профессионального сообщества, банковского сообщества. И полагаю, что в июле месяце, как только она будет представлена на рассмотрение правительства, эта Стратегия развития финансового рынка будет принята.

Как только мы начинаем обращать внимание на реализацию двух этих стратегий, то сразу хочется обратить внимание на то, что стратегия развития банковского сектора была подписана Председателем Центрального Банка и Председателем Правительства России, но депутаты, не дожидаясь подписания этого документа, начали готовить законопроекты в развитие этой Стратегии. К сожалению, на эти законопроекты мы получаем часто отрицательные заключения, причем по вполне надуманным соображениям. В связи с этим возникает вопрос: а будет ли реализовываться Стратегия, если существует такой подход к этим документам? В свою очередь, само правительство задерживает представление необходимых документов. Я бы хотел вам сказать, что мы движемся со скоростью 2 – 3 законодательных акта в год, что касается финансового рынка, и Стратегия финансового сектора, и Стратегия банковского сектора включают в себя необходимость принятия более 50 законов. Естественно, если мы будем двигаться такими темпами, то финансовый сектор у нас не получит соответствующего развития, и тот вопрос, который поставил Андрей Андреевич – что может дать банковский сектор нашей экономике – ничего не даст или даст очень мало, потому что те документы, которые необходимо принять, принимаются слишком медленно. Не говорю уже о нормативных документах, которые необходимо принимать исполнительной власти. Мы осенью приняли пакет законов по формированию рынка доступного жилья. В соответствии с этими законами необходимо было принять более 60 подзаконных актов. На сегодняшний день принято меньше 10 нормативных документов, хотя они должны были быть приняты в основном до 1 апреля.

Такой яркий Закон о кредитных историях. Уполномоченный орган начал действовать со вчерашнего дня. Уполномоченным органом, как мы знаем, должна быть Федеральная служба по финансовым рынкам. До сих пор формально этот орган не определен. А этот уполномоченный орган должен подготовить 7 подзаконных актов. Поскольку он не определен, соответствующие документы также не готовятся. Соответственно, вступление в силу этого закона задерживается, и возникает вопрос: смогут ли банки предоставлять информацию по закону, информацию соответствующим кредитным бюро? По закону с 1 сентября они должны это делать, то есть обязательно предоставлять информацию. Если закон не будет действовать, то, соответственно, некуда будет предоставлять эту информацию. С другой стороны, будет нарушаться закон.

Здесь уже Андрей Андреевич говорил, и Сергей Михайлович говорил о позитивной динамике развития банковского сектора. Если даже соотнести март прошлого года с мартом этого года, активы возросли на 27%, объем вкладов так же увеличился на 27 %. Учитывая турбулентность, 2004 года, это хороший показатель. Причем, вклады относительно долгосрочные, больше 1 года, возросли на 57 %. То есть темпы роста таких вкладов в 2 раза выше, чем в среднем рост вкладов вообще.

В то же время, приводилась структура кредитов, которые осуществляют наши банковские организации. Андрей Андреевич показал, что увеличивается кредитование реального сектора. Я полагаю, что если мы обратим на реальный сектор внимание, то увидим, что в основном это крупные заемщики и, как правило, заемщики, представляющие сырьевой сектор. Причем, смею предполагать, что кредитование даже если увеличится в разы, то структура кредитования сильно не изменится. Будет в основном кредитоваться сырьевой сектор, будет в основном

кредитоваться торговля, и рост потребительского кредитования будет наблюдаться. Причем, потребительское кредитование в основном идет на то, чтобы покупалась импортная продукция. 90 % продукции, которая покупается за счет потребительских кредитов – это импортная продукция, и фактически банки кредитуют импортного производителя. Можно говорить о том, что, с одной стороны, это положительная тенденция секторов потребительского кредитования, а с другой стороны, для нашей экономики это ничего особенного не дает.

Почему так происходит, и почему я думаю, что не изменится структура кредитования? Кто платит, тот и заказывает музыку. Платит сырьевой сектор и, естественно, сырьевой сектор фактически финансирует нашу экономику, и всю экономику подчиняет своим интересам. Это объективно происходит. И здесь у нас банки включаются в эту систему финансирования. Задача государства заключается в том, чтобы создавать новые центры финансирования, не только чтобы это происходило с помощью сырьевых секторов. Как их формировать? Есть мировой опыт, например, Германии, есть Банк КСП, Банки развития, Государственный Банк, которые привлекают деньги с рынка капитала и направляют эти деньги на финансирование различных проектов, в том числе на рефинансирование коммерческих банков. Коммерческие банки ставят задачу расширения возможностей рефинансирования за счет средств Центрального Банка. На мой взгляд, рефинансирование коммерческих банков должно идти за счет средств Банков развития, которые под гарантии государства могли бы привлекать относительно дешевые ресурсы с рынка капитала и направлять их в том числе на рефинансирование коммерческих банков, под крупные, не быстро окупаемые проекты, куда коммерческие банки вряд ли пойдут, либо на поддержку малого бизнеса. Туда банки идут, но все-таки для них накладно выдавать маленькие кредиты, особенно микрокредиты до 10 тысяч долларов. И здесь свою роль должны сыграть, на мой взгляд, Банки развития. И в Рекомендациях, на мой взгляд, и во всех документах – Центрального Банка, и тех документах, которые готовит банковское сообщество – необходимо прописать изменение роли банковского развития у нас в России. Необходимо увеличить и капитал, а также изменять систему работы. Банки развития не должны быть универсальными банками, они должны работать на соответствующие программы, определенные государством, в своей нише, и в этом плане они не будут конкурировать с коммерческими банками.

Мне пришлось участвовать в двух конференциях за рубежом, в Соединенных Штатах. Хотел бы вам сказать, что существует огромный интерес западных банков к России. Они будут сюда приходить, хотя сейчас их доля небольшая, 5-7%. Их доля однозначно будет увеличиваться.

То, что говорили в отношении «Сити-банка», «Райфантенбанка», «Дойчебанка», заинтересовало других банкиров США. Мы знаем, что интерес к нашему рынку проявляют и европейские банки. Поэтому, западные банки будут сюда приходить и будут конкурировать с вами, с российскими банками. В этой конкурентной борьбе они будут выигрывать, в том числе благодаря более благоприятным условиям, в которых они работают на своей родине.

Здесь я как раз хотел другой вопрос задать. А что может страна, государство сделать для того, чтобы банковская система, в свою очередь могла что-то сделать для страны? То есть какие решения необходимо принять для того, чтобы банковская система могла конкурировать с западными банками и успешно конкурировать?!

Если обратиться к статистике, опять же «Максфатуа», капиталы ... возросли на 21%, а рост кредитов произошел на 38%, объем кредитов увеличился на 38%. О чем это говорит? О том, что риск банков возрастает, о том, что фактически многие банки уже исчерпали лимит по нормативу достаточности капитала, больше они не могут наращивать объемы кредитования.

Что нам надо сделать? Нам надо предложить инструменты регулирования, управления рисками банков. Один из инструментов – это секьюритизация активов, чтобы банки имели возможность секьюритизировать свой актив, продать его некому секьюрлицу, освободить свой баланс от актива и иметь возможность дальнейшего кре-

дитования, в том числе за счет привлеченных ресурсов с рынка капитала за счет ценных бумаг, которые выпущены под обеспечение этого секьюритизированного актива.

У нас, к сожалению, эта работа идет то с нарастанием интереса к этой теме, то интерес угасает, но работа не продвигается дальше обсуждения, дальше размышлений о том, что необходимо принять соответствующий документ. Нет концепции, соответственно нет и соответствующего заказа, необходимого для того, чтобы эту проблему снять – проблему секьюритизации активов.

Хотя заделы есть. С помощью АйСи был проведен анализ законодательной базы, было определено, что мешает секьюритизации активов, хотя, в общем-то, понятно, что надо делать. Нужно делать шаги, а шаги, к сожалению, не делаются.

И здесь опять же мяч на стороне нашего правительства. У нас нет кредитных деривативов, у нас сейчас непонятная ситуация на валютном рынке, когда скачки евро, доллара и соответственно изменение отношения рубля к этим валютам. Естественно, возникает настоятельная необходимость страхования рисков на валютном рынке. Опять же необходима соответствующая законодательная база для того, чтобы эту проблему решить.

Здесь также все движется медленно. С 1998 года об этом говорим, к сожалению, сдвигов особых нет. Правда хотел бы сказать, что в АРБ сейчас создан комитет под руководством Родзянко – руководителя «Дойчебанка», который соответствующую работу проводит. И я надеюсь, что в этом плане АРБ активно себя проявит в отношении законодательной базы, по крайней мере инициатива, хотя бы в виде законов будет предложена.

Долгосрочные вклады, как я уже сказал, за прошедший год возросли, в два раза, то есть темпы довольно высокие. Но жизнь показала, что эти долгосрочные вклады быстро становятся не долгосрочными, их снимают, как только возникает проблема на рынке. Вкладчики бегут в банки, снимают все деньги, и даже самые крепкие российские банки попадают в тяжелую финансовую ситуацию.

Здесь цена вопроса 738 статья, о ней все равно надо говорить, хотя эта тема всем надоела. Хотел бы вас только проинформировать, что соответствующий законопроект подготовлен, он внесен, и мы ждем отзыв со стороны правительства, полгода, правда, ждем. И эта тема прописана в Стратегии развития банковского сектора, подписанной Председателем Правительства.

Хотел бы вас также проинформировать, что в первом чтении принят закон, который прописывает четыре новых вида облигаций и который позволит банкам в обеспечение пула кредитов выпускать облигации. Сейчас облигации можно выпускать только в обеспечение недвижимостью, либо ценными бумагами.

Для банков основным активом являются кредиты, естественно, решение этого вопроса позволит активнее банкам работать на рынке капиталов. Это действительно такая актуальная проблема, поскольку если соотнести объемы средств, привлекаемых с рынка капитала, а также депозиты, то получится 1,5%, то есть только на 1,5% привлекаются средства с рынка капитала банковскими организациями.

Подготовлен законопроект о выводе залога из общей конкурсной массы и о первоочередном удовлетворении прав требований кредиторов по этому залому. Я надеюсь, что, учитывая, что этот момент зафиксирован в Стратегии развития банковского сектора, решение будет принято.

Сейчас мы работаем над тем, чтобы в законе прописать понятие замороженные счета и соответствующим образом описать регулирование работы замороженных счетов. Такая необходимость возникла в связи с принятием пакета по формированию рынка доступного жилья. Иногда необходимо ограничивать владельцев счета по операциям по этому счету. И поэтому мы вместе с Центральным Банком активно работаем над тем, чтобы эти нормы прописать в законе.

Недавно приняты изменения налогообложения сделок РЕПО, и теперь прямая продажа и обратная продажа расцениваются как единая сделка. Это большой шаг вперед, на мой взгляд, это будет способствовать активизации работы по сделкам РЕПО.

Мы подготовили законопроект о том, что пенсионные накопления могут вкладываться в паи ипотечных фондов. Я думаю, что в понедельник этот законопроект будет внесен, и соответственно расширяем перечень активов, с которыми могут работать пенсионные фонды.

Сейчас Федеральная служба по финансовым рынкам представила в правительство законопроекты, направленные на упрощение обращения биржевых облигаций, и подготовлен законопроект и опять же внесен в правительство, касающийся российских депозитарных расписок.

Здесь хотелось бы также отметить, что отраслевые министерства вроде бы нормально работают, а в правительстве все это застрекает, и нет никаких реакций, заключений, никаких подвижек. Вот напишем «облигации», финансовая служба заявила о том, что он представлен в правительство еще полгода назад, и в Государственную Думу до сих пор этот документ не поступил. Причем, насколько я знаю, особых замечаний к этому документу нет. То же самое касается российских депозитарных расписок.

Поэтому некоторые законопроекты мы решили помимо правительства двигать. Сейчас подготовлен законопроект, касающийся облегчения, упрощения, сокращения сроков заключения IPO, что также будет способствовать активизации работы эмитентов на финансовом рынке.

В заключение хотел бы сделать предложение. Опыт работы в Государственной Думе показал, что любые решения можно достаточно оперативно и фундаментально прорабатывать и принимать, если есть политическая воля.

Опыт работы над пакетом законов по поводу доступного жилья показывает: в течение 9 месяцев была проведена большая работа, может быть, там есть недостатки, но эти недостатки по ходу можно исправлять. Была проведена большая работа, в результате которой были приняты законы, которые лежали либо в Правительстве, либо в Государственной Думе десятилетия. Закон о кредитных бюро начал готовиться, первый вариант в 1995 году.

Сергей Михайлович, Гарегин Ашотович, Александр Васильевич Мурычев, я обращаюсь к вам, пробивайтесь к Шувалову, пробивайтесь к Медведеву, наконец, к Президенту. Уже хорошие есть наработки по развитию финансового сектора и банковского сектора России. Добейтесь политической воли, и я уверен, что в короткие сроки можно принять те законы, которые необходимы банковскому сектору, и тогда это даст нашей экономике необходимые ей результаты.

Спасибо.

(Аплодисменты)

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Анатолий Геннадьевич.

Сейчас слово предоставляется господину Там Басуниа – директору Проекта Европейского Союза ТАСИС «Банковский надзор и отчетность».

«Предложения по совершенствованию пруденциального надзора в Российской Федерации».

ТАМ БАСУНИА

Уважаемый господин Председатель!

Уважаемые дамы и господа!

Мне бы хотелось сказать следующее.

Вы говорили о вопросах политики, о вопросах макроэкономики, а я буду говорить о регулировании.

Мне бы хотелось рассказать о проекте, в котором я участвую совместно с надзорным департаментом Банка России. Это проект, который направлен на улучшение надзорных возможностей в связи с изменениями, которые

будут происходить. Бенефициарий – Российская Федерация, Банк России. Европейский союз предоставляет средства на этот проект. Этот проект рассчитан на два года и в сентябре этого года завершается.

Проект включает в себя работу консорциума, возглавляет который ПрайсвотерХаусКуперс. И я являюсь директором этого проекта.

Я уже говорил о целях проекта, совершенно очевидно, что улучшение банковской системы является вопросом политики на протяжении длительного времени и остается таковым.

Я не знаю никакой страны, где была бы сильная экономика без сильного банковского сектора. Что выходит на первое место? Это, конечно, вопрос, но все равно мы можем сказать, что действительно банки обеспечивают линию жизни для здоровой экономики и поэтому вам необходим сильный банковский сектор для того, чтобы была сильная экономика.

Я думаю, что в какой-то момент здесь будут обсуждать, что необходимо улучшить банковскому сектору. Я знаю, что это не моя тема, но мне хотелось об этом поговорить, потому что я часто имею дело с реальной экономикой и с банками и говорю с точки зрения практика. Необходимо, конечно, предоставлять долгосрочные кредиты реальной экономике. Банки, безусловно, должны предоставлять возможность хеджировать риски. Конечно, кредитные риски существуют в России, значит, есть необходимость введения особых систем, страхующих от этого.

Кроме того, нужно работать над проблемами заимствования, в том числе и за рубежом. Существует вопрос высокой инфляции. Здесь нужно говорить о каких-то границах, и о необходимости снижения инфляционных факторов, это чрезвычайно острый вопрос. Но позвольте мне вернуться к проекту.

Я думаю, что проект возник в результате трех факторов: во-первых, Базеля-2, во-вторых, это движение IAS, и если вы встречаетесь с IAS впервые, то это международные стандарты финансовой отчетности. Об этом мы с вами уже говорили, и мы возвращаемся к тому, о чем говорил господин Инок. Эти стандарты не являются статичными, и банкиры знают, что новые стандарты появляются, и будут появляться, и мы должны быть к этому готовы. И вы должны быть к этому готовы.

Проект включает в себя три компонента.

Во-первых, это использование МСФО, в пруденциальной отчетности. И развитие стандартов очень важно для вас, это важно для всех банков в будущем. Нам необходимы пилотные банки в этом контексте для того, чтобы посмотреть, как на практике применяются эти стандарты, как это работает в реальной жизни.

И поскольку, естественно, эти стандарты вводятся в практику, возникает необходимость следующего. Те люди, которые инструктируют, должны, очевидно, очень хорошо понимать, что происходит. Это означает, что работающие в надзорной системе должны также пройти определенное обучение.

Необходимо понимать, что те, кто осуществляет надзор, и те, кто подвергается этому надзору, находятся по разные стороны, потому что рамки деятельности и ваши интересы по существу совпадают.

И мне бы хотелось кратко затронуть вопрос о том, почему надзор столь важен. Для меня, как для аудитора, банк – это очень неустойчивая структура, как пирамида, стоящая на своей верхушке. И здесь мы наблюдаем, что в значительной степени ваша база активов зависит от займов среди населения, ваши собственные средства значительно меньше. Это означает, что банк подвержен воздействию самых разных факторов, в том числе валютным изменениям. И поэтому очень легко понять, почему банк должен подвергаться регулированию. Потому что, в конечном итоге, мы же имеем дело с деньгами других людей.

И по мере развития структуры отчетности на что мы полагаемся? Мы полагаемся на принципы Базеля-2, на рекомендации Базельского комитета. Безусловно МСФО, безусловно документы, которые издают соответствующие банки во Франции, Великобритании, но, естественно, мы заимствуем что-то и в других странах, в других банках, по крайней мере, полагаемся на некоторые полезные моменты.

Я думаю, вы понимаете прекрасно, что в значительной степени мы фокусируем наше внимание на том, как понять информацию, какую информацию следует рассматривать надзорным органам, почему именно эта информация важна для надзорного органа. На самом деле мы здесь видим такую архитектуру проведения надзорной работы.

При проведении этой работы Центральный Банк и мы, как оценщики прекрасно понимаем, какую нагрузку несет Центральный Банк, потому что новые формы отчетности возлагают большую ответственность и заставляют работать банки значительно больше.

Здесь мне хотелось немного отступить и поговорить еще об одном моменте – различие между пруденциальной концепции и концепции МСФО. Например, это вопросы, связанные с заемной деятельностью. Мы здесь говорим об изменении, например, стоимости активов, стоимости акций на рынке, и надзорные структуры, конечно, должны очень тщательно следить за этим.

И поэтому здесь возможно возникновение определенных убытков, и надзорные органы должны это понимать.

Можно говорить и о других деталях, о других вопросах. И они станут более очевидными по мере продвижения по данному пути.

С точки зрения информационного цикла. Я думаю, что важным элементом является формат информации, а также срок получения информации. И я бы хотел подчеркнуть одну важную вещь. Речь идет о трех циклах. Первый – стандартный цикл, второй – дифференцированный, который снимет определенную нагрузку с банков с точки зрения предоставления информации, и мы работаем в России, поэтому у нас должен быть еще также и дополнительный цикл.

Какие вопросы мы должны рассматривать в первую очередь с точки зрения надзора основанного, ориентированного на риск. Мы должны рассматривать вопросы контролируемой среды, культуры организаций. Очень важным вопросом является положение акционеров, сила позиции акционеров. Это очень важные факторы, которые должны быть известны и Центральному Банку. Я должен сказать, что IAS также требует финансовую отчетность и информацию об акционерах. И здесь важно очень хорошо определить риски, связанные с созданием добавленной стоимости. Есть кредитные деривативы, этот элемент тоже зависит от той или иной среды. И здесь очень важен анализ сценария регулирующей структуры. Безусловно, хотелось бы, чтобы вы проводили тест на то, о чем говорила госпожа Парамонова. Потому что это практика, которая связана с обеспечением определенной защиты в случае возникновения непредвиденных обстоятельств. И надзорные органы, естественно, смотря на финансовую структуру банка, на прибыль, на риски, на консолидацию и на виды деятельности.

С этой точки зрения деятельности, очевидно, нужно так же учитывать вопрос уровня риска. Смотрите, если у вас много депозитов от частных лиц, или мало, или если у вас очень концентрированные депозиты, с точки зрения вашей финансовой структуры, конечно же, надо будет понять, кто владеет банком, и прозрачность всех ваших действий.

Я полагаю, что кредитные риски, которые я уже упоминал – это те риски, о которых знают абсолютно все банки. Я бы хотел бы упомянуть еще один риск – это риск, связанный с репутацией. Из международного опыта видно, что риск репутации считается самым важным, самым серьезным риском. И, конечно же, существование банка зиждется на доверии. Поэтому, если вы потеряете доверие, тогда весь риск, связанный с вашей репутацией, с потерей вашей репутации – очень серьезный риск.

Что касается того, как развиваются шаги Центробанка. Совершенно ясно, что тот процесс, который уже был начат, его следует продолжать – это пруденциальный надзор и все документы, которые должны работать в виде пилотной работы в банковском секторе, которую мы проводим. Сейчас, конечно же, нужна законодательная

база, которая укрепила бы банковский надзор, например взаимосвязь между регулируемыми органами и внешним аудитом должна быть гораздо крепче, чище и прозрачнее.

Например, возможности Центробанка вмешиваться в кризисных ситуациях должны быть четко утверждены на законодательном уровне.

Конечно, помимо всего прочего, нужно укреплять доверие людей.

Я считаю, что Центральный Банк движется в правильном направлении.

(Аплодисменты)

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо за высокую оценку работы Центробанка, ваше признание нам действительно приятно.

«Холдинги как форма организации и управления банковским бизнесом».

Слово предоставляется Президенту Финансовой корпорации «УралСиб» Цветкову Николаю Александровичу (Москва).

ЦВЕТКОВ Н.А.

Уважаемые коллеги! Гости! Уважаемый президиум!

Банковская система России: тенденции к укрупнению. Развитие банковского сектора России в последние несколько лет демонстрирует позитивную динамику основных показателей деятельности, что обеспечивает его конкурентоспособность и способствует позиционированию России как полноправного участника мирового экономического сообщества.

Тенденции развития банковского сектора Российской Федерации во многом совпадают с развитием рынков восточноевропейских стран, интегрированных в экономику ЕС в последнее десятилетие. Среди основных тенденций можно выделить следующие:

- консолидация банковского бизнеса;
- региональная экспансия банков;
- формирование группы крупнейших сетевых банков общенационального масштаба;
- развитие розничного бизнеса коммерческих банков;
- формирование крупных финансовых групп, имеющих в своем составе не только банковские учреждения, но и инвестиционные, страховые, управляющие компании;
- выход на рынок крупных международных игроков путем открытия дочерних банков в России и приобретения долей в уставных капиталах российских банков;
- ужесточение конкуренции на рынке и связанный с этим рост как количества, так и качества предоставляемых финансовых услуг.

Спустя шесть лет после кризиса 1998 г. российская банковская система, как нам представляется, остается «перенаселенной» – в стране работает 1285 банков и большинство из них относится к категории малых (предоставляют ограниченный набор услуг, зачастую только одной компании или небольшому городу). Влияние таких банков на экономику минимально: на долю 1000 малых банков приходится менее 10% агрегированных активов банковской системы. В результате в крупнейших банках сосредоточен «основной вес» российского банковского бизнеса. Например, на 1 января 2005 г. на долю 30 крупнейших банков (включая Сбербанк России) приходилось 72% всех кредитов и 85% всех депозитов банковской системы.

Несмотря на доминирующее положение в секторе так называемых государственных банков, мы также наблюдаем осторожное, но все более и более заметное присутствие иностранных игроков. Будучи более опытными и

технологичными, они существенно усиливают конкуренцию на рынке, стимулируя российские банки вводить новые виды услуг и конкурировать по ассортименту продуктов и качеству услуг. С другой стороны, продолжающееся постепенное падение доходности банковских операций, а также ужесточение требований к уровню достаточности банковского капитала вынуждают банки формировать новую стратегию своего развития, направленную, в первую очередь, на создание современной системы финансового посредничества. Все это создает объективные предпосылки для консолидации банковской системы. Слияние и присоединение – один из путей, который помогает повысить эффективность банковского бизнеса.

В последние годы в российской банковской системе состоялся ряд крупных сделок по слиянию и поглощению. Целью большинства из них было быстрое увеличение доли рынка за счет региональной экспансии и расширения клиентской базы. Другое направление консолидации и упрочнения позиций – создание так называемых «финансовых супермаркетов» за счет расширения спектра продуктов и услуг, предоставляемых клиентам.

Среди участников основных сделок 2004 – 2005 гг. можно выделить Внешторгбанк (покупка ГУТА-банка и Промстройбанка), ФК «УРАЛСИБ» (интеграция бизнеса ФК «НИКойл» и Банковской группы «УРАЛСИБ»), Росбанк (приобретение группы ОВК). С другой стороны, иностранные компании по-прежнему проявляют интерес к российской банковской сфере (где их привлекает, в частности, еще не освоенный рынок потребительского кредитования), однако многие из наметившихся сделок не состоялись.

Очевидно, что процессы концентрации в банковской сфере становятся все более неизбежными, но на практике банки зачастую сталкиваются с рядом проблем. Например, непрозрачная структура собственности затрудняет объединение. Также довольно сложные правила по слиянию и поглощению, предусмотренные нашим законодательством, в настоящее время создают дополнительные трудности. Вместе с тем государство уже проводит ряд реформ в этом направлении. В 2003 г. Банк России одобрил упрощенные процедуры слияния и поглощения на российском банковском рынке, сократив сроки утверждения сделки слияния с шести месяцев до четырех, а сделки поглощения – с шести до трех месяцев; от банков больше не требуется обсуждать с представителями Банка России будущие сделки по слиянию и поглощению, а также проходить проверки Банка России или предоставлять консолидированную отчетность. Кроме того, правительство сейчас рассматривает поправки к закону «О банках и банковской деятельности», которые предоставляют как резидентам, так и нерезидентам право покупки до 10% акций российского банка без предварительного разрешения Центрального банка, как того требует нынешний закон.

Финансовая корпорация «УРАЛСИБ»: стратегия роста. Стратегическая модель развития ФК «УРАЛСИБ» учитывает все вышеперечисленные тенденции и активно способствует росту экономического потенциала России за счет роста бизнеса, капитала и благосостояния клиентов.

Финансовая корпорация «УРАЛСИБ» активно работает в сфере банковского, инвестиционного, страхового бизнеса и бизнеса управления активами. Особое внимание уделяется развитию направления розничных финансовых продуктов и услуг, которые сегодня широко востребованы населением во всех регионах России.

ФК «УРАЛСИБ» сегодня – единая в экономическом и управленческом смысле структура, способная оказывать корпоративным и частным клиентам наиболее широкий набор финансовых услуг.

В рамках интеграции банковского бизнеса ФК «УРАЛСИБ» проводит беспрецедентное для банковского сектора объединение пяти банков, в результате которого появится один из крупнейших коммерческих банков страны с уставным капиталом более 20 млрд руб., кредитным портфелем около 110 млрд руб., привлеченными средствами населения более 30 млрд руб. и территориальной сетью, насчитывающей около 500 точек продаж. Вопросы, касающиеся интеграции банковского бизнеса Корпорации, были решены на совместном собрании акционеров пяти банков, прошедшем в апреле 2005 г. Тогда был одобрен бизнес-план объединенного банка, утверждены изменения и дополнения в устав банка, избраны его органы управления. Организационная форма объединенного банка «УРАЛСИБ» – открытое акционерное общество. Акционеры всех пяти банков поддержали решение о кон-

вертации своих акций в акции единой кредитной организации в соответствии с процедурой Банка России. Конвертация будет завершена в соответствии со сроками, определенными Законом об акционерных обществах и нормативными документами Центробанка.

Поскольку эта сделка происходит в форме присоединения к ОАО «УралСиб» банков «АВТОБАНК-НИКОЙЛ», «ИБГ НИКойл», Брянского Народного Банка и Кузбассугольбанка, ближайшей задачей является регистрация нового юридического лица и получение банком необходимых лицензий на право ведения операций на финансовых рынках. Юридические процедуры объединения банковского бизнеса будут завершены в сентябре этого года.

Акционеры пяти банков, участвующих в объединении, смогли в полной мере оценить экономическую эффективность интеграции. Немаловажно, что создание объединенного банка отвечает политике Банка России и стратегии государства по укрупнению финансовых институтов и развитию региональных финансовых рынков.

Впереди команду менеджеров Корпорации ждет серьезная работа. Но мы убеждены, что финансовый сектор России – один из самых перспективных, и в нашей стране есть все условия для его развития. При всех сложностях страна неуклонно идет к стабильной рыночной системе.

«УРАЛСИБ»: перспективы интеграции. Если говорить о перспективах нового объединенного банка «УРАЛСИБ», естественно, он будет более конкурентоспособен и устойчив, даст больше возможностей для клиентов, больше недорогих и длинных ресурсов для кредитования предприятий и населения. ФК «УРАЛСИБ» уже предлагает широкий спектр банковских, страховых, инвестиционных, лизинговых, факторинговых и других услуг. И важно то, что клиент сможет получать все эти услуги в любой точке продаж – по принципу «финансового супермаркета». Объединенный банк будет активно развивать программы по ипотечному и потребительскому кредитованию.

