

Стенографический отчет

XVI МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ КОНГРЕСС

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

**«БАНКИ: КАПИТАЛИЗАЦИЯ, УСТОЙЧИВОСТЬ,
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ»**

7 июня 2007 года

Санкт-Петербург

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Игнатьев Сергей Михайлович</i> - Председатель Банка России, Москва	4
<i>Матвиенко Валентина Ивановна</i> - Губернатор Санкт-Петербурга.....	4
<i>Клебанов Илья Иосифович</i> – Полномочный представитель Президента РФ в Северо-Западном Федеральном округе	6
<i>Игнатьев Сергей Михайлович</i> - Председатель Банка России, Москва	7
<i>Кудрин Алексей Леонидович</i> – Министр Финансов Российской Федерации, Председатель Национального банковского совета, Москва	8
<i>Актуальные вопросы капитализации, устойчивости и конкурентоспособности Российского банковского сектора - Меликьян Геннадий Георгиевич</i> - Первый заместитель Председателя Банка России, Москва	15
<i>Банковский капитал, международное сотрудничество и финансовая стабильность – Йозеф Тошовски</i> – Председатель, Институт финансовой стабильности Банка международных расчетов, Базель	21
<i>Российская банковская система: факторы роста эффективности – Донских Андрей Михайлович</i> – Председатель Правления, ОАО «БАНК УРАЛСИБ», Москва	24
<i>Система страхования вкладов как фактор устойчивости банковской системы – Турбанов Александр Владимирович</i> – Генеральный директор, Государственная Корпорация «Агентство по страхованию вкладов», Москва.....	29
<i>Парадоксы философии банковского надзора – Медведев Павел Алексеевич</i> – Первый заместитель Председателя Комитета по кредитным организациям и финансовым рынкам, Государственная Дума РФ, член Национального банковского совета, Москва	33
<i>Финансовая стабильность в Китае – Су Нин</i> - Заместитель Председателя, Народный банк Китая, Пекин	36
<i>Проблемы финансового посредничества – Саркисян Тигран Суменович</i> – Председатель Центрального банка Республики Армения, Ереван	39
<i>Развитие российской банковской системы: банки и общество – Аксаков Анатолий Геннадьевич</i> – Депутат Государственной Думы РФ, член Национального банковского совета, Президент Ассоциации региональных банков России (Ассоциация «Россия»), Москва	42
<i>Доступность банковских услуг. Проблемы и пути их решения – Мещеряков Геннадий Юрьевич</i> – Президент – Председатель Правления, ОАО АКБ «Связь-Банк», Москва	46
<i>«Банкизация» России: пути и формы реализации - Тосунян Гарегин Ашотович</i> – Президент, Ассоциация российских банков, Москва.....	50
<i>О слияниях и поглощениях в Российских банках – Бажанов Сергей Викторович</i> – Президент, ОАО «Международный Банк Санкт-Петербурга», Санкт-Петербург	54
<i>Презентация проекта ТАСИС «Переход на МСФО в банковском секторе» – Ричард Грегсон</i> – Партнер, Аудит и консультационные услуги банкам и финансовым учреждениям, Компания «ПрайсвотерхаусКуперс», Москва.....	56
<i>Повышение капитализации российских банков путем участия международных инвесторов в акционерном капитале – Фолькер Ундорф</i> – Член Совета директоров, ОАО «Петербургский социальный коммерческий банк», Санкт-Петербург.....	58
<i>Факторы повышения конкурентоспособности банков - Мурычев Александр Васильевич</i> – Первый исполнительный вице-президент Российского союза промышленников и предпринимателей, Председатель Совета Ассоциации региональных банков России (Ассоциация «Россия»), Москва	60
<i>Способы повышения конкурентоспособности банков – Данилин Олег Дмитриевич</i> – Глава консультационной группы по финансовым рынкам и казначейским операциям, Компания «Эрнст энд Янг», Москва.....	63
<i>Решающее значение перехода банковского сектора и экономики Российской Федерации на МСФО для укрепления международного геополитического положения России – Филиппова Елизавета Владимировна</i> – Партнер, Аудит и консультационные услуги банкам и финансовым учреждениям, Компания «ПрайсвотерхаусКуперс», Москва.....	66

<i>Мотивированное суждение – мифы и реальность – Николаева Наталья Юрьевна</i> – Директор по связям с государственными органами, ЗАО КБ «Ситибанк», Москва.....	72
<i>Стратегическое направление развития российской банковской системы – Эндрю Спидлер</i> – Президент, Добровольческий корпус по оказанию финансовых услуг, Нью-Йорк, США.....	75
<i>Трансграничные денежные переводы. Основные тенденции – Гусман Николай Оскарович</i> – Президент-Председатель Правления, АКБ «Русславбанк» (ЗАО), Москва.....	78
<i>Коллективные программы повышения конкурентоспособности российских банков - Хандруев Александр Андреевич</i> - Первый вице-президент, Ассоциация региональных банков России (Ассоциация «Россия»), Москва	82
<i>Денежные переводы, как один из наиболее интенсивно развивающихся сегментов финансового сектора – Айриян Сурен Юрьевич</i> – Президент, ОАО КБ «Юнистрим», Москва	85
<i>Управление банковской деятельностью с учетом рисков, направленное на создание стоимости. Практика и передовой опыт на рынке ЕС – Роберт Вагнер</i> – Управляющий директор, Компания «БерингПойнт»	90
<i>Российский рынок банковской розницы: тенденции, конкуренция, будущее – Бернштам Евгений Семенович</i> - Президент, Заместитель председателя Совета Директоров, ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк», Москва	94
<i>Современное IT-решение – роскошь или необходимость? – Генцис Александр Юрьевич</i> – Старший вице-президент, Директор по развитию бизнеса, член Совета директоров, Компания «Диасофт», Москва.....	97
<i>Проектирование и организация кассовых центров для коммерческих банков – Хайнц Кохбек</i> – Департамент продаж и маркетинга, Гизеке & Девриент, Мюнхен	101

ХVI МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ КОНГРЕСС

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

«БАНКИ: КАПИТАЛИЗАЦИЯ, УСТОЙЧИВОСТЬ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ»

7 июня 2007 года

С. М. ИГНАТЬЕВ

ХVI Международный банковский конгресс позвольте посвятить памяти А. А. Козлова, он был основным организатором, основным идеологом и душой банковских конгрессов. 5 лет тому назад в этом самом зале, с этой самой трибуны он сформулировал основные идеи преобразования в банковской сфере. Это преобразование наших банков в эффективные качественные институты, это внедрение системы страхования вкладов, это переход от формального надзора к содержательному надзору, это устранение ненужных, излишних барьеров административного характера на пути развития банковской системы.

Ему многое удалось сделать, особенно неоченим его вклад в создание системы страхования банковских вкладов. Я помню это напряженное время, работа была очень сложной, очень ответственной, очень интенсивной. Помню многочасовые обсуждения, когда взвешивались все «за» и «против» относительно какого-то конкретного банка, который претендовал на вступление в систему страхования вкладов. Было очень не просто, было очень ответственно.

Андрея Андреевича хорошо знали и в России, и за границей, высоко ценили его профессионализм, его талант организатора, его способность повести за собой своих коллег, своих подчиненных. Это очень много значит.

Организаторы конгресса подготовили небольшой документальный фильм, и я предлагаю его посмотреть.

(Просмотр фильма)

Уважаемые коллеги!

Прошу почтить память Андрея Андреевича Козлова.

Спасибо, прошу садиться.

Членов президиума прошу занять свои места.

Уважаемые коллеги!

Переходим к основной части нашего форума. Слово для приветствия и выступления предоставляется губернатору Санкт-Петербурга Валентине Ивановне Матвиенко.

В. И. МАТВИЕНКО

Уважаемый Алексей Леонидович, уважаемый Илья Иосифович, уважаемый Сергей Михайлович! Уважаемые участники и гости конгресса! Дамы и господа!

Я, прежде всего, искренне рада приветствовать в нашем городе ведущих банкиров, финансистов и экономистов России и наших зарубежных гостей.

Мне кажется, совсем недавно я стояла на трибуне и приветствовала участников банковского форума. Вот уже прошел год, и снова мы встречаемся в Санкт-Петербурге, и это уже замечательная,

хорошая традиция. Для нас большая ответственность принимать, можно сказать, в полном смысле этого слова, финансовую элиту России и наших зарубежных гостей.

В этом году XVI Международный банковский конгресс призван стать своего рода мощной увертюрой петербургского Международного экономического форума. Программа двух этих крупнейших событий перекликается по многим актуальным вопросам. Надежная банковская система — это основной костяк экономики любой страны.

Мне кажется, нет ничего случайного в том, что два таких важнейших экономических, финансовых события, как Международный банковский конгресс, как Международный экономический форум, проходят в Петербурге. Это чрезвычайно важно, и не случайно в Петербурге, потому что Петербург сегодня является крупнейшим финансовым центром России.

Безусловно, в том, что он является таковым, в этом большая заслуга кредитных организаций северной столицы. Сегодня они составляют половину банков Северо-Запада. В нашем городе зарегистрировано 38 банков и 3 небанковские организации, 111 филиалов иногородних банков, а также 21 представительство иностранных и региональных российских банков. Постоянный рост числа филиалов иногородних банков может означать только одно: что в Петербурге создан надежный рынок банковских услуг и обеспечены стабильные условия работы для финансовых институтов Москвы и других городов России.

Показатели деятельности наших банков демонстрируют положительную динамику по всем основным направлениям. Суммарные активы банков Северо-Запада и филиалов иногородних банков, работающих в Санкт-Петербурге, выросли с начала прошлого года на 45 процентов и достигли почти 1 триллиона рублей. Отмечается значительный рост капитала банков, средств клиентов юридических и физических лиц, рост депозитов, количество выданных кредитов, восстанавливается доверие населения к коммерческим банкам. Ускоренными темпами развивается такой важный сегмент кредитного рынка, как потребительское кредитование, за год он вырос в среднем на 60 процентов. Существенно увеличились объемы кредитования, что нас очень радует, малого и среднего бизнеса. Активно развиваются программы предоставления разнообразных финансовых услуг для населения. Растет число отделений, агентств и дополнительных офисов банков.

В этих условиях все более значимой становится деятельность Ассоциации банков Северо-Запада, Северо-Западного бюро кредитных историй. Вот уже несколько лет мы успешно реализуем в Санкт-Петербурге совместную программу ипотечного кредитования. Объем сделок по различным ипотечным программам за год увеличился вдвое. Это, конечно же, существенный вклад банковской системы в реализацию национального проекта «Доступное и комфортное жилье гражданам России». Соответственно, в два раза увеличилась и сумма ипотечных кредитов. Сейчас средний размер кредита на покупку жилья в Санкт-Петербурге составляет около 70 тысяч долларов. Верхнего предела практически нет, можно взять кредит в несколько сотен тысяч долларов. Часть ипотечных кредитов банки реализуют самостоятельно, другая часть реализуется при взаимодействии с правительством города, федеральным правительством через специализированные ипотечные агентства.

Я могла бы еще очень много приводить примеров эффективного сотрудничества, взаимодействия региональной власти и банковской системы Санкт-Петербурга, но могу уверенно сказать, что те стабильные показатели экономического роста Санкт-Петербурга, существенный приток инвестиций, отечественных и зарубежных, за последние годы, реализация крупных инфраструктурных

проектов, в том числе на принципах частно-государственного партнерства, в целом экономическое и социальное развитие Санкт-Петербурга успешное — во всем этом, безусловно, огромный вклад банковской системы. И, пользуясь случаем, я хотела бы поблагодарить за это в этой большой аудитории руководителей банков и филиалов банков Санкт-Петербурга.

(Аплодисменты.)

У нас сложилось очень хорошее взаимодействие, у нас есть взаимопонимание. И я могу сказать, что для Санкт-Петербурга и для Правительства нашего города банковское сообщество является таким хорошим, надежным тылом, благодаря которому мы можем смело разрабатывать и принимать новые проекты, подписывать серьезные соглашения, и это, безусловно, дает очень хороший результат.

Сказать, что все решено нельзя, есть много вопросов, которые мы должны совместно обсуждать. Так, как нам совершенствовать законодательство в сфере ипотечного кредитования. Есть и другие вопросы.

Но я думаю, что именно на этом конгрессе сегодня будет плодотворное обсуждение актуальных вопросов и проблем банковского сектора, будут выработаны совместные решения, обмен опытом, которые, безусловно, дадут в итоге необходимую поддержку, как экономикам регионов, так и России в целом.

Я не хочу больше задерживать ваше внимание. У вас будет очень серьезный профессиональный разговор. Еще раз хочу искренне поприветствовать вас в нашем городе. Я знаю, что очень напряженная программа Банковского форума, но, мне очень хотелось бы, чтобы вы посмотрели наш город, познакомились с его культурными и историческими достопримечательностями, насладились белыми ночами.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Спасибо, Валентина Ивановна, за ваше такое доброе и одновременно очень содержательное выступление.

Слово предоставляется Полномочному представителю Президента Российской Федерации в Северо-Западном Федеральном округе Илье Иосифовичу Клебанову.

(Аплодисменты)

И. И. КЛЕБАНОВ

Уважаемые дамы и господа, друзья!

Я хочу поприветствовать участников, гостей и организаторов XVI Международного банковского конгресса сегодня в Санкт-Петербурге. Особенности развития российской банковской системы — это зеркальное отражение всей экономики России, ее специфических черт в последние годы. Без сомнения, банковская система не могла развиваться отдельно, не могла не реагировать на позитивные вызовы экономики последних лет.

Сегодня в российской экономике складывается уникальная позитивная ситуация. Растет доверие к российской политике и к российской экономике, в результате чего мировые финансовые рынки становятся все более доступными для российской финансовой системы, для российских компаний.

Кроме того, в России наблюдается устойчивая тенденция к росту накопления не только в секторе домашнего хозяйства, но и в корпоративном и в государственном секторах.

Ставшие традиционными ежегодные встречи представителей банковского сообщества, органов государственной власти, российских и международных финансовых институтов в рамках Санкт-Петербургского банковского конгресса, безусловно, способствуют развитию банковской системы России и, как следствие, экономическому росту страны в целом.

Я хочу особо подчеркнуть, что по итогам заседания Президиума Государственного совета Российской Федерации 14 ноября 2006 года, Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин дал поручение Правительству Российской Федерации, Центральному банку Российской Федерации совместно с Ассоциацией российских банков разработать полный комплекс мер по дальнейшему укреплению национальной банковской системы и повышению доступности услуг для населения.

Я уверен, что в дни проведения конгресса, в преддверии очень серьезного, глубокого, мирового значения Санкт-Петербургского международного экономического форума, состоится конструктивное, заинтересованное обсуждение всех актуальных вопросов, касающихся усиления роли банковского сектора в экономике страны, а также рекомендации конгресса будут способствовать решению задач, поставленных Президентом России в своем послании.

Я желаю XVI Международному Санкт-Петербургскому банковскому конгрессу успешной работы.

Спасибо.

(Аплодисменты.)

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, Илья Иосифович. А теперь слово предоставляется Председателю Банка России Сергею Михайловичу Игнатьеву.

(Аплодисменты)

С. М. ИГНАТЬЕВ

Уважаемые коллеги!

Свое короткое выступление я хотел бы посвятить текущей макроэкономической ситуации.

В России продолжается уверенный экономический рост. За первые четыре месяца текущего года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года объем промышленного производства увеличился на 7,5%, инвестиции в основной капитал возросли на 19,9%, реальные доходы населения увеличились на 11,5%.

Инфляция за первые пять месяцев 2007 года составила 4,7% (за соответствующий период прошлого года - 5,9%). За последние двенадцать месяцев - с мая 2006 года по май 2007 года - потребительские цены возросли на 7,8%, что несколько ниже верхней планки нашего целевого интервала (8%).

Реальный эффективный курс рубля, которому мы уделяем много внимания, за последние пять месяцев, то есть с декабря 2006 года по май текущего года, по нашим предварительным оценкам, повысился только на 2,3% (в прошлом году за аналогичный период он возрос на 5,5%).

Значительные изменения происходят в платежном балансе нашей страны.

Под влиянием укрепления рубля, роста доходов населения быстро увеличивается импорт товаров. По предварительным оценкам, за первые пять месяцев текущего года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года импорт товаров, оцененный в долларах США, увеличился на 39%. Экспорт товаров за тот же период увеличился всего на 6%. В результате положительное сальдо счета текущих операций сократилось примерно на 14 млрд. долларов и, по предварительным оценкам, составило за пять месяцев текущего года 36 млрд. долларов.

Одновременно резко увеличился чистый приток частного капитала. По нашим оценкам, за первые пять месяцев 2007 года он превысил 60 млрд. долларов. Напомню, что за весь прошлый год чистый приток частного капитала составил 42 млрд. долларов, и это было для нас большой неожиданностью, потому что до этого практически всегда наблюдался отток капитала (только в 2005 году чистый приток частного капитала составил 1 млрд. долларов).

Именно приток частного капитала явился основным фактором быстрого роста золотовалютных резервов России, которые, как вы знаете, за пять месяцев текущего года увеличились почти на 100 млрд. долларов.

Я не думаю, что столь интенсивный приток частного капитала продолжится и в ближайшем будущем.

В последние месяцы приток капитала был связан в основном с такими событиями, как аукционы по продаже активов "ЮКОСа", а также публичное размещение акций двух банков - ВТБ и Сбербанка России.

Поэтому в ближайшие месяцы мы ожидаем ослабления притока частного капитала, замедления роста золотовалютных резервов и существенного снижения темпов роста денежной массы.

Считаю, что в 2007 году нам удастся снизить инфляцию до уровня не выше 8%. Реальный эффективный курс рубля при этом повысится, если считать с декабря по декабрь, примерно на 4-5%.

Спасибо за внимание.

(Аплодисменты.)

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, Сергей Михайлович.

Слово предоставляется министру финансов Российской Федерации, Председателю Национального банковского совета, я это особо отмечаю, Алексею Леонидовичу Кудрину.

А.Л. КУДРИН

Добрый день, уважаемые коллеги, друзья!

За последние годы все мы стали свидетелями фундаментальных изменений в развитии экономики России и ее финансовой системы. А прошедший 2006 год стал годом существенного продвижения, даже прорыва в развитии финансовой системы страны в целом и банковского сектора в частности.

К важнейшему по влиянию на экономику фактору, несомненно, следует отнести либерализацию валютного регулирования в части законодательной отмены ограничений на движение капитала. На практике это означает, что в настоящее время сняты все ограничения процессов инвестирования в Россию и инвестирования из России. Либерализация счета капитала дает возможность российским банкам конкурировать с иностранными банками на открытом рынке по всем операциям и не только внутри России. Теперь граждане России могут хранить деньги на счетах в любой другой стране. Сегодня у Центрального банка нет законодательного права применять ограничения по движению капитала.

Теперь с уверенностью можно констатировать, что Российская Федерация достигла нового качества экономической и финансовой системы. Для Правительства Российской Федерации это означает, что все действия, в том числе по формированию бюджетной политики, должны быть более взвешенными и ответственными.

Полагаю, что меры по либерализации движения капитала для российской банковской системы фактор более значимый, нежели даже наше вступление в ВТО и договоренности по финансовому сектору. Не все эти договоренности сегодня публично известны, потому что пока еще идет переговорный процесс. Тем не менее считаю, что в целом эти договоренности абсолютно приемлемы для нашего банковского, всего финансового сектора. По вопросу открытия филиалов иностранных банков мы резервируем за собой право введения при необходимости квоты на иностранный капитал в банковской системе России до 50%.

Несомненно, это означает, что конкуренция в банковском секторе будет усиливаться, но не думаю, что в ближайшие годы нас ожидает засилье иностранных банков. В настоящее время доля иностранного капитала в нашей банковской системе едва превысила 18%. Год назад был подготовлен прогноз тенденций участия иностранного капитала в российском банковском секторе на переходный период вступления России в ВТО. По нашим оценкам, за семилетний период – переходный период для вступления в ВТО – доля иностранного капитала увеличится до 25%. В настоящее время наблюдаются признаки ускорения темпов данного процесса, но итоги 2006 года – первого года этой семилетки – показывают, что в целом он идет спокойно и стабильно. Очевидно, что интерес зарубежных партнеров усиливается в связи с бурным ростом российской банковской системы, увеличением ее капитализации и высокой ликвидностью вложения капитала в данный сектор Российской Федерации. Кроме того, по нашим оценкам, в ближайшие годы за счет опережающего темпа роста капитализации банковской системы доходность по капиталу в этом секторе ожидается выше, чем в нефтегазовом.

Хотелось бы отметить еще один значимый фактор, который также выводит нас на новый уровень качественных показателей. По данным компании «Standard&Poor's», объем финансового рынка (его капитализация) за последний год вырос в 2,4 раза и превысил 1 трлн 322 млрд дол. Таким образом, по объему капитализации наш рынок обогнал за один год рынки Южной Кореи, Бразилии, Индии, Мексики, Саудовской Аравии. По данным Международной ассоциации бирж, Россия по объему капитализации занимает 13-е место в мире и, естественно, становится зоной повышенного внимания и целью глобальных инвесторов и глобальных рынков. Этот фактор также способствует притоку инвестиций и, прежде всего, прямых иностранных инвестиций в Россию, в наш фондовый рынок. Это сказывается и на динамике роста финансового рынка в целом.

Фундаментальным и ключевым фактором роста капитализации финансового сектора является устойчивое развитие российской экономики. Средний темп экономического роста за последние 7 лет

составил 6,7%, а средний темп прироста инвестиций – около 12%. Эта динамика существенно превышает средние мировые показатели. На ближайшие 3 года, по нашим прогнозам, темпы роста сохранятся и будут превышать 6%. Это означает, что Россия и в перспективе остается страной с устойчивым развитием рынка, на котором многие инвесторы будут искать себе место и будут инвестировать в этот растущий рынок, чтобы обеспечить расширяющийся спрос на капитал. Таким образом, прирост инвестиций в страну будет также достаточно высоким, по нашим оценкам, от 10 до 11%, в связи с более высокой базой.