Ясно, что мощному банку будут более доступны крупные проекты по коммерческому кредитованию и проектному финансированию предприятий. Мы в рамках всей корпорации последовательно решаем задачу привлечения западного капитала в реальный сектор экономики России. И убеждены, что частные и корпоративные клиенты оценят удобство обслуживания в одном из крупнейших банков страны и возможность получить доступ к самым современным финансовым услугам.

Развитие регионального бизнеса, повышение квалификации региональных специалистов – главная задача Корпорации на ближайшее время. Мы будем инвестировать в автоматизацию, повышение технологичности, заботиться о повышении уровня квалификации персонала региональной сети «УРАЛСИБ», в первую очередь – работников наших «финансовых супермаркетов». Эта деятельность станет определяющей для завершения интеграции бизнесов. Полностью интеграция банковского бизнеса завершится к 2008 году.

Справочно. По методике, существующей в Центральном банке, объединенный банк обязан утвердить бизнес-план до 2007 г. В соответствии с расчетными показателями бизнес-плана планируется рост капитала банка в 2005 г. – до 27 млрд руб., в 2006 г. – до 30, и в 2007 г. – до 32 млрд руб. Рост капитализации будет достигаться за счет собственной прибыли.

Активы банка к 2007 г. должны быть увеличены до 230 млрд руб. В 2006 г. по плану они составят 195 – 200 млрд рублей.

Кредитный портфель на конец 2005 г. составит 110 – 115 млрд руб. Из них около 80 млрд планируется выделить юридическим лицам и около 10 млрд руб. – физическим лицам, из которых большая часть пока приходится на автокредитование. Банк ставит перед собой задачу довести портфель ипотечных кредитов до 2 млрд руб., а также начать реализацию программы кредитования посредством кредитных карт.

Что касается привлечения средств, планируется привлечь от юридических лиц, включая банки, 120 – 125 млрд руб. в конце 2006 г. и довести их в 2007 г. до 150 млрд руб. В том числе от корпоративных клиентов до конца

2006 г. банк рассчитывает привлечь 50 млрд руб. Кроме того, до конца текущего года банк намерен привлечь более 35 млрд руб. от физических лиц, а на конец 2007 г. – на уровне 40 млрд рублей.

Интеграция банковского бизнеса ФК «УРАЛСИБ» позволит дать импульс дальнейшему развитию корпоративного бизнеса (wholesale banking) и «финансового супермаркета».

Миссией корпоративного бизнеса является удовлетворение потребности в инвестиционных ресурсах и финансовых технологиях, обеспечивающих быстрый рост капитала и бизнеса корпоративных клиентов. В рамках данной модели Корпорация развивает следующие виды банковского бизнеса: корпоративный, инвестиционный, лизинг, управление активами, международный бизнес, private banking.

Бизнес-модель корпоративного бизнеса предполагает предоставление клиентам комплексного пакета финансовых продуктов, которые позволяют обеспечивать более интенсивный рост капитала средних компаний, прежде всего промышленных. Это продукты, которые позволяют обеспечить им дополнительную устойчивость, дополнительные финансовые ресурсы не только через посредничество банковского сектора, но и через финансовые рынки – облигаций и акций. Предприятия среднего бизнеса привлекают с нашей помощью и отечественный, и иностранный капитал, расширяют возможности по фондированию и переоборудованию своих мощностей.

В связи с этим ФК «УРАЛСИБ» активно развивает лизинговый бизнес. Наши лизинговые компании планируют еще более активно пользоваться ресурсами международных финансовых институтов, которые станут им доступны благодаря объединению банков. Мы рассчитываем, что интеграция бизнеса позволит создать еще один реальный канал перевооружения отечественной промышленности, обновления основных фондов.

На мировом рынке Корпорация «УРАЛСИБ» позиционирует себя как инвестиционный мост между иностранными инвесторами и российскими предприятиями, привлекая финансовые средства из-за рубежа и вкладывая их в наиболее эффективные проекты в реальном секторе.

Миссией «финансового супермаркета» является удовлетворение потребности клиентов в получении качественных, доступных и удобных финансовых услуг при минимальном времени обслуживания.

В рамках данной модели Корпорация предложит клиентам наряду с традиционным банковским обслуживанием полномасштабный инвестиционный сервис (брокерские услуги, управление активами, паевые инвестиционные фонды, депозитарные услуги, корпоративное финансирование и управленческое консультирование), основные виды страховых, факторинговых, лизинговых продуктов, а также элитное банковское обслуживание крупных клиентов – частных лиц.

Розничный сегмент финансового рынка является ключевым для Корпорации в данный период. В условиях подъема экономики и улучшения финансового благосостояния населения потребность в качественном обслуживании физических лиц стала расти. Клиент стал предъявлять спрос на комплексный сервис солидного банка, позволяющий экономить время на управлении его финансовыми потоками, а также быть уверенным в грамотном обслуживании и надежности вложений.

Модель «финансового супермаркета» предполагает предоставление клиентам возможности в получении комплексного финансового сервиса, состоящего из высокостандартизированных банковских, страховых и инвестиционных услуг в каждой точке продаж Корпорации. Доступность услуг обеспечивается обширной сбытовой сетью Корпорации и электронными дистрибуторскими каналами; качество, удобство и оперативность обслуживания – высоким уровнем стандартизации услуг, IT-технологий и квалификации персонала фронт-офиса.

Для удобства наших клиентов разработана программа развития сети центров финансовых услуг, в которых квалифицированный персонал предоставит возможность приобрести любые финансовые продукты, необходимые населению, получить профессиональную консультацию по всем предлагаемым услугам, проконтролировать дви-

жение их финансовых потоков. Создана и функционирует электронная система сбора и обработки запросов клиентов, позволяющая оперативно откликаться на изменения их требований.

Для малого бизнеса будут активно внедряться продукты, работающие на условиях маркетинговой технологии «финансовый конвейер». Вкратце ее суть заключается в том, что в течение 3 – 4 лет произойдет запуск в розничную сеть высокостандартизированных продуктов для малого бизнеса. По существу, это перенесение опыта развития в розничном сегменте на клиентуру из сферы малого бизнеса.

Доклад окончен. Спасибо за внимание.

(Аплодисменты)

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Николай Александрович. Это еще один пример того, как в российских условиях финансовая корпорация «УралСиб» создает крупную многофилиальную универсальную банковскую структуру.

Сейчас мне хотелось бы с большим удовольствием предоставить слово Тиграну Суреновичу Саркисяну – Председателю Центрального Банка Армении, нашему доброму соседу, хорошему другу, руководителю надзорного органа, у которого мы всегда многому учимся.

САРКИСЯН Т.С.

Уважаемые дамы и господа!

Прежде всего позвольте поблагодарить организаторов Конгресса за предоставленную возможность вновь выступить на этом представительном форуме, где собралась элита банковского сообщества.

Мой доклад посвящен проблемам выбора целей денежно-кредитной политики, валютного регулирования и банковского надзора в качественно новой ситуации как на мировых, так и на национальных финансовых рынках.

А именно, практически во всех странах постсоветского пространства, в том числе, в странах Восточной Европы, в последние три – четыре года наблюдается высокий уровень экономического роста. В Армении этот показатель колеблется в пределах 10%, значительно превышая подобный рост в развитых странах. В условиях снижения уровня инфляции до однозначного показателя, улучшения текущего счета и стабильности платежного баланса значительно увеличился приток капитала, в том числе в виде прямых иностранных инвестиций. В дополнение к этому, обесценение доллара США на международных рынках, снижение процентных ставок в США увеличило приток долларов на национальные рынки. Складывающаяся таким образом ситуация способствует последовательному укреплению национальных валют.

В связи с этим перед центральными банками правомерно встает вопрос: какой цели денежно-кредитной политики отдавать предпочтение. Поддерживать ли стабильность цен, что неизбежно приводит к укреплению национальной валюты в условиях отсутствия ограничений на движение потоков капитала, а в течение более длительного периода – к торможению роста экспорта; или сдерживать сильное укрепление национальной валюты, которое, естественно, может привести к недопустимому повышению уровня инфляции и, как следствие, потере макроэкономической стабильности в долгосрочной перспективе; либо пытаться совмещать обе цели.

Первый тезис. Мы придерживаемся гипотезы о естественной учетной ставке (natural rate hypothesis), что означает: центральные банки не могут путем осуществления денежно-кредитной политики стимулировать экономический рост в долгосрочной перспективе. Вмешательства центрального банка, в том числе и в виде интервенций, имеют краткосрочный эффект, искажают реальную рыночную картину, и в долгосрочной перспективе не влияют на экономический рост. Сдерживание удорожания национальной валюты с помощью исключительно монетарных инструментов ведет к потенциальным спекулятивным интервенциям, которые при их стерилизации приво-

дят к быстрому росту денежной массы, и, соответственно, к инфляционной спирали, выход из которой возможен только через экономический кризис.

Такой подход особенно опасен для стран, которые не имеют сформировавшейся экономической структуры и характерной особенностью которых является наличие большого количества бесперспективных предприятий, умеющих работать только в условиях административного управления с распределительной системой ресурсов. Тем более, что у многих руководителей таких предприятий отсутствует реальное понимание проблем и правил работы в рыночных условиях, а на первый план выдвигается популистский лозунг о поддержке отечественного производителя.

Более того, отмеченное выше вмешательство центрального банка на самом деле сдерживает устойчивый экономический рост, так как мешает фундаментальным характеристикам прийти к экономическому равновесию. Подобное равновесие устанавливается тремя путями: ожиданиями хозяйствующих субъектов и населения, экономическими циклами и шоками.

Для сглаживания негативных последствий возникшего неравновесия, на наш взгляд, необходимо следующее:

сглаживание неравновесий правильнее осуществлять с использованием инструментов налогово-бюджетной политики;

правила (каноны) хозяйственной деятельности должны быть транспарентными, понятными. Государства должны снимать ограничения, приводящие к искажениям;

политика экономических реформ должна быть открытой, ограничивающей административное вмешательство в рыночные отношения;

действия монетарных властей должны быть доступны и понятны в рамках декларируемых принципов.

Второй тезис. В настоящее время наши страны переживают новый этап экономического развития, на котором приоритетами стимулирования роста является не сдерживание усиления национальной валюты, а осуществление реформ в реальном секторе. Реформы в реальном секторе должны быть направлены на повышение эффективности деятельности предприятий (повышение производительности и снижение себестоимости). Тем самым государство должно поддерживать конкурентоспособные, имеющие перспективы развития сектора экономики.

Очевидно, что попытки центрального банка не допускать усиления национальной валюты обеспечивают неперспективному экспорту присутствие на рынке, субсидируя его за счет населения. Искусственное обесценение национальной валюты – это своего рода наркотик для неперспективных предприятий. Причем, тем самым искажаются конкурентные условия и ограничивается перелив капитала в рентабельно работающие отрасли.

Мы, безусловно, должны поддерживать отечественного производителя, но того, который ориентируется в условиях рынка и стремится работать эффективно, обеспечивает перевооружение производства и/или повышение производительности, в том числе и в условиях удешевления импорта. Предприятия должны научиться управлять денежными (финансовыми) потоками и валютными рисками, используя финансовые инструменты, широко распространенные в мировой практике.

Третий тезис. Политика центрального банка должна быть независимой, четкой и предсказуемой, направленной на обеспечение стабильности цен. Остальные макроэкономические параметры должны формироваться под действием рыночных механизмов.

Центральные банки должны быть активными проводниками реформ в финансовом секторе, должны иметь конституционную и законодательную основу независимости и самостоятельности.

Очевидно, что в настоящее время политические решения зачастую существенно влияют на экономическую ситуацию в государстве. Центральные банки должны функционировать за рамками политических циклов и текущих политических процессов. Превосходство политической власти над центральными банками в их сфере дея-

тельности должно быть исключено. Зачастую политические власти склонны основную вину за укрепление национальной валюты возлагать на центральные банки, не пытаясь использовать свои собственные, более эффективные инструменты, такие, как увеличение собираемости налогов, сокращение расходов и т. д.

Сфера деятельности центрального банка должна быть существенно расширена, должна обеспечивать финансовую стабильность и более того национальную финансовую безопасность.

Открытость проводимой политики, понятность логики действий центрального банка формируют рыночную дисциплину, обеспечивают ясность и прогнозируемость событий, формируя ожидания субъектов рынка, в основе которых заложен фактор стабильности и предсказуемости. Это повышает доверие к центральному банку, что приводит к более быстрому наступлению равновесной ситуации.

Далее рассмотрим, какой политики валютного регулирования придерживаться в создавшейся ситуации и какие меры банковского надзора обеспечат ограничение банковских рисков в связи с возможным перегревом рынка.

Четвертый тезис. Валютное регулирование должно способствовать осуществлению эффективной денежно-кредитной политики, обеспечивающей стабильность цен. Для этого необходимо, чтобы национальная денежная масса превалировала над валютной массой в обращении. Это, с одной стороны, снижает уязвимость финансовой системы от воздействия внешних факторов, с другой – повышает эффективность денежно-кредитной политики. Поэтому необходимы законы по валютному регулированию, по операциям с наличностью, по надзору за деятельностью валютных агентов, которые были бы направлены на сокращение сфер обращения иностранной валюты на национальном рынке.

И самое важное – повышение доверия к национальной валюте. А этого доверия можно добиться путем прогнозируемости стабильного уровня инфляции в течение, как минимум 7 лет.

Валютное регулирование должно стимулировать дедолларизацию экономики, обеспечивать *currency substitution* (замещение валют), тем самым повышая уровень монетизации экономики, исключая давление на цены.

Пятый тезис. Регулирование и надзор за финансовыми институтами должны быть направлены на укрепление систем управления рисками и оценку способности банков выживать в нестабильных ситуациях. Если до настоящего времени банковский надзор в основном использовал предписывающий подход, накладывая серьезные ограничения на деятельность банков и регулируя все известные риски, то на данном этапе основной акцент должен быть сделан на риск-ориентированный подход, а именно: на мониторинг, оценку и, при необходимости, укрепление процесса управления рисками. Таким образом, основной функцией надзорного органа постепенно становится оценка адекватности систем управления рисками, используемых в финансовых институтах.

В ближайшее время одной из основных задач надзорных органов станет точное определение грани между регулированием и саморегулированием банков и определением степени готовности банковского надзора и самих банков к внедрению Нового соглашения по оценке достаточности капитала (Базель II), несущего в себе новую установку о том, что финансовые институты в реальном режиме времени должны быть способны управлять рисками гораздо эффективнее, чем надзор.

Таким образом, процессы, происходящие на национальных рынках, в том числе и укрепление национальной валюты, ставят качественно новые задачи в сфере денежно-кредитной политики, валютного регулирования и банковского надзора.

Для целей долгосрочного развития приоритетом является низкий уровень инфляции, а укрепление национальной валюты раскрывает проблемы, которые существуют в реальном секторе экономики и которые должно решать правительство с использованием прежде всего фискальных методов. Валютное регулирование должно быть направлено на повышение роли и доли национальной валюты в обращении, что снижает уязвимость экономики от

внешних факторов. А банковский надзор должен быть сконцентрирован на оценке рисков и на умении менеджеров управлять рисками.

Спасибо за внимание.

(Аплодисменты)

КОЗЛОВ А.А.

Большое спасибо, Тигран Суренович, ваш опыт всегда нами с большим интересом изучается, и мы всегда обращаем особое внимание на ваши слова.

Сейчас мне очень приятно предоставить слово еще одному нашему гостю – господину Ержи Пруски – Первому вице-президенту Национального банка Польши, Варшава.

ЕРЖИ ПРУСКИ

Благодарю вас, господин Председатель!

Для меня честь участвовать в Международном банковском конгрессе по вопросам, которые здесь обсуждаются. Темы, которые мы обсуждаем, связаны с деятельностью банковского сектора, связаны со стабильностью банковского сектора в том числе.

Очень важным вопросом здесь является вопрос финансовых рисков, например, риск ликвидности, риск процентных ставок, риск обмена курсов валют. И я бы поговорил об этих рисках, но с точки зрения макроэкономики.

Макроэкономическая стабильность и в частности стабильность обменных курсов - чрезвычайно важные вопросы для стабильности банковского сектора в целом. Мой опыт по очевидным причинам является недостаточным для того, чтобы детально обсуждать развитие системы в России. И поэтому я буду говорить об изменении системы обменных курсов в Польше. Я думаю, что некоторые аспекты этой политики могут оказаться интересными для вас.

Опыт второй половины 90-х годов говорит о том, что замена фиксированного курса обмена может привести к определенным проблемам в банковском секторе. 10 лет в Польше ушло на то, чтобы мы перешли от режима жесткого регулирования курса к плавающему курсу. Сначала был жесткий режим. Потом в середине 90-х мы перешли к валютному коридору, и затем в 2000 году поставили новую задачу – перешли к плавающему курсу. И здесь перед нами стояли определенные задачи, которые были связаны с вступлением в Европейский союз.

Каковы же могут быть объяснения подобного рода перехода. Мы начали с гиперинфляции, долларизации польской экономики. В программе стабилизации как раз и играл большую роль механизм, связанный с определением жесткого курса обмена. В этом смысле было значительное увеличение процентных ставок и денежной массы.

Каковы же результаты этого режима инфляции? Было 600 процентов за год снизили до 70. И что тут очень важно? Очень важно то, что когда была введена жесткая привязка к доллару, конечно, это укрепило местную валюту. Этот период продолжался достаточно долго. В конце 1999 года инфляция снизилась. И это был очень важный факт. Мы видели, что традиционные торговые связи распались. Большое влияние оказала война в Ираке, нефть подорожала. Конечно же текущий счет ухудшился, возник дефицит.

При таких обстоятельствах денежно-валютная политика, которая проводилась в содружестве с правительством и Международным валютным фондом, решила изменить режим. Мы изменили корзину, вместе жесткой привязки к доллару мы предложили корзину из 5 зарубежных валют.

В октябре 2001 года мы обнародовали систему плавающей процентной ставки, чтобы реальный сектор экономики оставался на плаву и был достаточно конкурентоспособным. Эта система поддерживалась постепенной девальвацией, которая происходила в 2002-2003 году.

Это очень важные макроэкономические индикаторы, обрисовывающие ситуацию в Польше в 90-е годы, в 1991 году дефицит текущего счета и невозможно было поддерживать валютный курс, поэтому решили его изменить. Со временем ситуация улучшилась: в первой половине 90 года мы уже наблюдали рост ВВП и улучшение макроэкономических показателей.

В результате политики, которую мы ввели в Польше, мы реструктурировали внутренний долг в 1994 году, это означало дальнейшую либерализацию баланса платежей. Мы создали ситуацию, в которой очень большие притоки капитала пришли в Польшу, которые, конечно же, повлияли значительно на польскую валюту, которая выросла в цене.

Эти макроэкономические ситуации очень важны, следует принять во внимание значительное увеличение зарубежных резервов в 1995-1998 годах, когда резервы увеличились на 9 млрд. долларов. Польша же маленькая страна, не такая, как Россия. Резерв создал очень большие проблемы для проведения валютно-финансовой политики и именно поэтому нужно было подумать, что же мы должны будем сделать. И мы решили сделать систему ставки и обмена курса более плавающим, чтобы постепенно вводить эти перемены.

В 1995 году мы заместили эту мягкую привязку этим валютным кредиторам, которая допускала определенные колебания рыночных процессов, рыночных обменов курсов. Вы видите на графике концентрацию, интервенцию вмешательства Центрального Банка в 1995 году и в начале 1996 года. Ситуация стабилизировалась в 1996-1997 годах и номинально валюта стала расти. В 1998 году Центробанк снова стал значительно вмешиваться в форексный рынок. И то, что произошло в 1995 году, представляет определенный интерес, несмотря на изменение режима процентных ставок в обмене курсов. Колебания составляли плюс-минус 7 %. Несмотря на укрепление польской валюты и серьезное вмешательство Центробанка, польская валюта очень значительно росла в этот период времени. И можно сказать, что вмешательство рынка FOREX оказалось неэффективным в 1995 году. Но, тем не менее, можно сказать, что без этого вмешательства номинальное удорожание валюты было бы еще резче, еще больше. Это, конечно же, увеличило внешние резервы, и это создало серьезные проблемы для проведения эффективной денежно-валютной политики из-за того, что, конечно же, получился очень большой избыток ликвидности в банковской системе. И в дополнение к этому, реализация этого валютного резерва была очень сложной из-за большого различия того, что происходило в Польше в финансовом смысле и в других странах.

Ситуация во второй половине 90-х годов была уже гораздо более стабилизирована, и в 1996 – 1997 годах каждый злотый стал возрастать, и такая ситуация была до начала 1998 года. Очень большие затраты на рыночные операции, возрастали эти затраты буквально из года в год.

Во второй половине 90-х годов польская экономическая ситуация характеризовалась очень стабильным ростом местного спроса и ВВП. Но, к сожалению, тем не менее, у нас было очень большое увеличение дефицита валютного счета. Конечно, денежная валютная политика как обычно на это среагировала, с помощью процентной ставки. Но очень серьезная проблема, с которой столкнулся Центробанк Польши на тот момент, заключалась в очень слабом механизме трансформации процентной ставки Центробанка и процентной ставки коммерческих банков. Вот почему традиционные инструменты политики должны быть еще подкреплены дополнительными инструментами. Допустим, увеличение обязательного резерва и также работа с депозитами частных лиц. Это шло с утверждения Центробанка, чтобы Центробанк мог влиять на коммерческий сектор Польши. И с ходом времени обнаружили, что такая эклектичная повлияла и на уровень процентных ставок, и на уровень обменных курсов. И политика эта оказалась достаточно нелогичной и не состоятельной. Мы увидели очень большое увеличение дефицита и очень серьезную дезинфляцию в Польше.

Вы видите на этом слайде это явление, видите стабильный рост ВВП. На то время это было 6,8 %. То есть это достаточно выше среднего обычного потенциального уровня. В то же время, очень значительно возрос местный спрос. Дефицит текущего счета увеличился и, конечно, это было очень неприятно. По моему мнению, та на-

логово-бюджетная политика помогала возрождать польскую экономику. Но в начале 1998 года у нас был очень большой приток западного внешнего капитала, большое вмешательство форэксного рынка, вмешательство в фор-эксный рынок Центробанка. И продолжалась достаточно эклектичная монетарная политика.

Вот почему новый Совет, новый состав, который отвечал за денежно-валютную политику, после 1998 года значительно изменил рамки этой практики и политики. Прежде всего было принято решение расширить допустимый коридор колебаний рыночной процентной ставки. В начале было плюс-минус 7 %, потом плюс-минус 10 %, потом плюс-минус 12 %. И что очень важно, это ограничивало с 9 месяцев до 1 месяца срок погашения на этом рынке по займам. В то же время Совет по денежно-валютной политике одобрил новый документ, который официально ввел целевые показатели по инфляции, выработал стратегию по валютно-финансовой политике в Польше. Среднесрочная цель заключается в том, чтобы снизить инфляцию с 13 % к началу 1998 года. И в то же время, этот Совет решил сделать достоянием широкой общественности, что режим обменных ставок будет заменен полностью плавающим обменным курсом. Эта информация была опубликована в Стратегии Комитета по валютно-финансовой политике. Эта Стратегия была поддержана правительством и официально утверждена в апреле 2000 года. Но это решение было реализовано постепенно. На протяжении 1998 и 1999 годов Совет по денежно-валютной политике выносил решения по поводу обменных курсов и валютных коридоров, коридоров этих колебаний.

На самом деле, мы не могли уже больше наблюдать за удорожением нашей национальной валюты. Потом снова было обесценивание валюты, потом снова повышение. Если посмотреть на номинальную процентную ставку – это значение роста польской валюты. Если взять во внимание дефлятор, то обменный курс достаточно стабилен. Вы можете проанализировать и посчитать настоящую процентную ставку, если вы посмотрите на эти удельные издержки. Дальше, в 2001 году, мы достигли нашей цели, инфляция значительно снизилась. То же самое было на протяжении 2002 – 2003 года. Вы видите очень важный индикаторный показатель польской ситуации – это низкая инфляция и очень серьезное улучшение текущего счета. С начала 2000 года он достиг роста 8 %. На тот момент это была очень серьезная ситуация для Польши, но нам удалось ее улучшить. И в конечном итоге, то, что у нас была привязанная процентная ставка, плавающий коридор, а потом уже полностью плавающая процентная ставка, дезинфляция. Все могли ожидать, что формальная инфляция упадет до 2,4 – 2,5 %.

В Польше мы вырабатывали самые разные режимы, какие только можно было, но мы на самом деле делали это постепенно. В начале жесткая привязка, потом коридор, потом полностью плавающие курсы. Главное было – вносить изменения в нужное время. Привязанная, фиксированная процентная ставка была инструментом стабилизации во времена, когда в Польше начались изменения. Нужно было постепенно проводить дезинфляцию, чтобы повышать конкурентоспособность нашей экономики. В конечном итоге, мы завершили процесс дезинфляции, достигнув наших показателей.

(Аплодисменты)

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, господин Прусски. Польша – тоже наш сосед, и банковская система, система денежно-кредитного регулирования в Польше прошла большую эволюцию с очень позитивными результатами, как мы видели, и опыт в этой части может быть также чрезвычайно полезен для Российской Федерации.

Сейчас я предоставляю слово Андрею Борисовичу Кашеварову – заместителю руководителя Федеральной антимонопольной службы, Москва.

«Конкуренция на рынке потребительского кредитования».

КАШЕВАРОВ А.Б.

Здравствуйтесь, уважаемые участники конгресса!

Речь пойдет о конкуренции на рынке потребительского кредитования. Эта тема давняя, и мы неоднократно обращали внимание на те проблемы, которые возникали и уже возникли в наметившемся буме, и этот бум подтверждают те цифры, которые приведены на первом слайде, что за предыдущие четыре года рынок потребительского кредитования показывает наибольшие темпы роста по сравнению с другими видами кредитов, которые предоставляют заемщикам кредитные организации.

И в настоящее время объем выданных кредитов превышает 600 миллиардов рублей. Соответственно те риски, о которых говорил Андрей Андреевич, конечно, присутствуют и, наверно, могут в определенной степени достигнуть критических значений.

Но я в своем коротком выступлении хотел бы больше акцентировать внимание не на динамике кредитных организаций, а на рисках заемщиков, которые имеют место быть при получении потребительских кредитов.

Как известно, стоимость кредита складывается из трех основных вещей: это процентная ставка единовременных платежей и периодически взимаемых платежей, что собственно и дает в совокупности ту сумму, которую заемщик в итоге выплачивает кредитной организации за пользование кредитом.

И здесь мы обратили внимание на то, что есть достаточно сильная дифференциация между понятным индикатором, который называется процентной ставкой, и соответственно теми дополнительными платежами, которые выражаются в остальных двух частях. И собственно эта дифференциация реально имеет место быть в разных банках разной.

Если обратили внимание, то в этой таблице присутствуют как лидеры потребительского кредитования, так и аутсайдеры. И естественно то, что потребитель видит в первую очередь, заявленную процентную ставку, а в итоге получает, расчетную процентную ставку. В результате колебания увеличиваются практически более чем 2 раза. Соответственно это вызывает у потребителя, когда он получает уже подписанный договор, определенный дискомфорт, тем более, что потребительские кредиты, Андрей Андреевич уже об этом говорил, выдаются не только лишь банком, но и непосредственно в торговых сетях.

Соответственно экспресс-кредитование предполагает быстроту принятия решения, как заемщиком, так и кредитной организацией. Понятно, что риски кредитных организаций, возможно, выше в силу того, что очень трудно оценить надежность заемщика за короткий отрезок времени, равно как и у заемщика прочитать все условия договора, которые, либо изложены мелким шрифтом, либо располагаются на большом количестве страниц.

Тем не менее, не все кредитные организации используют такую практику, и, как показал наш анализ, там, где в субъектах Российской Федерации отсутствуют так называемые столичные банки, то заявленная процентная ставка и расчетная процентная ставка достаточно близки между собой. Например, в Мурманской области коммерческий банк «Финансовый капитал» имеет разницу лишь 2%, в Архангельской области она составляет 3%, в Ульяновской – также 3%, то есть достаточно реальные индикаторы для потребителя, которые сразу позволяют ему делать выбор.

И соответственно те процентные ставки, которые заявляют кредитные организации, являются либо формой конкурентной, либо неконкурентной борьбы за потребителя, потому что, когда заемщик приходит в кредитную организацию, как правило, он не идет дальше и так или иначе стремится заключить договор в той кредитной организации, куда он пришел изначально.

И как вывод нашего исследования, мы можем констатировать, что при всем процессе имеет место быть недостаточное информирование заемщиков обо всех условиях предоставления услуги и возврата потребительского кредита, что собственно и приводит к конкуренции на рынке.

Наши выводы также подтверждают и исследования потребительского кредитования. И соответственно там вывод практически аналогичный, что при оценке стоимости услуги потребительского кредитования заемщик в первую очередь ориентируется на уровень заявленной процентной ставки. Неточное указание условий предоставления потребительского кредита, в том числе и периодичность взимания рассчитанных платежей, вводят заемщика в заблуждение.

Существуют три возможных основных направления решения рассматриваемой проблемы, которые могут быть использованы в практике: это собственно пресечение фактов недобросовестной конкуренции в рамках усмотрения административно-правового нарушения антимонопольного законодательства на рынке финансовых услуг. У нас такое дело было одно. Мы такую практику сознательно отслеживали, так как легче выработать некие стандарты правил предоставления кредитов, нежели чем постоянно преследовать банки за неточность информации. И соответственно мы разработали стандарты раскрытия информации о потребительских кредитах, которые недавно утвердили совместно с Центральным Банком. И теперь фактически на очереди речь идет о законодательном урегулировании вопросов потребительского кредитования.

Если же говорить уже о самих рекомендациях, то в них рекомендовано банкам информировать заемщиков о всех расходах, связанных с предоставлением, использованием и возвратом потребительского кредита, предоставлять график платежей, информировать о наличии платежей третьего действия, информировать о расчетах процентной ставки.

При этом существенным аспектом является то, что график платежей должен предоставляться до заключения договора кредитования, поскольку заемщик должен изначально видеть, во что обходится ему обслуживание данного кредита.

При этом при разработке рекомендаций мы использовали закон США (называет на английском языке) и Великобритании. Из этих двух законов взят пока один ключевой аспект – это именно графики платежей и информирование потребителей о том, что им предстоит уплачивать, и пока не ввели другую принятую норму – это обязанность кредитной организации информировать заемщика о процентных ставках кредита банков. Это у нас, наверно, пока преждевременно, и собственно мы к этому придем, поскольку мировой опыт подтверждает целесообразность подобных подходов. Но до тех пор, пока, наверно, не будут созданы кредитные бюро, и они не заработают в полном объеме, это для нас пока что преждевременно.

Это приблизительно (слайд) та форма, в которой мы рекомендуем банкам раскрывать информацию. Она проста и понятна оттого, что там достаточно много граф, и в принципе не занимает долго времени для выдачи результата заемщику по отдельному кредиту

Таким образом, (слайд) мы рассчитываем достичь, что на рынке потребительского кредитования будут формироваться вполне цивилизованные правила игры как для кредитных организаций, так и для заемщиков. Соответственно интересы той и другой стороны в равной степени будут учитываться для конкретных организациях по мере развития кредитных бюро, а для заемщиков – по мере четкости требований по правилам или стандартам раскрытия информации.

При этом следует отметить, что эти рекомендации абсолютно не обязательны к исполнению кредитными организациями, но, нужно иметь в виду, что, если мы проводим соответствующую информационную политику по отношению к заемщикам-потребителям и фактически обращаем их внимание на те особенности, на которые они должны обратить внимание при заключении кредитного договора с банками, то это значит, что отсутствие в банках этих рекомендаций – это первый сигнал для заемщика о том, что банк пытается что-то скрыть. И наличие этих стандартных форм – это первый сигнал, что здесь все прозрачно и те цены по кредиту, которые указаны в этих таблицах платежей, они являются окончательными и дополнительно вряд ли что-то может быть взято.

Спасибо.

(Аплодисменты)

КОЗЛОВ А.А.

Была затронута очень важная тема, и я хотел бы буквально полминуты посвятить этому вопросу.

К сожалению, у нас ошибки в банковской системе накапливаются не только из отдаленного 10-летнего будущего, но и создаются сейчас. И одна из тех ошибок, которая закладывается в банковскую систему сейчас, является не всегда добросовестное поведение лидеров рынков потребительского кредитования. Эта мораль, когда можно обманывать клиента, которая вбивается в головы всех банкиров, что крупные банки это делают, а маленькие не могут, это еще один порок, с которым мы будем бороться.

Поэтому эти рекомендации на эту тему являются рекомендациями, но я очень рекомендую к ним прислушаться, иначе мы вместо вас будем рассказывать вашим потребителям о том, кто не исполняет наши рекомендации.

А банкам, которые были в первой табличке, я рекомендую очень серьезно подумать над своим поведением, потому что будем действовать в рамках действия антимонопольного закона, крупным поставщикам такого рода услуг, соответственно применить уже законом предусмотренные меры. Давайте совместно исправляться.

Сейчас я хотел бы предоставить слово тоже с большим удовольствием нашей хорошей знакомой – госпоже Синикки Сало. Члену Совета директоров, банк Финляндии, Хельсинки.

Банк Финляндии очень большое внимание уделяет анализу ситуации в Российской Федерации. При Банке Финляндии действует научный институт, который изучает ситуацию в финансовом секторе России очень серьезно, поэтому мнение Банка Финляндии о том, что происходит у нас, очень интересно послушать мнение представителя Банка Финляндии.

Пожалуйста, госпожа Сало.

СНИККА САЛО

Для меня большая честь выступать здесь. Я представляю Центральный Банк Финляндии, и буду говорить о контроле инфляционных процессов.

Мне бы хотелось поговорить о европейском опыте в борьбе с инфляцией и об уроках, которые Россия могла бы извлечь.

Надо сказать в экономическом развитии Европейского союза было снижение уровня инфляции с очень высокого в начале 80 –х годов до достаточно стабильного и низкого к середине 90-х годов и с тех пор этот уровень поддерживается.

Повышение денежной стабильности можно рассматривать, как очень серьезное достижение, поскольку оно сопровождалось практически исчезновением хронических проблем, связанных с платежными балансами, которые дестабилизировали большинство европейских стран на протяжении десятилетий.

Позвольте мне поговорить об истории вопроса.

Многие европейские страны в начале 70-х годов придерживались определенной политики, которая оказалась недейственной с точки зрения победы над инфляцией. В Германии вводились весьма жесткие анти инфляционные меры. Ключевым моментом было принятие очень строгих анти инфляционных мер Соединенными Штатами в начале 80-х годов. В то же самое время преимущество независимых центральных банков, например Бундесбанк, в сфере борьбы с инфляцией стало признаваться как в политических, так и в академических кругах. Восприятие того, что высокий уровень инфляции дорого стоит для экономики в целом становилось все более распространенным. Преимущество стабильности цен изучались. Постепенно политическое и финансовое руководство стало по-

нимать, что уравнение Филипса не всегда работает. И поэтому необходимо было думать о стабильности цен и о доверии к ценам. Особой европейской чертой в борьбе с инфляцией была экономическая и денежная интеграция. До создания евро-зоны в 1999 году европейская денежная система уже была создана. И это дало возможность выйти на более низкий уровень инфляции в большинстве европейских стран. В то время валюты были привязаны к синтетической валюте Экю. И центральное место занимала немецкая марка. Это было очень важно, потому что рынки и политика были привлечены к немецкой марке, поскольку доверяли ей, и в результате уровень инфляции в Германии был достаточно низким.

Для того, что воспользоваться этой надежностью немецкой валюты большая часть европейских стран тоже пришла к достаточно фиксированному курсу обменов. Но постепенно участвующие страны выходили на более высокий уровень развития и финансовой стабильности с точки зрения инфляции.

Проект по денежному союзу, начав свое движение в 1992 году внес существенный вклад в достижение стабильности цен. Речь идет о стабильности курсов обмена, инфляции, о финансовой устойчивости и о снижении долгосрочных процентных ставок. Стояла определенная задача принятия определенной денежной политики. В большинстве стран выполнение этих критериев вело к разработке фискальной политики, денежной политики и к снижению процентных ставок.

В Европейском Союзе расширение внешней торговли, финансовых потоков привело к увеличению конкуренции. Необходимо было добровольно принять дисциплинарные меры, что было принято как предпринимателями, так и профсоюзами, в результате цены стали более стабильными. В результате ушли от инфляции на уровне 12-13 процентов, вышли на уровень, когда инфляция составляет два процента в среднем.

Может ли Россия извлечь какие-то уроки из опыта Европейского Союза? Российская экономика в значительной степени зависит от экспорта сырья, особенно нефти. И высокие цены на нефть в настоящее время, конечно, очень выгодны для стран, производящих нефть. Но создаются определенные проблемы для денежной политики с точки зрения ликвидности и инфляции.

Тем не менее, контроль за инфляцией считается чрезвычайно важным моментом. И неудача здесь может привести к экономическим потерям в перспективе. Россия добивается успехов в контроле за инфляцией. Создан стабилизационный фонд в начале 2004 года. Он играет очень важную роль, поскольку правительство в результате может сдерживать наплыв денежной массы и таким образом контролировать инфляцию. Фонд очень важен так же для того, чтобы Россия имела лучшую позицию с точки зрения своей кредитоспособности на рынках.

Вопросы ликвидности связаны с оттоком капиталов. По существу отток капитала может считаться естественным для такой страны, в которой наблюдается профицит бюджета, как Россия. Но, тем не менее, России нужен капитал внутри собственной страны для того, чтобы инвестировать в новые производственные возможности в самой стране.

Вполне возможно, что недостаточное развитие финансовых рынков России, по крайней мере, в настоящее время, в какой-то степени ограничивает внутренний спрос. Поэтому необходимо расширение внутреннего финансового рынка для инвестиций в том числе. Потому что в такой ситуации российская экономика не будет так подвержена инфляционным изменениям. Кроме того, следует обратить внимание на момент, связанный с заемной политикой. Мы знаем, что Российский Центральный Банк вынужден был приобретать большие объемы иностранной валюты, что, конечно, в каком-то смысле увеличило внутреннюю ликвидность. Это ведет в определенном смысле к более высокому уровню инфляции. Уровень инфляции в России – примерно 10 % - является более высоким не только по сравнению с развитыми странами, но и со странами на этапе переходного периода. И сама по себе инфляция не исчезнет.

Можно говорить о факторах в Европейском Союзе и в России, которые ведут к сокращению инфляции. Я думаю, что эти общие факторы наблюдаются, но только частично. Мне кажется, что российская экономика еще не

так готова раскрыться и принять конкуренцию, как страны Европейского Союза. Поэтому нужны внутренние антиинфляционные меры. Поскольку Россия не имеет такой открытой политики, то она не может иметь такие же условия, какие существовали в Европе в 90-е годы. Это означает, что необходимо постоянно стремиться к определенному балансу между инфляцией и номинальным повышением курса рубля. Решение подобного рода задач, очевидно, является большой проблемой, и вряд ли это возможно без весьма сильной фискальной политики.

Однако власти понимают проблемы, связанные с денежной политикой, поскольку постоянно происходят обсуждения на эту тему. Мы видим, что эта ситуация вполне очевидна. Россия должна уделять существенное внимание борьбе с инфляцией. Многие страны добились успеха в достижении низкого уровня инфляции. Необходимо здесь четко определить задачи, а также уровень отчетности, о чем говорил господин Саркисян. Частью решения является также определение целей и задач по достижению стабильности цен.

Благодарю за внимание к моему выступлению.

(Аплодисменты)

КОЗЛОВ А.А.

Большое спасибо, госпожа Сало.

Уважаемые коллеги, сейчас у нас по плану перерыв. Я прошу всех быть в зале без десяти час, и выступающих на следующей панели прошу занять места в президиуме. Спасибо. Жду вас через 15 минут здесь.

(Перерыв)

(После перерыва)

КОЗЛОВ А.А.

Уважаемые дамы и господа, прошу занимать ваши места.

Уважаемые коллеги, мы продолжаем пленарное заседание нашего конгресса, второе заседание. Нам предстоит очень интересное обсуждение. Представители Сообщества сидят в Президиуме.

Первому в данной части нашего заседания я предоставляю слово Президенту Ассоциации российских банков Гарегину Ашотовичу Тосуняну.

ТОСУНЯН Г.А.

Добрый день, уважаемые коллеги!

Во-первых, конечно, хочу поблагодарить организаторов и всех участников. Во-вторых, в такой короткий регламент хотелось бы изложить как можно больше информации и новых идей. В этом смысле моя работа несколько облегчена, потому что 5 апреля на съезде АРБ мы совместно с Сообществом представили целый документ о стратегии конкурентоспособности, где все, что наработано за последнее время, изложено в приоритетном порядке. Поэтому рассчитываем, что вы с этим документом либо уже знакомы, либо имеете возможность получить его в рамках нашей конференции. Я не буду подробно останавливаться на стратегии, но, несколько вводных слов скажу.

Банковское Сообщество долго ждало, пока выйдет правительственная стратегия (тем более, что в ней было довольно серьезное участие самих банкиров), но, не дождавшись, 5 апреля решило вынести подготовленную новую версию того, что мы считаем необходимым реализовать в кратчайшее время. И получилось такое совпадение: то, что правительством было одобрено в феврале и первого июля прошлого года, а подписано только 5 апреля – в день съезда, совпало с тем документом, который банкиры подготовили за четыре – пять месяцев совместной работы. Поэтому тем, кто не знаком, предлагаю с этим документом ознакомиться.

Буквально в двух словах скажу, что там есть основные блоки: пути развития банковской системы, где акценты делаются на источники долгосрочных ресурсов; способы повышения рентабельности банковской деятельности; пути увеличения капитализации, расширения инструментов рефинансирования; подходы обеспечению устойчивости работы межбанковского рынка. Во время прошлогоднего банковского конгресса, происходили очень тревожные события для банковского рынка, которые показали: необходимо совершенствовать надзор, и не только в понимании Центрального банка, но и в понимании Банковского Сообщества в целом. А мы иногда понимаем гораздо больше и глубже, чем то, что односторонне понимается Центральным Банком.

В блоке, который касается расширения кредитования экономики, есть очень важные разделы, которые касаются защиты прав кредиторов, причем особый акцент сделан на судебную защиту. Это действительно серьезная проблема, но я не буду останавливаться на ней подробно, скажу только, что затрагивается вопрос платежеспособности заемщиков.

Андрей Андреевич сегодня сказал об опасности, которую может представлять в перспективе потребительское кредитование, где могут возникнуть риски. Уже сейчас мне звонят с радио и просят прокомментировать: действительно ли эти риски настолько страшные, что к ним надо готовиться. Я отвечаю: Нет, Андрей Андреевич имел в виду, что сегодня идет бурный рост, и только в будущем на каком-то этапе могут появиться серьезные риски. Поэтому не надо сейчас говорить о том, что у банковской системы появился еще один риск – невозврата потребительских кредитов.

Это действительно проблема, которую нужно просчитывать на многие ходы вперед. В соответствующем разделе нашей стратегии рассматриваются вопросы развития малого бизнеса, ипотеки и потребительского кредитования, в том числе.

Два других блока: повышение эффективности организации банковской системы и повышение качества работы кредитных организаций. Уже несколько слов было сказано о том, что в январе мы проводим специальную конференцию совместно с Центральным Банком в Уфе, которая теперь станет ежегодной. И, действительно, вопросы повышения качества менеджмента, управления рисками – все это является нашей совместной заботой, а не только заботой регулирующего органа. И чем больше мы совместно работаем и быстрее приходим к общему видению этих задач, тем больше шансов, что мы достигнем позитивного результата.

Более подробно на структуре и содержании стратегии я останавливаться не буду. Хотел бы перейти к тому, что стратегия подразумевает также и практическую реализацию, то есть решение тех конкретных задач, которые вытекают из стратегических замыслов.

В частности, если говорить об инфраструктурных проектах, над которыми Сообщество давно и относительно плодотворно трудится, то три из них представлены на слайде. Особое внимание я хочу уделить проекту, который называется «Национальное Бюро кредитных историй». Хронология событий в этом вопросе следующая.

В сентябре (здесь опечатка) 2003 года было создано некоммерческое партнерство, (тогда еще не было закона) и сорок с лишним банков объединились для того, чтобы наладить работу по системному, масштабному объему информации. Вы здесь видите перечень банков.

Но когда законодатель, наконец, начал активно рассматривать закон, выяснилось, что выдвигаются следующие требования. Закон говорит о том, что «Бюро кредитных историй» должно быть коммерческим, поэтому было принято решение о создании Акционерного общества «Национальное Бюро кредитных историй», и 30 декабря после принятия закона, который, кстати, вступил в силу со вчерашнего дня - в день открытия нашего конгресса, и с 1 сентября норма об обязательности сдачи информации, согласно закону, вступает в силу. Поэтому эти ключевые позиции подтолкнули сообщество к тому, что было организовано 30 марта учредительное собрание акционерного общества – Бюро кредитных историй. 16 акционеров с равными долями создали его. И, соответственно, были приняты в мае месяце ряд принципиальных решений, утвержден тарифный план, увеличен уставный ка-

питал до 4,5 миллионов долларов, лицензионное соглашение подписано с мировыми лидерами Бюро кредитных историй – это с Трансюнион и Криф, и утвержден состав продуктов, который с 1 сентября, согласно закону, будет использоваться соответствующими участниками.

Кто вошел в число акционеров? Я таким бешеным темпом говорю, потому что сейчас мне Андрей Андреевич начнет табличку показывать, мне необходимо все вам сказать, так что вы постарайтесь успевать за мной.

Так вот, кто вошел в состав акционеров на сегодняшний день. Это 12 банков, Трансюнион и Криф, Ассоциации российских банков и, соответственно, некоммерческое партнерство, которое до принятия закона было сформировано. Фактически получается - прямым образом вошли 12 банков, а последовательным образом - 40 банков.

Что касается ключевых позиций закона, то здесь есть ограничения по участию одного участника – 50 %, вы знаете. Потом есть необходимость сдачи информации не только по физическим лицам, но и по юридическим лицам, и, соответственно, есть некоторые коллизии, связанные с тем, что нужно получать согласие заемщика, связанные с тем, чтобы эта информация была передана в Кредитное бюро.

В принципе, это все решаемые вопросы, и поэтому мы рассчитываем не то, что проект 1 сентября тем не менее уже будет реализован. Сегодня идет очень интенсивная работа по подготовке всего массива необходимых документов, программы обеспечения, форматов информации. Я, пользуясь случаем, решил один из проектов наших стратегических и практических задач представить уважаемой аудитории, потому что знаю, что здесь присутствуют люди из многих регионов, а также банки, начальники главных управлений, хочу чтобы вы знали, что Бюро кредитных историй сегодня готово приехать в любой регион, презентовать соответствующий проект, готово пригласить вас в Москву и обеспечить соответствующую презентацию, потому что если мы не сумеем максимально этот информационный котел обеспечить в максимальном объеме информации, то смысл Кредитного бюро теряется. Как только начинается раздробление информации, то становится понятным, что это назначение ставок, когда каждая группа банков между собой только делится информацией, никакого единого обмена информацией не было.

В этой части я хочу показать такое распределение в объемах информации, без учета Сбербанка, потому что Сбербанк сегодня максимальным держателем.

Это точно 1 минута? Мне кажется, 30 секунд вы у меня украли. Значит, Сбербанк является наиболее крупным держателем информации, но он входит в некоммерческое партнерство, поэтому опосредованно он входит в систему, а напрямую он будет только по соглашению обмениваться информацией. Тем не менее без учета Сбербанка, сегодня в банке акционеры, уже вошедшие, имеют 16 с лишним процента, банки - участники некоммерческого партнерства, с их участием получается 17 %, плюс, соответственно, есть ряд крупных держателей – это «Русский стандарт» и группа остальных банков. Я думаю, что если мы соответствующую работу в нужном направлении реализуем, то мы с учетом соответственно банковского сообщества и имеющихся уже объединений получим 70 с лишним процентов рынка, и тогда есть шанс, что один из реальных практических проектов начнет реализовываться наряду с тем проектом, который под флагом 2004 года проходил. Система страхования, вы знаете, пока остается ключевым, теперь на смену системе страхования или в дополнение к системе страхования приходит соответственно Бюро кредитных историй.

Время исчерпано. Буквально последняя реплика, коллеги. Я должен отметить, что блестящие выступления были в первой сессии. Особенно мне понравилось компактное, емкое выступление Андрея Андреевича, председательствующего, его надо похвалить, правильно, иначе будет не так понятно. Но что интересно? Сопоставляя с его выступлением трехлетней давности, нужно сказать, мы действительно сильно рванули вперед, но вместе с тем имеются серьезные издержки. На один момент я бы хотел обратить внимание. Андрей Андреевич, на четыре приоритета:

- как встроиться в систему глобализации экономической жизни;

- как освободиться от плохого наследия;
- как внедрить современные принципы управления;
- и как способствовать экономическому развитию страны, все-таки последний пункт должен оказаться на первом месте. Как способствовать экономическому развитию страны, а банковская система – это главный локомотив и движущая сила, его надо ставить на первое место не только в приоритетах, но и в сознании, и во всем остальном. Только отталкиваясь от этого, мы можем остальные вопросы рассматривать и решать.

Все, лимит исчерпал я. Спасибо за внимание.

(Аплодисменты)

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Гарегин Ашотович. Не знаю, как вы, а мы следили за вашей мыслью, у вас получилось. Спасибо за конструктивную критику.

Сейчас я предоставляю слово Андрею Ильичу Казьмину – президенту Сберегательного банка Российской Федерации.

КАЗЬМИН А.И.

Уважаемые коллеги!

Я хотел бы поприветствовать всех участников XIV Международного банковского конгресса. Приятно, что в нашей постоянно меняющейся обстановке есть вещи такие постоянные, как петербургский Международный банковский конгресс. С другой стороны, возможно, можно раздражаться по поводу того, что некоторые темы приходится поднимать вновь и вновь. Видимо, критическая масса продолжает накапливаться, и проблема повышения конкурентоспособности российских банков не только не снимается с повестки дня, наоборот, она становится все более и более острой.

Я не буду много говорить о происходивших изменениях в российском банковском секторе. Все эти перемены на себе чувствуют - в том числе, изменение нормативной базы, серьезные коррективы в развитии отдельных сегментов банковской системы. Сам факт принятия стратегии до 2008 года, конечно, тоже чрезвычайно важен. Важно, чтоб конкретное содержание стратегии, которая не так давно утверждена, действительно учитывает те реальные проблемы и противоречия, с которыми банковский сектор сегодня сталкивается и которые будут, как представляется, только обостряться в будущем.

Первая группа проблем, показана на слайде № 1. Последние годы банковская система России демонстрировала очень активную работу по кредитованию реальной экономики, которую кто-то хотел замечать, кто-то нет. Но факт тот, что объемы и темпы роста банковской системы в разы превышали темпы роста ВВП страны, и такая пропорция сохранялась, как минимум в течение последних четырех лет.

В результате совокупная доля кредитов в активах банка увеличилась с 49,4 % на начало 2001 года до 62,5 %, на начало 2005 года; в работающих активах с 62 до 71,4 %. Если говорить о Сбербанке, то эти показатели составляют 65,6 и 78,9 %.

Понятно, что дальнейшее развитие кредитования темпами, опережающими рост ВВП в таких пропорциях, как раньше, может столкнуться с объективными препятствиями, которые, прежде всего, связаны с необходимостью усиления контроля за рисками и применения современных методик управления этими рисками.

Помимо всего прочего эта ситуация осложняется продолжающимся сжатием рынка государственных долговых обязательств - как следствие профицита бюджета и весьма устойчивого финансового положения страны, который являлся всегда альтернативным инструментом, позволявшим банкам управлять структурой активов,

взвешенных с учетом рисков. Иными словами, если здесь кардинальных перемен не произойдет, (прежде всего, на рынке государственных ценных бумаг), то в ближайшее время банковский сектор может замедлить темпы роста кредитования экономики, если не сможет решить две проблемы: адекватной капитализации и достаточного фондирования, включая рефинансирование, секьюритизацию кредитов.

Слайд второй, пожалуйста. Стратегии и проблеме капитализации банковского сектора уделено достаточно внимания. Однако предлагаемые меры могут в ближайшие 3-4 года, могут не принести результатов в решении этой проблемы. На этом фоне представляется, по меньшей мере, неверным предложение ужесточить нормы минимальной допустимости и достаточности капитала до 10 %. Это решение, как видно из диаграммы, затронет прежде всего бизнес крупнейших банков. На правой диаграмме вы видите уровень достаточности капитала по первой двадцатке. Потом первые 86 банков и так далее. То есть видно что с уменьшением размера банков средний размер достаточности капитала возрастает. Это связано и с потребностями крупной клиентуры, которую не могут удовлетворить более мелкие банки. Возможно, есть более консервативные банки или склонные к чрезмерно осторожной кредитной политике. Но факт налицо, что если этот норматив будет введен, то крупные банки столкнутся с этим ограничением в первую очередь, и это вряд ли будет способствовать укреплению банковской системы при консолидации. А вот справятся ли мелкие банки с задачей сохранения темпов кредитования всей экономики – это большой вопрос, если, конечно, не ставится задача максимального привлечения банков с иностранным капиталом и иностранных банков.

Слайд 3-й, на который также хотелось бы обратить внимание. Это продолжающаяся тенденция постепенного вытеснения российских банков в более рискованные ниши ведения бизнеса. В среднесрочной перспективе существует две причины этому явлению. Это последовательное, реальное, неуклонное расширение трансграничного финансирования российских компаний, включая зарубежное «БИО», и потенциальный выход на рынок ресурсов институциональных инвесторов – таких, как страховые компании, ПИФы, негосударственные пенсионные фонды и так далее.

В отношении первого вопроса ситуация очевидна. Объем внешней задолженности, накопленной в нефинансовом секторе экономики, по данным Центрального Банка, достиг 74 миллиардов долларов, что составляет 55 % по отношению ко всем кредитам (правый темно-коричневый столбец), выданным российскими банками предприятиям и предпринимателям. То есть, 55 % кредитного рынка сегодня уже формируется за счет трансграничного кредитования. Сообщения о новых займах и размещениях приходят практически еженедельно.

Что касается потенциала второго фактора, то всю силу его банковское сообщество начнет ощущать где-то через 3-4 года. Естественно, это удешевит получение ресурсов российскими предприятиями. Это – позитивный фактор, стимул развития экономики. Вместе с тем, для банковского сектора это очень серьезный вызов, ответ на который нужно искать, в конечном счете, также в усилении капитализации. Поэтому эта тема требует особого осмысления и выработки адекватной тактики и стратегии.

Наконец, следующий момент, на котором нельзя не остановиться. Это аспект вытеснения российских банков в более рискованные ниши в части географии. Эти диспропорции всегда существовали, они не исчезают в экономическом развитии региона. Следствие этого, крайне неравномерное развитие банковской системы на территории страны. По мере интеграции России в мировую экономику диспропорции в развитии отдельных регионов могут возрасти, и, скорее всего, возрастут в еще большей степени, так как процессы глобализации, как показывает практика, могут приводить к эффекту исключенного региона. Это большая социальная и политическая проблема, к которой нужно готовиться реально уже сейчас. В идеале каждый субъект экономики должен иметь равный доступ к банковским услугам, но на практике без специальных стимулов этого добиться будет крайне сложно. В этом отношении весьма интересен опыт Китая, который, планирует дифференцировать доступ иностранных банков на свой рынок по региональному признаку. Чем слабее потенциал экономики региона, тем больший доступ, тем

большие преференции получают банки с иностранным капиталом. На сегодняшний день банки с иностранным капиталом не очень активно развивают региональный бизнес, предпочитая крупные промышленные центры, такие как Москва, Санкт-Петербург. Конкуренция в этих городах, даже не регионах, крайне жесткая, там сосредоточена основная конкуренция. Это приводит к сокращению маржи, необходимой для роста капитала. Идти же более широко в регионы банкам сложно – как российским, так и с иностранным капиталом. Нет возможностей, а если они есть, то стимулы к этому отсутствуют. Поэтому разработка региональной политики регулирующих органов, стимулирующей развитие банковского сектора в провинции и выравнивающей региональные риски, является одной из краеугольных задач повышения конкурентоспособности российской банковской системы. Пока обеспечение доступа к финансовым услугам в различных регионах считается чуть ли не обязанностью банковского капитала. Хотя, если взять тот же Сбербанк, то у наших акционеров, 40 % которых представляют интересы частных компаний и лиц, интересы такие же, как у всех акционеров частных банков. Все госгарантии остались в прошлом.

Следующий слайд. Эта группа вопросов связана с проблемами фондирования банковских операций. И здесь в стратегии выдвигается целый ряд позитивных предложений. Но ряд аспектов, на наш взгляд, учтен в недостаточной мере. В последнее время на международном уровне, особенно нашими зарубежными партнерами по переговорам о вступлении в ВТО, подчеркивается, что конкурентоспособный частный финансовый сектор, открытый для иностранного участия, является наиболее эффективным средством для перераспределения прибыли, а продажа природных ресурсов для наиболее эффективного использования вне нефтяного сектора. Я цитирую заместителя секретаря Минфина США по международным вопросам.

На фоне огромного притока валютной выручки в Россию такое мнение может оказаться отчасти справедливым. На деле же аккумуляция свободных ресурсов предприятий ТЭК может оказаться весьма проблематичным или даже мифическим. Наоборот, если исходить из принятой энергетической стратегии России до 2020 года, и оценок независимых исследований, то предприятия ТЭК будут нуждаться в привлечении к 2020 году гигантских инвестиций – порядка 33-38 миллиардов долларов в год. Это практически в 2 раза превышает их нынешний уровень. Разница превышает сумму прироста остатков на счетах всех юридических лиц России, составивших в прошлом году около 690 миллиардов рублей. По оценкам Международного энергетического агентства России потребуются инвестиции в энергетический сектор в среднем в размере 5,4 % ВВП, что составит свыше 30 % всех инвестиций в стране - это что видно на двух диаграммах, представленных на слайде.