Для иллюстрации сказанного хотелось бы привести конкретные цифры. В 2006 г. объем инвестиций в основной капитал в нашей стране в рублях составил около 4,5 трлн руб., к 2010 г. этот показатель, с учетом темпов роста, превысит 9,5 трлн руб., т. е. удвоится. В долларовом выражении это соответственно составило в 2006 г. около 160 млрд дол. инвестиций в основной капитал, а в 2010 г. их объем достигнет более 360 млрд долларов.

О динамике роста объемов притока капитала уже говорилось в выступлении Председателя Банка России. Сальдо притока капитала в 2006 г. составляло около 42 млрд дол., а за пять месяцев текущего года этот показатель превышает 60 млрд дол., и, судя по темпам роста, по итогам года эта сумма существенно возрастет.

Можно сказать, что российская банковская система в предыдущие годы обслуживала отток капитала из России, а сейчас обслуживает его приток. Соответственно, существенно изменяется основная задача российских банкиров – обеспечить эффективное применение этих средств. В условиях притока капитала, в основном заемного, возрастает ответственность, в первую очередь, банковской системы за обеспечение ликвидности этих средств, их эффективное использование в целях укрепления российской экономики.

Хотелось бы еще раз подчеркнуть, что в основе успеха любой экономики лежит качественная экономическая и финансовая политика. И этому множество примеров. В частности, мы знаем об опыте юго-восточных «драконов», который иногда прерывался (в том числе финансовым кризисом), но эти страны поднимались буквально из отсталости и решительно шли к экономическому росту.

У России в настоящее время есть все необходимые фундаментальные основы и хорошие перспективы экономического развития. И здесь я повторю: основная цель нашей экономической политики – это достижение макроэкономических показателей, способных обеспечить стабильность тех условий, в которых осуществляется инвестиционный выбор или реализуется инвестиционное решение любого хозяйствующего субъекта.

В ряду этих показателей снижение инфляции стоит на первом месте. Самое большое зло нашей экономики и финансовой системы – неспособность из-за высокой инфляции конкурировать с другими странами по условиям кредитования и модернизации нашей экономики.

Любое правительство, реализуя меры, направленные на поддержку темпов экономического роста, своей главной задачей считает снижение ставки кредитования. В рамках проведения правильной макроэкономической политики России для того, чтобы снизить ставку по кредиту, также необходимо снижать инфляцию. И в данный момент у нас начался процесс снижения средней ставки по кредитам вслед за снижением инфляции. Постепенно в рамках снижения инфляции и снижения ставки кредитования происходит изменение структуры кредитного портфеля наших банков. Уменьшается доля краткосрочных кредитов до одного года и увеличивается доля средне- и долгосрочных кредитов. К

сожалению, пока мы еще не вышли на приемлемые уровни, мы в начале этого пути, и связано это с достаточно высокой инфляцией.

Для иллюстрации приведу несколько цифр. Если в 2001 г. доля кредитов менее одного года составляла 72%, то в 2006 г. – около 53%. Пока больше половины всех наших кредитов – это кредиты до одного года, но наблюдается устойчивая тенденция увеличения доли долгосрочных кредитов на срок более трех лет (пока это чуть больше 10%). По источникам инвестиций в основной капитал доля кредитования по итогам прошлого года составляет 8,9%. Банки дают кредиты под будущую доходность проектов, под будущую прибыль, ориентируясь на 5, 7, 10 лет вперед. Если бы банки были так же уверены в надежности макроэкономических показателей, то потенциал кредитования мог бы стать гораздо выше.

Сегодня инвестиционные возможности в нашей стране ограничены высокой ставкой кредитования (примерно 10%) и коротким сроком кредитов. В этих финансово-кредитных условиях модернизировать экономику, вывести ее на передовые позиции по технологиям и по конкурентоспособности очень сложно.

Снижение инфляции является важнейшим показателем качества экономической и финансовой политики. В правительстве и в обществе ведется дискуссия о том, как использовать те существенные нефтегазовые доходы, которые сегодня есть у страны. Существует распространенное мнение, что эти средства необходимо вкладывать в отраслевую инфраструктуру, в дороги и в иные объекты. Безусловно, государство в целях устойчивого роста экономики должно обеспечивать серьезные инвестиции. Вместе с тем, имея инфляцию в 8% и оценивая ее параметры на перспективу, мы должны сказать, что государство и денежные власти, включая Центральный банк, пока в должной мере не контролируют ситуацию. Нам пока не удастся установить должный контроль за денежным предложением, которое сегодня оказывается избыточным.

Таким образом, возникает парадокс: вкладывая деньги из нефтегазового комплекса, из Стабилизационного фонда в экономику, мы не улучшаем инвестиционную среду, а ухудшаем ее, провоцируя высокие темпы инфляции. Решение локальных задач в отдельных регионах или в отдельных отраслях может перекрыть стране фундаментальные возможности для развития финансовой системы и экономики.

Можно привести примеры опыта других стран по стерилизации притока капитала. Наш ближайший сосед Китай достиг высоких показателей экономического роста, стерилизует значительный приток капитала, связанный не с нефтью, как у нас, а с очень высоким экспортным потенциалом, гораздо более интенсивными темпами. Китай поддерживает устойчивый уровень инфляции не выше 2%. Такая целенаправленная политика обеспечивает низкую стоимость кредита и высокие темпы инвестиционного процесса как основу экономического роста.

Для России, ее экономической политики показатель инфляции является крайне важным, и в течение ближайших трех лет (к 2010 г.) необходимо снизить инфляцию до уровня не выше 6%, по нашим оценкам, возможно, и 5%. Но, к сожалению, увеличение государственных расходов ослабляет финансовую политику и замедляет темпы снижения инфляции. Поэтому приходится балансировать между объемом расходов, которые хотелось бы провести в экономике, и целями снижения инфляции.

Кроме того, снижение инфляции необходимо, чтобы Россия смогла войти в число стран с высоким уровнем финансовой надежности и качества финансовых операций. Это рекомендация всех основных финансовых аналитиков, независимых рейтинговых агентств и международных финансовых организаций.

Несколько слов о влиянии инфляции на капитализацию финансового сектора. Снижение инфляции способствует повышению капитализации, и, наоборот, повышение инфляции снижает капитализацию финансового сектора. Те же тенденции характерны и для динамики вкладов населения. Снижение инфляции увеличивает сбережения населения, их покупательную способность. Данные из публикуемых Центральным банком балансов крупнейших банков свидетельствуют о том, что в 30 ведущих российских банках 65% пассивов – это вклады населения, которые растут высокими темпами. Это также удалось обеспечить за счет снижения инфляции, данную тенденцию необходимо поддерживать, как главный фактор капитализации банковского сектора.

Рекордным за последний год был рост практически всех базовых показателей банковского сектора. Объем активов только за один 2006 г. вырос больше чем на 44% и достиг 52,4% ВВП. Капитал банков также существенно вырос и составил 6,3% объема ВВП, объем кредитов нефинансовым организациям – 22% ВВП.

Одним из наиболее важных финансовых показателей является величина кредитов частному сектору, выраженная в процентах к ВВП. За последние 4 года объем этих кредитов повысился больше чем на 10 процентных пунктов, достигнув 28,5% ВВП. По этому показателю Россия находится на уровне Польши, Чехии, Словакии, но до уровня развитых финансовых систем пока еще далеко.

Серьезно возрос интерес иностранного капитала к нашей банковской системе. К названным уже данным об участии иностранного капитала следует добавить, что в России уже 52 банковских учреждения со 100-процентным иностранным участием в уставном капитале, растет и количество банков с меньшим объемом иностранного участия в капитале (на 1.04.2007 количество банков, контролируемых нерезидентами, достигло 70). Это означает, что интерес к российскому банковскому сектору возрастает и можно ожидать повышения его капитализации, в том числе за счет иностранного капитала.

В результате влияния упомянутых факторов наблюдается динамичное развитие российской экономики, которая по своей величине теперь входит в число десяти ведущих, в том числе по показателю паритета покупательной способности. В 2007 г. Россия опережает по величине экономики Италию, а в 2009 г. по паритету покупательной способности должна достигнуть уровня экономики Франции. Это дает основания России по величине экономики и по интересу к ней мирового капитала утвердиться в числе полноправных участников Большой восьмерки.

Хотелось бы отметить и то, как растут независимые оценки нашей банковской системы. Например, в докладе Европейского банка реконструкции и развития за 2006 г. отмечаются позитивные изменения в банковской системе России, проведение нормативных реформ Центральным банком, но говорится и о том, что не удалось сохранить темп реформ. Тем не менее индекс ЕБРР в оценке нашего банковского сектора возрос с 1,7 в 2001 г. до 2,7 в 2006 г. при максимальной оценке по рейтингу ЕБРР 4+, где 4+ означает достижение стандарта в рыночной экономике, характерного для промышленно развитых стран.

Приятно, что буквально в последнее время «Standard&Poor's» также повысил оценку страновых отраслевых рисков и перевел банковскую систему России из группы «9» в более надежную группу «8». Это означает, что шаг за шагом Россия приближается к лучшим международным финансовым стандартам.

Хотелось бы отметить наиболее важные меры и решения, которые оказали положительное влияние на результаты деятельности банковского сектора. Это, несомненно, переход на международные

стандарты финансовой отчетности, введение системы страхования банковских вкладов, создание Бюро кредитных историй, совершенствование банковского регулирования и надзора, меры по реализации закона о противодействии легализации отмывания доходов, полученных преступным путем.

На очереди принятие и реализация целого ряда решений по повышению капитализации российских банков. Растет число банков с капиталом выше 5 млн евро (59% от количества действующих кредитных организаций). Позитивным является процесс увеличения частного капитала в банковском секторе и снижение в нем доли государственного капитала, в том числе в рамках проведения IPO ВТБ и дополнительного размещения акций Сбербанка, что уменьшает степень присутствия государства в этих ведущих банках.

Устойчивость кредитных организаций напрямую связана с качеством выдаваемых потребительских кредитов. Для разрешения проблем потребительского кредитования дорабатывается законопроект о потребительском кредите.

В последнее время идет спор о качестве банковского надзора. В ходе слушаний по этому вопросу в Государственной думе в адрес Центрального банка прозвучала достаточно серьезная критика. Отдельные замечания чуть ли не поставили под сомнение отзыв лицензий, который осуществлялся Банком России в последние годы.

Выскажу свое мнение как руководитель органа федеральной исполнительной власти, ответственного за государственную политику в банковской сфере. Случаи отзыва Банком России лицензий – это крайние случаи, когда даже непрофессионалу понятно, что лицензию отзывают уже не у банковских учреждений, а у неких структур, которые создавались для проведения сомнительных операций и легализации преступных доходов. Сегодня у Центрального банка и Службы финансового мониторинга достаточно данных по анализу деятельности всех российских банков.

Хотелось бы дать еще один сигнал всем банкам: сейчас достаточно хорошо известен объем сомнительных операций, связанных с проведением фиктивных сделок и отмыванием средств. Эти банки уже находятся под наблюдением. Идет постоянная работа органов банковского надзора с целью предупреждения подобных ситуаций и повышения качества контроля, причем главная цель – делать это не в шоковом, а в постоянном рабочем режиме. Но повторю: лицензии Банк России отзывает у тех банков, которые не соответствуют нормативам и стандартам и в своей деятельности злостно нарушают требования и рекомендации.

Именно поэтому следует высоко оценить работу Центрального банка по отзыву банковских лицензий. Для этого много сделал Андрей Козлов, я это неоднократно отмечал. Уверен, что в дальнейшем качество надзорной работы не снизится, а будет только нарастать.

Тем не менее мы видим и необходимость улучшения качества нормативной базы банковского надзора. Полагаю, что в рамках дискуссий по установлению соотношения формальных критериев контроля и системы содержательных, профессиональных оценок и суждений мы сумеем найти оптимальные стратегические решения. При участии Банка России уже создана совместная рабочая группа Правительства Российской Федерации и Государственной думы по вопросам совершенствования банковского надзора. Сопредседателями этой группы являются председатель Комитета по банковской деятельности Государственной думы Владислав Резник, а от Правительства – министр финансов. В рабочую группу входят представители Государственной думы и Совета Федерации, Банка России и федеральных

министерств и ведомств – Минфина России, Минэкономразвития России, ФСФР, руководители банковских ассоциаций и эксперты (общий состав группы – более 40 человек).

Уверен, что в ближайшее время шаг за шагом мы сумеем найти ответы на все накопившиеся, в том числе у банковского сообщества, вопросы.

Несколько слов о развитии других секторов финансового рынка. В ближайшее время планируется подготовка целого пакета предложений по развитию инфраструктуры фондового рынка и повышению кредитоспособности его институтов, снижению уровня нерыночного инвестиционного риска на российском финансовом рынке через обеспечение должной защиты прав и интересов инвесторов, по осуществлению реформы регулирования, направленной на ликвидацию экономически необеспеченных, необоснованных регулятивных препятствий в развитии рынка, созданию условий для учета интересов профессиональных участников рынка.

В целях повышения конкурентоспособности российской учетно-расчетной структуры, консолидации существующей системы депозитарного учета и создания Центрального депозитария разрабатываются законопроекты о Центральном депозитарии и о клиринге и клиринговой деятельности.

Деятельность Центрального депозитария будет обеспечивать снижение нерыночных рисков на российском рынке ценных бумаг (утрата собственности, риски неисполнения обязательств по сделкам с ценными бумагами) и создавать условия для оптимизации расчетов по сделкам с ценными бумагами на основе в том числе клиринговых операций, осуществляемых клиринговыми организациями.

Также будут предусмотрены требования к защите безопасности хранящейся в Центральном депозитарии информации о собственности на ценные бумаги. За утечку информации будут установлены жесткие санкции.

Предполагается установить особые требования к системе принятия решений по корпоративным вопросам, инвестиционной политике Центрального депозитария и тарифам. Законопроектом о клиринге и клиринговой деятельности предполагается ввести надежную и эффективную систему клиринговых расчетов, предусматривающую снижение системных рисков и издержек.

В подготовленном законопроекте о злоупотреблениях на организованных финансовых и товарных рынках содержатся требования к лицам, располагающим инсайдерской информацией, а также механизмы защиты от злоупотреблений инсайдеров и лиц, участвующих в регулировании рынков.

В ряду готовящихся предложений по совершенствованию финансового рынка разрабатываются меры по расширению возможности применения финансовых инструментов и механизмов, в том числе выпускаемых в процессе секьюритизации финансовых активов.

Формируются документы по снижению темпов роста потребительских цен. Точнее, в интересах снижения роста потребительских цен предполагается расширить и стимулировать сбережения населения посредством развития инвестирования, в том числе в корпоративные ценные бумаги и коллективные формы сбережений, а также упростить этот порядок.

Можно было бы продолжить список важных законодательных решений, которые в проектах обсуждаются в Правительстве Российской Федерации, в банковском сообществе или находятся на рассмотрении в Государственной думе и которые наряду с другими мерами, безусловно, будут содействовать решению важнейших задач развития экономики России и ее финансового сектора.

В заключение хотел бы заверить участников Конгресса в том, что в ближайшие год-два мы станем свидетелями новых качественных изменений в финансовой системе страны.

(Аплодисменты.)

С. М. ИГНАТЬЕВ

Уважаемые коллеги, слово предоставляется первому заместителю Председателя Банка России Меликьяну Геннадию Георгиевичу.

Пожалуйста.

(Аплодисменты.)

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Уважаемые коллеги! Тема XVI Международного банковского конгресса «Банки: капитализация, устойчивость, конкурентоспособность», на наш взгляд, чрезвычайно важная. Она в принципе всегда будет важная, поскольку охватывает основные составляющие развития банковской системы.

В предыдущих выступлениях уже отмечалось, что в последние годы российский банковский сектор развивается очень динамично, приводились некоторые цифры. Если рассматривать динамику в номинальном выражении, ежегодный прирост основных показателей развития банковского сектора (капитал, активы, кредиты) составляет 30 – 50%, а по отдельным направлениям и выше. При этом в 2006 г. по многим показателям темпы прироста были выше, чем в среднем в предыдущие пять лет, и выше, чем в 2004, 2005 годах.

Высокими темпами растут объемы кредитования, не только физических лиц, но и нефинансовых организаций. При этом нельзя не отметить, что в общем объеме инвестиций в основной капитал доля инвестиций, формируемая за счет кредитов банков, стала заметно увеличиваться. Всего 2 – 3 года назад кредиты банков обеспечивали только 2 – 3% инвестиций, сейчас – на уровне 10%, при том, что сами инвестиции растут довольно высокими темпами. Это свидетельствует о том, что банковская система России на подъеме и начинает вносить все более существенный вклад в развитие экономики страны.

Однако оснований для успокоенности нет и быть не должно. Несмотря на высокие темпы развития банковского сектора, достигнутые в последние годы, мы пока заметно отстаем от наиболее передовых стран. Это одна сторона вопроса. Но есть и внутренние факторы, которые предъявляют повышенные требования к банковской системе. Отмечу наиболее существенный из них. Он связан с особенностями промышленного воспроизводства в нашей стране.

После кризиса 1998 г. рост производства в России происходил в основном на старых, созданных в предшествующие годы мощностях. Объем инвестиций в основной капитал был незначителен, ввод новых мощностей в большинстве отраслей был в пределах 1,4 – 2,0% в год при росте производства существенно выше. Сейчас такая модель воспроизводства себя практически исчерпала. Дальнейшее увеличение производства, тем более отвечающее современным требованиям, предполагает создание новых мощностей соответствующего технического уровня, что сопряжено со значительным ростом инвестиций. Этот процесс уже начался. Однако его реализация обеспечивается в существенной степени за счет государственных средств и заимствований из-за рубежа. Участие наших банков в формировании инвестиций, как отмечалось, заметно возросло, но пока явно недостаточно. Если сравнивать с некоторыми развитыми странами, то доля банковских кредитов в формировании инвестиций у нас в 2 – 4 раза ниже.

Полагаю, что уже в силу названных причин задача обеспечения динамичного развития банковской системы является чрезвычайно актуальной. В соответствии с этим необходимо создать условия для дальнейшего развития банковской системы, чтобы она обеспечивала потребности экономики в ресурсах. При этом нам не нужно развитие банковской системы и наращивание кредитования любой ценой, которое завтра может обернуться потрясениями. Нам необходимо развитие банков не в ущерб их устойчивости и надежности. Обеспечить такое сочетание, найти золотую середину, тот оптимум, который обеспечит и высокие темпы развития, и приемлемые риски, и высокую устойчивость, – одна из важнейших задач и регулятора в лице Центрального банка Российской Федерации, и руководителей банков, и всего банковского сообщества.

В свете такой постановки задачи хотелось бы более подробно остановиться на трех вопросах, от решения которых зависит возможность нашей банковской системы оказывать большее положительное воздействие на экономику, способность увеличить объем предоставляемых банками услуг, при этом не допуская чрезмерных рисков и соответственно сохраняя надежность системы. Речь, прежде всего, идет о таких понятиях, как капитализация и устойчивость (они являются основополагающими), и конкурентоспособность – в определенной мере производная от них.

Капитализация. Есть разные подходы к пониманию капитализации. Не будем вступать в академический спор по этой теме. Есть понятие рыночной капитализации, которая характеризуется рыночной стоимостью компании или стоимостью пакетов акций, долей, паев. Пока трудно оперировать такого рода показателями, потому что очень малое количество наших банков имеют открытую рыночную оценку (всего у 14 банков акции торгуются на рынке).

мы часто оперируем термином «капитализация», понимая под этим собственные средства или собственный капитал банков и его достаточность для покрытия принятых рисков. Этот термин широко используется в международной практике, в базельских документах по надзору.

От размеров собственного капитала в решающей степени зависит способность банка осуществлять активные операции. Собственный капитал – это в определенном смысле и подушка безопасности. Но это так, если речь идет о реальном капитале, а не о том, который «нарисован» в отчетности. Некоторое время назад у целого ряда наших банков часть капитала (а иногда и весь) фактически была фиктивной, или, говоря профессиональным языком, была сформирована ненадлежащими активами. Такая капитализация не увеличивает ни ресурсы банка, ни его финансовую устойчивость и надежность. Она, наоборот, затеняет наличие реальных проблем и рисков, затрудняет объективный анализ ситуации в банке. Поэтому несколько лет назад со стороны Центрального банка была развернута серьезная борьба с фиктивной капитализацией. Обсуждение этих вопросов с некоторыми руководителями банков показывает, что сегодня подавляющее большинство из них в полной мере осознают, что фиктивная накачка капитала – это фактически обман не регулятора, а самообман, который чреват, при определенных обстоятельствах, неблагоприятными последствиями для самого банка.

Позиция Банка России по вопросу капитализации следующая. Осознавая чрезвычайную важность увеличения собственного капитала для развития банковской системы и отдельных банков, мы будем стремиться создать для этого благоприятные условия. В этом направлении в последнее время предприняты определенные шаги. В частности, расширены возможности субординированного заимствования, отменено обязательное использование накопительного счета в процессе эмиссии,

либерализованы некоторые условия приобретения акций, несколько изменена методология определения собственных средств (капитала). Работа в этом направлении будет продолжена. Но по отношению к фиктивному капиталу наша позиция принципиальна: будем вести с этим непримиримую борьбу.

Несколько слов о достаточности капитала. Безусловно, этот показатель является одним из ключевых. Поэтому именно показателю достаточности капитала отводится столь значимая роль в Базельских документах. В то же время не следует подходить к этому однозначно, без учета других показателей деятельности банков. Если у банка достаточность капитала 25 – 30%, то это отнюдь не значит, что там все в порядке. Не исключается вероятность того, что этот банк не очень хорошо работает, неэффективно использует свои ресурсы или качество его капитала сомнительно.

По состоянию на 01.01.2007 г. в России в целом по банковскому сектору показатель достаточности капитала по методике расчета норматива Н1 составил 14,9%. Пять лет назад он был больше 20%. Но это не значит, что устойчивость банковской системы снизилась. Более того, устойчивость банковской системы заметно выросла, благодаря большой проделанной работе, направленной на повышение качества корпоративного управления в банках, повышение прозрачности структуры собственников, усиление контроля за формированием капиталов банков, за организацией работы по оценке и управлению рисками, за эффективностью службы внутреннего контроля. Кроме того, и темпы роста капитала в 2005 и 2006 гг. заметно выросли. Отношение капитала банковского сектора к ВВП в 2006 г. составило 6,3%. По сравнению с другими развитыми странами – это пока немного, но если учесть, что на начало 2001 г. этот показатель составлял 3,9%, то динамика отнюдь не плохая.

Следует отметить, что снижение величины достаточности капитала вызвано отставанием темпов роста капитала от темпов роста активов банковского сектора, обусловленным, прежде всего, значительным ростом объемов кредитования, особенно розничного. Резкий рост объемов розничного кредитования сопровождался заметным ростом просроченной задолженности, что свидетельствует о росте кредитных рисков в банковской системе в целом.

В первые месяцы 2007 г. прирост показателя достаточности капитала оказался, как известно, очень существенным, в значительной степени за счет результатов проведения IPO Сбербанка России.

По каким направлениям или из каких источников происходит прирост капитала?

В последние годы наиболее важным источником роста собственных средств (капитала) является прибыль и фонды банка, формируемые из прибыли. На долю этих источников в 2006 г. пришлось примерно 40% увеличения капитала.

Банк России будет способствовать увеличению прибыли банков, в частности через снижение административной нагрузки на банки, совершенствование регулирования, развитие рефинансирования. Однако все-таки главные условия лежат в сфере деятельности менеджмента и собственников, прежде всего по линии улучшения управления и контроля, разработки новых банковских продуктов, автоматизации и внедрения современных банковских технологий.

Учитывая достаточно высокую рентабельность банковского капитала (по состоянию на 01.01.2007 г. она уже превысила 26%), значимым каналом увеличения капитала являются отечественные и иностранные инвесторы. В 2006 г. только отечественный рынок капитала дал 38% прироста капитала банков. Однако его роль снижается, и все заметнее проявляются иностранные инвестиции. Быстро растет

доля нерезидентов в совокупном уставном капитале российской банковской системы. На начало 2007 г. она составляла 15,9%, на начало 2006 г. – 11,2%, а два года назад – 6,2%.

Сегодня, как уже отмечалось, интерес к российской банковской системе чрезвычайно высок. Причем это относится не только к западным банкам, но и к банкам азиатских стран. При этом важно отметить, что раньше иностранные инвесторы старались в основном создавать в России банки заново, с нуля. Сейчас в подавляющем большинстве случаев наблюдается покупка акций, долей или банков в целом. При этом за покупкой зачастую следует или намечается увеличение капитала и расширение деятельности. Все это свидетельствует о том, что доверие к нашим банкам, нашей системе надзора заметно возросло.

Мы в целом поддерживаем расширение участия иностранного капитала в российской банковской системе. И дело не только в том, что приход иностранных вложений – это дополнительные ресурсы для активных операций банков, кредитования нашей экономики и граждан. Не менее важно, что с приходом иностранных инвестиций приходит и зарубежный передовой опыт работы и управления банками, ведения банковского бизнеса, новые банковские технологии, автоматизация банковских процессов. Поэтому мы пошли на то, чтобы в законодательном порядке были обеспечены равные условия участия резидентов и нерезидентов в капитале банков. Пока мы не видим каких-либо проблем, проистекающих от увеличения участия иностранного капитала в российской банковской системе, а если они возникнут, будем решать.

Перспективным способом увеличения капитала является публичное размещение акций банков на бирже – IPO. В I квартале 2007 г. через IPO Сбербанк России привлек более 230 млрд руб. Немного меньшая сумма была привлечена в России и за рубежом в ходе IPO ВТБ. Только два эти размещения акций составляют примерно четверть от капитала всего банковского сектора России. В этом и следующем году планируют IPO еще несколько российских банков. Такой способ увеличения капитала представляется достаточно эффективным, но пока он возможен в основном для немногих банков – солидных, с прозрачной структурой собственности, хорошо организованным корпоративным управлением, с аудитом известных компаний. Поэтому вряд ли в ближайшие годы можно ожидать массового проведения IPO российскими банками. Более широкий размах получила продажа акций, пакетов и банков во внебиржевом закрытом режиме.

Завершая рассмотрение вопросов, связанных с капитализацией банковского сектора, несколько слов о предложениях по участию или использованию государственных средств в этом процессе. В принципе такая возможность не исключается. Опыт многих стран показывает, что на определенных этапах государство активно оказывало поддержку банковским системам. Однако это все-таки происходило, как правило, в экстраординарных условиях (во времена банковских кризисов). Задача государства сейчас, на мой взгляд, создать благоприятный инвестиционный климат, благоприятные условия для частных и корпоративных вложений. Тем более, что достигнутый в банках уровень рентабельности делает эти вложения достаточно эффективными.

В то же время я считаю целесообразным проработать вопрос по использованию возможностей институтов развития. Например, речь может идти о временном вхождении в капитал банка в процессе эмиссии, с последующей продажей акций через определенный период.

Устойчивость банковской системы. Термин «устойчивость» активно используется в обороте, хотя ни у нас, ни за рубежом нет однозначного и общепринятого определения устойчивости банков и

банковской системы. Применительно к банковской сфере речь, видимо, может идти о двух уровнях устойчивости.

На микроуровне устойчивость – это способность банка функционировать, реализовывать свои цели и задачи в отношении клиентов даже в условиях крайне неблагоприятных воздействий.

На макроуровне устойчивость можно определить как способность банковской системы преодолевать кризисные ситуации в различных сферах и продолжать функционирование, не вызывая при этом необходимости у экономических агентов радикально менять свои цели в отношении сбережений, инвестиций и т. п.

Если подытожить, то устойчивость – это способность продолжать работу при возникновении шоков и потрясений.

Безусловно, во всех странах развитие осуществляется циклично. Периодически в отдельных сферах или в экономике в целом возникают стрессовые ситуации. Опыт показывает, что предпочтительнее не допускать кризисов, в какой-то степени даже за счет снижения динамики. Этот путь, как правило, сопряжен с меньшими экономическими и социальными издержками, чем сильный разгон, а потом глубокий кризис.

В таком аспекте быстрое развитие и устойчивость банковской системы и отдельных банков находятся в определенном противоречии, потому что добиться высокой динамики в развитии банков зачастую возможно за счет увеличения непокрытых рисков и в ущерб устойчивости. Но вредна и противоположная крайность, когда обеспечивается высокая устойчивость, даже, можно сказать, стабильность и спокойствие, но нет нормального развития. Мудрость практической политики, на мой взгляд, как раз и заключается в том, чтобы найти и реализовать оптимальное сочетание динамики и устойчивости.

Как известно, гораздо предпочтительнее кризисы предотвращать, чем ликвидировать их последствия. Несколько лет назад специалистами Банка России вместе с экспертами МВФ и Мирового банка была разработана методика стресс-тестирования. Суть ее заключается в том, что анализируется ситуация в банковской системе при введении в модель различных кризисных условий. (Например, резко падают цены на нефть. Многие организации в связи с этим испытывают финансовые трудности и не в состоянии своевременно обслуживать взятые кредиты. Это сопровождается сокращением свободных средств предприятий, что характеризует усложнение ситуации с ликвидностью, и т. д.). Было проведено несколько такого рода стресс-тестов. Анализировались основные виды рисков, в частности, кредитный, рыночный, риск ликвидности. Последние расчеты были сделаны по итогам второго полугодия 2006 г. Расчеты показали, что наша банковская система сегодня имеет достаточно высокую степень устойчивости к внешним воздействиям. Она, видимо, гораздо более успешно пережила бы кризисные условия, сопоставимые (относительно, конечно) с условиями 1998 г. Стресс-тестирование проводят сегодня и отдельные банки. Более того, некоторые из них формируют специальные программы действий на случай возникновения стрессовых ситуаций. Это гораздо более прогрессивный подход, включающий разработку практических действий.

Нельзя не отметить, что существенное воздействие на повышение устойчивости нашей банковской системы оказало формирование системы страхования вкладов населения. Значительно выросла уверенность людей в сохранении своих сбережений.

Для обеспечения устойчивости банков все большее внимание во многих странах уделяется оценке и управлению рисками. В России при отборе банков в систему страхования мы также особое внимание уделяли формированию в банках системы управления рисками и эффективной системы внутреннего контроля. Эти вопросы и сейчас остаются особым объектом нашего внимания. В связи с высокой концентрацией у ряда банков кредитных рисков одной из тем, которая потребует внимания и со стороны Банка России, и особенно непосредственно в банках, является диверсификация кредитных рисков. К этому напрямую примыкает проблема раскрытия информации об отношениях со связанными сторонами.

с позиции устойчивости особо хотелось бы выделить проблему осуществления надзора на консолидированной основе. В стране все больше формируется банковских групп и холдингов. Внутри таких структур риски переходят от одних участников группы к другим, а также может происходить трансформация различных видов рисков. Международный опыт показывает, что соответствующие риски недооценивать нельзя. Поэтому предстоит большая работа по формированию правил и требований по надзору на консолидированной основе. Здесь, в первую очередь, необходимы законодательные решения, на основании которых будут разрабатываться нормативные правила Центрального банка.

В последнее время большое внимание уделялось вопросу использования в надзорной практике, в работе по оценке рисков профессионального суждения. Речь идет о том, что только на базе формализованных количественных показателей добиться высокой эффективности надзора сложно, практически невозможно. Поэтому в международной практике, наряду с формализованными оценками, все более широко используются качественные оценки. Фактически они стали необходимым элементом определения позиций по многим вопросам. С их учетом вырабатываются надзорные решения. Такой подход несет в себе определенный риск субъективизма, и это вызывает у некоторых коллег отторжение самого подхода к оценке ситуации на базе профессионального (качественного) суждения. Понимая проблемы и недостатки профессионального суждения, решение надо искать не в отказе от его использования в надзорной практике, а в более конкретном закреплении в законодательных и нормативных документах базовых положений, на основе которых выносится профессиональное суждение. Для достижения наилучшего эффекта это должно сопровождаться повышением профессионализма и морально-этических качеств работников надзора. Такой подход в полной мере соответствует международной практике надзора, Базельским принципам, МСФО. Практика осуществления надзора за банками в странах с наиболее развитыми банковскими системами показала, что все большее значение имеет именно содержательный надзор, который наряду с формализованным контролем включает оценку рисков и дает качественную оценку не только отдельных операций, но и основных управляющих систем банка, таких, как система корпоративного управления, система управления рисками, система внутреннего контроля и т. д.

Вопросы конкурентоспособности российского банковского сектора и отечественных банков ставятся в последнее время достаточно остро, особенно в связи с предстоящим вступлением России в ВТО и перспективой масштабного притока иностранного капитала. Поднимаются также вопросы конкурентоспособности региональных банков в связи с довольно активным вхождением столичных банков в регионы.

Мне представляется, что сегодня проявляется чрезмерное внимание к некоторым вопросам, связанным с конкуренцией и конкурентоспособностью в банковской сфере. В то же время есть темы,

которые ни в коей мере не могут быть проигнорированы. Обозначим, в частности, одну из них: из общего объема заимствований наших предприятий и организаций уже примерно половина приходится на иностранные банки. Причем речь идет о наших наиболее привлекательных заемщиках с высокой надежностью обслуживания и возврата кредитов. При этом значительная доля заимствований у иностранных банков – это ссуды, которые берут структуры, подконтрольные государству. Полагаю, что проблема замещения внешних корпоративных займов на внутреннее финансирование экономики должна стать предметом всестороннего обсуждения с целью поиска ее оптимального решения.

В заключение хочу сказать, что в банковской системе идут различные процессы при безусловном преобладании позитивных тенденций. Наша задача состоит в том, чтобы способствовать развитию банковской системы, повышению ее капитализации и конкурентоспособности, росту инвестиций в экономику, но при этом не допускать высоких рисков и снижения устойчивости банковской системы. Только оптимальное сочетание этих задач может успешно способствовать подъему российской экономики и решению социальных проблем.

С. М. ИГНАТЬЕВ

Спасибо, Геннадий Георгиевич.

Слово предоставляется Йозефу Тошовскому, председателю Института финансовой стабильности Банка международных расчетов, Базель.

Й. ТОШОВСКИ

Уважаемые дамы и господа!

Для меня большая радость и большая честь участвовать в работе XVI Международного банковского конгресса. Я приехал в прекрасный город Санкт-Петербург после многих лет. Мне бы хотелось поблагодарить вас за то, что меня пригласили. Очень важно, что этот банковский конгресс посвящен памяти Андрея Козлова. Я имел честь встречаться с ним многократно, и мне всегда очень нравилось обсуждать с ним вопросы и слышать его точку зрения. Мы все высоко оцениваем вклад Андрея Козлова в российскую банковскую систему.

Тема моей презентации касается банковского капитала и международного сотрудничества. Я буду касаться только общих вопросов, потому что я считаю, что подробнее можно поговорить завтра, на секционных заседаниях.

Сегодня я буду говорить о цели банковского капитала, о международных требованиях к капиталу, о применении международных стандартов и международном сотрудничестве. И предложу вашему вниманию некоторые мои заключительные замечания.

Одна из функций банков заключается в финансовом посредничестве между участниками экономики. Банки осуществляют заимствование у одних и кредитуют других. Это означает, что они распределяют финансовые ресурсы, чтобы поддерживать экономику.

Для того чтобы выполнять эту функцию банки должны вызывать доверие к себе. Это значит, что банки должны хорошо управляться и иметь достаточный уровень капитала. Если у банка маленький капитал, контрагент не будет иметь с ним дело или будет требовать высокую процентную ставку в качестве компенсации высоких рисков. Достаточный капитал - буфер для поглощения большинства

типов потерь. С точки зрения отдельных банков, капитал должен быть достаточным для того, чтобы осуществлять эффективную деятельность, чтобы финансовая организация выжила, осталась на плаву, чтобы немедленно и безусловно компенсировать потери, чтобы помогать банку оставаться в платежеспособном состоянии.

Стоимость капитала, возрастающая конкуренция, увеличивающееся давление на банки для получения более высокого уровня доходов, все это вынуждает банки разрабатывать сложные системы управления рисками. Поэтому в последние два десятилетия банки в значительной степени фокусируют свою деятельность на уменьшении рисков либо управлении рисками. Эти системы используют экономический капитал как показатель для измерения рисков и их оценки для соответствующих рисков и соответствующих доходов. С точки зрения надзорных органов достаточность капитала и адекватные методы управления риском помогают способствовать не только устойчивой деятельности отдельно взятого банка, но также способствуют финансовой стабильности системы в целом.

Уровень капитала крайне важен в банковской системе, поэтому были разработаны требования к капиталу (Базель I, Базель II). Многие страны до этого имели свои требования, но с увеличением международного сотрудничества нужны были равные условия и равные правила игры для всех. Базель I и Базель II декларируют основные требования к капиталу с учетом величины риска, который необходимо покрывать. Оба документа устанавливают одинаковые минимальные требования к капиталу с учетом взвешенного риска: общий уровень достаточности капитала должен быть выше 8%.

Имеются значительные различия между Базелем I и Базелем II. Некоторые из вас прекрасно знают это, поэтому я очень кратко буду говорить. Базель I достаточно прост в применении, может быть, он немножко сыроват, но подходит всем банкам независимо от их структуры (“one-size fits all”). То есть в банках с разными структурами риска требования к капиталу одни и те же. Кто-то больше рискует, кто-то меньше. Тем не менее, особенно когда речь идет о небольших банках, может быть, о банках, у которых более традиционная структура активов и пассивов или, может быть, для банков работающих в основном в развивающихся экономиках, для них подходит Базель I.

Базель II предоставляет более широкий диапазон различных опций, от самых простых до самых сложных методологий. Более сложные методологии позволяют банкам выполнять требования по капиталу ориентированные на собственные системы управления рисками. Эти системы являются могущественным инструментом, который помогает банкам выбирать различную ценовую политику и управлять доходами в соответствии с рисками. Но это труднее с точки зрения банковского надзора. Это более сложная вещь, но в то же самое время — это более четкие измерения уставного капитала, и это приводит уставной капитал ближе к экономическому капиталу.

Есть очень важное различие между Базелем I и Базелем II, поскольку Базель II охватывает все основные категории рисков, включая операционный риск. Один из ключевых моментов рамок Базеля II — это необходимость для надзорных органов иметь юридические полномочия, потому что они должны выполнять решения по риску, основываясь на собственных суждениях. Это особенно касается компонента 2 Базеля II процесса проверки достаточности банковского капитала банковским надзором.

Я понимаю, что, может быть, это звучит странно и немного опасно, что такие грандиозные полномочия даются регулятору. Но на самом деле это основывается на следующих допущениях. Прежде всего, Базельский комитет всегда настаивает на том, что Базель I является только так называемым минимальным требованием по достаточности капитала. Это означает, что банки постоянно должны

функционировать выше этого уровня. В то же самое время компонент 2 Базеля II, имеет своей целью свести к оптимуму коэффициент достаточности капитала. Собственные модели банков, использующие продвинутые подходы, должны быть независимо оценены (проверены на последовательность, системность и подвергнуты стресс тестированию). Я приведу вам один пример. За прошедшие несколько лет мы жили в позитивной, благоприятной экономической среде и банки основываются на хороших показателях прошлого, но это не может длиться вечно и может быть опасным. Поэтому эти модели без оценки, без стресс-тестирования, без даже субъективных суждений регулятора могут привести к проблемам. Мне бы хотелось подчеркнуть, что полномочия органов банковского надзора крайне важны.

Вкратце. Путь управления большими международными банками уставным капиталом меняется: растет акцент на качестве капитала, банки стараются иметь достаточность капитала выше требуемой. В настоящее время многие банки применяют сейчас 11—12% выше минимальных требований достаточности капитала. Мне кажется, движущая сила это репутация, конечно же, внешние рейтинги и связанная с этим стоимость заемного капитала. Это очень важные стимулы, поэтому крупные банки поддерживают коэффициенты достаточности капитала на таком уровне. Кроме того, очень важный компонент, это конкуренция между банками.

Базель I и Базель II уже стали международными стандартами. Базель I был реализован более чем в ста странах, что заняло более десяти лет, но много чего произошло с тех пор. Ведь мы живем сейчас в гораздо более глобальной международной финансово интегрированной системе. В соответствии с исследованиями Института финансовой стабильности, проведенного в прошлом году, свыше ста стран через несколько лет будут внедрять Базель II в течение следующих нескольких лет. Это очень важно, чтобы национальные регулирующие органы сотрудничали и содействовали друг другу, обеспечивали равное поле игры для всех участников. Базель II очень сложен, поэтому сотрудничество просто необходимо. Это сотрудничество означает более интенсивное трансграничное сотрудничество между банковским надзором страны, куда приходит капитал, и страны, откуда он приходит. Это также важно для банкиров с точки зрения снижения затрат на внедрение Базеля II. Безусловно, подобное сотрудничество требует очень большого доверия с обеих сторон, большой приверженности этим идеалам, добросовестности.

Хочу добавить еще один аргумент. Потребность в международном сотрудничестве становится более очевидной, если мы принимаем во внимание интеграцию и взаимозависимости финансовых рынков во всем мире. Вряд ли экономика отдельно взятой страны, даже крупнейшей, сможет полностью и успешно справляться с системными финансовыми проблемами по одиночке. Если такая страна пробует решать общую проблему самостоятельно, велика вероятность, что такие попытки приведут к появлению глобальной проблемы (у других национальных регуляторов). Лучше все делать общими усилиями. Экономике стран сейчас более взаимосвязаны, кризисные явления в одной стране быстрее, чем это было ранее, отражаются в других странах. В настоящее время задержка реакции гораздо меньше, поэтому очень важно заранее иметь подготовленный механизм управления кризисом.

В заключение могу сказать, что значимость размера капитала возросла, поскольку это ключевой показатель для оценки рисков, кроме того, международные требования к капиталу стали эталонными тестами для сравнения банков национальными регуляторами. Конечно же, капитал - это ключевой элемент, который повышает доверие к банковской системе, ее платежеспособности, укрепляет финансовую стабильность.

Базель II предоставляет возможность улучшить управление рисками, позволяет сделать требования к достаточности капитала более чувствительными к структуре рисков. Это не означает, что капитал глобальной системы должен быть обязательно больше, просто капитала должно быть достаточно, чтобы компенсировать возможные убытки и оставаться в бизнесе.

Степень расширения международного сотрудничества между регуляторами имеет критическое значение по отношению к финансовой стабильности, особенно рассматривая среду объединенных финансовых рынков, банков, управляемых извне и растущее число международных сделок.

Большое спасибо.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Спасибо, господин Тошовски, за ваше интересное выступление и за интересный анализ.

Слово предоставляется Донских Андрею Михайловичу — председателю Правления ОАО «БАНК УРАЛСИБ», Москва.

А. М. ДОНСКИХ

Уважаемый председатель, уважаемые коллеги!

За почти два десятилетия своего свободного существования российская банковская система прошла через три этапа развития и взросления.