Для сравнения в среднем в мире доля таких инвестиций составит соответственно 1% и около 5 %. Даже среди стран и регионов, тесно связанных с энергетикой, никто не приближается к таким цифрам.

Такая перспектива фактически может означать, что этот сектор не только не будет располагать достаточным количеством свободных для инвестирования ресурсов, но сам, скорее всего, будет нуждаться в огромном финансировании. И в этой связи возникает ряд вопросов, на которые ответа мы пока не знаем. Что будет являться источником инвестиций в ТЭК? В какой степени российский банковский сектор может удовлетворить эти потребности? Будет ли хватать ресурсов для кредитования других секторов экономики, учитывая потребности в реформе ЖКХ, в ипотечном кредитовании и так далее? Что будет являться альтернативными источниками фондирования банками этих операций? Как сохранить привлекательность и найти в них менее рентабельные и более рискованные сектора, чтобы не допускать сильных отраслевых диспропорций? Эти вопросы требуют пристального профессионального обсуждения, чтобы ответы на них не складывались стихийно, а служили основой для формирования той модели банковской системы, которая отвечала бы интересам страны.

Один из ответов зависит от способностей банковской системы привлекать ресурсы населения. Следующий слайд, пожалуйста.

Ресурсы населения являются, очевидно, одним из главных альтернативных источников, имеющим огромный нереализованный потенциал. Здесь возникает целый комплекс проблем, о которых уже много говорилось, но

главная из них – вопрос доверия к банковской системе – находится еще только в начальной стадии своего решения.

Создание системы страхования вкладов - это только первый шаг. Эффективность этой системы зависит от того, насколько жестким будет мониторинг Агентства по страхованию вкладов о соответствии всем финансовым требованиям и нормативам тех банков, которые сегодня приняты в эту систему. По отзывам международных аналитиков, количество банков, принятых в систему, существенно превысило их ожидания.

Вторым источником фондирования является привлечение средств международных рынков. Этим путем идет большинство крупных российских банков. В целом за прошлый год, по данным Центрального Банка, российские банки привлекли дополнительно 7,6 миллиарда долларов с международных рынков, что сопоставимо с приростом объемов вкладов населения – около 8,5 миллиардов долларов (это без учета Сбербанка). Эта тенденция, видимо, продолжится в ближайшие годы, учитывая реальное укрепление рубля. Однако внешние заимствования вряд ли могут стать основным источником фондирования банковской системы.

Во-первых, банковский сектор еще недостаточно велик по сравнению с крупнейшими российскими предприятиями, (того же ТЭКа, например) которые с учетом потребности энергетической программы, будут главными потребителями страновых лимитов, и будут стараться обходиться без отечественных посредников.

Во-вторых, существуют ограничения по валютному риску, что не позволит в больших объемах фонтировать рублевые активы, а это более 70% уже сегодня. В-третьих, осуществить внешнее заимствование на конкурентных условиях могут не все российские банки. В-четвертых, слишком большая доля внешних заимствований сделала бы банковскую систему России очень уязвимой.

Таким образом, главный акцент российским банкам придется делать все-таки на аккумулирование внутренних ресурсов. И в этой связи фокусировка внимания на этих проблемах должна быть самая пристальная.

С учетом упомянутых проблем, в решении вопроса повышения конкурентоспособности ключевое значение, по-прежнему, имеет проблема последовательного расширения трансграничного финансирования, о чем я уже говорил. Следующий слайд, пожалуйста. Оно имеет более важное значение, чем операции дочерних банков иностранных кредитных учреждений на территории России, которые работают по российскому законодательству и находятся в одном правовом поле с российскими банками.

По мере сближения ставок ценовое преимущество трансграничного финансирования будет играть меньшую роль, а большую роль будет играть возможность аккумулировать значительные средства на относительно длительные сроки.

Для успешной конкуренции (мы возвращаемся к первому пункту) необходим рост капитализации, укрупнение банков, о чем уже не раз говорилось.

И, наконец, в завершение нужно сказать, что степень участия дочерних иностранных банков в развитии российской банковской системы на сегодняшний день достаточно скромна: менее 8% от всех активов, для банков, где доля иностранного капитала 50% и выше. И на сегодня, вопреки тому, что традиционно, по привычке говорится отдельными экспертами, не существует препятствий, сдерживающих привлечение иностранного капитала в российский банковский сектор.

Другой вопрос – оптимальный удельный вес государственного капитала в банковской системе. Это вопрос большой, вопрос серьезный. И если смотреть на кредитную политику банков с иностранным капиталом в России, то мы видим, что в кредитовании реального сектора предпочтение отдается межбанковскому кредитованию, комиссионным услугам. Такая политика не вполне отвечает задачам, стоящим перед экономикой и банковской системой.

Как видно на диаграммах, действующая структура банковской системы России, (я имею в виду долю капитала государства в банковской системе), не является чем-то уникальным в мире ни по концентрации активов,

ни по доле государственного участия, ни по рыночной доле иностранных банков - для того, чтобы ее в срочном порядке, административными мерами необходимо было менять.

Примеры Центральной и Восточной Европы здесь не очень корректны: там страны делают политический выбор в рамках разделения труда ЕС. Напротив, те данные, которые вы видите по странам Юго-Восточной Азии и по ряду развитых стран - таких, как Норвегия, Германия, говорят о том, что эволюция банков в развитых странах свидетельствует в пользу осторожного раскрытия доступа к национальным финансовым рынкам. Простое чувство самосохранения подсказывает, что без сильных конкурентоспособных национальных банков России будет сложно отстаивать свои интересы в новом меняющемся мире.

Спасибо за внимание.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Андрей Ильич. В Вашем выступлении как раз сосредоточена вся та озабоченность, которую российская банковская система высказывает в течение последнего ряда лет относительно диспропорции в ее развитии. И Центральный Банк разделяет эту озабоченность.

Сейчас я хотел бы предоставить слово Александру Васильевичу Мурычеву – Президенту Ассоциации региональных банков России.

МУРЫЧЕВ А.В.

Уважаемые дамы и господа!

Надо отметить, что прошедший год отмечен серьезным продвижением в законодательном и нормативном обеспечении банковской деятельности. И среди наиболее важных реализованных предложений я бы выделил принятое Правительством и Центральным Банком положение о мягком подходе к наращиванию капитала для действующих кредитных учреждений до пяти миллионов евро. Это позволит нам эволюционным рыночным путем сохранить множество кредитных учреждений, которые работают в различных регионах Российской Федерации и выполняют важные экономические и социальные функции, с учетом того, что российская действительность такова, что фактически на 2/3 территории, особенно в депрессивных и отдаленных регионах, банковские услуги, как таковые, не присутствуют.

Я хотел бы сказать, что на сегодняшний день мы наблюдаем объективный процесс, - консолидацию банковского бизнеса, о чем Андрей Козлов говорил в своем основном докладе. Я хотел бы коротко на этом остановиться.

Мировой, а также отечественный опыт показывают, что катализатором процессов консолидации и экспансии крупных кредитных организаций на региональные рынки, является развитие банковских услуг населению. Именно это мы наблюдаем сегодня в России: в последние два года объем привлеченных банками вкладов населения удвоился, а рост объемов потребительского кредитования растет еще более впечатляющими темпами.

Здесь я бы выделил три направления консолидации, которые наблюдают эксперты Ассоциации «Россия». Во-первых, это поглощение крупными банками небольших региональных и московских кредитных организаций; во-вторых, открытие в регионах филиалов крупных иногородних банков; в-третьих, движение капитала в регионы путем установления агентских отношений между крупными банками и местными кредитными учреждениями.

Здесь Совет Ассоциации «Россия» считает, что появляющиеся, особенно в последнее время, мнения отдельных экспертов о том, что региональные банки не имеют перспективы в России, не отражают сути, роли и места региональных банков в России на сегодняшний день. Доля региональных банков в банковских активах за период с 2001 по 2004 год существенно не изменилась, тем не менее, региональные банки кредитуют физических лиц

больше, чем любая другая группа банков, (кроме Сбербанка), привлекают больше депозитов физических лиц, (за исключением Сбербанка) и располагают более доходным кредитным портфелем.

Анализ банковских систем различных стран показывает, что высокому уровню развития рыночных отношений соответствует высокая степень диверсификации финансового посредничества, сочетание и взаимное дополнение крупных, средних и малых банков.

Благодаря достаточно активной позиции небольших региональных банков решаются две важные задачи: снимаются ограничения по заимствованию для малого бизнеса, о чем мы очень сильно печемся, и повышается обеспеченность регионов банковскими услугами. Вместе с тем, принимая во внимание угрозы конкурентным позициям региональных банков, можно предположить, что их развитие будет идти по следующим направлениям.

- освоение новых банковских технологий;
- образование синдиката региональных банков;
- развитие региональных рынков межбанковского кредитования;
- организация региональных кредитных бюро;
- создание агентских программ по эмиссии и эквайрингу банковских карт;
- продажа доли участия крупному российскому или иностранному банку, международной финансовой организации, а также установление агентских соглашений с крупными кредитными организациями, что мы фактически отмечаем повсеместно.

И в этих направлениях Ассоциация будет оказывать и дальше поддержку и помощь банкам, которые активно работают на привлечение капитала в регионы Российской Федерации.

В ходе подготовки к своему годовому собранию, которое у нас состоялось 24 мая текущего года, мы провели опрос банков по стратегическим целям дальнейшей деятельности в 2005 - 2008 годы. По результатам этого опроса выявлены следующие приоритеты:

- это содействие созданию условий для формирования долгосрочных инвестиционных ресурсов;
- укрепление доверия к российскому банковскому сектору со стороны инвесторов и вкладчиков, в первую очередь – населения;
- обеспечение равных условий конкуренции для всех банков, включая банки, контролируемые государством;
- достижение баланса мер по защите интересов вкладчиков и других кредиторов банков мерами по защите интересов самих банков.

И в этой связи мы намерены предпринимать все усилия по законодательному и дальнейшему нормативному обеспечению деятельности наших банков. Целый ряд предложений уже находится в Государственной Думе, где мы будем продолжать выдвигать эти предложения, прежде всего, предложения, связанные с увеличением ресурсной базы. Во-первых, это поправки в Закон о рынке ценных бумаг. Мы предусматриваем расширение возможностей увеличения ресурсов путем выпуска облигаций, дополнения перечня предметов, залога по облигациям правами, требованиями в денежной форме, установление возможности досрочного погашения облигаций и так далее.

Мы также предложили Государственной Думе рассмотреть введение в гражданский оборот новых отношений между вкладчиком и банками посредством увеличения свободы договора и повышения ответственности самого вкладчика. Внесли дополнения в Бюджетный кодекс: установлены права субъектов Федерации самостоятельно определять, где будут размещаться временно свободные бюджетные средства, в том числе и в коммерческих банках. Это относится, прежде всего, к субъектам Федерации - донорам.

Мы работаем с Государственной Думой по вопросу снятия функции налогового администрирования с банков посредством внесения изменения в статью 174 Налогового кодекса, которая направлена на освобождение банков от несвойственных им фискальных функций. Подготовлен ряд изменений к проекту Закона о защите конкуренции, и мы приглашаем всех заинтересованных лиц принять в этом активное участие, так как законопроект на-

ходится на рассмотрении Государственной Думы, и он очень сильно касается всего банковского сообщества. Нужны поправки в том, что нам правительство представило на рассмотрение, – это включение физических лиц в сферу действия закона, увеличение доли рынка, который положение группы не признает доминирующим, введение ограничительного критерия для кредитных организаций по доминирующему положению на рынке. Эти изменения касаются также участия кредитных организаций в конкурсах, полномочий антимонопольных органов, роли судебной власти в антимонопольных процедурах.

Ассоциация «Россия», на следующий же день после принятия положения № 254-П, стала активно работать с Центральным Банком по совершенствованию этого положения. Основная проблема здесь, здесь, в первую очередь, касается оценки кредитоспособности предприятий малого бизнеса, индивидуальных предпринимателей, и невозможность получения полной информации об их финансовом состоянии, так как по закону субъекты малого предпринимательства не обязаны вести баланс и применяют упрощенную схему налогообложения, учета и отчетности. Банк, в особенности региональный, оказывается перед выбором: либо выдавать кредит, создавая огромные резервы, либо отказать в выдаче кредита.

Ассоциацией получен ответ Банка России на предложение по внесению ряда изменений в положение № 254-П, и целый ряд наших пожеланий учтен Центральным Банком. Мы также продолжаем активно работать над совершенствованием этого документа.

Мы обратились в Банк России с предложением сохранить для банков, входящих в состав банковской группы, банковского холдинга - вы знаете, что сейчас идет процесс создания банковских групп, - права исключать из подсчета норматива шестого величину средств на корреспондентских счетах открытых кредитных организаций, являющихся членами той же банковской группы. Этот порядок на сегодня действует временно, до 1 августа 2005 года, и мы считаем целесообразным продлить этот порядок и дальше.

Вы знаете, что, в связи с введением закона о системе страхования вкладов, сейчас появилась целая группа инициативных товарищей, которые предлагают очень много различного рода схем, связанных с реализацией этого закона и размещением средств свыше 100 000 рублей.

Ассоциация «Россия» обратилась в Центральный Банк с разъяснением по поводу осуществления банком вкладных операций по проекту «надежные сбережения», предлагаемой платежной системой Рапид. Суть проекта заключается в том, что денежные средства вкладчиков физического лица разделяются на сумму до 100 000 рублей при обеспечении не только в банке, куда обратился вкладчик, но и в других банках – участниках проекта. Мы получили подтверждение своим отрицательным оценкам этой схемы и предостерегаем банки от участия в них. Схема допускает возможность открытия вклада физического лица в банке – участнике проекта, куда вкладчик непосредственно не обращается, а это является нарушением закона «О противодействии легализации доходов, полученных преступным путем».

Работа ведется и над другими документами и проектами.

Уважаемые дамы и господа!

В ходе подготовки по линии СОР по инициативе Ассоциации «Россия», Международного координационного совета банковских ассоциаций стран СНГ и Центральной и Восточной Европы мы направили аналитическую записку по просьбе Исполкома СНГ, об условиях активизации участия банков в экономической интеграции стран СНГ. Выявилось очень много вопросов законодательно-нормативного характера. Один из них – 25-процентное резервирование рублевых средств, представленных российскими банками – нерезидентами. Такое положение препятствует развитию межбанковского рынка стран постсоветского пространства, затрудняет коллективный обмен ресурсами между банками России и СНГ, и в этой связи мы предлагаем дифференцировать ставку резервирования в зависимости от сроков. Соответствующее письмо мы уже направили в Банк России и ждем ответа. Также в записке отражен целый ряд проблем, три из которых я бы хотел озвучить.

Мы считаем, что до сих пор не создана надежная эффективная система денежных переводов граждан, включая операции со сбережениями. Это прежде всего касается населения наших стран. Банковские услуги не включены в перечень услуг, оказываемых резидентом одного государства резиденту другого, и источник услуг не облагается НДС во избежание двойного налогообложения. Это большая проблема, которую нужно снимать. В соответствии с российским законодательством существование резервирования средств, поступающих от банковских резидентов резиденту на возвратной и платной основе на срок от трех лет существует до сих пор, хотя во многих странах оно отсутствует. Это резервирование, на наш взгляд и на взгляд банков, надо решать.

Сегодня чрезвычайно важно банковским ассоциациям, банкам России теснее работать с общественностью, населением, выполняя главную задачу, - это всестороннего объективного освещения событий в банковском сообществе, примеров реализации социальных программ, благотворительности, формирование положительного имиджа. В этой связи Ассоциация «Россия» создала общественный совет по информационной политике, куда мы приглашаем ведущие средства массовой информации, телекомпании, журналистов для того, чтобы реализовывать программы, формирующие положительный образ банковского сообщества в глазах нашего населения и международной общественности. Это чрезвычайно важно на нынешнем этапе укрепления развития нашей банковской системы.

Два слова о ВТО. Я не буду повторяться, но, естественно, выскажу свою точку зрения, так как у нас она единая. Банковское сообщество внимательно подходит к формированию своих позиций по переговорам о вступлении в ВТО, и эта позиция единая. Она заключается в том, что в такой стране, как Россия стоять нельзя находиться в стороне от общемировой экономической интеграции. Однако решать задачу о вступлении в ВТО путем ущемления интересов российского финансового рынка недопустимо. Мы не сможем сегодня на равных конкурировать с западными банками, если позволим им полностью присутствовать на отечественном рынке, в том числе филиально. Нам нужно время, переходный период для подготовки к полномасштабной конкуренции. А это, прежде всего, означает выравнивание условий ведения бизнеса, капитализации банков, создание полноценных инструментов рефинансирования, удешевление банковского бизнеса, сокращение отчетности и так далее.

При этом хотелось бы обратить внимание правительства на то, какую банковскую систему оно хочет видеть через 10-15 лет. Американскую, японскую, австрийскую – где доля иностранного капитала составляет не более 7%, или эстонскую, хорватскую, болгарскую, где доля иностранцев – свыше 80 %. Очевидно, надо предусмотреть меры по регулированию присутствия иностранных банков в России, в том числе, определить нецелесообразность открытия филиалов и установления доли в капитале российской банковской системы.

При этом я хотел бы отметить, что сегодня в России действует умеренное, либеральное законодательство, в соответствии с которым успешно функционирует 36 банковских учреждений со стопроцентным иностранным капиталом. И все они – равноправные члены нашего товарищества. Более того, на нашем годовом собрании 24 мая мы избрали в состав руководящего органа – руководителей «Раффайзенбанка», Московского международного банка. Это банки со стопроцентным иностранным капиталом.

Уважаемые дамы и господа!

Отмечая новый уровень развития банковского дела в России, который мы сегодня наблюдаем, а также партнерство между банковским сообществом и Банком России, у нас есть все основания говорить о дальнейшем укреплении и развитии нашей отечественной российской банковской системы.

Спасибо.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Александр Васильевич, за такой обширный, глубокий доклад по целому спектру вопросов.

Сейчас я хочу предоставить слово Геннадию Юрьевичу Мещерякову – Президенту «Связь-Банка», город Москва.

МЕЩЕРЯКОВ Г.Ю.

Уважаемые дамы и господа, коллеги!

Начать свое выступление хотелось бы со слов благодарности организаторам конгресса, которые в очередной раз проделали огромную работу для того, чтобы предоставить нам возможность собраться в этом прекрасном городе - северной столице России и обсудить самые важные вопросы развития банковской системы. Для многих из нас первая неделя июня уже многие годы проходит под знаком международного банковского конгресса в Санкт-Петербурге. Уверен, что эта традиция будет продолжаться многие, многие годы.

Тема моего выступления связана с вопросами повышения конкурентоспособности российских коммерческих банков. Связь-Банк, который я возглавляю чуть больше года, за время прошедшее с предыдущего конгресса проделал достаточно сложный, динамичный, вместе с тем успешный путь. За это время в рейтинге российских банков мы поднялись с уровня банка, замыкающего 4-ую сотню до уровня 60 места по размеру собственных средств и 50 по размеру активов, разработали трехлетнюю стратегию развития, открыли несколько новых филиалов (таким образом, наша филиальная сеть насчитывает сегодня более 30 филиалов). Мы также испытали на себе процедуры реорганизации, пройдя через присоединение одного банка к другому. Конечно вместе со всеми вступили в систему страхования, пройдя через все необходимые проверки. Все это дает мне возможность говорить сегодня о вопросах конкуренции (конкурентной борьбы в банковском секторе) не абстрактно, а, я бы сказал, базируясь на собственном опыте, в том числе и на ошибках, которых, надо признать честно, было не мало.

Вопросы конкурентоспособности банковской системы не случайно рассматриваются участниками конгресса в числе важнейших. Это оправданно. Очевидно, что от уровня конкурентоспособности национальной банковской системы зависит конкурентоспособность всей экономики страны.

Учитывая регламент выступления, а также особенности развития нашего Банка я бы хотел в своем выступлении затронуть прежде всего проблемы повышения конкурентоспособности розничного

Очень кратко о состоянии российского розничного рынка, его потенциале и ожиданиях.

Рынок розницы сегодня характеризуется заметным оживлением активности населения и восстановлением доверия к банковской системе. В первую очередь это обусловлено благоприятной и стабильной макроэкономической ситуацией в России.

Остатки вкладов физических лиц в банках на рублевых и валютных счетах только за 2004 год увеличились на 30% и составили более 2 триллионов рублей.

Активность населения существенно расширили охват сфер и направлений возможного участия банков на различных этапах прохождения товара или услуги к потребителю.

Там, где население создает спрос на услуги – туда движутся банки – посредники в цепочке получения благ.

При этом банки с целью «быть ближе к потребителю» все больше выносят свои «площадки» за пределы офиса, открывают возможности удаленного доступа к банковским услугам

Так, например,

- так называемое «банковское окошко» с кредитным предложением уже встретишь практически в каждом автосалоне, магазинах бытовой и оргтехники
- мало где встретишь торговую сеть, не оборудованную устройствами приема в оплату банковских карт
- здесь же расположились и банкоматы. При этом никого из банков не смущает установление своего банкомата рядом с конкурентом (или даже двумя, - тремя)
- интернет и колл-центры открыли возможности удаленного доступа к банковским услугам

- и, наконец, высокие технологии мобильного банкинга с помощью многофункциональных смартфонов расширили возможности управления финансами от принципа «в любое время» до «в любом месте».

Ключевым звеном в этом процессе по-прежнему остаются люди, их покупательский спрос и желание идти в ногу со временем.

Существенное влияние на розничный рынок оказывает демографическая ситуация в стране, которая, с одной стороны, к сожалению, характеризуется тенденцией убыли населения, а с другой, что радует, - изменением структуры. Демографическая ситуация в стране позволяет сделать вывод, что «нас становится меньше, но мы богатеем».

Президентом России поставлена задача удвоения ВВП к 2012 году. Доля среднего класса в населении страны при этом должна увеличиться до 50-60% с нынешних 20%.

Эти факторы будут определять спрос на банковские услуги, способствовать повышению требовательности населения к качеству банковских услуг, что в свою очередь станет дополнительным толчком к необходимости повышения конкурентоспособности.

Клиент выберет тот банк, в котором наиболее полно реализованы основные принципы организации розничного бизнеса:

- надежность
- технологичность
- доступность.

Проблему повышения доверия к банкам, веры в их надежность только введением системы страхования вкладов и выполнением регулятивных норм не решить.

Конечно, это играет большую роль и во многом определяет признание финансовой устойчивости банка.

Но понятие надежного банка гораздо шире. Это и умение работать с каждым клиентом, способность «выращивать» клиента, приносящего прибыль и себе, и банку. Тезис «знать клиента своего клиента», поэтому, следует рассматривать не только через призму закона о борьбе с легализацией преступных доходов, но и с позиций заинтересованного партнера, заинтересованного развитием бизнеса своего клиента.

Еще один аспект этого вопроса, на который хочу особо обратить Ваше внимание. Зачастую, надежность кредитной организации напрямую связывают с краткосрочным финансовым результатом. Например, ряд показателей, используемых для оценки деятельности коммерческих банков, вступивших в систему страхования, основывается исключительно на финансовом результате. Согласитесь, это ограничивает наше развитие. На примере своего Банка, могу сказать, что развитие розничного бизнеса является крайне затратным проектом, который не может принести отдачу сразу. Вместе с тем, удачная реализация таких проектов ведет к повышению капитализации Банка (в том числе и через повышение стоимости нематериальных активов. Например, банковского брэнда или устойчивой региональной филиальной сети). В этой связи хочу призвать Банк России продолжить работу по реализации содержательных подходов в банковском регулировании и надзоре. Необходимо сместить акцент на проверку и анализ наличия среднесрочных и долгосрочных стратегий развития у каждого коммерческого банка, а также бизнес-планов и отчетов об их исполнении. При выполнении банками нормативов достаточности собственных средств, текущий финансовый результат, если он укладывается в рамки стратегии развития Банка, утвержденной акционерами, не должен быть основным критерием оценки работы и тем более устойчивости кредитной организации.

От уровня технологичности банка в существенной степени зависит формирование пакета услуг для клиента, их развитие и распространение. Хорошие технологии, как правило, достаточно дорого стоят. Поэтому, следует ожидать, что последние ноу-хау ведущих разработчиков можно обнаружить только у банков с высоким капиталом

и долгосрочными стратегическими ориентирами развития. Вместе с тем, каждому банку необходимо осознать тот факт, что без значительных инвестиций в развитие информационных технологий, особенно с учетом все возрастающих потребностей управленческого учета и совершенствования систем риск-менеджмента выжить в конкурентной борьбе будет очень сложно.

Говоря о доступности банковских услуг отмечу высокую плотность присутствия банков и, как следствие, насыщенность банковскими услугами, в мегаполисах и крупных региональных центрах.

Пройдя по главной улице такого регионального или областного центра встретишь вывески и нарядные фасады, как правило крупнейших российских банков. Местные банки находятся рядом с ними и живут по законам «главной улицы города» в условиях жесткой конкуренции и борьбы за клиента. Здесь конкуренция положительно оптимизировала тарифы и позволяет судить о высокой степени развитости банковской инфраструктуры.

Дальше от центра – ситуация сложнее. Там, где нет крупных столичных банков, ставки и тарифы выше.

В этом отношении, многие особенно удаленные регионы брошены на произвол судьбы. Достаточно остро стоит проблема монополизации рынка банковских услуг и низкого уровня развития финансовой инфраструктуры.

Между тем как по абсолютным, так и по относительным (в расчете на 1000 жителей) показателям количества банков Россия существенно уступает и США, и странам Евросоюза. Так, в США, действует около 10 тыс. коммерческих банков с общим количеством филиалов свыше 80 тыс. В России по сравнению с США – банков меньше практически в 8 раз, а филиалов – почти в 25 раз. По показателю количества банков, включая филиалы, на 1000 жителей Россия примерно в 20 раз уступает Австрии; в 18 – Германии; в 16 – Италии; в 14 – Франции; в 10 – США; в 9 – Великобритании. В целом по ЕС в формате пятнадцати стран количество банков на 100 тыс. человек составляет 1,6 (в России – 0,92), а число банковских филиалов на 100 тыс. человек – 46 (в России – 2). При этом следует учитывать крайнюю неравномерность распределения банков на территории России. По данным ЦБ РФ, по состоянию на 1 января 2005 года в Московском регионе функционировали 671 кредитная организация, что составляло половину от общего числа всех действовавших банков.

Очевидно, что избытка банковских услуг в стране не наблюдается. И здесь необходимо говорить о роли регулятивных органов в процессе развития банков и банковской инфраструктуры, в решении задачи доступности банковских услуг, а, следовательно, и в повышении конкурентоспособности банков.

Для развития и повышения конкурентоспособности банков, ориентированных на региональную сеть, большое значение имеют вопросы открытия филиалов и проникновения офисных сетей в регионы.

Банком России при поддержке банковских ассоциаций по этому вопросу проделана большая работа. Однако, на мой взгляд, необходимы дополнительные меры по упрощению процедуры открытия структурных подразделений банков, что будет способствовать развитию региональных сетей на территориях вне места регистрации банка, сокращать материальные затраты, повышать конкурентоспособность и эффективность банковского бизнеса.

Что касается влияния процесса консолидации на конкурентоспособность, тут еще не достигнут желаемый эффект. Практика слияния и присоединения банков еще не набрала достаточных масштабов, в том числе и потому что в ходе реализации проектов по присоединению возникает большое количество технических вопросов, ряд которых, регламентирован, мягко говоря, не вполне удачно, а некоторые – не регламентированы нигде, да и регистрация реорганизации банков в структурах налоговой службы зачастую проходит мучительно долго.

В масштабах крупных городов доступность банковских услуг и расширение банковской инфраструктуры решается в том числе и в совместных проектах с крупными супермаркетами и многофилиальными торговыми домами. К сожалению, такая возможность в других населенных пунктах (а это большая часть территории РФ) если и наступит, то нескоро.

В этой связи для многих может быть интересен опыт нашего и некоторых других банков по сотрудничеству в этом вопросе с Федеральным Государственным Унитарным Предприятием Почта России.

На мой взгляд, Почта России остается самым массовым и доступным видом связи. Потенциал Почты в развитии критерия доступности банковской розницы – неоценим.

Российская почта - это сеть федеральной почтовой связи, включающая в себя 83 Управления федеральной почтовой связи, которые сегодня преобразованы в филиалы ФГУПа "Почта России", около 40 тыс. отделений почтовой связи, около 2000 почтамтов. Почтовыми услугами охвачено 99% территории страны. Любому многофилиальному банку потенциал возможностей такой инфраструктуры очень важен.

Реализация проекта по развитию почтово-банковских услуг носит социально значимый характер, поскольку позволит охватить банковскими услугами самые отдаленные регионы страны, особенно в сельской местности, где предложение банков крайне ограничено, либо совсем отсутствует.

Развитие, стандартизация ПБУ может открыть перспективы становления и дальнейшего развития новой розничной ниши с охватом в масштабах всей страны. Это будет хороший пример цивилизованного партнерства и взаимовыгодного сотрудничества коммерческих банков, регулятивных органов и государственных предприятий.

Интерес к Почте у банков, неизбежно приведет к появлению новых банковских продуктов, которые смогут найти своих покупателей уже через сеть почтовых отделений.

В выигрыше останутся все:

Во-первых, население, которое получит новые площадки распространения банковских услуг и дополнительные возможности сближения с банками.

Во-вторых, государство, которое легче решит задачу охвата банковской инфраструктурой территорию России, а также в лице ФГУПа Почты России, получит дополнительные комиссионные доходы.

В-третьих- банки, которые приблизив к себе население удобным месторасположением почтовых отделений, получают новые площадки для продажи банковских услуг.

Безусловно, конкуренция является движущей силой развития общества, экономии ресурсов, повышения качества товаров, услуг и уровня жизни населения. Однако нельзя незамечать фактов недобросовестной конкуренции. Наш банк, являясь одним из наиболее динамично развивающихся финансовых институтов 2004-2005 годов, столкнулся с этой проблемой на себе. Так называемое, общество по защите прав потребителей, получив определенный заказ, через распространение пресс-релизов обвинило нас в незаконных операциях, в том числе и с деньгами Пенсионного фонда. При этом назывались регионы России, где мы даже не имеем филиалов. В этой связи хотелось бы с одной стороны поблагодарить наши банковские ассоциации, которые поддержали нас и оказали огромную моральную поддержку, с другой стороны, обратиться к представителям средств массовой информации, многие из которых присутствуют в этом зале. Безусловно, будучи признанной 4-ой властью в стране, вы делаете великое дело. Однако, нельзя забывать, что в погоне за «жареными фактами», не разобравшись в сути проблемы можно нанести непоправимый ущерб не только деловой репутации банка, являющегося объектом недобросовестной конкуренции, но и людям, которые обслуживаются в этом банке. Нельзя забывать, что банк – это еще и социальный институт, за которым стоят реальные граждане. А нам, банкирам, я думаю нужно завершать работу над стандартами корпоративной этики, способствовать внедрению их в практику, разрабатывать и осуществлять механизмы контроля за их соблюдением.

В развитии условий для развития розничного банковского бизнеса и банковской инфраструктуры необходимо взаимопонимание и взаимное сотрудничество бизнеса и власти, поскольку без создания сильной финансовой системы невозможен никакой серьезный экономический рост. Банком России своевременно акцентируется внимание на необходимость коррекции банковских стратегий. Но точно также необходима коррекция подходов к банковскому делу.

Нужны совместные усилия:

- Коммерческих банков – по совершенствованию системы корпоративного управления, внутреннего контроля, управленческого учета, риск-менеджмента;
- Банка России - по совершенствованию регулирования и надзора, опираясь на лучшую мировую практику и учитывая интересы реального бизнеса;
- законодателей – по своевременному внесению необходимых поправок в действующее законодательство.

В этой связи не могу не сказать о проекте закона «О защите конкуренции». В предлагаемой сегодня редакции этот закон дает возможность власти влиять на процесс исполнения закона в зависимости от политической конъюнктуры (закон не содержит в большинстве случаев прямых положений для финансовых рынков). Антимонопольные нормативы и критерии для банков предполагается определять актами Правительства. Таким образом, в законе заложена возможность влиять на финансовый рынок, в том числе на банки, в зависимости от политической конъюнктуры.

В развитии банковской инфраструктуры бизнес и государство должны стать компаньонами. Создание сильной финансовой системы, без которой невозможен никакой серьезный экономический рост, является одной из задач государства в союзе с кредитными организациями.

Темпы развития рыночных отношений в стране за 15 лет показали, что Россия оказалась способной пройти путь, на который у многих стран потребовались усилия нескольких поколений. Россия в достаточно короткие сроки прошла через несколько стадий развития капитализма и подошла к 2005 году с богатым опытом и огромным потенциалом по построению устойчивой высокоразвитой экономики, с адекватной финансовой системой, в том числе – конкурентоспособными розничными банками.

(Аплодисменты)

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Геннадий Юрьевич.

Слово предоставляется Александру Ивановичу Потемкину – Генеральному директору Московской Межбанковской Валютной Биржи.

ПОТЕМКИН А.И.

Уважаемые коллеги, я хотел бы поблагодарить организаторов конгресса за то, что мне было предоставлено слово, и прежде всего потому, что в моем выступлении речь пойдет не о рассказе о взаимодействии между банками и ММВБ - крупнейшим организаторе торговли на финансовом рынке - а о роли банковской системы, в одном из самых важных секторов российского финансового рынка - фондовом рынке, который в значительной степени определяет успехи в экономическом развитии российской экономики.

Прежде всего, еще раз обращаю ваше внимание на те цифры, которые прозвучали и в основном докладе Андрея Андреевича Козлова, и в выступлениях других участников. Это успех той, три года назад принятой, стратегии развития банковской системы, где основной упор был сделан на развитие прямого кредитования банками нефинансового сектора. И успехи здесь налицо: действительно, в масштабе ВВП произошло удвоение кредитного портфеля. Мы видим сегодня, что цифры по росту капитала, измеренные по ВВП, также идут в рамках той трехлетней программы, которая была намечена в 2002 году. И те цифры, которые сейчас озвучиваются в стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года, также впечатляют. Но, на мой взгляд, здесь есть и свои нюансы. Прежде всего, если мы посмотрим на цифры Госкомстата по тому, какую роль играют банковские кредиты в финансировании оборотных средств предприятий и, особенно, основного капитала предприятий, то можно сказать, что банковская система, хотя и стремится усилить свои позиции, играть очень важную

роль, еще не стала локомотивом в развитии нашего реального сектора. Вы видите, что задолженность по кредитному займу в 2004 году, (причем сюда входит только часть кредитного портфеля), составляет около 20 %, а роль кредитов банков в финансировании основного капитала и того меньше, порядка 7,3 %. Казалось бы, нужно ставить новые задачи по наращиванию кредитного портфеля, по кредитной экспансии, искать пути для того, чтобы активно кредитовать предприятия, предоставляя им прямые кредиты.

Тем не менее мы видим, и об этом было сказано, что основным препятствием для такого сценария дальнейшего развития банковской системы является ограничение по капитализации, причем на сегодняшний момент, если мы сравним капитализацию банковской системы по отношению к другим странам, цифры выглядят более чем странно. Совершенно очевидно что, нормой является цифра порядка 10 % от объема ВВП, а Россия даже в своей правительственной стратегии до 2008 года ставит задачу достижения капитализации на уровне 7 – 8 %, то есть капитализация еще долго будет являться очень серьезным ограничителем участия активного развития именно такого направления банковской деятельности. И здесь в самый раз вспомнить о том, что, слава Богу, в нашей стране не действует закон Гласа-Стигала, то есть нет разделения банков на инвестиционные и коммерческие, и каждый банк в своей внутренней стратегии может определить ту долю усилий, которую он будет направлять на развитие, кредитного портфеля, непосредственного предоставления средств тем или другим клиентам в форме кредитов, и те усилия или те ресурсы, которые он направит в свои инвестиционные звенья. Там он, так или иначе, выступает участником на фондовом рынке, так или иначе косвенно влияет на развитие фондового рынка.

Прежде чем говорить о роли банков в этом важнейшем сегменте финансового рынка, хотелось бы указать на те достижения, которые достигнуты как раз в тот же период, когда успешно осуществлялась реализация банковской стратегии.

Самым удачным направлением развития фондового рынка в России, с точки зрения его положительного воздействия на инвестиционные процессы в России, является развитие рынка корпоративных облигаций, номинированных в рублях. Вы видите, какими высокими темпами развивается это направление, и, что особенно отрадно, что при размещении корпоративных облигаций удастся достичь достаточно широкой отраслевой диверсификации корпоративных займов и обеспечить равномерное финансирование различных отраслей экономики, несмотря на то, что, как было справедливо указано в некоторых выступлениях, конечно, доля ТЭКа в целом с точки зрения потребности в финансировании, здесь является преобладающей. Тем не менее вы видите, что вполне сравнимо с нефтегазовой отраслью финансирование, с помощью этих займов, телекоммуникаций, металлургической, машиностроительной промышленности, а пищевая промышленность даже с точки зрения финансирования за счет корпоративных облигаций выглядит даже лучше, чем энергетический сектор, где 7 против 5 процентов.

Сразу хочу сказать, что банки сами по себе очень активно используют этот сегмент, они выступают не только как организаторы – андеррайтеры для своих корпоративных клиентов по этим займам, но они также активно сами выступают заемщиками на этом рынке. Я не буду на этом подробно останавливаться.

Тем не менее, какие проблемы на сегодняшний момент уже начинают просматриваться? Во-первых, не стоит преувеличивать успехов, которые достигнуты и в этом сегменте, в этом секторе за счет финансирования нашей экономики за счет фондового рынка, за счет выпуска корпоративных облигаций. Вы видите в таблице, что если доля банковских кредитов в финансировании основного капитала составляет чуть больше 7 %, то еще меньше финансирование, порядка 5 %, осуществляемого за счет выпуска корпоративных облигаций.

Кроме того, и собственно в развитии фондового рынка начинают проявляться негативные процессы. Вы видите на графике, что и по темпам роста оборотов на этом рынке происходит замедление, несмотря на то, что динамика за последние 3 года была очень хорошей. И если посмотреть на индекс, (я в данном случае взял индекс ММВБ, который не сильно отличается по своей динамике от индекса РТС), вы видите, что здесь также наблюдается стагнация. То есть нельзя сказать, что рынок топчется на месте, но нужны, по крайней мере, дополнительные

серьезные усилия для того, чтобы это направление, этот инструмент, эта система также включилась в систему финансирования инвестиций в основной капитал и оборотные средства предприятия, то есть в реальный сектор.

Если мы посмотрим на ту роль, которую банки уже сегодня играют в развитии фондового рынка, то ее очень трудно преуменьшить. Вы видите, что в рейтинге и андеррайтеров, и организаторов сделок, при выпуске корпоративных облигаций преобладают крупнейшие коммерческие банки. Замечательно, что при минимальных вложениях средств капитала и ресурсов в это направление, банки, тем не менее, улучшают свои финансовые показатели - прежде всего, улучшают доходность на капитал самого банка. И при этом вполне здоровым является то, что банки активно участвуют в процессе выпуска корпоративных облигаций, то есть действуют на сегменте корпоративных облигаций, а их роль в развитии рынка акций пока весьма и весьма скромна, потому что по существу этот сегмент более спекулятивный, и здесь речь идет не о привлечении инвестиций в реальный сектор, а, скорее, о создании необходимой ликвидности для управления средствами, вложенными собственниками в акционерный капитал российских компаний.

Хотелось бы обратить ваше внимание на то, что наряду с успешным развитием рынка корпоративных облигаций и возможностями, которые представляет этот сегмент в финансировании реального сектора экономики, у нас есть еще не менее важный, а, может быть, и более важный сегмент с точки зрения значимости для российской экономики, для реального сектора – сектор еврооблигаций. Если мы сравним, какие объемы были взяты на российском рынке и на рынке еврооблигационном в прошлом году то видно, что порядка 5 миллиардов было привлечено на внутреннем рынке, более 10 миллиардов долларов было привлечено за счет российскими корпорациями, корпоративными заемщиками за счет размещения своих долговых обязательств на внешнем рынке. При этом нельзя забывать о том, что этот процесс также требует привлечения консультантов, организаторов, менеджеров, андеррайтеров, и понятно, что при выходе российских предприятий на международный рынок капитала значение иностранных компаний, конечно, велико. То есть они являются своеобразными проводниками российских компаний на международном рынке капитала. Тем не менее, учитывая реальное знание положения, позиции клиента, конечно, та роль, которая сегодня отведена российским банкам – 4,5 % в качестве организаторов и андеррайтеров при размещении еврооблигаций - мне представляется чрезмерно скромной. В этом смысле очень большие возможности.

Есть примеры положительные, когда именно российские банки выводят наших заемщиков на международный рынок, и в этом смысле я рекомендую при разработке банковских стратегий обратить на это серьезное внимание.

Сектор IPO. Это такая своеобразная, модная тема. Она пока не приобрела макроэкономического значения - может быть, звучание приобрела, но значение еще не приобрела. Тем не менее, это чрезвычайно перспективное направление. Речь идет о возможностях, которые предоставляет уже публичный рынок акций, (прежде всего это биржевые рынки, и внутренние и внешние), для российских корпоративных структур с точки зрения привлечения средств.

Наиболее впечатляющий пример, который можно рассматривать не только как событие российского рынка капитала, но и всего международного рынка капитала, является IPO, которое было проведено в этом году, та система на сумму 1,5 миллиарда долларов. То есть с помощью IPO была привлечена колоссальная сумма.

Но посмотрите, уважаемые коллеги, на ту скромную, я бы даже сказал, вообще ничтожную роль, которую играют российские банки даже в тех первых шагах развития этого сегмента IPO на российском, а особенно на международном рынке. Вы видите, красным показано, кому из банков удалось пробиться. И суммы, конечно, несравнимы с тем, что удается российским предприятиям привлекать с помощью IPO на внешнем рынке. И опять, конечно, с 7 % (тут мы посчитали российские банки и инвестиционные компании), доля российских банков еще меньше. Здесь возможности для расширения бизнеса, для заработка при минимальных вложениях кредитных ресурсов очень и очень велики.

Наконец, очень важная, на мой взгляд, тема. Она, конечно, нас больше беспокоит, как людей, которые непосредственно заинтересованы в развитии российского фондового рынка. Это развитие его инфраструктуры. Здесь мне хотелось бы особенно выделить такие вопросы, как создание центрального депозитария, а в будущем создание центральной клиринговой организации и развитие различных новых финансовых инструментов. Здесь упоминалось о том, что сейчас готовится законодательство по выпуску коммерческих ценных бумаг, биржевых облигаций, которые будут выпускаться без государственной регистрации, и которые можно будет зарегистрировать на бирже в течение двух недель. Во всех этих процессах коммерческие банки должны играть, на мой взгляд, активную роль. Если взять центральный депозитарий, крупнейших банки здесь наверняка выступят в качестве заинтересованных соучредителей или акционеров этой системы. А в дальнейшем очень важно, чтобы банки принимали участие и в достройке той централизованной системы национального учета и хранения ценных бумаг, которая будет формироваться с помощью центрального депозитария. Здесь роль коммерческих банков, особенно крупнейших, трудно переоценить. Но, к сожалению, коллеги, у меня очень немного времени, чтобы говорить на эту тему. Поскольку много сейчас говорится о различных стратегиях, то мне кажется, что следует выделить две наиболее важных из них. Одна, которую уже российское правительство приняло, - стратегия развития банковской системы. И вторая, которая сейчас готовится, - стратегия развития финансового сектора. Мне кажется, достаточно важно найти некую синергию при формировании этих двух стратегий и не запутаться в них. Я это говорю с точки зрения участников рынка.

Как раз этот график, на мой взгляд, хорошо показывает, каково должно быть соотношение, к чему приводит, накладка двух стратегий - стратегии финансового рынка и стратегии банковской системы, в конечном итоге, как это влияет на позиции стран.

Собственно говоря, по вертикали показана доля кредитного портфеля в ВВП, а по горизонтали - доля фондового рынка, точнее говоря, капитализации акций и облигаций по отношению к ВВП. И вы видите две крайних позиции - Китай и США. И у той, и у другой страны достигнуты очень хорошие показатели по уровню развития экономики, по темпам ВВП. Тем не менее, совершенно разные позиции. Если в Китае активно используется, прежде всего, банковская система, причем периодически она страдает от перегрева, и это так или иначе сказывается и на общем финансовом состоянии заемщиков, и вследствие чего периодически возникают сбои высоких темпов развития китайской экономики. То есть, не следует в данном случае преувеличивать те успехи, которых достигли китайские банки. Вы видите, тут свыше 100 %, доля кредитного портфеля - 150 % по отношению к ВВП.

Другая крайняя позиция - США, у которых относительно умеренная доля кредитного портфеля к ВВП, но чрезвычайно развит фондовый рынок. И здесь есть свои минусы, нам тоже о них известно. Периодически эти волны спекулятивного капитала, изменения настроения инвесторов так или иначе влияют на ситуацию в экономике. И вся система и денежных властей, и в целом регулирующая система периодически вынуждены принимать меры по охлаждению настроений на фондовом рынке, в том числе и с помощью процентных ставок. Конечно, это приводит к замедлению темпов роста и даже нередко к рецессии. С моей точки зрения, можно указать ту красную стрелку, ту стратегию, которую мы рекомендуем для России на десятилетний период, - это 50 % с точки зрения отношения кредитного портфеля к ВВП, и 100 % с точки зрения капитализации фондового рынка к ВВП. Мне кажется, такая траектория движения этих двух важнейших сегментов финансового рынка и финансовой системы представляется наиболее оптимальной.

И в завершение я бы хотел еще раз обратить внимание на те основные элементы, которые, с нашей точки зрения, являются очень важными с точки зрения участия банков в совершенствовании инфраструктуры фондового рынка и в его развитии. Я не буду их еще раз повторять, они перед вами. И еще раз хочу обратить внимание на то, что, как мне кажется, в проекте рекомендаций, который сейчас распространили среди участников, нужно отразить

эти темы – роль банков в развитии фондового рынка и, влияние фондового рынка, с помощью банков на развитие российской экономики. Я думаю, это будет полезно для всех.

Спасибо, уважаемые коллеги.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Александр Иванович.

Слово предоставляется господину Брайану Нильсену – Директору по России Добровольческого корпуса по оказанию финансовых услуг.

НИЛЬСЕН БРАЙАН.

Дамы и господа!

Мне приятно выступать на этом Международном банковском конгрессе.

В России банковская система значительно усовершенствовалась по сравнению с 1998 годом. Экономика развивается, оказываются самые разные услуги. Что касается Центробанка, то он помогает укреплять доверие к банковской системе. И очень многие компании и частные лица теперь открывают счета в российских банках. Это помогает российской экономике продолжать настолько же продуктивно развиваться и развивать банковский сектор экономики и продолжать интеграцию в глобальную экономику и в международный рынок. И, конечно же, нужно выработать общие рамки для всех стран. Трудно работать, если в каждой стране свое собственное отношение к банковским вопросам, к прозрачности. Сейчас устанавливаются стандарты, которые будут применимы в разных странах. Это очень важно для инвестирования в Россию. Это очень важный для банковской системы России момент, усиливающий интеграцию банковской системы в глобальную экономику через реформы банковского сектора, устанавливающие систему обязательного страхования вкладов, подробный анализ всех операций; а также реформированием банковского надзора, основываясь на оценке рисков; а также очень жесткие процедуры по отмыванию денег, переход на МСФО.

Чему же помогает банковская реформа? Просто обозначу. Это рост депозитов. Сейчас 11,7 % от ВВП, в 2002 году - 7 %. Мы видим укрепление розничного кредитования, что важно для диверсификации банковских активов. 8,8% представляет от валюты баланса по сравнению с 3 % в предыдущие годы. Увеличивается капитализация банковского сектора. Сейчас мы слышим о новых инвестициях. Это очень позитивный результат.

Мы также видим серьезный рост в ряде областей. И есть очень важные вопросы, которые надо решить. Валюта баланса российской банковской системы и ВВП растет. Кредиты в реальный сектор - 40 % от валюты баланса по сравнению с 30 % в 2000 году. Капитальные инвестиции российских компаний финансируются через банковские кредиты. И этот сектор еще недостаточен для того, чтобы поддерживать потребности растущей экономики, требуются еще инвестиции. Но это произойдет только в том случае, если будут дальнейшие реформы, которые все-таки необходимы. Одна из главных проблем для российской банковской системы, когда речь заходит об инвестициях, - это то, что надо укрепить и улучшить состояние корпоративного управления. Это совершенно необходимо сделать. Такие наработки уже существуют и для региональных банков, если они хотят привлечь больше инвестиций, и может быть, достичь более высокого уровня.

Крупные банки играют важную роль в банковском секторе, как и в других странах. Есть и развивающиеся региональные банки. И дело не только в географическом местоположении, а в том, что некоторые местные банки лучше понимают потребности местного клиента. Сейчас, конечно, региональные банки стараются работать на других рынках, где есть более дешевые ресурсы. Крупные корпоративные клиенты, конечно же, тяготеют к крупным российским банкам и международным банкам.

Все региональные банки России увеличивают капитал в среднесрочной перспективе. Привлечение капитала очень важно не только в плане нераспределенных прибылей, но и в доходах акционеров. Нужны внешние источники капитала, которые можно получить либо у российских банков, либо у внешних инвесторов.

Качество корпоративного управления, прозрачность владения банком в региональных банках играет очень важную роль: чем более прозрачна структура владения банком, тем легче для инвестора. Это касается информации, которая становится достоянием общественности, а не только информации, которой делятся с потенциальным клиентом. Это касается не только внешних и местных стратегических инвесторов, но и клиентов банков и будущих клиентов, особенно вкладчиков. Это очень важный фактор для малого бизнеса и частного лица, когда он выбирает тот или иной банк. Качество услуг также очень важно, точно также необходимо расширять растущую прозрачность банка, и, конечно же, она будет также играть очень важную роль.

Если российские банки будут полностью соблюдать нормы прозрачности и международные нормы корпоративного управления, это будет гораздо лучше. Нужна четкая политика по информированию широкой общественности, хорошее корпоративное управление. Необходимо иметь сильный совет директоров, чтобы были хорошие транзакции. Все это, конечно же, ускорит рост банковского сектора. Это кредо включает и ряд других повышенных стандартов отчетности и прозрачности, которые должны стать нормой для российского бизнеса.

Сильный банковский надзор и упор на хорошее корпоративное управление помогут получить доступ к более широким источникам капитала и создать очень хорошую корреспондентскую сеть, привлечь инвесторов, сделать банки более привлекательными для внешнего и внутреннего капитала. Нужны четкие стандарты корпоративного управления, которые помогут развить экономику, развить рынки.

Очень важная черта международного банковского дела отражена в законах, которые были приняты в США. Структура банков, хорошие стандарты корпоративного управления – это ключ к успеху любого банковского сектора. Это особенно касается тех стран, которые хотят войти в процесс глобализации, в том числе банковских секторов. Местный регулятор, конечно, помогает оздоравливать, санировать банковскую систему. Все это должно способствовать привлечению инвестиций и сделать банки более конкурентоспособными.

Все страны равны в этом отношении, потому что, если страны не будут прибегать к международным стандартам, они заплатят дорогую цену и ухудшат свою ситуацию, потому что международный капитал просто утечет из банковской системы, если у вас не будет этих наработок.

Прогресс российского банковского сектора очень удовлетворительно рассматривается в нашем добровольческом корпусе по оказанию финансовых услуг. У нас широкая программа была в прошлом, есть сейчас и на будущее, и мы всегда предоставляем любую, в том числе, техническую помощь российскому банковскому сектору, Центробанку.

Мы не коммерческая организация, мы присутствуем здесь для того, чтобы предоставлять помощь и консультации совершенно независимо и объективно. Мы знаем, как важно укреплять техническую информированность банковского сектора и получать доступ к информации о наилучшей международной практике.

Последнее мое наблюдение. Реальные положительные процессы происходят в экономическом, финансовом банковском секторе, что поможет многим банкам открыть точки и филиалы во многих частях США и Евросоюза. В настоящий момент во многих этих юрисдикциях, конечно же, смотрят на происходящие изменения в российских банках и на качество местного банковского надзора. Центробанк и банковский надзор стараются сделать все возможное, чтобы качество российских банковских и финансовых рынков приближалось к международному классу. Этот уровень не будет достигнут за один день, но, на самом деле, за короткое время российская система эволюционировала и значительно улучшилась.

Что касается банковской системы и экономики: чтобы быстрее включиться в процессы глобализации, реформы должны идти более быстрыми темпами.

Большое спасибо.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, господин Нильсен.

Я хотел бы обратить внимание уважаемого собрания на последнюю мысль, которую высказал господин Брайан Нильсен. Она, еще раз повторю, заключается в том, что тестом на признание российской банковской системы будет разрешение иностранных органов надзора открывать за границей филиалы и представительства более активно, чем сейчас.

Сейчас это почти невозможно, но это случится тогда, когда уровень банковской культуры и, в первую очередь, банковского надзора в нашей стране будет признан западными органами банковского надзора адекватными современным. Это будет настоящий тест. Я прошу всех обратить внимание на это, в том числе еще раз понять, почему и зачем Центральный Банк модернизирует, укрепляет свой банковский надзор.

Сейчас слово предоставляется Юрию Геннадьевичу Максutowу - Финансовому директору Банка Москвы.

МАКСУТОВ Ю.Г.

Уважаемые дамы и господа, тема моего выступления «Особенности интеграции российских банков в мировое финансовое сообщество».

Ускоренная интеграция банковского сектора России в мировую финансовую систему – важнейшая особенность ближайших лет. Этот процесс неизбежен, но, внутренне противоречив. Он, несомненно, ведет к усилению конкуренции в банковской системе страны. Отказ кредитной организации от новых возможностей или неспособность воспользоваться ими приведут к ее отеснению на периферию рынка банковских услуг.

Банки, уже сейчас должны готовиться к новым условиям рынка. Ставка должна делаться на снижение издержек, энергичный захват не занятых перспективных рыночных ниш, стратегию долгосрочного роста. Кроме того, российские банки должны в полной мере освоить те правила игры, по которым во всем мире живут банковская система и финансовые рынки.

Преимущества ускоренной интеграции в международную финансовую систему, на наш взгляд, могут оказаться непродолжительными по времени, а издержки вовлечения в глобальную конкуренцию достаточно велики. Поэтому необходимо выработать механизмы, позволяющие преодолеть односторонность интеграционного процесса и сохранить национальную банковскую систему. Этим вопросам, собственно, и будет посвящено мое выступление.

Интеграция российских кредитных учреждений в мировое финансовое сообщество открывает перед отечественными банками и экономикой страны в целом новые возможности. Так, ожидается увеличение иностранных капиталовложений в экономику страны, включая и банковский сектор. Это, при прочих равных условиях, должно повысить потенциал банковской системы России. Потребителю банковских услуг возросшая конкуренция должна принести более выгодные условия обслуживания.

Впрочем, главное, что может прямо сейчас принести в банковской системе вовлечение в процесс глобализации - новые, более широкие возможности использования ресурсов мировых финансовых рынков. В нашем арсенале уже имеются такие инструменты, как целевое финансирование под гарантии экспортных кредитных агентств, синдикации, облигационные займы, субординированные займы.

Нельзя, однако, забывать, что финансовая глобализация характеризует, прежде всего, движение, вынужденное или добровольное, к большей открытости национальных рынков. Это самым прямым образом относится к России, степень интегрированности которой в мировое хозяйство в последнее время скачкообразно возросла, хотя ее удельный вес в нем очень невелик, а позиции не самые прочные.

В условиях глобализации потрясения на этих рынках могут вызывать «цунами», прокатывающиеся по всему миру. Понятно, что наибольшие разрушения при этом наносятся не тем самым сильным мировым экономиком, которые уже интегрированы в мировую финансовую систему.

Однако и в условиях нормального развития международных финансов российский банковский сектор испытывает потенциально негативное влияние процессов глобализации через валютную либерализацию и предстоящее вступление страны в ВТО.

Главный риск - разрушение еще только создающегося у нас национального механизма финансового посредничества. По собственной оценке ЦБ, около 40% заимствований российских предприятий уже сейчас делаются в банках, находящихся за пределами России, то есть именно такая часть рынка потеряна для отечественных банков.

Наличие у нашей страны инвестиционных рейтингов всех трех ведущих мировых рейтинговых агентств позволит зарубежным банкам увеличить страновые лимиты на Россию, что привлечет к ним новых клиентов из числа отечественных предприятий. Это автоматически обернется дальнейшим сокращением клиентской базы национальных банков. Соответственно, продолжится вывод за пределы российской экономики банковских операций крупнейших компаний, производящих подавляющую часть отечественного ВВП. Тем самым, их денежные потоки, по сути дела, будут потеряны для экономики России в целом и для российских банков в том числе.

Таковы плоды валютной либерализации по версии закона «О валютном регулировании и валютном контроле». В полном объеме вступая в силу в течение 2005-2007 годов, он ускоренным порядком открывает внутренний рынок перед транснациональными банками, не сдерживая их требованием физического присутствия в российской юрисдикции, соблюдения норм и правил, установленных Центральным Банком России. Что, кстати, не согласуется с задачей, поставленной Президентом страны в послании Федеральному собранию: четко определить те сферы экономики, где интересы укрепления независимости и безопасности России диктуют необходимость преимущественного контроля со стороны национального, в том числе государственного, капитала. Банковский сектор, на наш взгляд, в полной мере относится к таким сферам экономики.