На первом этапе, до кризиса 1998 года, банковская система развивалась в крайне неблагоприятной экономической и регулятивной среде, откровенно мешавшей созданию нормального банковского бизнеса, продуктов и технологий. Пожалуй, единственными достижениями того периода можно считать создание нормативно-правовой базы для функционирования банковской системы и аппарата банковского надзора, а также формирование кадрового потенциала банковской отрасли.

Второй этап начался практически сразу после кризиса, после переосмысления выжившими банками своей стратегии, продуктовой линейки и технологий, а также специализации в конкретных сегментах банковского рынка. Параллельно ужесточались требования регуляторов, функционирование банковской отрасли подтягивалось к международным стандартам, банки стали осваивать технологии корпоративного управления, стратегического менеджмента и управления собственной стоимостью.

Третий этап, этап консолидации и объединения российской банковской системы, начался с нескольких крупных сделок по слияниям и поглощениям в 2004–2005 годах, среди которых следует отметить слияние Росбанка и группы ОВК, Русского генерального банка и Инвестсбербанка и, разумеется, одновременное слияние пяти крупных банков (Автобанка, Никойла, Брянского народного банка, Кузбассугольбанка и Урало-Сибирского банка), результатом которого стало создание Банка УРАЛСИБ, который я имею честь представлять на этом форуме. Процесс консолидации и объединения банковской системы набирает силу и мощь, банковский бизнес становится в результате одним из лидеров по инвестиционной привлекательности среди отраслей экономики.

Достигнутые успехи впечатляют: уровень развития российской банковской системы уже практически приближается к уровню стран Восточной Европы, а по некоторым параметрам и превосходит его. Активы банковского сектора с 1999 года по настоящее время выросли в 8 раз, капитал российских банков увеличился в 9 раз, достигнув уровня в 6,2 процента ВВП. В 2000 году совокупные

активы банковской системы составляли всего 32 процента ВВП, а сейчас (преодолев психологическую планку половины ВВП, и это после удвоения самого номинального ВВП) составляют 53 процента. Особую значимость имеет рост доверия населения и предпринимателей к банкам. Лучший индикатор — это изменение среднего срока, на который вкладчики доверяли банкам свои средства. Если в 2001 году 88 процентов вкладов были открыты на срок до года и только 12 процентов — свыше года, то сейчас вкладов на срок более года в целом по банковской системе больше 60 процентов. Да и объем вкладов населения за семь лет вырос более чем в 9 раз.

Рост доходов населения, ставший естественным продолжением и одновременно движущей силой экономического роста и повышения доверия как клиентов к банкам, так и банков к своим клиентам, привели к резкому скачку кредитования населения и предприятий. Объем кредитов, выданных российскими коммерческими банками, увеличился с 1 до 9,5 триллионов рублей в течение 6 лет. В последние два года особенно интенсивный рост наблюдался в области ипотечного кредитования, которое стало локомотивом роста в строительстве. Я хотел бы особо это отметить, потому что как раз обеспечение населения жильем — наиболее очевидный фактор повышения качества жизни. А в конечном счете это то, для чего мы с вами работаем в банковской сфере.

В январе 2005 года объем ипотечных кредитов составлял смешную цифру 257 миллионов долларов США в масштабе всей страны. Всего за год ипотека достигла уровня в 5,6 миллиардов, а в течение 2006 года выросла до 9 миллиардов долларов. Рост финансирования строительства банками способствовал увеличению физических объемов жилищного строительства. С 2000 по 2006 год ввод жилья вырос на 66 процентов и превысил рекорды советского периода.

Розничное потребительское кредитование стало другой точкой бурного роста. Согласно нашим оценкам, в начале 2001 года кредиты физическим лицам составляли всего 2 процента активов банковской системы по сравнению с долей в 32 процента по кредитам юридическим лицам. К началу 2005 года розничные кредиты составили 9 процентов и корпоративные заимствования — 46 процентов. По состоянию на начало 2007 года кредиты населению достигали уже 15 процентов активов. Все вышеперечисленное сформировало основу рывка инвестиционной привлекательности отрасли, который мы можем наблюдать в данный момент, оценивая последние сделки слияния и поглощения, а также публичные размещения Сбербанка и ВТБ.

Привлекательность российской банковской системы для иностранных участников рынка и инвесторов объясняется, с моей точки зрения, двумя базовыми причинами.

Первая базовая причина — макроэкономическая — это прогноз развития российской экономики в целом, вхождение в группу быстро развивающихся крупных стран мира, и достаточно хорошие макроэкономические параметры в перспективе. Сегодня уважаемый Алексей Леонидович достаточно долго об этом говорил.

Вторая причина чисто финансовая — это на сегодня, наверное, самый высокий потенциал роста монетизации, среди экономик мира. Совершенно очевидно, что в том числе и по причине недостаточного уровня монетизации экономики, Россия обладает большими возможностями по развитию банковской системы. Индикатором низкого уровня монетизации экономики может служить отношение денежного агрегата М2 к ВВП. Так, в 2005 году в развитых странах это соотношение составляло от 67% в США до 112% в Великобритании и 125% в Японии.

В странах с развивающейся рыночной экономикой показатели варьировались сильнее. Так, в Китае отношение М2 к ВВП в 2005 году равнялось 185% , выросло за 10 лет почти в 2 раза (в 1992 г. — 96%), в Таиланде — 90%, в Южной Корее — 64%, в Бразилии и Мексике — 27%. В России в том же 2005 году отношение М2 к ВВП составляло 28%, то есть наша страна находилась в нижней части списка, среди наименее монетизированных экономик мира.

Два этих фактора определяют интерес иностранных инвесторов к России вообще и к банкам в частности и определяют лидерство банковской отрасли по степени её инвестиционной привлекательности.

Однако, кроме позитивно оцениваемых возможностей, этот процесс несет в себе и существенные угрозы, вплоть до потери самостоятельности российской банковской системы. Такого рода примеры мы можем проследить по странам Восточной Европы.

Российские банки начали испытывать сильное давление со стороны иностранных финансовых групп. Только за последний год доля банков с иностранным участием в российской банковской системе выросла с 12% до 18%. Актуальной проблемой представляется усиление присутствия иностранных банковских групп на российском финансовом рынке в связи с предполагаемым вступлением России в ВТО.

Жесткая конкуренция неизбежно приведет к снижению маржи, зарабатываемой на традиционных финансовых услугах, к необходимости увеличения капитализации финансовых институтов, что заставляет банки искать альтернативные, как правило, более рискованные направления бизнеса, что может привести к снижению устойчивости банковской системы, за счет накопления кумулятивных рисков.

Бум потребительского (розничного) и корпоративного кредитования породил и связанные с ним трудности и опасности. В частности, увеличение проблемной задолженности, перехлестывающий опережающий рост просроченных кредитов в объемах кредитных портфелей. Все это также может привести к кризисным явлениям. Такие примеры нам известны, тот же самый корейский синдром 90-х годов, последовавшие за ним события в Индонезии, Таиланде, Гонконге и других странах.

Следующая проблема — это то, что российская банковская система крайне неоднородна, и в то время как крупнейшие банки испытывают недостаток возможностей для эффективного вложения средств, многие малые и региональные банки страдают от дефицита ликвидности. Это как бы два разных мира — крупные и малые банки. Если крупные страдают от постоянного избытка ликвидности и отсутствия государственных инфраструктурных проектов, которые могли бы дополнительно сопровождать частными инвестициями, привлекая дополнительные объемы ресурсов как с внутреннего, так и с внешнего рынка, то малые и средние банки, особенно региональные, наоборот, страдают совершенно от противоположных процессов. У них наблюдается хроническая нехватка ликвидности, и они испытывают острый дефицит среднесрочных ресурсов, необходимых для развертывания собственных программ и обеспечения жизнедеятельности.

Что же делать в такой ситуации? Как заставить систему, сохраняя многообразие, эффективно работать, быть устойчивой и конкурентоспособной? На наш взгляд, есть несколько направлений, по которым каждый из нас в отдельности и все вместе мы можем и должны действовать, чтобы добиться успеха.

Задача первая — повышение эффективности. Многие иностранные банки имеют существенные преимущества в области опыта, технологий, систем управления, а также более дешевого фондирования. Существенное повышение эффективности — ключевой вопрос выживаемости для российских банков, необходимое условие конкурентоспособности.

Приобщение все более широких слоев населения к финансовым услугам дает нам массу возможностей для развития бизнеса и постепенного продвижения новых банковских, страховых и инвестиционных продуктов. Одновременно приток новых клиентов увеличивает нагрузку на существующую филиальную сеть, требует оптимизации бизнес-процессов, поддержания высоких стандартов обслуживания. Более низкая стоимость финансирования у наших иностранных конкурентов может быть компенсирована только при максимально полном использовании кадровых и технологических ресурсов, обеспечивающих сокращение издержек банка. Роль регулятора здесь заключается в том, что возможности более ускоренными темпами отменять те ограничения и требования, во многом устаревшие, которые приводят к непроизводительным издержкам, не увеличивая степень контроля. Последние шаги радуют в области либерализации в части развития региональных сетей, но, тем не менее, хотелось, чтобы это движение было более быстрым.

В условиях бурного роста кредитования, удлинения сроков и фактического снижения процентных ставок для успешной и эффективной работы банка необходимо особое внимание к работе с заемщиками. Управление качеством кредитного портфеля при снижающейся марже и ужесточении регулирования розничного кредитования становится ключевым вопросом в обеспечении прибыльности.

Необходима постоянная работа по поддержанию соответствия процентной ставки качеству заемщиков, предотвращению кредитного мошенничества, а также взятия заемщиками и поручителями избыточной долговой нагрузки. Банковское сообщество должно активно работать с государством по вопросу регулирования раскрытия информации об условиях кредитования, а также обмену информацией о недобросовестных заемщиках.

То есть это возможно для не совсем корректного решения о разнообразных бюро кредитных историй, поможет предусмотреть создание единого общенационального бюро кредитных историй.

Банки должны принять активное участие в создании адекватных и цивилизованных механизмов взыскания задолженности, в том числе и в разработке жесткой, но гуманной системы личного банкротства, которое сейчас в российской экономике отсутствует и которое должно быть обязательно закреплено на законодательном уровне.

Еще одна сфера, где необходимо тесное сотрудничество банков и государства, — укрепление банковского надзора. Без качественного регулирования невозможно устойчивое развитие национальной банковской системы и повышение доверия населения и бизнеса к банкам. Качественный надзор необходим в первую очередь нам и нашим клиентам. Необходимо повышение роли саморегулирования, совместные действия банковского сообщества и регулирующих органов по очищению индустрии и борьбе с такими негативными явлениями, как отмывание денег. Россиянин или иностранный партнер, приходя в банк, должны быть твердо уверены в его надежности и добросовестности.

Реализация требований к прозрачности и качеству исков банков напрямую связано с внедрением международных стандартов финансовой отчетности и базельских соглашений. При этом, конечно, хотелось бы обратиться с пожеланием к регулятору, чтобы от разговоров о введении международных стандартов финансовой отчетности наконец-то перешли к делу, и пожелать с минимальной

национальной спецификой, чтобы это было не как бы МСФО, не вроде бы МСФО, не почти МСФО, а все-таки действительно МСФО. Потому что содержать двойной штат для учебы достаточно накладно.

Укрупнение банков, стимулирование слияний и поглощений, выход на публичные рынки капитала, создание межрегиональных и межстрановых банковских альянсов, включение страховых и инвестиционных компаний в рамки банковских конгломератов — вот тот путь, по которому, собственно, и идет российская банковская система, да и не только российская. В части нашего банковского бизнеса к тем первым пяти банкам, которые стали основой создания банка «Уралсиб», мы прибавили крупный опорный банк юга России — «Югбанк» и сейчас завершаем процесс консолидации еще пяти региональных банков корпорации «Уралсиб».

Если российские банки намерены обеспечить себя финансовыми ресурсами развития, они должны либо консолидироваться в состав более мощного финансового организма, либо объединиться и самостоятельно создать более крупную организацию, либо выйти на публичный рынок размещенного капитала. При этом необходимо, и уже об этом говорилось сегодня, иметь набор соответствующих опций: прежде всего, это четкая система управления, соответствующая мировым стандартам, должна быть отлажена система корпоративного управления, отвечающая требованиям инвесторов, и должна быть разработана четкая долгосрочная стратегия.

И здесь крупные банки, особенно прошедшие через консолидацию, в состоянии помочь малым и средним, региональным банкам и как потенциальные интеграторы, и как аналитики или консультанты. От нас требуется готовность к сотрудничеству с другими банками при создании стратегических партнерств и расширении сети, а также по улучшению банковских технологий, распространению опыта корпоративного управления, выхода на фондовый рынок. Нам хотелось бы, чтобы Банк России и законодатели еще более упростили процедуры укрупнения банков и создания партнерств. Последние меры в этой области были крайне позитивны, но для расширения процесса консолидации нужны дальнейшие шаги. Отвечая на вызов времени, необходимо совершенствовать нормативно-регуляторную базу слияний и поглощений, и тогда консолидация из подвига пионеров превратится в стандартную банковскую практику.

Еще одним стимулом консолидации банковской системы стало бы существенное, кратное увеличение требований к минимальному разрыву собственного капитала и действующих кредитных организаций.

Другой сферой сотрудничества может стать продвижение финансовых продуктов универсальных банков через специализированные нишевые банки, с уплатой вознаграждения и рефинансированием банков-партнеров. Более глубокая интеграция банков друг с другом может повысить прибыльность и устойчивость всех участников системы.

Если говорить о нишевых сегментах, то для крупных банков одним из привлекательных направлений будет сотрудничество с малыми и средними банками как с трансфер-агентами, например, для продажи через них потребительских, автомобильных и ипотечных кредитов, кредитов для малого бизнеса.

Российская банковская система неоднородна, несколько типов банков развиваются в ней по-разному. Крупные банки сами по себе не одинаковы, есть государственные, есть иностранные, есть крупные частные. Каждый тип имеет свою стратегию развития и ресурсную базу. Особый путь у средних и малых банков. И хотя процесс консолидации и объединения банков набирает силу и мощь, наличие

большого количества и разнообразие банков является положительной характеристикой банковской системы и увеличивает ее устойчивость к внешним шоковым воздействиям.

На банковскую систему нашей страны возложена особая роль в обеспечении стабильного экономического роста, в расширении возможностей предприятий по привлечению финансовых ресурсов, в сохранении и преумножении сбережений граждан. Банковский мир существенным образом изменился, но многие из нас пока работают по-прежнему. И если новые реалии не будут учтены, это может привести к обострению нерегулируемых внешних и внутренних угроз.

Только финансово устойчивые, эффективно функционирующие и конкурентные в мировом масштабе российские банки смогут обеспечить преумножение богатств России. Наша общая задача — добиваться этого.

Спасибо.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Спасибо, Андрей Михайлович, за ваше интересное выступление.

Уважаемые дамы и господа, коллеги!

Сейчас в адрес нашего конгресса поступила телеграмма Президента Российской Федерации Владимира Владимировича Путина. Разрешите, я ее зачитаю.

Участникам и гостям XVI Международного банковского конгресса

Приветствую участников и гостей одного из значимых форумов мирового делового сообщества.

Ежегодно в рамках конгресса обсуждаются наиболее актуальные проблемы банковской сферы, развития кредитно-финансовой системы России, укрепления международных партнерских связей.

Тема нынешнего конгресса - капитализация, устойчивость, конкурентоспособность банков - представляет большой интерес для экспертов и аналитиков. Она отражает самые современные тенденции развития банковского сектора и напрямую связана с обеспечением потребностей растущей экономики нашей страны, повышением надежности кредитно-финансовых институтов и учреждений.

Рассчитываю, что конференция пройдет в конструктивном, созидательном ключе. А ее участники на основе глубокой профессиональной оценки подготовят практические рекомендации, которые послужат дальнейшему поступательному развитию отечественной банковской сферы, укреплению ее позиций в мире.

Желаю вам успешной и плодотворной работы.

Владимир Путин.

(Аплодисменты.)

Уважаемые коллеги!

Слово для выступления предоставляется генеральному директору Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов», Москва, Турбанову Александру Владимировичу. Пожалуйста, Александр Владимирович.

А. В. ТУРБАНОВ

Уважаемые коллеги!

Тема конгресса полностью созвучна общественной миссии системы страхования вкладов как одного из элементов системы обеспечения финансовой устойчивости, финансовой стабильности страны.

Важнейшими условиями достижения устойчивости является повышение прозрачности и капитализации банков. На этих двух аспектах с позиций системы страхования вкладов я бы хотел остановиться.

По влиянию системы страхования вкладов на устойчивость банковской системы. Она действует уже более трех лет, ее результаты становятся все ощутимее. Прежде всего, это наглядно демонстрируют социологические опросы населения. Идет последовательный, устойчивый рост доверия населения к банкам. Если только за первый год работы системы число пессимистов, тех, кто не доверял банковской системе, уменьшилось на 15 процентов, а соответственно, число оптимистов на эти 15 процентов увеличилось. В условиях роста доходов населения наши граждане все меньше оставляют денег под подушкой, ежегодный абсолютный прирост вкладов только увеличивается, в этом году мы ожидаем рост организованных сбережений населения на сумму более 1 триллиона рублей.

Система страхования вкладов влияет на рост доверия населения к банкам через ряд психологических и материальных факторов. Первый фактор: ничто так не убеждает человека в устойчивости банковской системы, как вовремя возвращенные деньги. За время действия системы страхования вкладов имели место 14 страховых случаев. Во всех этих случаях вкладчики получали свои средства в сжатые сроки. Как вы знаете, закон ориентирует нас на 14-дневный срок начала выплат после отзыва лицензии, это минимальный срок из всех существующих в мире, а мы стремимся начинать выплаты еще раньше. Второй момент: нет больше паники при отзыве лицензий у банков.

Нет пикетов и демонстраций обманутых вкладчиков. Ситуация с выплатами достаточно спокойная. В связи с этим, пользуясь случаем, я бы хотел выразить признательность нашим банкам-агентам, через которые начисляется выплата страхового возмещения.

Последнее время, правда, нас несколько удивляет не всегда высокий интерес потенциальных банков-агентов к участию в конкурсе. Например, при подготовке выплат по одному из последних страховых случаев с объемом платежей 170 миллионов рублей лишь два банка выразили желание принять участие в конкурсе. Надеюсь, что это всего лишь особенности принятия банками решений в преддверии майских праздников, когда произошел этот случай. Экономическая выгода для выполнения функций банка-агента очевидна. В этом конкретном случае половина вкладчиков, пришедших за страховым возмещением, оставила свои средства в банке-агенте. Филиал, победившего в конкурсе банка-агента только за первые 10 дней работы привлек во вклады что называется «с улицы» 145 миллионов рублей.

Мы, естественно, никого не агитируем становиться нашими банками-агентами, а говоря другими словами, «смотрите и завидуйте».

Третий фактор — последовательное увеличение сумм страхового возмещения. С момента принятия закона потолок выплат вырос в 4 раза, и сегодня, как вы знаете, составляет 400 тысяч рублей. Это эквивалент 11,5 тысячам евро. Мы уже прошли более половины пути к минимальным стандартам, действующим в Евросоюзе. И по нашим оценкам, планка в 20 тысяч евро может быть преодолена на рубеже 2010–2011 годов.

Сегодня 400 тысяч рублей — сумма адекватная среднему уровню доходов сбережений населения. Форсированно повышать размер страховки в ближайшее время, с нашей точки зрения, нет

необходимости. Гарантии по вкладам должны обеспечивать минимальный социальный стандарт в сфере защиты сбережений. И эта задача сегодня решается.

Четвертый фактор — рост резервной системы. К концу года фонд страхования достигнет 70 миллиардов рублей, эквивалентно 2 миллиардам евро. Этого достаточно для нормальной работы даже в периоды финансовой нестабильности, в том числе и поэтому Агентство по страхованию вкладов приступило к снижению ставки отчислений банков. Как вы знаете, с 1 июля ставка взносов снижается на 2 базисных пункта, с 0,15% за квартал до 0,13%. Рассчитываем, что это начало новой тенденции. В третьем квартале наш совет директоров рассмотрит дальнейшие варианты ее дальнейшего снижения. Это лучше, чем менять базу расчета взносов в пользу отдельных медленно растущих банков, к чему нас иногда призывают. Однако было бы крайне неосмотрительно считать, что наращивание фонда страхования вкладов утратило смысл. Это необходимо делать по-прежнему, причем именно сейчас, когда обстановка в банковской сфере спокойная.

Если мы хотим иметь устойчивую банковскую систему, то должны быть готовы даже к банкротству крупных банков, какими бы невероятными эти события не казались сегодня. Аналогичной точки зрения придерживаются наши зарубежные коллеги, в том числе в Соединенных Штатах Америки. Сегодня представители международных аналитических центров оценивают возможность рецессии мировой экономики, как достаточно высокую, и мы не можем не считаться с этими прогнозами.

В связи с этим необходимо создать в России механизм предотвращения и купирования кризисных явлений в банковском секторе, смягчение их последствий для кредиторов банков. Я, естественно, никого не хочу пугать кризисами, но алгоритм действия участников системы обеспечения финансовой стабильности, необходимые источники финансирования должны быть определены заранее и законодательно закреплены.

Иногда приходится слышать, что наличие механизмов своевременной финансовой поддержки банков окажет на рынок не дисциплинирующее, а расхолаживающее воздействие. Но надо иметь в виду, что такая финансовая поддержка государства или других игроков рынка не может быть безвозмездной, так что вряд ли это должно расхолодить банкиров, а вот уверенности банкам, вкладчикам и другим кредиторам добавит.