От присоединения РФ к ВТО, по-видимому, не приходится ожидать столь же разрушительных прямых воздействий - при условии сохранения российской стороной жесткой негативной позиции в отношении допуска на наш финансовый рынок филиалов зарубежных банков. Но не стоит забывать о косвенных последствиях.

Одно из самых болезненных - ликвидация большого числа российских несырьевых компаний, прежде всего ориентированных на внутренний рынок, под влиянием конкуренции с иностранцами. Надо полагать, что когда в дополнение к политике дорогого рубля отечественные производители почувствуют эффект снижения таможенных тарифов, процесс разорения национального бизнеса может принять лавинообразный характер.

Поскольку для российских банков в их нынешнем виде преимущества ускоренной интеграции в международную финансовую систему узко сконцентрированы и могут оказаться непродолжительными по времени, а издержки вовлечения в глобальную конкуренцию велики, необходимо выработать некоторые меры и механизмы, позволяющие преодолеть односторонность интеграционного процесса и сохранить национальную банковскую систему.

Такие меры и механизмы складываются в две больших группы.

Первая из них касается регулятивной среды в банковском секторе. Интеграция российских банков в мировое финансовое сообщество невозможна без внедрения в нашей стране принятой международной практики регулирования. Всем присутствующим хорошо известны неоднократно звучавшие предложения банковского сообщества по этому направлению. К сожалению, они актуальны и сегодня. Это:

- норма и практика обязательного резервирования, которая приводит к существенному снижению международной конкурентоспособности российских кредитных организаций;
- отсутствие полноценной системы рефинансирования кредитных организаций.

-избыточная отчетность кредитных организаций, о которой говорилось неоднократно.

-несвойственные кредитным организациям контрольные и фискальные функции, о которых тоже говорилось неоднократно.

Из новаций спорными представляются предложения об увеличении норматива достаточности капитала до 12%, тогда как для зарубежных банков приемлемым уровнем в соответствии с рекомендациями Базельского комитета является 8%. Повышение норматива достаточности капитала будет ограничивать возможности российских банков по кредитованию экономики, что, соответственно, приведет к снижению их доходов и к ограничению темпов развития.

Говоря в целом, эти и другие возможные меры должны привести к сокращению издержек российских банков до уровня, сопоставимого с уровнем, существующим у их внешних конкурентов, росту их ликвидности и, соответственно, рентабельности.

Вторую группу мер можно условно назвать мерами защитного характера, которые наиболее интенсивно должны использоваться в переходный период адаптации российских банков к новым условиям конкуренции.

Во-первых, ясно, что наш закон о валютном контроле не является адекватным защитным средством от рисков, связанных со спонтанным массовым движением спекулятивного капитала. Необходимо разработать нормативную и организационную базу для экстренного реагирования на кризисные ситуации.

Соответствующие меры должны, в частности, предусматривать возможность быстрого введения запрета на капитальные операции.

Во-вторых, в преддверии вступления в ВТО необходимо заставить работать существующие и создать дополнительные механизмы, не противоречащие требованиям этой организации, но позволяющие компенсировать негативные последствия участия в ней. В части, затрагивающей нас, речь может идти о принятии, согласно ст. 18 Федерального закона «О банках и банковской деятельности», закона, устанавливающего квоту участия иностранного капитала в банковской системе, а также о рыночных мерах повышения кредитного потенциала.

Несколько слов о Банке Москвы в этой ситуации. Банк Москвы, со своей стороны, стремится учесть плюсы и минусы интеграционного процесса.

Мы постоянно занимаемся совершенствованием банковских технологий с опорой на мировой опыт, расширением продуктового ряда, большое внимание уделяем управлению рисками, совершенствованию корпоративного управления. Эти вопросы закреплены в стратегии развития Банка.

В итоге в прошлом году Банк Москвы продемонстрировал высокие темпы роста по всем основным показателям, а по уровню международных кредитных рейтингов вошел в тройку наиболее надежных российских банков. Такие показатели развития позволяют нам успешно выступать на рынке международных заимствований, благодаря чему только в этом году Банк Москвы уже привлек двухлетний синдицированный кредит на сумму 200 млн. долл. и разместил пятилетние еврооблигации на 300 млн. долл.

Российские банкиры отдадут себе отчет в том, что отказ от интеграции в мировое финансовое сообщество - это тупиковый путь развития. Интеграция и вправду может дать российской экономике шанс более быстрого развития благодаря росту возможностей банковского сектора, и мы это поддерживаем.

Эта поддержка, однако, не безусловна. Условием является постепенность дальнейшего вхождения России в реку глобализации. Нам нужен переходный период. С точки зрения отечественных банков, требуется от пяти до десяти лет, чтобы совершить переход в новое конкурентное состояние. При этом всем нам - и банковскому сообществу, и государству - нужно сосредоточиться не на проведении лозунговых кампаний, а на разработке и реализации прагматичной программы переходного периода.

Спасибо за внимание.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Юрий Геннадьевич.

Сейчас слово предоставляется Армену Араратовчу Казаряну – председателю правления банка «Анелик РУ», Москва.

КАЗАРЯН А.А.

Добрый день, уважаемые дамы и господа!

Во-первых, хочу поблагодарить организаторов 14-го Международного банковского конгресса за приглашение и за право поговорить с вами.

Я постараюсь очень коротко всё сказать.

Тема моего выступления записана, как «Наша позиция – система «АНЕЛИК». Я хочу сказать несколько слов о системе «АНЕЛИК», а потом перейти к другим вопросам, которые я хотел бы осветить.

Система была создана в 1997 году. Центр системы – это банк «АНЕЛИК РУ» в городе Москва. В систему входит 87 стран, свыше 20 тысяч точек.оборот в прошлом году составил 700 миллионов долларов США. В этом году предполагается, что это будет 1 миллиард долларов. Эта цифра мне лично очень нравится.

По сути, система «АНЕЛИК» является первой российской системой, но это юридически недоказуемо, потому что в 1997 году, когда система была создана, это был филиал Армянского банка, филиал банка – не резидента. Естественно, мы работали по российскому законодательству и сдавали отчетность и налоги. Но все равно мы не являлись резидентами. И поэтому мы, по сути, являемся первой российской системой, созданной в Москве и в России, но юридически – нет.

И только в 2003 году мы стали отдельно стоящим банком. Филиал перешел в статус самостоятельного кредитного учреждения, которое называется Банк «АНЕЛИК РУ». Валюта переводится в системе «АНЕЛИК». Это доллары США и рубли. Но буквально через пару месяцев включается новая программа, которая является мультивалютной. То есть, в действительности, любой участник в системе может переводить хоть индийские динары, может выбрать любую валюту, лишь бы на другом конце был участник, который готов выплачивать именно в этой валюте. Также будет включена в программу новая вещь, такая, как переводы физических лиц в пользу юридических лиц. Это – по системе «АНЕЛИК». Я буду все время здесь после выступления. Если будут какие-то вопросы, можно обратиться ко мне. Мы можем всегда ответить по системе «АНЕЛИК» на любые вопросы.

Я хочу всего лишь поговорить о двух темах, которые интересуют все банки, занимающиеся системами денежных переводов или же имеющими эту услугу у себя.

Первый вопрос, на который я хотел бы обратить ваше внимание – это новые веяния государственной политики Российской Федерации в отношении систем денежных переводов. Еще в прошлом году в прессе прозвучало, что Минфин пытается как-то проконтролировать системы денежных переводов, и были намеки на то, что это делается в пользу почты России и ее программы «Кибер-деньги». Были статьи, но все оказалось абсолютно ничем. Это были только слухи, и больше ничего. Никто больше ничего не слышал о программе «Кибер-деньги» почты России, и работает она или нет, неизвестно никому.

Следующее. В этом году появились статьи в различных газетах о том, что Центральный Банк разослал анкеты, на которые нужно по системе денежных переводов ответить всем банкам, которые занимаются данной услугой. И якобы это делается в пользу Минфина по требованию Минфина. Всё хорошо, только пресса пишет о том, что Минфин собирается установить некий единый тариф на денежные переводы. Наша позиция состоит в том, что мы против этого. Потому что полагаем, что государство не должно устанавливать единую тарифную политику по какой-то определенной услуге для населения. Я считаю, что при рыночных отношениях это не имеет смысла, там, где есть спрос и предложение, где здоровая конкуренция и так далее. На эту тему можно очень долго говорить. Я

только надеюсь, что Минфин не примет такого решения. Рынок останется у нас в России, рынком, и сохраниться свободная конкуренция. Мне приятно, когда в системе денежных переводов есть много систем, с которыми интересно разговаривать, конкурировать, о чем-то пометчать и пофантазировать. Это всегда приятно лично для меня, как руководителя системы.

Есть еще второй вопрос, по которому я хотел осветить позицию – системы денежных переводов «АНЕЛИК». Это события, которые происходят на Украине с подачи Национального банка Украины. Дело в том, что многие банки на Украине получили официальное письмо, что если они работают с какими-то системами денежных переводов, то они обязаны в определенный срок, предоставить документы об этой системе, о том, что она собой представляет, в 4-х экземплярах на украинском языке. Там идет очень большой перечень документов. Естественно, система «АНЕЛИК» готовит для банков, которые к нам обратились (а мы работаем приблизительно с 40 банками на Украине), где-то 160 экземпляров. Мы все предоставим, мы все сделаем. Но возникает единственный вопрос. В перечне требований, которые выставлены украинским банкам, есть один пункт: «Система, которая работает с вами, господа банкиры, на Украине, должна быть зарегистрирована местным органом той страны, в которой они существуют». То есть, получается, что система «АНЕЛИК» или любая система, которая работает в России, изначально есть в России, должна иметь некую регистрацию, как система, или со стороны Минфина, или со стороны Центрального Банка. Извините, у нас этого в России нет. И, в принципе, считаю, что все это не нужно. Потому что есть такой пункт в лицензии – переводы физических лиц без открытия счетов. Зачем еще отдельно регистрировать данную вещь?

Но дело в том, что если ни одна система из России не предоставит соответствующих документов, что она зарегистрирована какими-то местными органами власти именно в России, то она получит запрет на работу на территории Украины. И что же останется? В таком случае всем российским системам (а их приблизительно 15) будет запрещено работать на Украине. И останутся только «Вестерн» и «Малиграм». То есть мы уже приходим к тому, что было 2 года назад, еще до перемены власти на Украине, когда был поставлен вопрос о том, что «Вестерн-Юнион» и «Малиграм» оккупировали рынок Украины. Прощлое правительство Украины сделало все для того, чтобы эту оккупацию как-то убрать. Был выигран процесс против «Вестерн-Юнион», однако пришло новое правительство, которое решило все по другому. Получается, что всё было зря, и рынок будет опять монополизирован двумя западными системами.

Я думаю, что все уважающие себя банкиры, которые, как и я, являются руководителями систем денежных переводов в России, работая на Украине, найдут варианты, при которых можно будет обойти даже этот пункт. Они все равно будут работать на Украине. Но зачем что-то придумывать и делать против, если просто можно считать, что в данном вопросе Национальный банк Украины не совсем прав. Я считаю, нельзя лицензировать то, что пришло откуда-то, или ставить заградительные заслоны перед тем, что приносит пользу своему народу.

Я хотел бы еще сказать о недобросовестной рекламе в этой области, но не буду занимать ваше время. Я больше времени дам моему хорошему другу Гусману Николаю Оскаровичу, который еще что-то скажет о системе денежных переводов, и это будет намного интересней. А тех, которые интересуются денежными переводами, банки, которые работают с денежными переводами, я просто приглашаю в Ереван, где будет проходить вторая открытая банковская конференция «Денежные переводы» с 6 по 9 октября. Все, кого интересует эта проблема, там можно поговорить и о рекламе, и о системах, и о людях.

Спасибо за внимание.

(Аплодисменты)

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Армен Араратович, за интересные предложения, интересные идеи и проблемы.

Слово предоставляется Николаю Оскаровичу Гусману – Председателю Правления Банка «Русский Славянский Банк», город Москва.

ГУСМАН Н.О.

Спасибо. Добрый день.

Еще раз процитирую Андрея Андреевича сегодня: «Хотим мы этого или не хотим, но процессы глобализации приходят в банковскую сферу».

Первое, о чем хотелось бы сказать, - в России состоялся рынок денежных переводов. Это факт, подтвержденный наличием системных публикаций Центрального Банка России по его состоянию.

Во-вторых, на этом рынке существует ряд игроков, и этот рынок абсолютно необходимо количественно и качественно характеризовать. Я имею в виду, в том числе, игроков.

Третье. Сегодня мы знаем темпы изменения этого рынка, и будет показано, что система «Контакт» идет с большим опережением по отношению к темпам изменения этого рынка.

И четвертое. Минувший год был чрезвычайно успешным для нас, потому что началось массированное внедрение новых продуктов на той же самой базе, на той же самой технологической платформе, которая позволяла осуществлять переводы физических лиц друг другу без открытия счета, начались массированные платежи физических лиц в адрес юридических лиц без открытия счета.

Таково краткое содержание моего доклада. Теперь о том же, но более подробно.

Итак, мы ничем не отличаемся от всего мира, и у нас те же самые потребители: это мигранты, самозанятое население и временно отдаленные. В России же ситуация такова, что (сегодня мы говорили о демографии) либо мы предоставим хороший сервис мигрантам, либо у нас будет колоссальный дефицит рабочих мест. Вот чем занимается сейчас система переводов на территории России.

Кто же занимается на самом деле переводами в России? Это почта, банки, локальные системы, международные системы и так называемые «ненаблюдаемые перемещения денег в массы» (точные цифры не известны). Вот здесь эти игроки, в зависимости от направления переводов, и указаны.

ЦБ в 2003 году начинает обращать внимание на то, что данное явление массовое, есть рынок. Собирает данные. В 2004 году осуществляется первая публикация, в режиме ежеквартальных, о тринадцати системах перевода, и в 2005 году – уже о четырнадцати. Ну, тогда давайте введем определение: а что же такое все-таки эти системы, иначе невозможно

Так вот, система определяется следующим уравнением. Первый, второй, третий члены описываются соответствующим образом: первый член - объем платежей внутри банка, второй член - объем платежей между организатором и участниками и третий член – объем платежей между участниками, минуя организатора. Стоит придать определенные цифровые значения этим величинам, как вы получите полную характеристику того, что называется системой. И вообще, система – это элемент, поскольку при отсутствии последних двух членов первая сумма характеризует внутрибанковский продукт и ничто иное. Но, как уже говорили, реклама иногда это называет системой.

А вот количественная характеристика. Соотношение между этими цифрами, которые можно сейчас исследовать по любой системе, в принципе дает полное понимание того, что это такое, с чем, с каким явлением мы имеем дело. Без сайтов. Вот конкретика. Вот, например, один из параметров по системе «Контакт» - это степень превышения внешнебанковских платежей над внутрибанковскими. Видна динамика, как эта штука растет.

Теперь основные качественные характеристики систем, те, которые можно привести к количественным в ряде случаев. Первая – технология расчета, география присутствия, комиссия и межсистемные коммуникации.

Технология расчета строится на двух китах: информационные потоки, как организованные, и финансовые потоки, как организованные. И вот вам сразу реализация или отсутствие реализации рисков.

Посмотрите, если информационные потоки организованы по схеме централизованной базы данных - это «Вестерн юнион» и те системы, которые пошли по своей организации по аналогичному пути - вроде бы, они, на первый взгляд, весьма привлекательны. Однако, первая энергетическая катастрофа – и эти системы встали. Распределенные базы данных – это случай «Контакта».

И, наконец, как организуются финансовые потоки. Три варианта на плакате. Во что это превращается?

Давайте введем еще две численные характеристики. Существуют две характеризующие величины: время расчетов между отправителем и получателем и реальное время расчета между финансовыми участниками, которые эти расчеты предоставляют. Так вот, обратите внимание, что через третий банк время предоставления реально составляет 10 – 15 минут, - кто бы как ни говорил, потому что известно, что скорость движения каравана. Время финансовых расчетов – 7 - 30 дней.

Следующая схема - «Ностро». Те же самые 10 – 15 минут для клиентов в среднем, но 1 – 30 дней. И, наконец, схема, избранная «Контактом», где у нас распределенная база данных, плюс программистика, которую мы внедряем и сопровождаем. Время расчета и время предоставления услуги одинаковые. Риски, все остальные, минимизированы по отношению к предыдущим схемам.

География присутствия – это тоже конкретный параметр. Здесь, на плакате, вы видите географию присутствия всех тех участников, которых сегодня фиксируют и анализируют в ЦБ. Полное покрытие по ближнему зарубежью у «Контакта», «Вестерн юнион», а дальше, в принципе, есть определенная корреляция со временем развития системы и с тем, строго говоря, в какой степени развита эта система.

Комиссионный аспект. Существует три полярных модели. Первая -гиперкомиссии – это те комиссии, которые предлагал «Вестерн», и на базе этих комиссий, собственно говоря, входили новые участники. Вторая - зона равновесия интересов потребителей, участников и клирингового центра. И, наконец, очевидно, демпинговые штучки. Это молодые, нарождающиеся системы или диаспоральные и локальные, которые натягивают на себя определенные диаспоральные потоки.

Вот, посмотрите, во что превращается комиссионное предложение участников. Это вот – полная штучка, которая была опубликована совсем недавно, месяц тому назад в одной из газет. Если клиент разберется при подходе к такой таблице, что ему делать, его сразу надо брать сотрудником, например, к нам. 15 минут тест, как выбрать. Какой вывод? Судя по всему, комиссионные войны на самом деле закончились.

И, наконец, существует межсистемное взаимодействие. Солист – это «Вестерн юнион»; дуэт, сложно танцующий, так исторически получилось, - это «Контакт» и «Анелик». И видно, как по мере развития собственных сетей, наши взаимные потоки становятся чрезвычайно малыми. Это вполне естественное явление: сети становятся самодостаточными. Нормальная ситуация.

Что не очень нормально, на мой взгляд? Это комбинаторика, это система второй волны, когда в сложные взаимодействия подключаются все остальные. Вот тут начинается «белый шум», потому что начинаются сложности с исследованиями, сложности, естественно, в борьбе за брэнд. И вообще, кто получил, кто передал – вот здесь, на самом деле, есть реальная проблема. И понятно, почему ряд систем объединяются: потому что они мгновенно пытаются получить те самые информационные преимущества, когда можно на своих сайтах зарисовать безумное количество точек, стран и всего остального, что, строго говоря, не принадлежит данной системе. И в этом смысле сложности у ЦБ, когда он собирает данные о реальных переводах.

Объемы переводов. Вот то, что дает ЦБ. При этом видно, как они нарастают, и здесь указан наш прогноз на конец года по данным ЦБ. Мы полагаем, что общий объем будет тот, который сегодня зафиксирован: порядка 3,9 – 4 миллиарда долларов. Сальдо, естественно, отрицательное.

И здесь очень важный, может быть, политический момент. Когда многие говорят: «Какой ужас, уходят деньги из страны!», мы отвечаем: «Какое счастье: в этой стране предоставлен сервис рабочей силе, и мы платим достаточно умеренные деньги за эту рабочую силу, которая пришла в страну». Таким вот образом опережают темпы развития «Контакта» темпы развития рынка.

И, наконец, вот наши данные, которые мы демонстрируем здесь уже несколько конференций подряд. Вот объем данных, который был продемонстрирован на XII конференции. В прошлом году эта картинка выглядела следующим образом. И, наконец, сейчас мы вышли на уровень объемов переводов порядка 175 тысяч транзакций в месяц.

Теперь вопрос о том, как собираются средние данные, и как на основе этих данных пытаются делать какую-то аналитику.

Посмотрите, что происходит. Это сезонные колебания, при этом видно, как растет и доходность, и доверие к системе. Крестиками отмечены последние данные, которые показывает ЦБ.

Вот любопытная, на наш взгляд, закономерность. Мы исследовали в данном случае только среднюю величину переводов в страны ближнего зарубежья. Посмотрите, есть даже пересечения, когда становится понятным, что не так далеко надо ездить за заработками, оказывается в России бывают такие моменты, когда зарабатывают переводами примерно столько же, сколько и в странах дальнего зарубежья.

И, наконец, в соответствии с тем уравнением, которое было показано, здесь отслеживается динамика, не в средних величинах, а динамика нарастания потоков в каждом отдельно взятом случае. Например, ближнее зарубежье транслирует деньги в дальнее зарубежье, Россия – в дальнее зарубежье, дальнее зарубежье – в дальнее зарубежье через систему «Контакт». Разная динамика, разные потребности, но это снова иллюстрация к тому, что анализировать эти явления надо чрезвычайно аккуратно, пользуясь развернутым, серьезным анализом.

Кому и когда этот анализ нужен? Во-первых, когда анализируется целиком рынок. Во-вторых, тогда, когда предстоит выбрать, с какой системой работать. В-третьих, и в-четвертых, и в-пятых, и в-десятых, это возможность определить тактику и стратегию поведения отдельного участника, в том числе банка, на рынке.

И, наконец, последний пункт. Как я и говорил, в первый раз рассказывая о системе «Контакт» и о рынке, в этом году начался реальный трансферинг. Посмотрите, что же происходит. В правильно выбранной схеме организации информационных потоков и предложенной рынку математике второй член шестого или седьмого уравнения постоянен. То есть расходы на внедрение делаются один раз, оборотные средства практически одни и те же, а в зависимости от того, сколько клиринговый центр внедрит ритейловых продуктов для продажи, будет расти доход участника. Вот этим мы сейчас активно и занимаемся.

Прошли и движутся первые пилотные проекты по внедрению платежных продуктов. Даю два-три примера.

Первый пример. Начался массированный сбор кредитов, кредитного тела и процентов за потребительское кредитование. Сегодня так много говорилось об этом, и все участники прекрасно понимают, что, вообще говоря, все решает себестоимость предложенных продуктов. В этом смысле движение в регионы невозможно без представительства там по легальному сбору денег, региональным банкам нужен дополнительный бизнес.

Вот что мы предлагаем, и что успешно движется. Хотелось поделиться с вами, – это следующий.

Мы полагаем, что нынешнее состояние системы «Контакт» является основой для развертывания серьезной межкорпоративной сети реализации ритейловых финансовых продуктов, которые сегодня так активно развиваются на рынке. И присоединяясь к выступлениям предыдущих коллег, я попросил бы очень аккуратно комментировать то, что происходит на рынке ритейловых услуг. Мы его так тяжело настраиваем, он так тяжело дается, и неосторожное слово, особенно трансформируемое пишущими нашими братьями, может очень серьезно отвратить физи-

ческих лиц от цивилизованных форм обращения с деньгами. Это наша общая банкирская забота, которой я бы хотел еще раз поделиться с этой высокой трибуны.

Всем успехов. Глобализация наступает.

КОЗЛОВ А.А.

Мы завершаем вторую часть пленарного заседания. Сейчас, если наши оборотистые коллеги еще не все съели, мы идем на обед. В 16 часов встречаемся вновь здесь.

Спасибо. Приятного аппетита.

(После перерыва)

КОЗЛОВ А.А.

Очень приятно пригласить всех выступающих на третью часть нашего пленарного заседания. Нам предстоит рассмотреть не менее интересные вопросы, выслушать очень интересные мнение представителей российского банковского сообщества.

Первым хочу предоставить слово Сергею Викторовичу Бажанову – президенту «Международный Банк Санкт-Петербурга».

БАЖАНОВ С.В.

Спасибо, уважаемый Андрей Андреевич.

Дорогие дамы и господа!

Поступательное развитие российской банковской системы основывается на стабильном росте национальной экономики, к счастью, без кризиса развивающейся уже седьмой год подряд. С другой стороны, прошедший год показал чувствительность нашей банковской системы к вызовам времени, выразившуюся в кризисе ликвидности нашей системы прошлым летом. Потребовалось некоторое время для восстановления ранее завоеванных позиций.

Вопрос устойчивости сложных систем к внешним вызовам является решающим для жизнедеятельности этих систем, как все мы недавно убедились на примере снабжения Москвы и ближайших регионов электричеством. Я убежден, что и в будущем нас ждут новые вызовы времени, и своевременно и правильно выработанное противодействие ведет к дальнейшему процветанию, равно как и неверный шаг к краху.

В прошедший год на фондовых рынках России не отличался от второй половины 2003 года в плане эффективного роста. Был достаточно малосильным и непригодным для размещения серьезных средств российскими и зарубежными банками, к тому же отягощенный девальвацией рубля, поэтому на первый план выходила надежность актива и еще раз надежность.

То, что золотое время фондовых суперприбылей закончилось, и наступает время обеспеченных залогами и денежными поручительствами кредитных инвестиционных проектов, мы в «Международном Банке Санкт-Петербурга» поняли летом 2003 года, когда была принята программа перехода из активов фондового рынка в железобетонно обеспеченные кредиты, инвестпроекты. Трудно было принимать решение об отказе от данного рода сверхприбылей, но долговременная жизнестойкость своего банка дороже.

Сегодня я могу сказать, что разворот соотношения, когда объем активов фондовых операций составлял 7 миллиардов рублей к 2-миллиардному кредитному портфелю, успешно завершён, и как 2 к 7 соотносятся данные виды активов в банке, где я имею честь руководителем работать.

Изменился на сегодня взгляд на ценные бумаги в активах. Это, в первую очередь, я имею в виду гособлигации Российской Федерации и ряд первоклассных субфедеральных бумаг, 3-4 вида бумаг. И их основное предназначение вижу, как поддержание ликвидности, не более того.

Такая защищенная от проблем времени простая, но надежная система защиты клиентских интересов привела, в конечном итоге, к росту привлеченных средств от основной клиентской ниши банка – это корпоративная клиентура. Сегодня эта сумма составляет 10 миллиардов рублей. Собственные средства банка сегодня 2 миллиарда, активы 16,5 миллиардов рублей. За этот год прибыль балансовая составила 205 миллионов рублей. Считаю достижением банка вступление в систему страхования вкладов под № 331, то есть далеко не последним, хотя откровенно говоря, банк работает в большей степени с корпоративной клиентурой, и частные остатки, которые менее полутора миллиардов рублей, это в основном заработная плата руководителей банка, это остатки на счетах директоров корпораций, которые обслуживаются в банке.

Банк по-прежнему представлен в двух столицах банковскими офисами, имеет два зарубежных представительства. Надеемся и дальше продвигаться по пути обслуживания крупной корпоративной клиентуры. На фоне заката фондового рынка приятным явлением стал бурный расцвет российского лизинга.

Принципиально лизинговые сделки были в инструментарии российских банков еще в середине 90-х годов, однако широкое распространение лизинг в России получил в начале XXI века.

Так и наша группа - Компания «Интерлизинг» - динамично развивалась. За прошлый год выручка от продажи товаров, работ, услуг превысила миллиарды рублей, а текущий объем лизинговых сделок составил 1 миллиард 800 миллионов рублей, причем 40% - за счет кредитных линий других банков, а не только Международного Банка Санкт-Петербурга.

Дальнейшему развитию лизинга в России, на мой взгляд, мешает норматив максимального размера риска на одного заемщика «н-6». При финансировании лизинговой компании, особенно дочерней, банк фактически принимает на себя риск лизингополучателей, рассматривая каждый проект на кредитном комитете, как отдельно обеспеченный. Такая форма финансирования содержит меньшие риски, чем прямой кредит, так как позволяет контролировать имущество должника, поскольку оно находится в собственности лизинговой компании. При 100-процентном владении - в собственности банка.

При оценке таких операций по международным стандартам отражается задолженность конечных лизингополучателей. Однако по Инструкции Центрального Банка России № 110-и учитывается лимит на лизинговую компанию, а не на заемщиков лизингополучателей, что приводит к появлению клонированных компаний: «Интерлизинг 1», два, три и так далее. В данной ситуации считаем, что лучше привести данную инструкцию к международным стандартам и, таким образом, расширить возможности лизингового кредитования нашей экономики.

Так, дорогие коллеги, мы с вами и не заметили, как пережили золотое время фондовых суперприбылей, и наступил серебряный век обеспеченных залогами кредитно-инвестиционных проектов, к счастью, пока с доходностью значительно выше общемировой.

На ближайшую перспективу я прогнозирую консолидацию банковских активов в рамках ограниченной 20 – 30 банками группы игроков. А у остальных остается выбор: либо узко специализироваться, либо умереть. Лучше будьте все здоровы и счастливы. Спасибо за внимание.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Сергей Викторович. А еще бы от Центрального Банка такое услышать.

Слово предоставляется Вартану Петровичу Диланяну – Партнеру отдела аудита Компании «Эрнет энд Янг».

ДИЛАНЯН В.П.

Добрый день, уважаемые коллеги, уважаемый председательствующий.