Теперь о прозрачности. В своей работе агент по страхованию вкладов исходит из того, что устойчивость банковской системы напрямую зависит от ее информационной прозрачности. Мы убеждаемся в этом каждый день, действуя и в качестве страховщика, и в качестве корпоративного ликвидатора. Наш опыт работы со 130 ликвидируемыми банками свидетельствует: там, где есть информационные черные дыры, черные пятна, обязательно есть и противоправные действия. И чем серьезнее затемнение, тем серьезнее проблема. Чтобы сократить эти риски, возможность оценивать финансовое положение банка, должны иметь все субъекты рынка, в том числе и вкладчики.

Как вы знаете, у нас действует пропорциональная модель расчета страховых выплат, когда свыше 100 тысяч рублей вклада, выплачивается не вся сумма, а 90%. Поэтому прозрачность банков важна для большого количества вкладчиков. Каждый, кто разместил в банке от 100 до 400 тысяч, несет риски в размере 10% своих сбережений, а те, чьи депозиты свыше 400 тысяч рублей, еще больше.

Сегодня число граждан с депозитами свыше 100 тысяч рублей составляет около 6 миллионов человек. Они формируют массовый спрос на информационную прозрачность банков. Однако ситуация в этой сфере пока далека от совершенства. Банки обязаны по закону предоставлять заинтересованным

лицам информацию о своей деятельности. Можно обсуждать объем этой информации, его глубину, но основная проблема в другом. Эта информация до сих пор разрознена, какого-то единого источника, где заинтересованный человек может ее получить, не существует. Вы сотрете не одну пару обуви, обходя банки, потеряете зрение в Интернете, прежде чем соберете эти данные по различным сайтам.

Очевидно, наиболее удобный способ решения проблемы — размещение отчетности на официальном сайте Банка России. Банк России рекомендует банкам согласиться на раскрытые углубленные информации на своем сайте. В результате более 400 банков этого так и не сделали, и среди них есть несколько крупнейших.

Мы считаем, что пора переходить от рекомендаций к обязательным нормам. На наш взгляд, это будет полностью соответствовать статье 8 Закона о банках и банковской деятельности, согласно которой Банк России определяет форму раскрытия информации. В результате мы повысим контроль и общества, и самих участников рынка за социальной банковской системой. Возможно, благодаря этому повысится и достоверность отчетности.

Вообще ситуация с достоверностью отчетности вызывает беспокойство. Вы можете прийти к нам, когда в наше ведение переходит банк, и посмотреть, какие реальные активы мы как ликвидаторы видим за публичными балансами банков. Часто это 5–7% от нарисованного в отчетности. По сути, многие из банков были банкротами задолго о того, как увлеклись обналичкой. Это и к вопросу об обоснованности действий Банка России по отзыву лицензий.

Повышение представительности банков принципиально важно и для дальнейшего развития системы страхования вкладов. Вот, пожалуйста, один из вопросов: ведение системы взносов, дифференцированных по степени риска. Банкиры за это высказываются, мы также считаем такой подход справедливым. Тот, кто хочет проводить более рискованную кредитную политику, обязан платить больше, однако без должной транспарентности банков это невозможно. Подчеркну, что главное здесь не только раскрытие отчетности, но и ее достоверность. И это вопрос глубинной культуры банковской деятельности.

Опыт инвентаризации банковской системы. Мы вынуждены возвращаться к этому снова и снова по ряду причин. Во-первых, необходимость увеличения капитала диктуется законами бизнеса, иначе банки просто не смогут развиваться. И дело здесь не в том, что кто-то против мелких банков. Но скажите, как банки, например, с капиталом менее 500 тысяч евро могут существовать в пространстве легального финансового посредничества? Думаю, что это вопрос риторический.

Во-вторых, проблема сохранения национально ориентированной банковской системы. За последние годы приход иностранных банков на наш рынок активизировался. Посмотрим, что происходит на том сегменте рынка, где сталкиваются интересы частных банков, без Сбербанка и ВТБ, и мы увидим, что банки, полностью принадлежащие иностранному капиталу, контролируют уже почти четверть активов. Это с учетом того, что многие из них только начинают работу.

Поэтому есть опасения, что без запаса прочности отечественные банки проиграют конкурентную борьбу своим иностранным коллегам, которые исторически находятся в более выигрышном положении.

В-третьих, мы смотрим на проблему нехватки капитала с позиции страховщика, заинтересованного в минимальном количестве страховых случаев. Ведь капитал является подушкой безопасности, защищающей кредиторов в случае возникновения проблем.

В-четвертых, российские банки работают в условиях глобального рынка, и вот волны финансовой стабильности отнюдь не редкость. Я уже упоминал о неблагоприятных макроэкономических прогнозах международных экспертов, еще раз подчеркну, что мы не можем не считаться с этими оценками. Хорошая капитализация банков является важнейшим фактором устойчивости финансовой системы, в том числе и в периоды глобальных колебаний.

Поэтому еще раз я хотел бы зафиксировать нашу позицию. Если мы хотим вовремя решить проблему дефицита капитала, то следует сделать серьезные шаги в этом направлении, прежде всего, самим банкам и Банку России, о чем говорил сегодня Геннадий Георгиевич Меликьян, следует задуматься и государству, в частности, о конкретных мерах стимулирования трансформации прибыли в капитал банков. По нашему мнению, такие меры соответствуют букве и духу поручения президента, данного в прошлом году по итогам заседания Президиума Госсовета.

Спасибо за внимание.

(Аплодисменты.)

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, Александр Владимирович.

Теперь слово предоставляется Медведеву Павлу Алексеевичу — Первому заместителю председателя Комитета по кредитным организациям и финансовым рынкам Государственной думы РФ, члену Национального банковского совета, Москва.

П. А. МЕДВЕДЕВ

Большое спасибо.

Уважаемые коллеги!

Прежде всего, позвольте мне выполнить приятную миссию. Председатель Комитета по кредитным организациям и финансовым рынкам Владислав Иванович Резник поручил мне от имени Комитета приветствовать участников форума и пожелать успешной работы.

Уважаемые коллеги!

Довольно много времени прошло после известного события — слушаний в Государственной думе по поводу надзора в банковской сфере, но страсти, к сожалению, не утихают. Если вы откроете майские банковские журналы, то практически в каждом вы найдете обсуждение этой темы. Сейчас в Думе, как положено по нашему расписанию, мы встречаемся с представителями Центрального банка регулярно, и проблема надзора все время поднимается.

Это очень досадно, потому что, по моим представлениям, главное достижение в банковской сфере за последние три-четыре года — это улучшение надзора. Но ничего не поделаешь, факт, о котором я говорю, существует, от него не отмахнешься, что называется “сильней на свете тяга прочь, и манит страсть к разрывам”.

Я хотел бы сегодня обратить внимание на две претензии, на две, как мне показалось, главные претензии, которые предъявляются к Центральному банку. Во всяком случае эти претензии предъявляются со ссылкой на законы. И я бы хотел обсудить возможности не то чтобы снятия проблемы, но смягчения.

Первая претензия — это невыполнение предписаний КоАП. Парадоксальным образом эта претензия предъявляется в такой форме: статья 74 Закона о Банке России противоречит КоАП. Естественно, Центральный банк не несет ответственность за законы. Но тем не менее. Действительно, противоречие есть.

Вторая проблема, на которую я бы хотел обратить внимание. Вторая претензия состоит в том, что Центральный банк обвиняется в наказании банков за обналичивание денег, а обналичивание денег само по себе не является ни преступлением, ни даже правонарушением.

Я очень надеюсь, что то сообщение, которое сделал Алексей Леонидович Кудрин о создании рабочей группы, которая должна разобраться с законодательством, делает первую часть моего выступления не актуальной, тем не менее в двух словах скажу, что я собирался сказать.

Я проанализировал КоАП и банковское законодательство и обратил внимание на то, что пересечение между КоАПом и банковским законодательством не очень большое, что, впрочем, является тривиальностью, и оно не больше, чем КоАП. В КоАПе не так много говорится о банковских проблемах, там говорится, естественно, о наказании, которое почти полностью сводится к штрафованию банков. В этом месте действительно есть противоречие между банковским законодательством и КоАПом.

Мне кажется, его можно было бы смягчить таким образом. В банковском законодательстве есть две линии. Одна — наказание, а другая описывает меры по финансовому оздоровлению. Мне кажется, что без наказания либо можно полностью обойтись, либо отдать наказание на откуп КоАПу. Меры по финансовому оздоровлению, я постарался очень внимательно прочитать все банковские законы, не являются наказанием. В надежде, что за то короткое время, которое пройдет до того, как рабочая группа примет решение, снимающее противоречие между законами, законодатель эти законы примет, отрицательная практика судебная не возникнет. Сейчас, насколько я знаю, она в пользу банковского законодательства. Я на этом остановлюсь.

Вторая часть, мне кажется, сохраняет актуальность. Я имею в виду возможность смягчить проблему, связанную с обналичкой денег. Обналичивание денег — это экспертная оценка, но официальной, видимо, не может быть, связана всегда с предъявлением на том или ином этапе недействительных паспортов, неправильной идентификацией субъекта, который принимает участие, может быть, не в самой обналичке, а создании условий для того, чтобы эта обналичка приносила кому-нибудь пользу, помогала бы, как правило, уйти от налогов.

Я долго агитировал за то, чтобы поскорее была реализована та статья закона об отмывании грязных денег, где говорится о создании базы «плохих паспортов». Я теперь отказываюсь от этой идеи. Я обнаружил ошибку в этой статье, во-первых, логическую ошибку. Создавать надо не базу «плохих» паспортов, а базу «хороших» паспортов, иначе, создав паспорт на коленке, вы не попадаете под действие этой системы отслеживания «плохих паспортов». Ваш на коленке созданный паспорт, не является ни украденным, ни потерянным, поэтому обращение к базе данных не приведет к выявлению этого на самом деле нехорошего паспорта.

Не так давно сотрудники силовых структур, которые занимаются борьбой с подделкой денег, показали мне поддельные деньги, которые не сделаны на базе потерянных или утраченных, а сделаны с нуля. И они меня ужасно огорчили. Обнаружить подделку безумно трудно. В банках, я надеюсь, насколько я понимаю, стоят системы дискретные, которые улавливают некоторые признаки, которые

либо «да», либо «нет», не аналоговые системы, как в голове у человека, который смотрит на купюру, а дискретные, которые улавливают поддельность денег.

Насколько я понимаю, дискретных систем идентификации не существует. Поэтому создание базы данных «хороших паспортов» является абсолютно актуальным.

Мне обычно такую претензию предъявляют, если будет создана база данных «плохих паспортов», все равно предъявление мною не моего украденного паспорта все равно этой базой не отфиксируется, если я украл действительный паспорт. И тот человек, у которого я украл, я бы еще не успел заметить.

Но это не та проблема, которую я обсуждаю, это значительно более фундаментальная проблема. А по закону о той системе, которая у нас в голове существует для идентификации, на самом деле идентифицируется документ. Паспорт привязан к паспортному столу, который его выдал, дискретно, а к человеку — аналогово. И мы связываем человека с паспортом очень ненадежным образом: смотрим на фотографию, думаем, вроде похож. Это непреодолимо в терминах тех предложений, о которых я говорю. Это преодолимо, только если идентификация с помощью биометрических признаков будет осуществлена.

Такое заявление звучит, по-видимому, очень угрожающе и налет тоталитарности имеет. Но если вздуматься, зачем нам нужны документы, по-видимому, для того, чтобы идентифицировать людей. И если мы прячем голову под крыло и на самом деле не создаем технически надежных, однозначных условий, привязки паспорта к человеку, то мы не очень последовательны. Но это другая проблема.

Я сейчас сказал о логической ошибке. Статья недостаточно хорошо проработана, она никому не вменяет в обязанность обращаться к системе, к базе данных хороших паспортов. Как минимум, надо обязать это делать те органы, которые регистрируют фирмы. Фирмы-однодневки — это очень важный участник такой цепочки криминальной, где обналичка денег является существенной. Говорят, что в день тысячи фирм регистрируются, и они потом повисают. Московское правительство недавно по этому поводу проводило совещание, и было сообщено, что в Москве висит, по крайней мере, миллион брошенных фирм.

Я думаю, тем, кто регистрирует фирмы, надо вменить в обязанность возвращаться к базе данных хороших паспортов для того, чтобы исключить недобросовестность сотрудников этих организаций, регистрирующих фирмы. Надо по закону потребовать, чтобы факт обращения был зафиксирован. Это при современной технологии сделать очень просто, достаточно ответ из базы данных подавать не только на русском языке, но и в виде электронной подписи и сохранять, неважно, в компьютере или в бумажной форме, тогда можно проверить, если возникают подозрения, что обращение к базе данных привело к отрицательному ответу, а фирма тем не менее была зарегистрирована, можно будет проверить, как вел себя сотрудник, который регистрировал фирму.

Я думаю, не только регистрирующим органам, но и еще целому ряду органов в целом ряде случаев надо вменить в обязанность возвращаться к этой базе, но это вопрос для обсуждения. Чрезвычайно деликатный вопрос.

Я думаю, в эту базу данных хороших паспортов к паспорту надо привязать информацию о дееспособности человека. Когда об этом говоришь, то вызываешь просто бурю возмущения. Оппонент думает, что я предлагаю рассекретить медицинскую информацию. Это ошибка. Дееспособность — это не медицинский фактор, судебный. И если суд устанавливает либо недееспособность, либо ограниченную

дееспособность человека, по-видимому, он это делает для чего-то. Для чего он это делает? Для того, чтобы человек не мог совершать те операции, которые не полагается делать недееспособному или ограниченно дееспособному человеку.

У меня в округе есть такой знаменитый житель, который продал свою квартиру четыре раза. Местные власти блокировали попытки продать пятый раз, но блокировали не очень правильными методами. Правда, этот человек благородно признает правоту местных властей и прекратил попытки пятый раз продать свою квартиру. Он профессиональный сумасшедший.

Спрашивается: кто должен иметь право обратиться к базе данных? По моим представлениям, всякий человек, которому предъявили паспорт. Если паспорт предъявляется, то для чего это делается? Скажем, человек снимает квартиру, и он предъявляет паспорт собственникам этой квартиры, а собственники этой квартиры предъявляют паспорт ему. Это что, такой акт политеса? Или действительно каждый из них, та и другая сторона хочет понять, с кем она имеет дело? Если хочет понять, то значит и той, и другой стороне надо дать право обратиться к базе данных. И это не будет рассекречиванием никакой информации. Я, заглянув в базу данных, узнаю только то, что я и так узнал, когда мне предъявили паспорт.

Мне кажется, что это, может быть, благо, что пока правительство не создало базу данных плохих паспортов. Правда, по сообщению Владимира Абдуалиевича Васильева (это председатель Комитета по безопасности Государственной думы), это делается, и к концу года должно быть сделано. Вот сейчас то, что я рассказал, в виде поправки к закону отправили в правительство (такого рода поправки требуют заключения правительства). Мы надеемся, что положительное заключение будет получено, и тогда работа будет немножко модифицирована и будет создана такая база, о которой я говорил.

Спасибо.

(Аплодисменты.)

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Спасибо, Павел Алексеевич.

А теперь слово предоставляется Заместителю председателя Народного банка Китая господину Су Нину.

СУ НИН

Уважаемые Дамы и Господа!

Я рад участвовать в Международном Банковском Конгрессе и хотел бы представить кратко последние направления развития и поддержания финансовой стабильности в Китае.

В 2006 Китайская экономика росла в устойчивом и быстром темпе с увеличивающейся экономической эффективностью, дальнейшим углублением реформ и открытостью. Реформы и инновации в финансовом секторе поступательно развивались с все более и более улучшающимся финансовым управлением и обслуживанием, усилением финансового надзора и регулирования, и дальнейшим усилением стабильности в финансовой системе.

Прежде всего, наряду с устойчивым и быстрым экономическим ростом, макроситуация улучшалась и обеспечивала твердую основу для финансовой стабильности. ВВП вырос на 10,7 процента в 2006 году, за четыре предыдущих года ВВП также вырос примерно на 10 процентов.

Чтобы справиться с видными проблемами в национальной экономике, Китайское Правительство осуществило ряд мер, сосредотачивающихся на использовании экономических и юридических инструментальных средств, чтобы усилить макроэкономическую ситуацию и продвигать стабильное и быстрое экономическое развитие.

Во-вторых, низкая инфляция и усиление гибкости курса национальной валюты указывали на высокую стабильность национальной валюты. В 2006 индекс потребительских цен вырос на 1.5 процента. Были выработаны поддерживающие меры по реформированию механизма формирования валютного курса юаня, управляемый режим плавающего курса был улучшен, и среднее значение валютного курса юаня против доллара США составило 7.8087 юаней на конец 2006 года, юань укрепился на 3.35 процента по сравнению с началом 2006.

Третье. Официальные валютные резервы продолжают быстро расти. Как результат этого, способность страны противостоять внешним шокам постепенно усиливается. К концу 2006 года официальные валютные резервы достигли 1066.3 миллиарда долларов США (к концу марта 2007 они составили 1202 миллиарда долларов США).

В четвертых. С оживленным ростом финансовых доходов предприятия, домашние хозяйства, правительство усилили свою кредитоспособность. В 2006 году финансовое положение Китая было сильным, и коэффициент дефицита бюджета по отношению к ВВП составил 0,4%. Это ниже, чем допускают международные стандарты.

Общая задолженность предприятий немного снизилась наряду с постоянно увеличивающейся доходностью, демонстрирующей усиление кредитоспособности, а также способности игнорировать экономическую волатильность. Доходы Городских и сельских домашних хозяйств существенно увеличились в 2006, а уровень их задолженности снизился.

Пятое. Реформы и реструктурирование финансовых учреждений достигли крупных успехов. Конкуренентоспособность и доходность финансовых учреждений существенно усилились. Реформы банковского сектора продолжаются. Компании, которые эмитируют ценные бумаги достигли предварительный результатов во всех реформах, заключив соглашения с институциональными учреждениями. Сила страховых компаний продолжает увеличиваться в результате реформ.

Шестое. Институциональное развитие на финансовом рынке также быстро продвигается. Финансовый рынок остается стабильным. Вопрос с неторгуемыми долями компаний, находящихся в листинге, в основном разрешен. К концу 2006 года количество котируемых национальных компаний увеличилось до 1434, при этом их капитализация составила 42,69% ВВП. Торговая активность на фондовом рынке продолжает оставаться динамичной, также как и на денежном рынке, рынке акций, валютном рынке, рынке фьючерсов и рынке драгоценных металлов.

Седьмое. Улучшение финансовой инфраструктуры способствовало созданию сети финансовой безопасности. Институциональное развитие надзорных инструментов продолжило реформу финансового надзора. Постепенно происходит реструктуризация финансовых институтов, также запущена работа по подготовке создания системы страхования депозитов. Система платежей и взаиморасчетов функционируют стабильно, развитие системы регистрации кредитов достигло существенного прогресса.

Принятие нового стандарта бухгалтерского учета, закона о банкротстве предприятий, закона об отмывании денег, поправок к уголовному закону, а также внедрение пересмотренного закона о компаниях и закона о ценных бумагах — существенно улучшило юридическую систему, что в свою очередь улучшило финансовый надзор и систему управления рисками.

В итоге. Что касается финансовой стабильности, в 2006 году Китай сохранил благоприятную макроэкономическую ситуацию и более твердую микрооснову. Следовательно, способность управления рисками и общее состояние финансового сектора постоянно улучшается, и финансовая стабильность увеличивается также. В то же самое время мы должны ясно понимать, что с продолжением экономической глобализации и с увеличением тесной связи между национальным и международными рынками внешняя финансовая турбулентность может принести новые шоки на национальный финансовый рынок, что создает дополнительные вызовы процессу поддержания финансовой стабильности. Первое. Сложное и изменяющееся международное окружение будет обладать большим потенциалом влияния на экономическое и финансовое состояние национальных рынков, чем прежде. Второе. Операции на рынке недвижимости и рынке ценных бумаг проводятся все более активно во всем мире. Третье. Структура финансового рынка до сих пор нуждается в улучшении. Необходимо осуществить усилия для развития многоярусного рынка капитала, рынка ценных бумаг в особенности, увеличивать прямое финансирование, а также развивать гибкость финансовой системы и ее способность управлять риском. Четвертое. Финансовые институты должны усилить способность управления рисками посредством углубления реформ и улучшением корпоративного управления. Пятое. Способность к инновациям у финансовых учреждений должна быть усилена. Шестое. Финансовые услуги на селе остаются слабыми. Создание сельской финансовой системы должно быть продолжено. Седьмое. Финансовая стабильность и безопасность должны быть обеспечены, в процессе открытия финансового сектора для международной конкуренции. Восьмое. На фоне усложнения финансовых операций и финансовых рисков, финансовый надзор должен быть усилен, а создание системы страхования депозитов должно быть ускорено. Кроме того, должен быть создан план действий в шоковых ситуациях, а также механизм финансового оздоровления.

Дамы и господа!

Реформирование финансового рынка Китая и его открытие вступили на новую стадию развития. Китайская экономика показывала, и будет продолжать демонстрировать сильный импульс к развитию. Мы продолжим последовательно продвигать финансовые реформы, как того требует политическое руководство и курс открытости. Важно обеспечить финансовые инновации и усилить финансовое развитие. Наша цель - это ответить на вызов развитием. Мы будем работать с нашими партнерами по развитию и достигнем результата.

Наконец, позвольте мне пожелать конгрессу огромного успеха.

Благодарю вас!

(Аплодисменты.)

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, господин Су Нин, за интересный обзор ситуации в финансовом секторе Китая.

Теперь слово предоставляется председателю Центрального банка Республики Армения Саркисяну Тиграну Суреновичу.

Т. С. САРКИСЯН

Уважаемые дамы и господа!

Благодарю за предоставленную возможность присоединиться к российскому банковскому сообществу, еще раз вспомнить Андрея Андреевича Козлова, почтить его память и обсудить наиболее актуальные банковские вопросы, в частности проблемы финансового посредничества.