По сравнению с Гарегином Ашотовичем Тосуняном, у нас – выступающих после обеда - задача еще более сложная. Он выступал после кофе-брейк, а мы – после обеда, но в этом есть, наверное, определенное преимуще-

щество, потому что какие-то аспекты того, о чем ты хотел бы сказать, другими выступающими уже освещались, и ты можешь в какой-то степени изменить фокус своего выступления на те вопросы, на которые предыдущие выступающие не обратили внимания.

Я хотел бы сконцентрировать внимание в своем выступлении на двух аспектах международного опыта в совершенствовании регулирования надзора, потому что мы, как аудиторская компания, также являемся участниками этого процесса, активными участниками. И здесь интересно вспомнить опыт двухгодичной давности, когда я выступал здесь на планерном заседании исключительно на тему второго Базеля. Тема в то время была новая, достаточно неизвестная и вызывала большой интерес.

Сейчас я с удовлетворением отмечаю, что эта тема получила широкую дискуссию в банковском сообществе. И я признаю здесь лидирующую роль Банка России, так как его приверженность этому вектору естественно подогревает практический интерес у крупных коммерческих банков в том, чтобы начинать процесс, связанный с подготовкой к применению стандартов второго Базеля. Но, тем не менее, мне представляется, что было бы полезно коротко дать обзор того, как эта система шла к нынешней своей стадии, для того, чтобы понять, что надо будет делать.

В 1974 году Центральные банки из 30 крупнейших государств создали Базелевский комитет, в 1998 году было подготовлено Базелевское соглашение о достаточности капитала. Если смотреть с точки зрения сегодняшнего дня, то можно сказать, что это достаточно жесткий подход, без особого тюнинга, но, тем не менее, свою роль по достаточности капитала выполнивший.

До конца 1992 года были даны сроки для выполнения минимальных требований. В 1996 году произошли определенные модификации по введению понятия «рыночного риска» и его модификаций. А с 1999 года пошли предложения по так называемому «второму новому Бабелю». В 2003 году была публикация. И, соответственно, мы видим то, что обозначены определенные временные перспективы для государств – участников этого процесса.

Говорить о том, что такое второй Базель, долго не буду, но по сравнению с первым, действующим, это, конечно, более лимитированные подходы по контролю за кредитным риском, рыночным рискам, и добавился операционный риск. Практические рекомендации, какие мы видим последствия во втором Базеле, для крупных и лидирующих банков.

Основной продукт – необходимость кардинального улучшения основных банковских систем, что в международной практике называется «...». И второе: надо уже сейчас начинать формирование базы данных исторических потерь и прочей информации, которые будут служить подтверждением для дальнейших расчетов и доказательной базой.

Мы считаем инвестиции абсолютно оправданными. Почему? Потому что они приводят не только к соблюдению усложняющегося надзора, но и к повышению управляемости бизнеса, как такового, и в итоге, к повышению его капитализации. Есть достаточно распространенное мнение, что этот процесс приведет к тому, что многие крупные банки могут заявить о том, что достаточность капитала может быть снижена, так как степень исторических потерь меньше. Но для этого нужна надежная и выверенная информация. А чтобы эти инвестиции, о которых я сказал раньше, были достаточно соизмеримыми с эффектом, то работу нужно начинать сейчас, чтобы она протекала планомерно, без авралов, как иногда мы это видели на примере «Мосфул». Те, кто этим озаботился 4 – 5 лет назад, к первому октября 2004 года подошли абсолютно спокойно. А те, кто озаботился год назад, решали все в авральном порядке.

Дальше я хотел бы остановиться на той теме, которая, может быть, обсуждалась не столь публично, но, мне кажется, за ней есть определенное будущее. Интересно, что в это время - в конце 1992 – 1993 годов - происходило в Соединенных Штатах. Понятно, что там наиболее развитый фондовый рынок и наиболее драконовские меры по надзору за финансовыми институтами.

С начала 1992 года к банкам – участникам федеральной системы страхования вкладов США, у которых активов более 600 миллионов долларов, были предъявлены требования о том, чтобы на ежегодной основе проводилась серьезная проверка системы внутреннего контроля, и чтобы руководство, первые лица банков давали публичные подтверждения на предмет того, что они согласны с тем, что система работает эффективно. И на этот счет на ежегодной основе аудиторы давали отдельно и дают отдельные аудиторские заключения. Соответственно американский надзор на годовой основе получает два заключения: о достоверности финансовой отчетности и по эффективности системы внутреннего контроля от независимых аудиторов. По словам моих коллег из США, это произвело если не революцию, то очень серьезные изменения в ментальности топ-менеджмента крупных американских банков, потому что одно дело ты в кулуарах утверждаешь, что у тебя все нормально с системой внутреннего контроля, а другое дело, когда ты это публично вынужден подтверждать каждый год, если ты хочешь быть частью системы федерального страхования вкладов. И здесь очень интересно проследить, что здесь происходит.

Вы знаете прекрасно о громких корпоративных скандалах «Энрон», (неразборчиво), и многие удивляются, каким образом американские законодатели так быстро отреагировали и так быстро ввели драконовские меры по регулированию. А на самом деле, что произошло. Американские законодатели взяли те наработки, которые были у банковского надзора и с небольшими модификациями перенесли эти требования на все публичные компании, котируемые на фондовых рынках США. И мне это кажется весьма символическим, что передовой опыт банковской системы, банковского надзора, а понятно, что банковская система – это остов инфраструктуры экономики, был использован для регулирования других публичных организаций. Мне кажется, что этот опыт полезен для других стран, может быть, и для России в том числе, чтобы передовой опыт банковского надзора реплицировать на другие отрасли.

Если говорить о том, какой вклад мы как компания можем внести, кроме вопросов по проверке системы внутреннего контроля, если Центральный Банк сочтет это необходимым, компанией уже накоплен достаточно обширный опыт в развитых странах Европейского Союза, США по диагностике готовности кредитных учреждений по переходу на «второй Базель», а также участие в разработке и внедрении всех необходимых процедур и мер, которые будут востребованы для соблюдения «второго Базеля», и наши рекомендации всем банкам, которые ориентированы на серьезную работу в этих условиях, а это банки первой сотни, этим процессом надо озаботиться сейчас. Мы видим на примере крупных нероссийских банков, какая ресурсная база необходима для того, чтобы выстроить все то, что требуется для полного соответствия «второму Базелю».

В заключение я хотел бы поделиться тем наблюдением, которое я вынес из ежегодной конференции партнеров торгово-финансовых рынков компании (неразборчиво), которая проходила две недели назад в Нью-Йорке. На вопрос ведущего, что же является основным вызовом времени для ваших клиентов – крупных международных банковских финансовых игроков - ответ меня несколько удивил, с одной стороны, с другой порадовал. Ответ был достаточно единодушный: это соблюдение требований усложняющегося банковского и финансового мира. И это был ответ по тем крупнейшим банкам, которые оперируют на глобальных рынках. С одной стороны, я понимаю, что под этим простым ответом несколько слоев сложностей подразумевается: и усложнение системы управления информационными базами данных, системы рисков, все то, что под этим стоит. С другой стороны, может быть, это не очень хорошо звучит, но отрадно, что не только российская банковская система сталкивается с такими вызовами времени, что это проблемы, которые решают сейчас все крупные страны, мы в этом не одиноки.

Ну, и совсем в заключение я хотел бы пожелать банковскому сообществу, аудиторскому сообществу, Банку России дальнейших успехов в построении стабильной и понятной банковской системы в нашей стране. А мы со своей стороны готовы принимать в этом самое активное участие.

Спасибо.

(Аплодисменты)

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Александр Петрович.

Я хочу обратить внимание на мысль, которая была высказана именно на опыте американской федеральной системы страхования вкладов, что банки – члены Ю-Ай-Си (неразборчиво) корпорейшн аудируют не только финансовую отчетность, но и состояние системы внутреннего контроля. Может быть, и мы этот опыт изучим и, если сочтем интересным и своевременным для нас, после обсуждения с банковским сообществом можем его внедрить. Мне кажется, это правильно, потому что сегодня неоднократно звучала мысль, что переход к контролю систем риск-менеджмента и внутреннего контроля – это основополагающая дорога современных систем надзора.

Сейчас я хотел бы предоставить слово Владимиру Леонидовичу Прибыткину – председателю Совета директоров «Петербургского социального коммерческого банка».

ПРИБЫТКИН В.Л.

Уважаемые коллеги!

Тема моего доклада – интеграция российских банков в мировую финансовую систему, которая будет рассмотрена на примере деятельности «Петербургского социального коммерческого банка». Немного хотел бы рассказать о самом банке. Мы являемся небольшим банком, хотя действуем на рынке около 12 лет, имеем генеральную лицензию Банка России, члены системы страхования вкладов. Аудитором нашим является компания «ПрайсвотерхаусКуперс», консультантом по привлечению инвестиций «Эрнст энд Янг». Хотелось бы рассмотреть интеграцию банка в мировую систему на примере небольшого регионального банка, действующего на территории Санкт-Петербурга и территории Москвы.

Международная интеграционная активность банка представляет собой комплекс действия банка, направленных на установление и дальнейшее развитие экономических отношений с участниками мировой финансовой системы в целях предоставления банковских услуг клиентам на уровне мировых стандартов.

Интеграция российских банков в МФС осуществляется с началом предоставления банковских услуг по сопровождению внешнеэкономической деятельности клиентов, то есть международных банковских услуг.

В зависимости от совокупности предоставляемых банковских услуг интеграция разделяется на несколько уровней: элементарный уровень, промежуточный и глобальный.

Элементарный уровень – предоставление несложных международных банковских операций, направленных на поддержку внешнеэкономической деятельности наших клиентов.

Глобальный уровень – предоставление всего спектра международных банковских услуг, которые предполагает наличие самых разнообразных экономических отношений со многими участниками мировой финансовой системы.

«ПСКБ» активно налаживает деловые контакты и вступает в экономические отношения с иностранными банками и другими участниками мировой финансовой системы.

Развивая традиционные международные банковские услуги по кредитованию внешней торговли совместно с услугами по организации международных расчетов, мы активно участвует в предоставлении следующих услуг:

- кредитование экспортно-импортных операций клиентов;
- предоставление международных гарантий;
- осуществление торгового финансирования во всех его проявлениях.

В связи с тем, что «Петербургский социальный коммерческий банк» - небольшой, при обслуживании клубных клиентов мы вступаем во взаимоотношения как с крупными российскими банками, гарантии которых принимаются за рубежом, так и в некоторых банках принимаются гарантии «ПСКБ» напрямую.

Планы «ПСКБ» на 2005 год.

Привлечение иностранных инвестиций по субординированному и синдицированному займу. Как я говорил выше, этими вопросами у нас занимается «Эрнст энд Янг».

Расширение объема обслуживания иностранных компаний и представительств с открытием филиала в Москве, а также иностранных граждан по всему спектру банковских услуг, стараемся предоставлять услуги на уровне мировых стандартов.

Развитие кредитно-инвестиционной деятельности за счет привлечения долгосрочных инвестиций при реализации новых проектов. Это связано с тем, что в банке за 12 лет, хотя мы специализируемся на обслуживании среднего и малого бизнеса, появились крупные корпоративные клиенты, которые предъявляют требования к инвестиционным проектам, которые мы стараемся осуществлять совместно с иностранными и российскими банками.

В планах на 2005 год получение международного рейтинга.

Выход на международные финансовые рынки и взаимодействие с международными финансовыми организациями обеспечит банку возможность получения качественных и дешевых финансовых услуг.

Может быть, что касается дешевых, не всегда так получается. Но всё равно клиенты предъявляют требования к тому, чтобы мы могли осуществлять международные операции и предоставлять такие услуги. Дополнительные возможности, связанные с новыми рынками и услугами, и большая маневренность в области пассивов, активов и рисков.

Стратегической задачей банковского сектора Российской Федерации, определенной Правительством и Центральным Банком до 2008 года, является увеличение капитализации банка, улучшение его качества.

Что хотелось бы отметить здесь? «Петербургский социальный коммерческий банк» в 2003 году провел уникальную процедуру по реорганизации двух банков и завершил ее до конца путем присоединения небольшого питерского банка - «Северного акционерного дорожного банка». В дальнейших наших планах – увеличение капитала путем присоединения небольших банков, действующих, как в Санкт-Петербурге и в Москве, и в регионах.

Также рост капитала планируется обеспечить за счет привлечения иностранных инвесторов в капитал банка. Вообще мы считаем, что приток иностранного капитала выступает в качестве важного фактора развития банковского сектора страны. Иностранный капитал приносит на российский рынок банковских услуг современные технологии, новые финансовые продукты, способствует повышению культуры корпоративного управления.

Какие выводы сделал наш банк в этом вопросе? Что интеграция отечественных банков в мировую финансовую систему окажет большое положительное влияние, как на развитие российского банковского дела, так и на улучшение экономического состояния страны. И выбранная акционерами стратегия, как я понимаю, также не противоречит планам Центрального Банка и Правительства по развитию банковского сектора в будущем.

Спасибо за внимание.

(Аплодисменты)

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Владимир Леонидович.

Слово предоставляется Сергию Константиновичу Завриеву – старшему менеджеру компании «Прайсво-терхаусКуперс».

ЗАВРИЕВ С.К.

Обращаясь, прежде всего, к опыту стран с развитым финансовым рынком, мы видим, что страхование жизни в банковской системе играет ключевую роль в обеспечении населения финансовыми услугами. И современная тенденция состоит в том, что страхование жизни развивается не изолированно, а во взаимодействии со смежными секторами финансового рынка: во-первых, прежде всего, с банковской системой в виде так называемого банковского страхования, с паевыми инвестиционными фондами и с системой негосударственного пенсионного обеспечения.

И в своем выступлении я постараюсь отметить основные факторы, которые делают страхование жизни и услуги по страхованию жизни привлекательным объектом для сотрудничества со стороны местных секторов финансового рынка.

Во-первых, мне бы хотелось пару слов сказать о сегодняшнем состоянии страхового рынка России и рынков страхования жизни. Далее в контексте страховых услуг мы посмотрим на их характеристики – на то, что делает их привлекательными для совместного распространения. И сразу могу сказать, что таких особенностей две. Первая особенность заключается в том, что страховая услуга в силу своей плотности имеет высокую добавленную стоимость и потенциально высокую маржу. Скажем, относительная маржа на страховую услугу в разы, а то и в десятки раз в каких-то случаях может превышать маржу по базовым банковским продуктам.

Другая особенность заключается в низкой ликвидности обязательств по страховым контрактам. И, с одной стороны, это дает преимущество удержания клиентов, а, с другой стороны, предлагает закладывать высокие амортизационные расходы, в том числе, устраивать агентские сети, которые оплачивают высокие комиссии по распространению таких финансовых продуктов.

Далее пару слов скажу о направлениях сотрудничества, которые имеют непосредственные перспективы для России. И наряду с уже упомянутым банковским страхованием, это, в первую очередь, конечно, сотрудничество страховых компаний с паевыми инвестиционными фондами и распространение продуктов, которые как бы объединяют в себе страховые услуги с инвестированием в паи.

И, наконец, не все так гладко, далеко не просто и не легко развивать эти направления, и, в том числе, реализовывать планы по совместной деятельности банков и страховых компаний. В том числе, на пути стоят определенные препятствия со стороны неразвитости норм регулирования надзора на сегодняшний день. Об этом я тоже могу сказать.

Два слова о рынке страхования. Естественно, я привожу сравнение с рынком страхования Центральной и Восточной Европы, потому что это наиболее близкие для нас рынки. Мы находились в похожих стартовых позициях какое-то время назад. И, если сравнивать по доле страховой премии в валовом продукте, то мы видим, что мы в целом находимся на уровне. Не в лидерах, но на уровне. Но, уже говоря о страховой премии, собранной на душу населения, мы видим, что мы существенно отстаем. Но хуже всего, когда мы смотрим на рынок страхования жизни. Долгосрочный российский рынок страхования жизни на сегодняшний день оценивается по 2003 году и побольше, конечно, по 2004 году где-то порядка 100-200 миллионов долларов. Но в сущности этого рынка на сегодняшний день не существует. Много планов, много об этом говорят, но пока это не реализовано.

В то же время макроэкономические предпосылки налицо. Это повышение уровня жизни, развитие кредитования. На самом деле страхование разгоняет развитие кредита. И сейчас развитие кредита естественным образом создает спрос на страхование. Модернизация социальных отношений и, в первую очередь, реформа пенсионного обеспечения. Но при этом, то есть, наверняка предпосылка есть, этот рынок будет развиваться. Но вот то, каким образом он будет развиваться, будет ли он развиваться изолированно, или же он будет развиваться в составе финансовых групп, реализующих концепцию финансового супермаркета или на основе соглашений, - вот это зависит

от того, насколько финансовые сектора и финансовое сообщество почувствуют интерес к распространению и развитию страхования жизни и сумеет наладить это.

Посмотрим потенциальные направления такого сотрудничества в разрезе основных продуктов и основных типов услуг. В сущности, страхование жизни – всего лишь третий тип услуг. Это страхование ренты, это рисковое страхование, то есть, страхование на срок, и это накопительное страхование.

О пенсионном страховании. Страхование ведь управляет рисками выплат. То есть, в обмен на накопление страховая компания берет на себя риски пережить эти накопления. Надо сказать, что это непростая услуга и требует сложных расчетов. И в настоящий момент, в особенности на западных рынках, она чрезвычайно востребована. А будет ли она востребована у нас? Да, с большими возможностями взаимодействия нашей накопительной пенсионной системы. Но говорить о том, что она будет востребована и в ближайшее время, я бы не стал. Потому что она направлена на то, как потратить накопления, а накопления пока еще невысокие.

В первую очередь, востребованными являются такие формы, как рисковое страхование жизни. Это – дешевый вид страхования. Он предполагает выплату страховой суммы лишь при наступлении неблагоприятных событий – смерти, нетрудоспособности и так далее. Услуга недорогая. При этом услуга, как я уже говорил, требует сложной разработки и имеет высокую добавленную стоимость и потенциально высокую доходность. Особенность ее распространения заключается в том, что такие страховые услуги являются естественным дополнением к банковским кредитным продуктам. И, как правило, на основе этих услуг, в первую очередь, и реализуется модель банковского страхования. Симбиоз услуг банковских и страховых, как правило, почти всегда распространяем под единым трендом – трендом банка.

Другое направление, пусть оно тоже очень перспективное, и не такое уж потенциально сложное, связано с накопительным страхованием жизни. Накопительное страхование жизни – это объединение под рамками одного контракта дополняемого депозита, соединенного со страховой защитой. То есть, таким образом, целевой размер накопления полностью выплачивается наследникам в случае каких-то неблагоприятных событий в жизни застрахованных.

Это тоже сложный продукт. Я не говорю о вопросах его разработки, но об условиях распространения и тарификации. И сложность заключается в том, что на долгий срок такое накопительное страхование жизни имеет смысл, на длительность от 10 до 15 лет. Необходимо давать гарантии доходности. И в случае невозможности давать гарантии доходности достаточно высокие (а это практически никогда невозможно в современном мире), то применяется система доходности – не гарантированной, и назначение бонусов. И эта система бонусов сложна при реализации и сложна при продаже и при надзоре. Но при этом такие продукты позволяют закладывать высокую комиссию и использовать такие активные способы продаж, агентские сети. Вот современный выход из этой ситуации, связанной со сложностью назначения дополнительной доходности и поддержки таких продуктов. Он состоит в объединении продуктов страховых с инвестициями в паевые инвестиционные фонды. И, таким образом, появляются продукты, которые представляют собой комбинацию паевых инвестиций в паевые фонды вместе со страховой защитой. Вот это объединение со страховой защитой придает продукту малую ликвидность и, стало быть, возможность закладывать высокие расходы при продаже.

И, в сущности, с другой стороны, если мы посмотрим со стороны паевых инвестиционных фондов, такие продукты, в сущности, – единственный способ распространить и подключить к инвестициям в паевые инвестиционные фонды такие широкие слои потребителей, как лица со сравнительно средними и невысокими доходами. И если мы посмотрим и на развитие паевых инвестиционных фондов, и на развитие страхования жизни в странах Центральной и Восточной Европы, то мы увидим, что основные успехи его связаны с распространением именно таких продуктов – продуктов паевого страхования.

Здесь я привожу пример Польши. И мы видим, синим цветом отмечена доля продаж паевых инвестиционных фондов, пополняющих такую страховую оболочку. И аналогичная ситуация происходит в Венгрии. Мы можем сказать, что похожие тенденции наблюдаются и у нас.

И тогда в заключение. Масса, конечно, технических проблем, потому что главное в таком сотрудничестве, конечно, не стратегические аспекты, а техническая реализация. Но кроме таких объективных сложностей – недостаток знаний, опыта, ноу-хау, есть и проблемы, связанные с надзорным и законодательным регулированием. Дело в том, что и со стороны нашего регулирования, в первую очередь, в том, что оно касается страхования жизни, оно ориентировано на образцы 70-х годов до появления таких современных, гибких схем страхования, до появления и развития таких каналов банков страхования. И многие вопросы взаимодействия банков и страховых компаний, совместные продажи продуктов, в том числе, не урегулированы. А что касается объединения паевых фондов со страховыми услугами, то здесь это просто на сегодняшний день по ряду технических моментов невозможно отрегулировать.

Но, подводя итоги, я бы сказал следующее, что наверняка мировая тенденция состоит в развитии сотрудничества банков и компаний по страхованию жизни. И одно из направлений развития системы коллективного инвестирования, в особенности ритейла – это продать их в комбинации со страхованием. То есть, это продукты типа «юниклин». Но такая реализация этих возможностей требует совершенствования существующих норм регулирования и надзора.

На этом я бы хотел закончить. Спасибо за внимание.

(Аплодисменты)

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Сергей Константинович, за столь необычную для нашей конференции тему – тему быстрого сегмента рынка финансовых услуг, как его можно совместно с банковскими продуктами продвигать в банковском секторе. Это новая тема для нас для всех. Но она, мне кажется, интересная.

Сейчас я хочу предоставить слово Елене Игоревне Копаневой – заместителю генерального директора по аудиту банков компании «БДО Юникон».

КОПАНЕВА Е.И.

Добрый день, дамы и господа!

Тема моего выступления: «Проблемы подготовки кредитными организациями отчетности по МСФО».

В качестве вступления я бы хотела отметить, что переход на МСФО нашей банковской системы не завершен еще, естественно, полностью, и находится в начале пути. Как все вы знаете, первая отчетность была подготовлена за 9 месяцев прошлого года, и вторая – за 2004 год. И многие банки находятся сейчас в процессе ее подготовки.

Отчетность по МСФО готовится методом трансформации. Бухгалтерский учет не ведется сейчас по МСФО, а осуществляется по российским стандартам бухгалтерского учета. И поэтому, на мой взгляд, еще существует ряд проблем, которые всем нам предстоит решать в самое ближайшее время.

Я бы хотела остановиться на трех блоках проблем, которые мне, как аудитору, кажутся основными, ключевыми, которые надо решать в самое ближайшее время.

Итак, первая группа проблем – это квалификация кадров. В настоящее время в большинстве российских банков нет специалистов, которые имеют международную квалификацию в области МСФО. Надо сказать, что таких специалистов на банковском рынке вообще довольно немного. Как правило, это бывшие сотрудники крупных

аудиторских компаний. Но они стоят достаточно дорого, поэтому не все средние и небольшие банки могут позволить себе приглашать на работу таких специалистов.

В этой связи, мне кажется, решение этой проблемы состоит в том, что банку необходимо начать обучать своих собственных специалистов, которые будут впоследствии отвечать за подготовку отчетности по МСФО. На сегодняшний день, как мне кажется, одна из главных проблем заключается в менталитете российских бухгалтеров. И начинать путь к МСФО нужно именно с изменения их сознания.

В отличие от российских стандартов учета МСФО базируется на общих принципах, некоем здравом смысле и логике, а не на механическом выполнении каких-то формальных принципов ведения бухгалтерского учета и составления отчетности. И в этой связи, как мне видится, главное внимание при обучении банковских бухгалтеров следует уделять именно выработке у них способности мыслить не по шаблону, а способности к самостоятельному профессиональному мнению, или, как мы сейчас привыкли все говорить, способности к мотивированному суждению.

Что мы предлагаем в этой области? Мы предлагаем как долгосрочные программы обучения, так и краткосрочные курсы, касающиеся МСФО: введение в МСФО, практика трансформации и так далее. Более подробную информацию о системе курсов, которую мы предлагаем нашим клиентам, можно получить на нашем стенде.

Что я еще хотела бы здесь отметить? То, что обучение – это, конечно, вещь важная, однако можно прочитать толстую книжку, в которой описаны стандарты МСФО, но, не применяя их на практике, они так и останутся сухой теорией. Поэтому мы за то, чтобы передавать свои знания, свой опыт именно на практике. И здесь мы очень тесно работаем с нашими клиентами, консультируем их по практике трансформации, по расчету корректировок, по раскрытию информации в отчетности и так далее.

Следующим блоком проблем, которые, безусловно, коммерческим банкам предстоит решать в самое ближайшее время, является ряд организационных вопросов, касающихся подготовки финансовой отчетности в соответствии с МСФО. Безусловно, на первом месте стоит выделение ряда специалистов, может быть, в отдельное подразделение тех, кто будет отвечать за подготовку отчетности в соответствии с МСФО.

Тут еще хотелось бы отметить то, что при подготовке финансовой отчетности по МСФО требуется сбор большого количества данных, которые в обычной своей деятельности многие банки для себя не готовят и не собирают. Это может относиться, например, к сбору информации, которая требуется для довольно сложных расчетов в соответствии с 39-м стандартом, который касается признания оценки финансовых инструментов. В этой связи банком, помимо выделения специалистов, которые будут заниматься непосредственно подготовкой отчетности по МСФО, также следует разработать и утвердить процесс сбора данных и унифицировать информационные потоки, которые используются в целях подготовки отчетности по МСФО.

Другим важным оргвопросом, который предстоит решать коммерческим банкам, как мне видится, является разработка и утверждение внутри банка регламента подготовки финансовой отчетности в соответствии с МСФО. Что я здесь имею в виду? Прежде всего, это разработка учетной политики по МСФО, и подготовка отчетности требует разработки такой детальной учетной политики, в которой будут четко прописаны подходы банка к учету и отражению тех или иных операций в отчетности по МСФО. Банкам следует начинать эту работу уже сейчас, поскольку хорошая проработка такого документа требует времени. Следует ее согласовать и своими аудиторами, кто впоследствии будет заверять вашу отчетность по МСФО.

Безусловно, поскольку отчетность пока готовится методом трансформации, собирается большой объем данных. И в этой связи требуется также разработать унифицированные отчетные формы, которые потом потребуются для расшифровки статей отчетности в соответствии с требованиями МСФО. Эти отчетные формы будут заполняться филиалами банков или дочерними структурами, если таковые у банка имеются.

В случае, если банк готовит консолидированную отчетность, то следует, наверное, позаботиться о том, чтобы разработать стандартный план счетов, который будет единым в рамках группы и будет применяться всеми компаниями – членами группы. В этом регламенте, безусловно, следует отразить составление графика предоставления информации с тем, чтобы не нарушать сроки предоставления отчетности в регулирующие органы.

Работая с банками, мы, конечно же, оказываем консультационную помощь в разработке всех вышеупомянутых мною документов: учетной политики, методики составления отчетности, разработки различного рода регламентов, а также консультируем по практике применения МСФО при составлении финансовой отчетности.

И завершить я бы хотела еще одним важным моментом – это проблемы информационных технологий.

Когда в начале прошлого года были выпущены методические рекомендации Банка России по подготовке финансовой отчетности в соответствии с МСФО, большинство банков просто не представляло, как строить работу в этом направлении. К сожалению, надо отметить, что за 2004 год здесь мало что изменилось, и ясного понимания у большинства банков так и не возникло, и многие банки переложили процесс подготовки отчетности по МСФО на своих аудиторов. Соответственно, разработчикам программного обеспечения пришлось при создании продуктов по МСФО оперировать не столько опытом и знаниями банков, сколько самим вникать во все тонкости стандартов и обращаться за помощью или за советом к аудиторским компаниям.

Мы двигались в этом же русле, и в прошлом году приступили к реализации совместного готового консультационно-программного продукта, который называется «Комплексная подготовка отчетности по МСФО», предназначенного для небольших и средних банков. Данный продукт рассчитан на коммерческие банки, использующие для автоматизации своей деятельности АБС. Таких кредитных учреждений в настоящее время в России более трехсот.

В качестве инструмента для автоматизации процесса разметки данных трансформации согласно МСФО предполагается использование новой подсистемы финансовой отчетности, которая встроена в эту АБС. При совместной работе с нашими коллегами из компании «Эрлстайс оф лаф» мы ориентировались на применение метода трансформации при автоматизированной подготовке пакета отчетности по МСФО.

Получая этот продукт, кредитная организация получит программное обеспечение, которое проверено на практике, и консультационные услуги по составлению отчетов и настройки данного продукта под технологию работы отдельно взятого банка.