Финансовое посредничество – это базовый процесс для финансовой системы, и от того, как он протекает, зависит степень эффективности использования финансовых ресурсов общества и государства. Под эффективностью мы понимаем способность финансовой системы аккумулировать финансовые средства в конкурентной среде и обеспечивать максимальную отдачу размещенных ресурсов с точки зрения долгосрочного экономического роста.

Таким образом можно выделить три важных элемента оценки эффективности финансового посредничества.

1. Способность аккумулировать денежные средства общества, исключая возможность обхода финансовой системы.

2. Конкурентная среда, которая способствует снижению транзакционных расходов и улучшает качество услуг.

3. Способность общества использовать финансовые ресурсы с точки зрения долгосрочного развития.

Таким образом, для нас важны не только количественные показатели, но и оценка качества финансового посредничества.

Как же построить эффективную систему?

Прежде всего необходимо выявить и понять те основные проблемы, которые не позволяют посредством рыночных механизмов повышать эффективность системы.

Выделяем три группы проблем.

Первая группа – это проблемы управления. Чем быстрее мы продвигаемся вперед, осуществляя реформы, тем острее ощущаем проблему грамотного управления. Я не случайно применил слово «грамотность», поскольку иногда мы напрямую сталкиваемся с отсутствием элементарных навыков управления. Причем проблемы управления очевидны на следующих трех уровнях.

На государственном уровне наблюдается несогласованность, хаотичность проведения реформ, отсутствие комплексного подхода, а порой и непонимание значимости того или иного шага в реформах. Отсутствие прозрачности и эффективных управленческих механизмов контроля существенно ограничивает скорость и вовлеченность в процесс реформирования широких слоев населения.

На уровне управления бизнесом выделяется проблема отсутствия функционального подхода к управлению и элементарных знаний в сфере планирования, руководства (в том числе управления рисками) и контроля. Бизнес несет значительные убытки от неграмотного управления финансовыми ресурсами, от незнания современных финансовых технологий и инструментов, использование которых существенно сокращает транзакционные издержки.

На личностном уровне даже у достаточно обеспеченных слоев населения, имеющих стабильный, высокий доход, мы наблюдаем недостаток знаний для грамотного пользования банковскими, финансовыми услугами.

Вторая группа – это проблемы теневой экономики и конкуренции.

Теневая экономика – основной фактор, сдерживающий аккумуляцию финансовых ресурсов. Именно теневая экономика усиливает разрыв между банковским и реальным секторами экономики, лишает общество значительного финансового потенциала, который оседает либо за рубежом, либо в сейфах, либо еще хуже – финансирует преступный бизнес.

Теория финансового посредничества утверждает, что существуют две основные проблемы, которые тормозят углубление финансового посредничества, – это транзакционные издержки и асимметричность информации. Наиболее ярко эти проблемы проявляются именно при высоком уровне теневой экономики. Теневая экономика разрушает рыночную мотивацию и полностью искажает конкурентную картину. У некоторых людей создается иллюзия, что на национальном финансовом рынке уровень конкуренции достаточно высок. Можно ли поверить в эту иллюзию, когда доля кредитов в ВВП составляет 40%? Конечно, нет. В реальности речь идет не о рыночной конкуренции, предполагающей улучшение качества продуктов, формирование новых рыночных ниш, а о переманивании клиентов с нарушением банковской этики.

Третья группа – это проблемы уверенности в завтрашнем дне как кредиторов, так и заемщиков. Уверенность в завтрашнем дне позволяет осуществлять крупные инвестиции, позволяет благодаря кредиту уже сегодня пользоваться благами, которые, казалось бы, недоступны. Но отсутствие институтов, которые призваны формировать эту уверенность, сдерживает какие-либо действия, направленные на повышение благосостояния и расширение бизнеса.

Таким образом, речь идет о трех основных проблемах: качества управления, конкуренции (теневой экономики), уверенности в завтрашнем дне.

Для их решения в странах с переходной экономикой требуется прямое и косвенное участие государства (в том числе и финансового регулятора, которому должна отводиться одна из основных ролей).

Какие решения, на наш взгляд, необходимы.

Первое. Реформаторы должны прежде всего начать с себя. Я уже не раз с этой трибуны говорил о необходимости применения проектного подхода – государство должно осуществлять реформы посредством реализации проектов. Государство должно взять на себя роль «локомотива» и совместно с участниками рынка разрабатывать широкомасштабные проекты с четким обозначением целей, ответственных лиц, этапов реализации этих проектов. На их основе участники рынка должны строить собственные планы и разрабатывать долгосрочные проекты в сфере бизнеса.

Второе. Государство должно тратить деньги на образовательные проекты, которые должны быть доступны каждому потенциальному потребителю финансовых услуг.

Третье. Необходимы согласованные реформы в финансовом и реальном секторах. Требования к заемщикам на соответствие стандартам кредитования очень быстро увеличиваются и усложняются. Поскольку реформы в реальном секторе осуществляются гораздо медленнее, финансовый сектор экономики все больше отрывается от реального. Необходимо последовательное продвижение стандартов

корпоративного управления не только в финансовом, но и в реальном секторе, уделяя особое внимание раскрытию и прозрачности информации.

Четвертое. Проведение жесткой политики сокращения наличного денежного обращения. Без государственного вмешательства этот процесс может растянуться на десятилетия. Необходимо создание законодательной базы, которая, во-первых, ограничит наличное денежное обращение (иногда людей надо принуждать к изменению привычек), во-вторых, надежно защитит электронные финансовые операции, а также принятие комплексных инновационных решений в сфере технологического обеспечения электронного банкинга. В каждой деревне люди должны иметь возможность получать пенсии через банкоматы, осуществлять платежи в электронном виде, в том числе и через Интернет.

Пятое. Проблема уверенности в завтрашнем дне одна из самых сложных и требует наибольших усилий от государства. Мы должны строить доверие, основанное на ценностях, принимаемых большинством членов общества, и формировать новый тип рыночных отношений между клиентами и финансовыми институтами.

С одной стороны, мы должны научиться жить в долг, так как это позволяет уже сегодня получить доступ к, казалось бы, недоступным благам, тем самым повышая качество жизни именно сегодня и обеспечивая задел для нового витка долгосрочного экономического роста. С другой стороны, научиться сберегать. В наших странах отсутствует культура сбережений, отчасти это объясняется отголосками советской системы, в которой особая потребность в накоплении на обеспечение старости отсутствовала, отчасти – неэффективностью имеющихся схем накопления (в том числе и неразвитость страхования жизни, отсутствие эффективных пенсионных схем).

И здесь роль государства трудно переоценить. Государство должно создать условия для эффективного накопления, должно выступать гарантом связи потребителей с производителями финансовых услуг. Должны создаваться институты с государственным участием, в том числе фонды страхования не только депозитов, но и рисков мелких вкладчиков на рынке ценных бумаг, банки развития, ипотечные фонды, пенсионные фонды, фонды развития мелкого и среднего бизнеса. Необходимо создание системы защиты прав потребителей услуг финансового рынка, эффективно действующих кредитных бюро и многое другое, что способствует повышению доверия и уверенности в завтрашнем дне.

Основным залогом успеха реформ в финансовом секторе является грамотное выстраивание отношений между государственным и частным сектором. Наш опыт доказывает, что наиболее эффективными оказываются отношения, выстроенные на принципе партнерства (public-private partnership). Это в свою очередь означает, что государство совместно с финансовыми организациями разрабатывает и реализовывает национальные проекты, направленные на развитие финансового рынка. Причем изначально обозначаются степень участия и стратегия выхода государства из проектов.

Центральный банк Республики Армения имеет успешный опыт сотрудничества с отраслью на основе вышеуказанного принципа, в том числе: реализованы проекты по созданию кредитного бюро «АКРА», единой платежно-расчетной системы «АРКА», фонда финансирования малого и среднего бизнеса (этот проект осуществляется совместно с германским правительством), фонда гарантирования вкладов и т. д.

Вывод. В повестке дня дальнейшего интенсивного развития должен быть вопрос о качестве финансового посредничества. Для этого необходимы новые рыночные институты с разнообразным

спектром услуг. Чтобы появились такие институты, нужны комплексные и системные структурные реформы на основе национальных проектов. Чтобы национальные проекты были реализуемы, необходимо непосредственное участие государства. Чтобы эти институты были рыночно ориентированными и способными самостоятельно развиваться, необходима четкая стратегия выхода государства из этих институтов. (Аплодисменты.)

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, Тигран Суренович.

Слово предоставляется Аксакову Анатолию Геннадьевичу, депутату Государственной думы, члену Национального банковского совета, президенту Ассоциации региональных банков России.

А. Г. АКСАКОВ

Спасибо, Геннадий Георгиевич, спасибо организаторам за возможность выступить на конференции.

Название конференции отражает поручение, данное президентом 14 ноября прошлого года. Это поручение звучит следующим образом: разработать комплекс мер, направленных на повышение капитализации, устойчивости и конкурентоспособности российской банковской системы.

В своем выступлении я коротко хотел бы рассказать о том, что делает банковское сообщество в лице Ассоциации региональных банков в тесном сотрудничестве с Ассоциацией российских банков, вместе с правительством и Центральным банком по реализации поручений Президента.

Здесь уже отмечалось, что банковская система страны в последние годы достаточно успешно развивается, растет капитализация, растет кредитование экономики, растут активы наших банков. Естественно, этому способствовало принятие ряда законодательных актов, причем некоторые законодательные акты, в которых были отмечены поручения Президента, были подготовлены и приняты очень быстро. Например, законопроект, направленный на то, чтобы банки могли проще использовать субординированные займы, субординированные кредиты для повышения капитализации. Он был подготовлен практически в течение двух месяцев, и в течение этих же двух месяцев он был рассмотрен в Госдуме и принят.

Мы же приняли решение о том, чтобы упростить вхождение нерезидентов в капитал российских банков, уравнивали возможности для резидентов с российскими участниками этого процесса и, таким образом создали условия для повышения капитализации банков.

Здесь уже Александр Владимирович говорил о повышении суммы страхового возмещения и системе страхования вкладов. Мы практически в два раза увеличили сумму страхового возмещения. Причем этот вопрос был очень быстро опять же рассмотрен, в такой конструктивной дискуссии с Центральным банком, с Агентством по страхованию вкладов и с Правительством.

Сейчас подготовлен законопроект, который упрощает реорганизацию кредитных организаций (этот законопроект мы готовили вместе с Центральным банком). Он предусматривает, что если кредитная организация собирается реорганизоваться в форме слияния, поглощения или присоединения, то она может уведомить своих кредиторов не письменно, а через средства массовой информации. И мы предлагаем одну, пока еще дискуссионную, меру, в соответствии с которой юридические лица —

кредиторы будут иметь ограничения по удовлетворению своих прав, если кредитная организация реорганизуется и если это не предусмотрено соответствующим договором юридического лица с кредитной организацией.

Наряду с этими положительными фактами, о которых здесь уже говорилось, я бы хотел отметить такой тревожащий факт: активы растут гораздо более быстрыми темпами, чем капитал кредитных организаций. Так, скажем, в прошлом году активы банков возросли на 44 процента, капитал же увеличился чуть более, чем на 36 процентов. Ну а если взять такой среднесрочный период — за последние три года, то активы банков росли примерно на 5 процентов, на 5 пунктов более быстрыми темпами, чем капитал банков. Соответственно, показатели достаточности постоянно ухудшались, постоянно изменялись в сторону уменьшения. Скажем, в 2004 году показатель достаточности в российской банковской системе был 19,1 процента, на начало этого года — 14,9 процента.

И, естественно, те меры, которые предлагают и Центральный банк, и правительство, и те меры, которые здесь звучали с трибуны, на мой взгляд, кардинально проблему капитализации нашей банковской системы не решат без таких нетрадиционных что ли подходов. Хотя подход — дать возможность банкам увеличить свою капитализацию за счет прибыли, то есть за счет льготы по налогу на прибыль, направляемой на капитализацию банка, — я считаю, вполне правомерным. И разговор о том, что это будет разгонять инфляцию, на мой взгляд, тоже не выдерживает критики, поскольку разгоняет инфляцию, прежде всего, рост непроцентных расходов бюджета, который в последние два года имел такой беспрецедентный характер. По отношению к ВВП в прошлом году непроцентные расходы увеличены были на 2 процента, и на следующий год опять предусматривается увеличение этого показателя на 2 процента. Соответственно, это будет способствовать тому, что по триллиону в год дополнительно через бюджет будет вгоняться в экономику, и это будет способствовать разгону инфляции. Лучше было бы и рыночно было бы, если бы мы предоставили льготу, не увеличивая расходы бюджета, для тех же кредитных организаций по налогу на прибыль, направляемую на повышение капитализации, и банки эти средства от повышения капитализации смогли бы более эффективно и правильно направить на развитие экономики.

И у банковского сообщества, я говорю от лица Ассоциации региональных банков, вызывает озабоченность недавнее решение Центрального банка об увеличении отчислений фонда обязательного резервирования. Мы считаем, что это неправильная мера, ее нужно было применять после консультации с банковским сообществом. Поскольку для многих кредитных организаций, прежде всего, для малых и средних кредитных организаций, это вызывает усиление бремени, усиление расходов, снижение прибыли. Соответственно, это будет работать не на повышение капитализации банковской системы, а наоборот, и, соответственно, поручение Президента не будет выполняться, исходя вот из такого решения и, в конечном итоге, повышению капитализации банковской системы способствовало бы использование накопительных схем, которых, к сожалению, у нас в стране в отличие от зарубежной практики не получили широкого развития. Есть единичные факты. Можно говорить, только о фактах в Москве и можно говорить, наверное, только об одном-двух случаях.

К сожалению, жилищные накопления банки не формируют, и этому есть ряд причин. Во-первых, отсутствие так называемых «безотзывных вкладов». Мы и с этой трибуны об этом много говорили, и на других трибунах эта тема много раз поднималась. Хотел бы вас проинформировать, что вместе с Ассоциацией российских банков мы подготовили последнюю версию законопроекта, направленного на

формирование безотзывных вкладов, и эта версия связана с системой страхования вкладов. Я ее сейчас отдал Владиславу Марковичу Резнику, потому что мы договаривались с ним вместе внести этот законопроект. Он предварительно высказывался в поддержку такого подхода. Надеюсь, что в ближайшее время, в считанные дни, может быть, в течение недели этот законопроект мы все-таки внесем. Учитывая, что спорные подходы согласованы, то есть какая-то вероятность того, что этот законопроект будет принят.

Жилищные накопления требуют увеличения лимита страхования для этих видов вкладов, на наш взгляд, необходимо увеличивать лимит суммы возмещения по таким вкладам до 1 миллиона рублей, потому что первоначальный взнос примерно этой сумме равен. И государство по примеру Германии, по примеру Франции могло бы принимать участие в стимулировании формирования таких жилищно-накопительных вкладов. Что-то по аналогии с тем, что предлагается по пенсионным накоплениям. Формируешь вклад, и государство определенную, может быть, небольшую, но стимулирующую сумму зачисляет на этот же вклад со своей стороны, в том числе извлекая «горячие деньги», которые способствуют инфляции, из экономики, из оборота, и стимулируя сбережения населения.

Развитию банковской системы, снятию проблемы с достаточностью капитала, конечно же, способствовало развитие секьюритизации. Она вроде бы быстрыми темпами развивается. Скажем, за последние 2 года в 17 раз вырос объем секьюритизированных активов. Но в основном секьюритизация проводится с помощью трансграничных схем, поскольку российское право не позволяет секьюритизировать любые активы, кроме ипотечных в рамках нашей стороны.

Трансграничная секьюритизация также имеет риски, поскольку, как правило, обслуживающим банком финансового потока по секьюритизированным активам выступает банк-оригинатор. И секьюритизируют в основном свои активы банки, а не финансовые организации. Только один пример есть — это лизинг подвижного состава РЖД был также секьюритизирован.

Так вот, какие риски. Конкурсный управляющий может установить мораторий на все сделки, которые были заключены с соответствующей кредитной организацией в случае ее банкротства. И соответственно те, кто приобретает ценные бумаги под обеспечение секьюритизированных активов, могут попасть в сложную ситуацию.

Могут быть оспорены сделки по продаже актива спецорлицу, если эта сделка была заключена в течение последних трех лет. Конкурсный управляющий может отказаться выполнять операции, сделки, которые заключены в рамках так называемых генеральных соглашений.

Для того чтобы решить эту проблему, мы сейчас подготовили законопроект — поправки в закон о банкротстве кредитных организаций, который позволяет в случае банкротства этой кредитной организации выводить из общей конкурсной массы секьюритизированный актив, передавать его резервной обслуживающей компании, некому резервному банку и, таким образом, защитить права владельцев ценных бумаг, выпущенных под обеспечение секьюритизированного актива.

Эти же меры направлены на защиту рынка общих фондов банковского управления и на защиту рынка, связанных со сделками с деривативами, причем этот законопроект предполагает узаконивание фактически так называемого ликвидационного неттинга. Это означает, что если один из контрагентов сделки с деривативами обанкротится, то все сделки сальдируются, завершаются, и получается, что либо в конкурсную массу поступает общий сальдированный результат либо кредитная организация будет иметь требования к некоторому контрагенту.

По поводу залога движимого имущества уже много говорили. Я хотел бы просто вас проинформировать о том, что соответствующий законопроект готовится, мы создали рабочую группу, к осени должен быть подготовлен сквозной законопроект о залоге движимого имущества и имущественных прав. Весь комплекс вопросов, связанных с залогом, в том числе с залогом денег, залогом банковского счета, с регистрацией залога движимого имущества и имущественных прав, в этом законопроекте разрешен.

В последнее время очень много новых финансовых инструментов вторгается в жизнь, и все больше используются кредитные рейтинги для того, чтобы оценить те или иные финансовые инструменты, те или иные кредитные портфели. Но деятельность этих рейтинговых агентств происходит вне правового пространства. Никаким образом в нашем законодательстве, что такое кредитное качество, что такое кредитный рейтинг или рейтинговая оценка, не описано. Мы считаем, что это необходимо регулировать, мы подготовили соответствующий доклад Ассоциации региональных банков, разослали всем заинтересованным сторонам и рассчитываем, что во второй декаде сентября рассмотреть с рейтинговыми агентствами этот вопрос для того, чтобы представить предложения правительству по урегулированию этого рынка.

По поводу доступности также было поручение Президента. Здесь Геннадий Юрьевич Мещеряков будет выступать, рассказывать об этой проблеме. Здесь ключевой вопрос, на мой взгляд, — проблема идентификации клиентов. По почте эта проблема существует и по указанию удаленных банковских услуг.

Мы подготовили законопроект, в соответствии с которым не требуется идентификация в том числе и банковских операций на сумму 30 тысяч рублей и менее, поскольку мы понимаем, что отмываются средства, как правило, иные. Здесь эта тема звучала, говорили о миллиардах рублей. Так вот, мелкие суммы засоряют работу банков, создают массу проблем, накладные расходы банки несут для того, чтобы идентифицировать клиента при осуществлении таких операций. И в то же время это не дает никакого эффекта для того, чтобы бороться с отмыванием.

Я считаю, что нам нужно работать сообща, и я надеюсь, что Центральный банк и правительство должны занять общую позицию. Может быть, надо не 30 тысяч рублей установить предел, а больше, может быть, даже 100 или 300 тысяч рублей для того, чтобы освободить банки от ненужной, неэффективной работы.

Естественно, оказание таких удаленных банковских услуг требует введения в наш оборот электронного договора, электронных цифровых подписей, поскольку, к сожалению, у нас в подавляющем большинстве случаев требуется подписание договора на бумажных носителях. Жизнь идет вперед, Интернет вторгается в нашу жизнь, и сейчас мы вполне могли бы уже узаконить оборот электронных договоров, электронных цифровых подписей. Это вроде бы и есть, но реально не работает, потому что есть противоречия и ограничения в действующем законодательстве.

О кредитовании. Законопроект подготовлен, разослан всем банкам. Я прошу в короткие сроки представить свои предложения. После обсуждения этого законопроекта появилась идея, которую очень хорошо применяют в Германии. Я надеюсь, мы ее можем использовать в рамках России. Это институт олбудсменов. Мы сейчас в рамках ассоциации рассматриваем вопрос, как этот институт реализовать, но, может быть, он может функционировать в рамках Центрального банка либо в рамках Комиссии по правам человека. В Германии олбудсмен многие вопросы, споры, возникающие между заемщиками и

физическими лицами и банками очень эффективно разрешает. И дело не доходит до суда, и, соответственно, разгружаются и суды, и банкам проще, и физическим лицам легче разрешить многие вопросы с помощью такого института.

Все, спасибо за внимание.

(Аплодисменты.)

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, Анатолий Геннадьевич.

Слово предоставляется Мещерякову Геннадию Юрьевичу — Президенту-Председателю Правления ОАО АКБ «Связь-Банк», Москва.

Г. Ю. МЕЩЕРЯКОВ

Уважаемые коллеги, друзья!

Спасибо вам, что несмотря на то, что мы уже четыре часа работаем, вы еще в зале. Я постараюсь кратко и конкретно сформулировать свои предложения.

Конкурентоспособность банковских услуг, а это одна из тем, которые вынесены сегодня на повестку дня нашего конгресса, впрочем, как услуг и товаров вообще, определяют тремя измерениями: ценой, качеством, доступностью.

На протяжении последних нескольких лет во многих выступлениях, в том числе и с этой трибуны, мы неоднократно обращаемся к теме доступности банковских услуг. Тем не менее, эта тема, на мой взгляд, не потеряла своей актуальности и по-прежнему заслуживает самого пристального внимания, как со стороны банковского сообщества, так и со стороны государственных структур.

Доступность банковских услуг — это не только маркетинговая категория, это категория единого социально-экономического пространства в стране, это, если хотите, один из элементов целостности нашего общества.

Повышение доступности банковских продуктов — необходимое условие перехода к развитым рыночным отношениям. Повышая доступность банковских услуг, мы закладываем надежную социально-экономическую основу поступательного развития нашей страны.

Нужно признать, что за время, прошедшее с предыдущего банковского конгресса, в решении этого вопроса произошли существенные позитивные изменения.

В этой связи я бы хотел особо отметить совершенствование нормативной базы, направленное на создание благоприятных условий по развитию филиальной сети банков в регионах. Центральным банком были приняты нормативные документы, существенно упростившие создание новых банковских структурных подразделений, в том числе, так называемых операционных офисов. Крайне положительными были решения о предоставлении банкам права размещать свои структурные подразделения в зданиях, которые еще не внесены в Единый государственный реестр, а также решения о рационализации административной нагрузки на кредитные организации, предусматривающие последующий контроль за соблюдением требований Банка России к помещениям внутренних структурных подразделений. Также крайне полезным считаю расширение возможности получения и сдачи денежной наличности и ценностей передвижным пунктам кассовых операций.

Вместе с тем остается не решенным главный вопрос. Около 60 миллионов россиян (это более 40 процентов населения страны) лишены постоянного доступа к банковским услугам. Банковские счета имеют только четверть российских граждан, менее 10 процентов населения пользуется банковскими картами. В Европе практически каждый гражданин имеет по 2–3 банковские карты, как вы знаете, у нас же число таких граждан не превышает 5 процентов взрослого населения. Такие цифры были приведены на заседании Президиума Госсовета, которое состоялось 14 ноября 2006 года, где вопросы доступности банковских услуг были названы первоочередными.

При этом следует отметить, что доверие граждан к банковской системе фактически восстановлено. Об этом свидетельствуют темпы роста банковской системы в целом и особенно ее розничного сегмента. Позитивный вклад, безусловно, в этот процесс внесло создание и совершенствование национальной системы страхования вкладов. Я также позволю себе привести пример, который сегодня звучал. Наш банк сейчас является агентом АСВ, выплачивает в Санкт-Петербурге суммы страхового возмещения вкладчикам одного банка, у которого была отозвана лицензия — СПБРР. Так вот, более 50 процентов сумм, которые мы выплачиваем в качестве возмещения, вернулись к нам в банк на депозиты, на вклады, причем большая часть этих вкладов размещена на длительный срок. Это говорит о доверии граждан к банковской системе и к системе страхования, которая сейчас показывает свою эффективность.

Поэтому очевидно, что основная причина того, что за пределами банковской системы остается значительная часть населения страны, не отсутствие доверия к банкам, а недостаток предложения в России недорогих качественных банковских услуг.

Несмотря на положительную динамику, Россия по-прежнему заметно отстает от европейских стран и США по количеству банков и их структурных подразделений. Так, на каждые 100 тысяч россиян приходится 14 банковских отделений (в начале 2006 года этот показатель составлял 11 отделений). Это в 5–6 раз меньше, чем в экономически развитых странах, и в 3–4 раза меньше, чем в государствах Центральной и Восточной Европы.

Отдельный вопрос — это стоимость банковских продуктов, прежде всего, конечно, потребительских и ипотечных кредитов для населения. За вычетом инфляции она составляет по потребительским кредитам около 15 процентов, по ипотечным — около 5 процентов. Для сравнения: в европейских странах эта величина составляет 3–5 процентов по потребительским кредитам и 1–2 процента по ипотечным. Очевидно, что обслуживание таких кредитов недоступно для большей части населения страны. Однако сегодня розничный сегмент является самым быстрорастущим и эффективным в банковском бизнесе.

Темпы роста действительно впечатляют. Объем потребительских и ипотечных кредитов только за последние два года увеличился более чем в три раза, при этом рост частных вкладов ежегодно превышает 30%. Однако давайте не забывать, что мы начинали с не очень высокой отметки. Это, во-первых, а во-вторых, мы должны четко осознавать возрастающие риски и, соответственно, резервы на возможные потери, которые сегодня по некоторым оценкам должны составлять от 5 до 10% от объема потребительских ссуд, что также будет увеличивать стоимость банковских продуктов.

Следующая проблема, о которой нельзя не сказать, — это экономическая безграмотность населения. По экспертным данным, каждый шестой россиянин не пользуется финансовыми услугами исключительно по причине незнания того, какие услуги он может получить в банке. Здесь инициатива

полностью должна быть на нашей стороне: грамотная реклама, образовательные программы, работа со средними и высшими учебными заведениями.

Хотел бы напомнить, что уже к концу 2007 года Мининформсвязи закончит подключение к высокоскоростному Интернету всех российских школ. Почему бы нам не подумать вместе с Минобразования о разработке дистанционных банковских образовательных программ для школьников старших классов. Через несколько лет именно они будут нашими потенциальными клиентами. А если удастся выполнить поручение Президента о развитии образовательных кредитов, то эти ребята могут быть нашими клиентами уже сегодня.

Опыт развитых стран говорит о том, что по мере увеличения в стране пользователей Интернета, а также улучшение качества мобильной связи, все большее распространение будут получать системы дистанционного обслуживания. Это интернет-банкинг, мобильная связь и прочие системы. Уже сегодня необходимо решать проблемы безопасности таких услуг, необходимо думать над нормативной базой по их регулированию.

И все же сегодня определяющим условием повышения доступности банковских услуг для населения страны является расширение филиальной сети наших банков в регионах. Для нас открытие подразделений в отдаленных регионах страны зачастую убыточно, в том числе и потому, что при значительно более низких оборотах к этим банковским подразделениям предъявляются те же высокие требования по оснащенности и безопасности, что и в крупных городах.

Сегодня открытие регионального подразделения банка требует не менее полугода согласований и обходится в среднем от 400 до 500 тыс. долл. Значительные затраты на открытие и содержание периферийных банковских отделений сдерживают приход банков в регионы.

Существенную поддержку в этом важнейшем вопросе могут оказать местные органы власти, способные предоставить банкам в аренду на льготных условиях подходящие помещения. В этом заинтересованы все: и банки, снижающие затраты на расширение региональной сети, и местные органы государственного управления, получающие современную финансовую инфраструктуру для развития региональной экономики, и население российских регионов, получающее необходимые банковские услуги.

В начале выступления я уже упомянул о положительных изменениях в нормативных актах Банка России, которые объективно снижают себестоимость открытия новых структурных подразделений. Работу в этом направлении нужно продолжать. Кроме того, банки вполне могут добиться и более тесного и плодотворного взаимодействия с местными администрациями.

Далее я бы хотел процитировать Президента страны, который, выступая на Президиуме Госсовета в ноябре, сказал: «Нужно создать более разнообразную систему оказания финансово-кредитных услуг. И в этих целях можно задействовать уже развитую почтовую инфраструктуру».

Выступая с этой трибуны два года назад, я рассказывал об опыте работы нашего банка с почтой России и призывал внести ряд изменений. В законодательные и нормативные акты, которые мешают использованию банками почтовой инфраструктуры. К сожалению, в решении этого вопроса прогресса фактически нет. Кроме того, очень часто в ответ на свои выступления я слышу упреки в желании Связь-Банка монополизировать Почту России. Об этом могут говорить люди, которые абсолютно не знают что такое российская почта, не понимают специфики ее работы. Ни одному российскому банку даже из первой тройки, не под силу сегодня монополизировать почту, которая сегодня состоит из более чем 40 тысяч отделений, на которых работают около 410 тысяч человек.

С почтой России сегодня активно сотрудничают более 25 банков, входящих в первую сотню. Кроме того, почтовая инфраструктура используется большим количеством региональных банков.

За последние годы, доля финансовых услуг в доходах почты резко возросла. Объем операций по оказанию финансовых услуг почтой России превысил в 2006 году 1 триллион рублей. К этим услугам относятся выплаты пенсий, денежные переводы, прием платежей, почтово-банковские услуги.

О почтово-банковских услугах хотел бы сказать подробнее. К почтово-банковским услугам относят выдачу и погашение потребительских кредитов, прием денежных средств для размещения во вклад, выдачу вкладов, обслуживание банковских карт. Только за 2006 год объем погашенных кредитов через почтовые отделения возрос со 110 миллиардов до 180 миллиардов рублей. За этот же период почта смогла установить около 10 тысяч посттерминалов, обеспечив таким образом возможность для держателей карт совершать по ним операции в почтовых отделениях. Таким образом, задачи по использованию почтовой инфраструктуры, задачи, поставленные Президентом на президиуме Госсовета, частично решаются.

Основная проблема, которую пока не удастся решить, — это внести необходимые изменения в 115 Федеральный закон, о чем сказал в выступлении Анатолий Геннадьевич. Этот закон на сегодняшний день не позволяет по агентским договорам использовать почтовую сеть для открытия счетов физических лиц и, следовательно, привлечению денежных средств во вклады. Но и в этом направлении есть определенный прогресс.

Как вы уже слышали, депутаты Резник и Аксаков внесли в Государственную думу соответствующие поправки. Их принятие позволит Почте России и банкам перейти на качественно новый уровень оказания финансовых услуг населению, а возможно, и малому бизнесу. Причем в выигрыше в данном случае оказываются все. Население получает доступ к банковским услугам, почта России увеличивает свою доходную базу от агентских договоров с банками, банки получают почтовую сеть и соответственно новых клиентов.

Для справки: совокупная емкость почтово-банковского рынка в России по привлеченным ресурсам оценивается экспертами на уровне 160–180 миллиардов рублей. Сегодня этот потенциал фактически не использован. В связи с этим предлагаю внести в текст резолюции конгресса наше предложение законодателям в кратчайшие сроки рассмотреть и принять соответствующие поправки в 115 закон.

Также считаю необходимым создать рабочую группу из представителей Центрального банка РФ, Мининформсвязи, Почты России, заинтересованных банков для выработки предложений по изменению ряда других законов и нормативных актов, препятствующих более активному использованию банками почтовой инфраструктуры.

Вопросов и проблем, о которых хотелось бы сказать с этой трибуны, конечно, гораздо больше. Уверен, что о многих из них будет сказано сегодня и завтра на заседаниях конгресса, а наши решения и предложения будут конкретны и продуктивны.

Спасибо за внимание.

(Аплодисменты.)

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, Геннадий Юрьевич.

Уважаемые коллеги, сейчас я объявляю небольшой перерыв, кофе-брейк. Мы идем чуть-чуть вне графика. У меня просьба: в 13.15 мы продолжим работу.

(После перерыва)

Г.Г. МЕЛИКЬЯН

Продолжаем нашу работу. Слово предоставляется Тосуняну Гарегину Ашотовичу, Президенту Ассоциации российских банков. Пожалуйста.

Г.А. ТОСУНЯН

Добрый день, уважаемые коллеги!

Разрешите выразить благодарность за то, что мы который раз уже здесь собираемся на нашем ежегодном Конгрессе, и как всегда, все организовано более чем хорошо, и в представительном, и в содержательном плане. И я надеюсь, что наша работа 1,5 – 2-дневная так же оставит свой весомый след, как и предыдущие конгрессы.

Я хотел предварить свое выступление, которое обеспечено рядом слайдов, некоторой преамбулой. Я хотел бы сказать, что такие форумы имеют очень большое значение, я полагаю, и все это уже почувствовали, раз так активно участвуем в этих мероприятиях. Оно заключается в том, что на них вырабатывается некое коллективное мнение, коллективная идея. Если мы действительно в состоянии выработать идею, ради которой готовы объединить свои усилия, ради которой готовы тратить время, ради которой готовы работать, и часть своего досуга мы тоже фактически тратим на наши корпоративные задачи, это видно и по структуре самого Конгресса, и по нашему рабочему графику, то такая идея имеет шанс воплотиться в жизнь и реализоваться. Главное, чтобы она была нужной направленности и чтобы она не замыкала интересы только на нас самих, чтобы она не несла в себе только локальные, групповые и даже корпоративные масштабы, недостаточные для эффективной материализации. Если эти идеи охватывают массы, как нас учили классики, общество, в котором мы живем, государство, с которым мы работаем, то вероятность того, что они будут эффективны и будут реализованы, повышается многократно. И поэтому, слушая моих коллег, мне было очень приятно отметить, что мы с каждым годом, и в этом году особенно, определенным образом настроены на некоторые задачи, которые в Уставе представителей и банковского сообщества, и руководителей Центрального банка, и руководителей Государственной Думы, я особо хочу отметить выступление Павла Алексеевича, и Анатолия Геннадьевича, Анатолий Геннадьевич, правда, в двойном статусе – он теперь уже и как представитель банковского сообщества, но не первый год, как мы тесно сотрудничаем с нашими коллегами, и чувствуется, что эти идеи начинают выкристаллизовываться и в нормативные, и в законодательные акты. Но нам все-таки каждый день, каждый месяц, каждый год на наших съездах, форумах, конгрессах, нужно еще больше уточнять и усиливать акценты. Потому что есть высокий барьер непонимания значимости роли того, что мы называем финансовым сектором экономики. И даже мой хороший друг и блестящий оратор, который выступил сегодня – председатель Центрального банка Армении, насколько структурировано и четко сформулировал значение и роль финансового рынка, но все равно допустил одну огреху, которую я не могу не упомянуть. Он назвал финансовый рынок и реальный сектор экономики, финансовый и нефинансовый есть сегмент экономики, финансовый и производственный сектор экономики. Но в самой терминологии мы не должны позволять

противопоставлять финансовый рынок и позитивный термин «реальный сектор экономики». Все это реально, и более того, с развитием общества финансовый рынок приобретает все большую и большую реальность. И мы эту реальность должны осознавать и продвигать в сознании людей. И то, что прошлый год оказался в некотором смысле переломным годом, я даже взял на себя смелость недавно вышедшую книгу назвать «Год великого перелома», прошлый год был пронизан идеей банкизации России. Те материалы, которые мы подготовили вместе с нашим другом Андреем Козловым и вынесли на Президиум Госсовета, и то, что сегодня поддерживается нашими коллегами, и я очень благодарен, что депутат Аксаков и президент Ассоциации региональных банков продолжают так же активно сотрудничать с Ассоциацией российских банков, со всем банковским сообществом, потому что нам важно реализовывать те идеи, которые выстраданы и которые емко и сжато были в этой программе сформулированы, хотя она и по своему наименованию как программа банкизации, и по своему содержанию, и по своей длительности – она рассчитана на 15 лет, вызывала много вопросов и до сих пор, наверное, вызывает. Но и из выступления господина Мещерякова так же видно, что вопросы доступности, которые были поставлены в программе как одни из ключевых, вопросы развития инфраструктуры, вопросы капитализации, на которых остановился и министр финансов, уже начинают не только восприниматься, но репродуцироваться и ставиться как важнейший приоритет, то есть разделяются поставленные в программе задачи.

Сегодняшняя тема – это конкурентоспособность российской банковской системы. В принципе, по большому счету, эта конкурентоспособность всей нашей экономики, а в некотором смысле, всей нашей страны. Потому что страна с неэффективной экономикой, тем более нашего масштаба, неконкурентоспособна. Ее попытаются разделить не путем военных действий, а путем экономического разделения. В конце концов, это очень существенно и негативно отразится и на статусе страны, и, соответственно, на уровне жизни наших граждан, если мы не сумеем обеспечить конкурентоспособность, одним из параметров которой, кстати, является и уровень жизни граждан, и уровень обеспеченности соответствующими услугами, и в первую очередь финансовыми, о которых говорили коллеги. Поэтому на этом слайде я позволил себе поставить в два столбика, что есть и что заложено в программе банкизации, и что подразумевается под конкурентоспособностью. Конечно, это не исчерпывающий перечень признаков по которым можно характеризовать конкурентоспособность, но это ключевые моменты, на которые мы должны обратить внимание и которые должны держать и в уме, и озвучивать.

Кстати, в прошлом году, когда мы сидели в президиуме и обсуждали на Конгрессе тему надзора, у нас и состоялся разговор с Андреем Андреевичем. Я ему, как всегда оппонируя, мы всегда оппонировали друг другу, возразил: а почему в наименование Конгресса выносятся надзор, который является вторичным, это всего-навсего инструмент достижения определенных целей, но он не является главным в нашем целеполагании? Может быть, важнее, чтобы развивалась банковская система, чтобы она была конкурентоспособной? Он тут же ухватил, сразу, не надо было убеждать, не надо было уговаривать: следующей темой и сделаем конкурентоспособность. И действительно, это очень важный стержень обсуждения, стержень работы, стержень настройки. Если есть идея, ради которой мы можем сформулировать свое видение и настроить весь свой механизм и всю нашу корпорацию, то мы результата добьемся, потому что это будет некий эквивалент лазерного луча, который, работая когерентно, будучи тоненьким, вроде бы незаметным, пробивает толщу из стены и металла. Идея имеет

способность пробивать, в том числе и бюрократические толщи, в том числе и многие-многие другие преграды, когда она точно и четко сформулирована.

Начиная с вопросов, как мы понимаем банкизацию, хотя я понимаю, что много раз это повторяли, повторяем и, в принципе, должны повторять до тех пор, пока не будет сниматься это с повестки дня, капитализация – да, снижение процентных ставок, чтобы обеспечить финансовую доступность, ценовую доступность – да, важнейший элемент программы. Защита кредиторов, в том числе правоохранительной системой, судебной системой. Огромный пласт проблем, расшифровывать не буду, регламент у нас очень сжатый на Конгрессе, но это целая группа вопросов, над которыми мы работаем, работаем с нашими коллегами, друзьями-депутатами, со всем банковским сообществом, ассоциациями. Доступность услуг географическая, территориальная, об этом уже было сказано. Рост ресурсной базы как важнейший показатель. И сегодня в материалах я уже видел, что рекомендации Всемирного банка по поводу того, что капитализация и ресурсное обеспечение – это важнейшие показатели устойчивости банковской системы, развитие инфраструктуры, качество управления как внутри отдельно взятого банка, в целом в корпорации, так и в Центральном банке. Это, еще раз повторяю, неисчерпывающий перечень. Но, конкурентоспособность фактически, в некотором смысле, повторяет ряд этих тезисов, хотя есть и дополнительные – стоимость финансовых ресурсов, соответственно, создание конкурентоспособности государства и устойчивость, обязательно связаны с наличием среднего слоя. А средний слой без кредитных источников не существует. Средний слой, в отличие от олигархической верхушки, не будет ходить каждый в отдельности к министру, и говорить: у меня есть хороший проект, как иногда предлагают руководители наших ведомств. Они говорят: у нас денег сейчас много, приходите, убедите, и мы вам дадим деньги из разных фондов. Извините, мы не хотим никуда ходить и никого убеждать. Убеждать должны проекты, с которыми мы приходим всегo-навсего к кредитному офицеру, и его убеждаем дать этот кредит, который будет возвращен, потому что обеспечит маржой и себя, и предпринимателя. Вот этот средний слой – очень важный элемент.

Посмотрим на одном слайде, на каком все-таки уровне мы сегодня находимся. Что скрывать, что есть, то есть. Мы который год говорим о росте, и рост, безусловно, впечатляющий. Хотя мы повторяем, что уровень отсчета и старта тоже был впечатляюще низким. Поэтому даже при тех темпах роста, о которых сегодня говорили – 40 %, 47 %, 36 %, тем не менее, по активам в 22 раза от Великобритании отстаем, от Франции в 15 раз отстаем, от Германии в 17 раз отстаем. По активам ВВП, по относительным показателям в 10 раз от Великобритании отстаем. Да, Великобритания - финансовая страна. А мы что, не можем быть финансовой страной? Почему Великобритания может быть, Люксембург может быть, а Россия не может быть? От Франции по относительным показателям в 7 раз отстаем, от Германии в 6 раз отстаем. По капитализации: ЕС – в 29 раз отстаем, от США – в 14 раз и то потому, что в США фондовый рынок отделен от банковского. От Германии – в 8 раз. По относительным показателям – та же история. По срокам: 28 % кредитов в России свыше 3 лет, в ЕС, уже кто-то из выступавших говорил, симметрично обратная ситуация – 52 %.

По обеспеченности точками тоже господин Мещеряков приводил таблицу, и в программе банкизации мы тоже подробно ее детализировали. Существенно отстаем, при этом многократно по территории превышая такие страны, как Австрия, Швейцария и так далее.

Активы, пассивы «Банка России». В глубь не вдаваясь, посмотрим. В активе: 7 миллиардов - всегo-навсего кредиты и депозиты. В пассиве: 97 миллиардов – это средства кредитных организаций.

Значит, получается, в некотором смысле омертвляются средства кредитных организаций. Да, они должны выступать в роли обеспечения, но обеспечения – не значит омертвления. При этом опять же пропорции. Соответственно средства правительства, больше половины фактически составляют пассивы «Банка России», то есть, те средства, которые фактически так же не работают.

Если мы посмотрим по доходности активов портфелей валютных резервов Банка России. Вот ставки по разным валютам. Надежно? Весьма сомнительная надежность, особенно если брать колебания валютного курса, в том числе и США. А стоимость привлеченных средств (*за границей для российских заемщиков*) – от 6 до 10 %. Значит, степень размещения – 4 %. Об этом много говорилось. Всего-навсего иллюстрирую. От 6 до 10, а здесь 4,2-4,9 меньше 1 % доходность. Нелогично.