К сожалению, МСФО не дает готовой инструкции по подготовке отчетных форм, их применение требует от банковских специалистов опыта и знаний в этой области. Поэтому консультационные услуги дополняют рациональность программного продукта «Эрлстайс», обеспечивают правильность составления отчетов и полное соответствие их международным стандартам финансовой отчетности. Такой рациональный подход, на наш взгляд, позволит кредитным учреждениям оптимизировать подготовку отчетности по МСФО. Спасибо за внимание.

/Аплодисменты/

КОЗЛОВ А.А.

Большое спасибо, Елена Игоревна.

Сейчас я хотел бы предоставить слово Владимиру Вячеславовичу Линькову – Директору Московского филиала компании «Гизеке & Девриент» - ЛЮМО, ЗАО».

ЛИНЬКОВ В.В.

Уважаемые дамы и господа, президиум, позвольте, прежде всего, поздравить вас с открытием нашего очередного четырнадцатого конгресса и поблагодарить дирекцию конгресса за любезное приглашение принять в нем участие.

Формат высокого форума, традиционно посвящаемого самым важным стратегическим проблемам развития банковского дела в России, допускает и обсуждение сугубо практической задачи - обработке наличности. Финансы – деньги – наличность: это та очевидная база, на которой строится каждый банк, где бы он ни находился. В свою очередь, оптимальное, правильное решение любой практической задачи обязано начинаться с выбора стратегии, способной обеспечить это решение.

Пара слов о мировом опыте построения стратегии обработки наличности в банке. В ее основе всегда лежат три целевые функции: безопасность, скорость и точность. Именно они определяют постановку задачи и пути ее решения. И главное в них: все более широкий отказ от ручного труда на всех этапах обработки наличности, передача большинства функций автоматизированным системам, обеспечивающим максимальную точность и защищенность данной работы.

В этом же заключается и главное отличие передового мирового опыта от реалий российских условий. В наших условиях, в российских банках упор сделан на развитие ручной обработки наличности. Разумеется, есть исключения – есть российские банки, которые правильно оценивают ситуацию и правильно строят свои стратегии развития. В первую очередь это конечно ЦБ РФ и такие коммерческие банки, как СБ РФ, Альфа-банк, Балтийский банк, Внешторгбанк и т.п., но их так мало!

Первой причиной доминирования ручной обработки наличности является значительный разрыв в оплате труда кассовых работников в России и за рубежом. Этот разрыв делает, на первый взгляд, экономически нецелесообразными расходы на дорогостоящее оборудование и программное обеспечение.

Второй по важности можно назвать ориентирование инструкций ЦБ РФ на ручную работу. Такой подход можно понять – как иначе, когда практически во всех банках используется ручной труд. Но, видимо, уже пришло время для создания и внедрения альтернативных правил, которые могли бы начать действовать параллельно с нынешними. Рекомендации прошлогоднего конгресса уже содержали первые, обращения к ЦБ с просьбой о сокращении числа форм и упрощения процедур отчетности и проведения мероприятий повышающих прозрачность, на базе безусловно достоверной первичной информации.

В результате развития российских банков образуются все более мощные финансовые институты, концентрирующие финансовые потоки, в том числе – потоки наличности. Значительное увеличение объема наличности открывает дополнительные возможности – кассовые управления получают возможность стать бизнес подразделениями, прямо приносящими существенную часть доходов. Разумеется, если их работа отвечает требованиям клиентов и является рентабельной для банка.

Одновременно с этим идет постоянный процесс увеличения общей денежной массы, причем происходит непрерывный процесс «вымывания» мелких банкнот и, соответственно, рост числа крупных. Это обстоятельство увеличивает цену ошибки обработки наличности, повышает требования к точности и надежности ее обработки. Эмиссия банкнот модификации 2004 года еще больше усложнила эту работу.

Повышение квалификации персонала банков, развитие банковских технологий позволяет значительно расширять клиентскую базу банков. Зачастую

современный клиент достаточно хорошо информирован и представляет банковские технологии в той их части, которая касается качества предоставляемых ему услуг. Хорошим примером является подход специалистов Октябрьской железной дороги к выбору банка. Большой объем «прямой» наличности, поступающей из железнодоро-

рожных касс, однозначно predeterminedил банк для их обработки – Балтийский банк. Банк, обладающий, пожалуй, лучшим расчетно-кассовым центром в Санкт-Петербурге.

Разумеется, физические лица, которые сегодня составляют большую часть клиентской базы, не имеют возможности проводить подобный анализ. За них его проводит статистика и экономическая целесообразность.

Возможность привлечение все большего числа средних и мелких клиентов, а также физических лиц снижает риски и уменьшает зависимость от крупных клиентов. Однако существует техническая проблема - розничный бизнес может быть интересным в финансовом отношении только тогда, когда он высокотехнологичен. Необходимым условием получения приемлемого уровня прибыли является стабильный клиентский поток при минимальных операционных издержках.

Таким образом, становится очевидно, что правильное и своевременное решение задач обработки наличности на всех этапах может стать решающим в конкурентной борьбе на рынке банковских услуг, в работе по привлечению клиентов. Тем более, что по оценкам различных экспертов, процессы обработки наличности в российских банках являются наименее автоматизированными, сильно уступая в этом другим. При этом необходимо учесть то, что клиенты требуют все более и более оперативной работы по зачислению средств на банковские счета и дальнейшей обработке этих средств. Да и самим банкам реальные задержки в обработке наличности несут значительные убытки из-за простоя активов.

Рассмотрим один из самых важных, но скрытый от посторонних глаз этап банковской деятельности – обработку наличности в кассовых узлах.

Путь экстенсивного развития, предполагает увеличение числа кассиров пропорционально росту потока наличности. Однако каждое рабочее место кассира требует большой охраняемой площади, не говоря уже о том, что это место нужно оборудовать, найти надежных людей, способных быстро и качественно работать с наличностью, обучить их. Это все требует больших единовременных затрат при отсутствии гарантии их окупаемости и возвратности.

Альтернативой этому может стать путь интенсивного развития, при котором решение задач по расширению обработки наличности обеспечивается интенсификацией работы кассиров с помощью соответствующих аппаратно-программных комплексов.

Использование таких комплексов позволит значительно повысить эффективность труда при сохранении постоянного персонала кассовых узлов. При этом, как показывают расчеты, значительный выигрыш можно получить уже на пятый год эксплуатации. Таким образом, становится очевидным, что условием рентабельности процесса обработки наличности является не столько размер кассового узла, как степень его автоматизации.

Если же банк, по какой-то причине (изменение стратегии развития, изменение внешних условий хозяйствования и т.д.) захочет избавиться от закупленного оборудования, он легко это сможет сделать, поскольку высококачественное оборудование является ликвидным в любых условиях.

Наше предприятие – ЗАО « Гизеке&Девриент-ЛОМО,ЗАО» было создано транснациональной компанией Giesecke&Devrient GmbH в 1995 году , в Санкт-Петербурге специально для разработки, производства и последующего сопровождения аппаратно-программных комплексов для обработки наличности. При этом с самого начала деятельности предприятия основой его философии стали:

- единство подхода к контролю подлинности банкнот;
- объединение всех этапов обработки наличности на основе сетевых программно-аппаратных решений;
- непрерывный оперативный комплексный контроль программного обеспечения систем сортировки, включая уже установленных у заказчиков, включая его адаптацию ко всем вновь вводимым банкнотам и модернизации действующих;

- единый подход к учету всех выявленных в мировой банковской сети подделок банкнот и адаптации ПО для их выявления.

Нашим первым и основным клиентом и партнером стал Центральный Банк России. Кстати он им и остается на сегодняшний момент. Поставленные им задачи требовали больших, высокопроизводительных комплексов: ICC-300, BPS-500, BPS-1000. Огромный поток перерабатываемой наличности и высокие требования заказчика позволили отточить качество оборудования, довести его надежность и функциональность до требуемых значений. Плодотворное сотрудничество с ЦБ РФ позволило нашему предприятию первым произвести адаптацию комплексов обработки наличности для работы с банкнотами модификации 2004 года.

С ростом коммерческих банков, с появлением у них собственных касс пересчета, появилась потребность в подобных системах и для них. Такое оборудование, построенное на базе хорошо зарекомендовавших себя элементов больших систем, должно было быть более компактным, мобильным и, разумеется, более дешевым. К его основным задачам были отнесены:

- обработка межбанковской наличности;
- инкассация (обработка сумок);
- сортировка наличности по различным критериям.

Естественно, что подобные изменения в банковских технологиях и, как следствие, потребность в новом классе оборудования происходили, прежде всего, в передовых странах. Радует то, что Россия в этом случае шла практически без отставания. Так родились настольные системы BPS-200, а затем и Numeron.

Эти машины были разработаны для большинства мировых валют и широко используются на всех континентах. Сейчас они успешно используются во многих коммерческих банках Москвы и Санкт-Петербурга и, что нас особенно радует в региональных банках. Системы для коммерческих банков обеспечивают обработку не только российских рублей, но и, практически любой мировой валюты (наша аппаратура поддерживает обработку более 30 типов валют), хотя, естественно, для российских банков интерес представляют в первую очередь EURO и американские доллары.

Множество конфигураций наших систем позволяют оптимально решать задачи конкретного банка.

По нашему мнению Numeron оптимален для размещения в приходной кассе банка и успешно оптимизирует процесс внесения наличности, обеспечивая полный контроль относительно небольших объемов денег (50-60 пачек в смену) и сверку вносимых сумм. При этом автоматически формируется протокол, отражающий не только количество, но и тип и номинал внесенных банкнот, общую сумму и т.п. Хотя многие банки с успехом используют Numeron и в своих кассах пересчета, оптимальной для них является система BPS-200.

Все системы сортировки обеспечивают подготовку протоколов результатов обработки наличности, в которые может входить вся необходимая информация: количество обработанных банкнот каждого номинала, общее количество банкнот, общая сумма, сравнение с заданной суммой (для сумки), время, номер машины, номер клиента и т.д. и т.п.

Использование высокотехнологичных систем позволяет реорганизовать работу кассовых узлов путем совмещения функций: пересчет, сведение сумок, контроль подлинности, сортировка и т.д., снижения доли подготовительных операций и утомляемости кассиров.

При этом автоматически решается важная социальная задача – привлечение молодых кадров для работы в кассах, т.к. работа на высокотехнологичных системах не идет ни в какое сравнение с нудной ручной работой.

Но главное преимущество наших систем состоит в применении сетевых решений и компьютерной обработки информации в реальном времени, что значительно повышает достоверность этой информации и ведет к более рациональному использованию наличности за счет сокращения ее пребывания в кассовых узлах. К сожалению, необходимость выполнения инструкций ЦБ РФ, ориентированных на ручную работу, несколько снижают эффек-

тивность наших систем, т.к. кассиры на основе автоматически сформированных машинных протоколов должны в ручную заполнять форма официальных протоколов. Такой подход уже только с учетом обычных ошибок и описок значительно снижает точность информации, а дополнительные операции – снижают скорость обработки наличности.

Прием вложений на Numeron с последующей передачей их для сортировки на BPS-200 позволяет максимально использовать возможности BPS-200, которые обеспечивают непрерывную 2-х сменную работу без сервисного обслуживания.

Используя уникальный опыт и возможности материнской компании Giesecke&Devrient GmbH, наше предприятие обеспечивает оперативную адаптацию программного обеспечения своих систем с учетом всех появляющихся в мире подделок валюты. Кроме того, тесное сотрудничество с ЭКЦ МВД РФ позволят нам оперативно получать информацию о появляющихся фальшивок, как мировых валют, так и российских рублей. Техника не стоит на месте, качество подделок растет день ото дня и кассирам коммерческих банков работать становится все труднее, а массовая проверка банкнот на отдельных устройствах – УФ лампах, магнитных детекторах и т.д. все более затягивает процесс подготовки наличности в кассе банка, снижает эффективность работы банка в целом.

Рациональная конструкция наших систем ориентированная на их постоянную модернизацию, позволяет гибко реагировать на все изменения в мировом обороте наличности, в том числе на введение ЦБ РФ новых признаков на российских рублях.

Как я уже говорил раньше, наше оборудование в настоящее время успешно работает во многих российских коммерческих банках, но редко его потенциальные возможности используются в полной мере.

Наше предприятие ориентированно в первую очередь на разработку многофункциональных комплексов обработки наличности, включающих в себя широкий спектр систем сортировки банкнот, объединенных программным комплексом COMPASS. Такие решения уже существуют и активно используются нашими клиентами во всем мире, мы надеемся, что сегодня они станут, востребованы и российскими банками. Прошедший год показал, что у них уже появился интерес. Но на пути к реальному использованию данных решений стоит, к сожалению, не только необходимость удостовериться в эффективности наших решений. Для этого необходима нормативная поддержка со стороны ЦБ РФ, заключающаяся в создании соответствующих инструкций, и пересмотр собственных технологий обработки наличности коммерческих банков. Наивысшая эффективность использования комплексов обработки наличности достигается при использовании бригадного подряда.

Эффективная работа кассовых узлов, безусловно, является основой успешной деятельности банка в этой области, но для того чтобы возникла потребность считать и сортировать наличность она (наличность) должна сначала как-то попасть в банк.

Я имею не простой технический акт инкассации, но более сложную проблему – клиент должен передать свою наличность банку. Как?

До сих пор мы рассматривали только процесс обработки наличности в кассовых узлах банков, который, разумеется, не предусматривает прямого контакта с клиентами банка.

В тоже время проблема прямого контакта с клиентом для получения от него наличности, ее выдачи, обмена и т.д. становится все более острой год от года. Причины? С одной стороны – все ускоряющийся темп нашей жизни, с другой – все та же нехватка подготовленных площадей, сотрудников и т.д. (см. слайд)

Сейчас мы готовы решать и эту проблему с помощью большого набора технических комплексов для “front-office”. Начиная от «простейших» модулей приема наличности типа CASH-IN до полнофункциональных терминалов типа RONDO, которых роднит главное – все они базируются на интеллектуальных блоках идентификации банкнот производства Giesecke&Devrient GmbH. Данные блоки позволяют обеспечить полный контроль по-

ступающей наличности непосредственно в момент предъявления ее клиентом, что позволяет избежать многочисленных проблем при дальнейшей обработке наличности и существенно сокращает издержки банка.

Модули CASH-IN могут работать совместно с широким набором уже имеющихся в банке устройств: от простых персональных компьютеров до банкоматов всех известных систем. Таким образом, банки, уже имеющие широкую банкоматную сеть, могут просто провести ее принципиальную модернизацию. Такая модернизация в отличие от пресловутых «конвертных» систем действительно решает проблему приема наличности от населения, а также позволяет решить задачи автоматизированного выполнения различных платежей и обмена валют – достаточно распространенных и трудоемких банковских операций.

Но вершиной фронт-офисных систем, безусловно, являются терминалы серии RONDO.

Терминалы самообслуживания RONDO, являясь модульными комплексами, позволяют наиболее полно решать задачи автоматизации обслуживания населения.

Большой выбор корпусов – от легких «лобби», до защищенных уличных и «сквозь стену». Широкий набор систем ввода информации от различных клавиатур (включая вандалозащищенную) до картридеров и сканеров различных видов. Варианты модулей приема банкнот: от простого покупного, до более удобных, обеспечивающих прием пачки. Добавьте к этому возможность работы со сберегательной книжкой и монетный модуль, и вы имеете все функции обычной «сберкассы» в одном флаконе, который занимает площадь чуть больше одного квадратного метра и может быть размещен в любом месте: от перрона вокзала до торгового зала магазина или вестибюля гостиницы.

Как уже было сказано, эффективная работа современного банка может быть организована только на базе соответствующих этой работе систем. Но система потому и называется системой, что она состоит из большого количества взаимодействующих между собой компонентов. Системы автоматизации банковских операций с одной стороны базируются на жестких правилах, но с другой стороны они должны наиболее полно соответствовать требованиям конкретного банка, особенностям его работы с конкретными клиентами.

Именно поэтому работа нашего предприятия с банком начинается с выяснения круга задач, подлежащих решению с помощью наших систем. Затем – соответствующие консультации, а заканчивается не только продажей и запуском специально подготовленных систем, но и обучением сотрудников банков эффективной работе на системах, их обслуживанию (по желанию банка) и постоянным сопровождением установленных систем в течение всего срока эксплуатации. В ходе сопровождения систем мы не только поддерживаем их техническое состояние, но и проводим регулярное, своевременное обновление программного обеспечения для обеспечения наилучшей сортировки банкнот, выявления всех появляющихся подделок.

Современное производство, созданное совместными усилиями Giesecke&Devrient GmbH и петербургского предприятия «ЛОМО», позволяет выпускать передовую банковскую технику. Технику, справедливо имеющую самый высокий авторитет, как среди наших клиентов, так и среди партнеров и конкурентов. Ну, как Мерседес в автомобильном мире.

Богатый опыт, накопленный в процессе работы по всему миру, безусловный международный авторитет, и, что для российских банков, наверное, еще важнее, репутация основного поставщика ЦБ России делает продукцию нашей компании весьма привлекательной, а необходимость учета мирового опыта в ходе развития банковской системы России делает задачу автоматизации обработки наличности весьма актуальной.

Мы готовы ее решить для вас.

В кратком докладе невозможно убедительно показать все возможности использования комплексов обработки наличности для решения задач, стоящих перед конкретным банком. Моей целью было лишь привлечение вашего внимания к данной проблеме и приглашения тех из вас, кто правильно понял ее суть, на наш стенд, распо-

ложенный справа от выхода из этого зала. На стенде наши специалисты подробно ответят на ваши вопросы и покажут возможности наших систем.

Спасибо за внимание.

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо.

А сейчас я хочу предоставить слово Александру Юрьевичу Генцису – старшему вице-президенту, директору по развитию бизнеса компании «Диасофт», Москва.

ГЕНЦИС А.Ю.

Уважаемые дамы и господа, добрый вечер!

Мое выступление называется «Стратегия российских банков в условиях экспансии международных финансовых институтов. Возможности современных технологий». По сути, из всех докладчиков сегодняшнего дня, наверное, только я один представляю целый сектор компаний, которые предоставляют информационные банковские технологии. И мне было очень отраднo слышать, на первом заседании, что Татьяна Владимировна Парамонова девять раз в своем выступлении использовала слово «автоматизированная банковская система», «информационная система». Я надеюсь, что в будущем важность этого вопроса поймут все.

Однако, все равно цифра 9 – это максимальная цифра за последние конференции, в которых я принимал участие и слышал выступления главы Центрального Банка. В принципе, у меня есть полное понимание, почему важность информационных систем настолько велика в настоящий момент времени. Как вы знаете, мы 14 лет занимаемся автоматизацией банковских финансовых институтов. Мы работаем в трех основных сегментах банковской системы. Первые два - крупные банки и средние, быстро развивающиеся. Третий очень интересный сегмент – это иностранные банки в России. Сегодня в выступлении Председателя Международного Валютного Фонда мы услышали предложения, исходящие от представителей международных институтов о том, что можно сделать для укрепления нашей банковской системы, какие существуют вызовы, что нужно для ее дальнейшего развития.

Мы гордимся тем, что из 33 западных финансовых институтов, которые имеют лицензии на деятельность в России и интересуются автоматизированными системами, 18 являются нашими клиентами. И результаты последнего года показывают, что на российский рынок вышло 4 иностранных банка. Три из них выбрали наши программные продукты для интенсификации своей деятельности в России.

Этот рынок, может быть, не так масштабен, и деятельность западных банков в России в настоящий момент не настолько заметна, как деятельность Сбербанка или других крупных банковских структур. Однако, то, как эти банки работают, как они подходят к развитию бизнеса в нашей стране, как они ставят задачи, и как они их добиваются, - с моей точки зрения, это исключительно интересно для всех участников рынка. Будучи компанией, которая занимается автоматизацией банковских операций, мы являемся некоторым своеобразным инсайдером этого процесса, находимся внутри его, являемся неотъемлемой его частью. Поэтому я хотел бы поделиться некоторыми соображениями, возникшими у нас в связи с работой с западными финансовыми институтами, и провести некоторую параллель с нашей работой с крупнейшими российскими финансовыми институтами и средними, быстро развивающимися кредитными учреждениями.

Итак, что поражает в первую очередь, когда западный банк выходит на российский рынок – то, что он задумывается о вопросе автоматизации задолго до получения лицензии на деятельность в России, а иногда и до принятия решения об открытии офиса в России. Например, сейчас мы ведем обсуждение вопросов об автоматизации

ции с четырьмя западными банками, которые планируют выходить на российский рынок. Два из них еще не приняли окончательное решение о том, что они собираются выходить в Россию.

В случае, если мы будем выбраны в качестве партнера и начнем с ними работать, то наши проекты, в лучшем случае, начнутся через год, а закончатся, соответственно, через полтора – два года. Но такой горизонт планирования, такое видение вперед - что они собираются делать, как они собираются делать, какие им нужны сырьевые клиенты, как они собираются с ними работать, и какая будет технология обслуживания этих клиентов, – поражает. Потому что такая степень детальности и требования, которые предъявляются к нам до того, как бизнес стартовал, оставляют полное ощущение того, что принятие решения является некоторым пусковым механизмом, некоторым формальным знаком, после чего большая машина просто начнет ехать.

Примером этого является один из банков, который выходит на российский рынок – компания «Райфайзен», слышали, наверное. Мои беседы с руководителем российского офиса убеждают меня в том, что есть абсолютное понимание, что, когда и как они собираются делать, какая будет инфраструктура, где будут клиенты, какое место занимают информационные технологии и какие именно информационные технологии нужны, почему они нужны, сколько они должны стоить, и когда они должны быть запущены.

Ответ на все эти вопросы создает настолько простую и понятную картинку будущего, что работать в такой структуре исключительно приятно, а главное, очень стабильно. То есть можно, естественно, при адекватном отношении с нашей стороны, выстраивать совершенно полноценный, поступательный рабочий процесс, который обязательно приведет к успеху на выходе. Просто процесс выстроен таким образом, настолько четок мониторинг всех факторов риска, что при возникновении любых отклонений от проекта, сразу принимается верное решение, и проект, что называется, «обречен» на успех.

Такой подход присутствует во всех трех банках. Второй банк еще не открыл офис в России, но планирует это сделать в ближайшее время. Третий банк назвать не могу, но это один из крупнейших американских банков, который несколько лет принимал решение о выходе на российский рынок, наконец это решение принял, и мы начинаем с ними через несколько месяцев очень большой проект по автоматизации деятельности в России. Причем установка будет находиться в Лондоне, а работа будет и в России, и с офисом. Будет такая распределенная среда, которая соответствует их пониманию глобального бизнеса и тому, как должна быть устроена технология.

Параллельно с этим в течение последнего года мы очень активно работали с крупнейшими институтами нашей страны по проектам, которые необходимы были для развития их бизнеса в нашей стране.

Что можно сказать? Можно сказать, что основная характерная черта этих проектов, я бы сказал, - очень твердая постановка конечного срока, не взирая, практически, ни на что. То есть не секрет, что нам нужно это через месяц, нам нужно через два месяца, нам нужно через три месяца, и в случае, если этот срок передвинуть не удастся, то это приводит к очень серьезному перенапряжению с обеих сторон.

Мы, как представители компании, ведущей свою деятельность в реальном бизнесе, понимаем, что именно такой подход наиболее часто встречается в нашей стране, поэтому у нас есть мобильные команды. Например, по одному из проектов работало одновременно 35 человек, потому что была поставлена задача – внедрить ритейловый блок в течение трех с половиной месяцев в очень крупном банке. В таких случаях, безусловно, тоже есть свои подходы, есть своя методика. Однако риски, которые появляются в подобного рода проектах, конечно, значительно превосходят риски, о которых я говорил выше.

Однако работа с крупнейшими кредитными институтами позволяет нам перекинуть мостик между тем, что мы видим, работая с западными институтами, и той реальностью, той правдой жизни, с которой мы сталкиваемся при работе с крупнейшими и средними клиентами в нашей стране. Конечно, здесь акценты смещаются на ведение проектов, потому что подобного рода проекты можно сделать только в том случае, если команда знает с начала и

до конца, как она будет этот проект завершать, что должно быть в конце, каким образом заказчик должен быть удовлетворен.

Даже если клиент не говорит до конца, что же он хочет в итоге получить, все равно нужно найти в себе силы и мужество до начала проекта эту информацию получить для того, чтобы минимизировать риски непопадания в конечный результат. Потому что то расстройство, которое получает клиент, который вложил силы, средства, желание в подобного рода проект, не сравнимо ни с чем. Вид расстроенного руководителя бизнес-направления, который в результате большого проекта получил не то, что он хотел, - это зрелище сравнимо с поездом, который проезжает остановку и экстренно тормозит. То есть возникает очень много переживаний, которые, в принципе, при подходе более высокого уровня, с несколько другой ментальностью, могли бы сглажены, либо распределены равномерно на все этапы этого проекта.

Но реальность есть такая, какая есть. Поэтому мы гордимся, что за последний год очень сильно продвинулись в области работы с нашими заказчиками. Их, как я уже говорил, более 350. И из первой сотни российских банков 44 являются нашими клиентами. Это, я думаю, наивысший показатель среди всех разработчиков программного обеспечения. Ведь речь идет о банках, которые используют один, два или несколько стратегических блоков, предлагаемых нами. В ответ на существующие требования времени мы выработали следующую стратегию. Мы четко понимаем, что компания «Диасофт» должна предлагать конкретные бизнес-решения в четырех основных областях деятельности банка.

Первый этап – автоматизация корпоративного обслуживания МПО, потому что это основа, на которой строится автоматизация банковской деятельности, это большие многофилиальные структуры, обработка большого количества транзакций, с большим количеством пользователей в режиме реального времени, то есть в режиме on line.

Второе очень серьезное, очень важное направление – это развитие ритейлового бизнеса. Наша гордость - два наших основных проекта прошлого года – Банк в Ханты-Мансийске и «Газпромбанк», которые полностью удовлетворяют наших клиентов. С помощью этих двух клиентов, а также и других, таких, как «Промбанк», мы вывели на рынок новую систему по автоматизации ритейловой деятельности.

Третье исключительно важное направление, в котором компания «Диасофт» всегда чувствовала себя безусловным лидером, – это автоматизация инвестиционной деятельности. Очень многие финансовые институты нашей страны используют наши продукты для автоматизации деятельности с ценными бумагами на фондовых и денежных рынках. Прошлый год принес нам успех по внедрению нашей системы, в первую очередь, в компанию «УралСиб». Мы гордимся тем, что в условиях серьезного интеграционного процесса, о котором господин Цветков сегодня говорил, проект по интеграции пяти банков с их различной организационной культурой, нам удалось осуществить. И сегодня в беседе господин Цветков подтвердил именно наше сотрудничество, несмотря на все изменения, которые могут быть в банке «УралСиб».

И четвертое исключительно важное направление, которое мы начали четыре года назад и которое набирает силу, и я думаю, что в ближайшем будущем большинство банков, думающих о стратегическом развитии, не смогут миновать этой темы, это тема автоматизации управленческой отчетности, построения хранилищ данных, «эмаэс»-система или бизнес-интеллект, то есть целый набор мер, призванных собирать международную информацию, правильно и быстро представлять ее для анализа для различных служб и превращать в конкретную информацию для принятия решений. Нам удалось за последние годы очень сильно упрочить свои позиции благодаря работе с такими организациями, как Альфа-Банк, НОМОС-Банк, МДМ Банк, Ю-Эф-Джи, партнера компании «Аэрофлот». Для нас очень приятно было, что мы выиграли тендер «Аэрофлота» на построение хранилищ по учету всей информационной деятельности одной из крупнейших нашей компании.

Вот эти четыре основных направления по решениям. И очень важно для нас, мы это ощущаем каждый день, - это вопрос сервиса и доведение бизнес-решений до конкретного заказчика, потому что риски, которые в наших проектах возникают, в большинстве своем они возникают не по техническим причинам, часто это базируется на том, что сервис где-то не оценил своих потребностей или неправильно их понял, неправильно их превратил во внутренние задачи, что в итоге привело к неудовольствию клиента.

Мы с очень большой уверенностью смотрим в будущее, нас очень радуют перспективы, которые открываются на банковском рынке, нам интересно на нем работать, потому что мы видим, что можем быть исключительно полезны в этом процессе, чувствуем свою ответственность и надеемся, что банки, которые работают с нами, ощущают это каждый день.

Спасибо вам большое.

(Аплодисменты)

КОЗЛОВ А.А.

Спасибо, Александр Юрьевич, за интересный рассказ о вашем видении банковских проблем.

Мы заканчиваем сегодняшний день нашей работы. Завтра работа продолжится в четырех секциях. Наименования этих секций можете найти в ваших программах. Добро пожаловать в этот зал. На этой стороне будет располагаться дополнительный зал, а с этой стороны - два зала. «Круглые столы» приглашают всех.

Всего доброго, до свиданья. Завтра - к 9 утра.