По фондам обязательных резервов, слава Богу, уже сказал Анатолий Геннадьевич. Опять же здорово, что мы одной позиции придерживаемся, потому что странно, фонд обязательного резервирования – в некоторых странах просто отказались от него, от фонда, как института. Но приведены справа страны, которые живут, что называется, без фонда. Но даже те страны, которые используют этот инструмент, пожалуйста, они этим инструментом денежно-кредитной политики стимулируют долгосрочные пассивы для того, чтобы банки потом могли долгосрочно кредитовать. Механизм предельно простой. Если у вас средства меньше определенного объема, ставки занижены вплоть до нуля, если дольше определенного срока, ставки занижены вплоть до нуля. У нас почему-то все время тенденция - цивилизацию брать в качестве основной цели и под нее формировать фонды. Это – не вина Центрального банка. Это Центральный банк постоянно подвигают к этому финансово-экономические ведомства другие, которым гораздо удобнее распределять.

Мы уже этот лозунг выдвинули. Большинство знает, что хватит работать в режиме распределительной экономики. Мы много столетий распределяем, дораспределялись. Уровень жизни отстает в десятки раз. Давайте все-таки кредитовать, и дадим людям возможность самим себя кормить за счет своей ответственности, своих рисков, отсекая мошенников от этого сегмента. Но это не значит, что, раз есть мошенники, то нужно весь рынок кредитования постоянно сжимать, ужимать, усушать и соответственно вплоть до того, что уже и Центральный банк начинает сдвигаться на обочину, потому что казначейство лучше помогает, распределяя эти функции. Центральный банк – это институт тоже кредитования по сути своей, хотя пока недостаточно осознал это.

Я уже подхожу к завершению, но, поскольку все предыдущие докладчики позволяли себе нарушать регламент, первый раз я себе тоже это позволю.

По учетной ставке тоже пройду. По монетизации. Денежная масса к ВВП и Денежная масса к инфляции показывает, растет денежная масса, инфляция падает. Смею позволить себе такую догадку. Если мы бы эффективно развивали денежную массу еще больше, инфляция еще больше падала. Хотя я понимаю, что здесь можно меня упрекнуть, что чрезмерное увеличение может привести обратно к инфляции. Пока мы имеем обратный результат. По монетизации экономик давайте посмотрим в сравнении с другими странами. Россия пока еще – самая недомонетизированная страна. И поэтому все вопросы относительно стерилизации, мне кажется, совершенно беспочвенные и необоснованные. И не надо идти на поводу у носителей этой идеи. Она недостойна того и не находит поддержку. Поэтому не надо ее реализовывать на практике.

Внешний долг растет стремительно. Мы ограничиваем внутреннее кредитование, выпихиваем во внешние кредиты. Правильно ли это? Если уж где есть риски, по поводу которых надо думать, то как раз

в этом направлении, когда мы из своего внутреннего рынка выталкиваем заемщиков на внешний. Но это – кратко, потому что уже действительно не буду злоупотреблять.

Поэтому по программе банкизации у нас есть соответствующие факты, и есть соответствующие программы, заложенные ориентиры.

И заканчиваю тем, с чего начинал. Поставили задачу по банкизации и по конкурентоспособности, нужно выйти на эти показатели. Это реально, если будет соответствующая политика. А, слава Богу, нам удалось совместными усилиями получить перечень поручений Президента, Президиума Госсовета, где Правительству, Центральному банку и Ассоциации российских банков поручено выполнить этот перечень. Вы его можете получить, экземпляров 50 здесь есть.

На этом я заканчиваю. Спасибо за внимание.

(Аплодисменты)

Г.Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо.

Слово предоставляется Бажанову Сергею Викторовичу – Президенту «Международного Банка Санкт-Петербурга».

С.В. БАЖАНОВ

Уважаемые коллеги!

Для меня большая честь приветствовать участников конгресса от имени банкиров Петербурга, поскольку из выступающих я – первый банкир, представляющий коренное население города. И поэтому я искренне вас в нашем родном городе приветствую.

И хочу заметить, что обстановка в Санкт-Петербурге на сегодня может быть названа, как такая развивающаяся финансовая среда. Консолидированные активы банков Санкт-Петербурга, как губернатор сегодня сказала, превысили 1 триллион рублей, в городе действует 43 банка и 143 филиала иногородних и петербургских банков.

Размер банковской среды. Примерно такие цифры характеризуют доходы бюджета города: в 2005 году составили в районе 80 миллиардов рублей (я, может быть, один миллиард, другой округлю), в 2006 году превысили 210 миллиардов рублей, то есть почти в 3 раза.

Эти цифры, на мой взгляд, характеризуют роль личности в истории и ответственность исполнителей за порученное дело. В данном случае Администрация, это и Валентина Ивановна – губернатор и наш коллега Осеевский, который работает первым вице-губернатором, а раньше в «Промстройбанке» он тоже вице-президентом был – грамотно построенная работа с налогоплательщиками, создание инвестиционного климата позволило достичь высоких растущих результатов.

Одновременно я хочу поблагодарить организаторов конгресса за многолетнюю работу. Сегодня уже XVI конгресс, я только на одном первом не был, на остальных с большей или меньшей активностью мы здесь и в кулуарах встречались и выступали. Хочу поблагодарить хозяйку конгресса очаровательную Савинскую Надежду Алексеевну, а также искренняя благодарность Виктору Петровичу Халанскому, который здесь сидит, это один из отцов-пилигриммов. Кто не знает, в четвертом ряду блондин сидит. Дорогие отцы и матери спасибо вам за это.

Теперь по существу вопроса. Прошлый год был отмечен реальным приходом всемирной интеграции в нашу жизнь. Тогда прошли и в этом году многомиллиардные размещения среди крупнейших российских банков на западных рынках, и внутри страны реально пошел процесс слияния и поглощения средних и крупных банков, как крупными иностранными, так и отечественными банками друг друга.

Для сегодняшней России купля-продажа банков стало нормальным, коэффициент к прописанному капиталу стал равный 3,4. Этот коэффициент постоянно встречается. Я думаю, что это не предел. Наши коллеги на Украине от 5 до 6 работают в ценовом диапазоне к собственным средствам, по-нашему говоря.

Я думаю, что эта тенденция, которую сегодня и министр финансов и Председатель банка нам нарисовали, как бы светлое развитие экономики – это действительно так и есть, я думаю, будет расти.

В то же время развитие экономики... Мой банк работает с корпоративной клиентурой, и то о чем говорили, приход инвесторов, например, применительно к моей клиентской базе, она в двух мегаполисах, в Москве и Санкт-Петербурге, примерно с лета, с осени прошлого года они ознаменовались буквально нахлынувшей волной денег.

Я не анализирую, сегодня Алексей Леонидович как-то пояснил, скорее всего версия правдоподобна, о таком бурном притоке внешних факторов, но она действительно стала ломиться от средств на счетах корпорации. И в данной ситуации меня, как акционера банка, стал волновать вопрос достаточности капитала на сегодня, и при отсутствии желания делить, а так как, моя группа контролирует более 99% акционерного капитала банка, то у меня достаточно нелегкий вопрос, поскольку давным-давно механизм субординирования депозитов прописан в законодательстве, мы в своей практике использовали и имеем 7-8-10-летние депозиты, то проблема капитализации, на мой взгляд, самая острая для развития. Или, если высоким слогом говорить, проблема сохранения национальной банковской системы, чтобы всю не продать, скажем так, до абсолюта.

Хотя сказано, что есть теоретическая возможность резервирования до 50%, в то же время я считаю злом приход нормальных стратегических инвесторов, вместе с тем, если мы говорим о том, чтобы в той или иной мере сохранить, то нужно, наверно, принимать какие-то неординарные меры.

На мой взгляд, коли нам платят с коэффициентом 4 по записанному капиталу к собственным средствам, я думаю, нужно пойти на беспрецедентный шаг Центральному банку и увеличить коэффициент субординирования депозитов, который бы мог на территории России учитываться как капитал, тоже до аналогичного. Сейчас коэффициент- 0,5. Сейчас до половины собственных средств можно формировать за счет субординированных депозитов 5-7 лет, процесс регистрации абсолютно идентичен регистрации любой эмиссии, проверяется надежность, кредитоспособность и прочее, кроме того, кто этот депозит размещает, то я думаю, что до 4 вполне можно было бы одним махом поднять, что дало бы возможность нам резко в несколько раз поднять капитализацию российской банковской системы. Потому что без этих прорывных и, порой, идущих против устоявшихся предрассудков решений невозможно что-либо достичь, и мы можем упустить ту счастливую возможность, которая сегодня сложилась в российской экономике.

Весь этот век, XXI век по 6-7% дает роста, такого никогда не было. Последователи, может быть, когда-то назовут это российским чудом и прочим, но мы-то говорим о каких-то реальных, тривиальных вещах, насущных.

Снижение налогообложения прибыли и прочего – я действительно согласен с Меликьяном, что как бельмо в глазу, любой придет промышленник и скажет: «А я чем хуже? Мне тоже надо свой вид спорта, вид деятельности защищать». И все-таки надо признать, что налогообложение при Кудрине носит достаточно стимулирующий характер, оно приемлемо.

В заключение хочу несколько слов о банке рассказать, который называется «Международный Банк Санкт-Петербурга». В прошлом 2006 году активы банка выросли на 65% и составили на 1 января 29,5 миллиардов рублей, то есть чуть больше миллиарда долларов. При капитале 2 миллиарда 400 миллионов долларов удалось заработать прибыль балансовую 280 миллионов рублей.

В этом году продолжаем увеличивать обороты и на 1 июня за 5 месяцев активы составили 33 миллиарда, капитал подрастает, уже 2 миллиарда 650 составил, и за полугодие получим прибыль, я думаю, не меньше, чем за весь прошлый год. Работаем с крупной корпоративной клиентурой, в двух столицах и через лизинговую компанию, работаем в 8 городах-миллионниках России.

В Москве офис банка переехал на Олимпийский проспект. Так что прошу в гости и буду рад живому общению с коллегами после наших занятий, и в рамках завтрашнего форума, и на балу банкиров. И желаю всем успехов и процветания.

(Аплодисменты)

Г.Г.МЕЛИКЪЯН

Спасибо, Сергей Викторович.

Слово предоставляется Ричарду Грегсону – Компания «ПрайсвотерхаусКуперс».

Р. ГРЕГСОН

Прежде всего, хочу поблагодарить Центробанк и организаторов сегодняшнего Конгресса за возможность выступить перед вами сегодня. В своей презентации я выступаю в качестве лидера проекта Евросоюза ТАСИС, так называемый переход к МСФО в банковском секторе.

Чтобы разъяснить, следует упомянуть, что ТАСИС означает техническая помощь в странах СНГ. И как раз в этих рамках, через ТАСИС, Евросоюз предоставляет финансирование по проектам стратегического развития по всем странам СНГ. Он начался в ноябре 2006 года, и будет продолжаться до января 2009 года. Основной проект – это Центробанк и проектные группы по работе с подразделениями по методологии, надзору и отчетности Центробанка и с другими бенефициарами, о которых я потом упомяну.

Проект осуществляется в консорциуме, во главе которого стоит «ПрайсвотерхаусКуперс» вместе с группой европейских банков.

Говоря вкратце о целях и задачах проекта, можно сказать, что они должны способствовать развитию российского банковского сектора и помогать Центробанку внедрять стандарты МСФО и подготавливать отчетность по МСФО. Это является очень важной частью деятельности Центробанка. Вы все понимаете, что банки в России должны сейчас финансовую отчетность предоставлять в МСФО. И многие банки уже предоставляют финансовую отчетность в МСФО.

Прежде чем я перейду к следующему слайду, я хочу вкратце коснуться некоторых моментов, упомянутых господином Кудриным в его презентации. Господин Кудрин упомянул, что наблюдается значительное увеличение уровня капитализации банковского сектора. В то же время он признал

потребность в продолжающемся увеличении капитализации. Далее, он упомянул потребности в дальнейшем снижении процентных ставок, и тот факт, что нужны непрерывные инвестиции в этот сектор. И упомянул, насколько важно улучшать и укреплять надзорный процесс Центрального банка.

В контексте МСФО нужно сказать, что МСФО должно играть очень важную роль в решении всех этих вопросов, всех этих проблем. И именно по этой причине МСФО является приоритетным фокусом деятельности Центробанка. Потому что, действительно, продолжается реформа банковского сектора. Ключевые драйверы процесса эффективности финансового рынка, конечно же, касаются увеличения уровня доверия к этому сектору. Господин Кудрин в докладе назвал ряд недавних значительных IPO в банковском секторе, которые внесли значительный вклад в увеличение капитализации банковского сектора. Он также упомянул тот фактор, что это было бы невозможно без высокого уровня прозрачности и корпоративного управления. Прозрачность – ключевое слово, если хотите действительно перейти на МСФО.

Вкратце по поводу проекта. Тут 4 ключевых компонента, которые касаются улучшения законодательной базы, используемой в лучшей практике применения МСФО и также в ежедневной транзакции. Эти компоненты, помимо законодательных рамок, также касаются обзора и предоставления рекомендаций большого количества регулирующих властей, которые сейчас проверяют деятельности организаций, которые будут помогать Центробанку внедрять принципы МСФО в банковскую отчетность в России.

К сожалению, у меня не достаточно времени обозначить все важные области первого компонента. Коснусь только некоторых из них. Сюда относится обзор и предоставление рекомендаций, необходимых для улучшения законодательной базы, чтобы способствовать и ускорять внедрение МСФО в банковский сектор, на самом деле даже в более широкое финансовое сообщество. Рекомендации по поводу приведения отчетности по транзакции как можно ближе к МСФО, а также рекомендации по значительным изменениям, которые нужно внести в план счетов, что применяет Центробанк России. Это положение касается также принципов амортизированных затрат и транзакций по IPO для Центробанка и коммерческих банков. Это только некоторые области деятельности первого компонента.

Второй компонент – это один из основных компонентов проекта. Это предоставление тренинга для специалистов банковского сектора в бухгалтерском учете, подготовке финансовых отчетностей, основываясь на МСФО. Задачи этого компонента заключаются в том, что надо обеспечить тренинг для 3 тысяч специалистов банковского дела и бухгалтерского дела, включая представителей банковской отчетности и банковского надзора Центробанка, и еще 2,5 тысяч специалистов по внутреннему контролю, бухгалтеров банков, ученых и также внешнего сектора.

Хочу вкратце коснуться инициатив по тренингу и обучению коммерческого сектора. Это может показаться интересным ряду присутствующих в этой аудитории сегодня. Центробанк вместе с проектной командой уже начал процессы вовлечения более широких слоев банковского сообщества в этот процесс, для того чтобы эти банки и их сотрудники действительно учились тому, как представлять отчетность в МСФО, чтобы их работники, бухгалтеры участвовали в двух траншах обучения, которое будет предоставляться, будет две очереди этого обучения.

Теперь перехожу к третьему компоненту. Это касается того, что нужно распространять наилучшие практики и передовой опыт Евросоюза. Недавно новый проект, связанный с этим, был

выложен на web-сайте по МСФО (www.banks2ifrs.ru). Там очень много материалов на русском языке, информации по МСФО и тренинговой деятельности, которые можно получить в рамках проекта.

Четвертый компонент – применение МСФО на практике. Именно этот компонент касается реализации. У нас будут конференции, будут ознакомительные поездки. Конференции, конечно, будут охватывать широкий круг представителей банковского финансового сообщества. Вы тоже можете участвовать на web-сайте, мы также будем распространять материалы о банковском секторе, что мы делаем.

Большое спасибо. Я очень кратко говорил о принципах МСФО. Скоро мой партнер будет говорить о концепциях МСФО. Я с удовольствием буду встречаться с вами на всех мероприятиях. Спасибо за внимание.

(Аплодисменты)

Г.Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо. Эта тема входит в число самых ключевых тем, которые сегодня рассматриваются в рамках банковского сообщества.

Я предоставляю слово Фолькеру Ундорфу, члену Совета директоров ОАО «Петербургский социальный коммерческий банк». Пожалуйста.

Ф. УНДОРФ

Я не буду следовать тексту своего выступления, а начну с середины.

Какие причины инвестирования зарубежных банков в России? Прежде всего, это работа с клиентами на рынке. Мы приходим сюда, чтобы инвестировать, проводить операции. И нам нужна поддержка русских банков. Это также удовольствие работать с клиентами и удовольствие быть здесь.

Существуют также другие причины. Это удовольствие работать с российскими клиентами в зарубежном банке, который базируется в России. Присутствовать здесь очень приятно.

Наш банк является филиалом немецкого банка, который я уже назвал. Мы участвуем в российском банке и приобретаем этот российский банк. К сожалению, зарубежным банкам нельзя открывать филиалы в России, что, к сожалению, является недостатком для развития банковской сферы. Это – мое личное мнение. Это возможность участвовать в российских банках, работать в банках, которые позиционируются на российском рынке. Не очень удачно в некоторых случаях наших банки действуют своим штабом через российские банки. Бизнес-портфель должен быть следующим: национальное присутствие, количество филиалов, балансовая стоимость капитала собственных компаний, качество активов, количество и эффективность бизнеса. Доходность банка является существенным моментом. Самое важное – это структура, история и качество акционеров.

Первое. Предполагаем, что акционеры являются существенной организацией клиентов в России, внутренней структурой и организационной структурой его филиалов, источников рефинансирования в России, хорошо организованное, высококачественное управление, идентификация и история. Риски, прежде всего, кредитный риск. Недостаточного качества балансовый отчет, конкурентные и документарные риски, юридические споры, налоговые споры, риски юридические, инновационные риски, связанные с расходами, с теми и другими ресурсами. И, что очень важно, риски интеграционные, то есть, риски после приобретения.

С точки зрения российского банка ситуация такая – применение для российских банков, приобретение акционеров. Например, этот бизнес не принадлежит к основному бизнесу в группе, и акционеры хотят приобрести более выгодный бизнес. Банк не приносит достаточного дохода, и акционеры хотят приобрести другую инфраструктуру. Акционеры хотят увеличить собственный капитал, получить инвестиции и развивать новые проекты и расширение сети филиалов.

С точки зрения банков, русский банк должен соответствовать следующим критериям. Бизнес должен соответствовать, и лица, которые несут какую-то ответственность, должны говорить о том, что компания приобретает, должны быть готовы к успешному диалогу. Зарубежный менеджмент должен работать с миноритарными акционерами, российскими банками. На более поздней стадии бывшие российские владельцы должны помогать в новейшем развитии данного банка.

С точки зрения российского банка предполагается, что западный банк соответствует следующим критериям. Должен принадлежать к тысяче самых крупных банков, соответствовать высоким требованиям международных рыночных отношений, должен обладать профессиональным менеджментом, который владеет зарубежным и российским капиталом. Что касается собственного капитала, зарубежные банки помогают улучшить возможность получения кредитов и увеличить качество бизнеса. Российские и зарубежные клиенты соответствуют основным клиентам. Банк работает с государственными учреждениями, которые можно приобрести в связи с хорошей работой с рейтинговыми агентствами, лучшими условиями для финансирования, лучшей структурой. Большой объем долгосрочного финансирования, лучший доступ к денежным рынкам, к торговым операциям, операциям с бумагами. И возможность гарантированно принять приглашение осуществить различные операции. И улучшение возможностей бизнеса в различных продуктах, например, проектное финансирование и так далее. Улучшение подготовки персонала, квалифицированный персонал. И лучшие возможности для развития карьеры на перспективу, и лучшие возможности для развития и расширения.

В процессе внедрения договора о покупке зарубежный банк может предложить дополнительные виды бизнеса для России. Работать с агентствами, которые предлагают услуги, улучшить собственный капитал российских банков. Это может быть осуществлено, скорее всего, зарубежным банком. Доступ к субординированным кредитам, увеличение собственного капитала и другие. Лучшие возможности для бизнеса будут возможны в случае развития бизнеса. Как результат, доходность банка вырастет. Как результат, улучшение качества менеджмента, новое качество большинства акционеров и менеджмента российского банка. Зарубежным банкам будет дано направление, дан доступ сотрудникам зарубежного банка. И создание других отделов. Это – привлекательные условия.

Участие зарубежных банков в собственном капитале. Это денежные средства, которые будут получены. Может быть, это инвестиции в развитие этого банка, доступ клиентов, многообещающий бизнес. Новые возможности в развитии зарубежных банков, выиграет развитие именно бизнеса в России.

Зарубежные банки, как правило, обеспечивают значительные денежные средства для развития приглашенных сотрудников из центрального офиса, которые будут поддерживать новую практику в России, улучшение качества продуктов, улучшение условий работы. Кроме того, эти новые предприятия, конечно, будут хорошими для налогоплательщиков в России.

(Аплодисменты)

Г.Г.МЕЛИКЬЯН

Спасибо, господин Ундорф.

Слово предоставляется Мурычеву Александру Васильевичу – первому исполнительному вице-президенту Российского союза промышленников и предпринимателей, Председателю Совета Ассоциации региональных банков России. Пожалуйста.

А.В.МУРЫЧЕВ

Уважаемые дамы и господа!

Я хотел бы остановиться на теме надзора, его организации. В последнее время оживленная дискуссия ведется на уровне экспертного сообщества, в политических кругах сильный импульс этим разговорам дали парламентские слушания, которые состоялись недавно в Государственной Думе по инициативе депутатов Государственной Думы. При этом, конечно же, в стороне от этой дискуссии банковское сообщество, Российский союз промышленников и предпринимателей оставаться не могли. По одной простой причине, потому что от организации надзора, от его эффективности, конечно, зависит и конкурентоспособность, о которой мы вели речь, и укрепление нашей капитализации, и улучшение качества услуг и прочее, прочее.

Поэтому, какие проблемы поднимаются и почему дискуссия ведется столь ожесточенно? Даже возникли предложения радикального характера, вплоть до вывода надзора из стен Центрального Банка и организации на свободной площадке мегарегулятора.

Действительно, противоречия существуют, и о них мы должны говорить. Противоречия, прежде всего, связаны с тем, что Центральный банк, конечно же, аккумулирует в своих руках и надзор, и денежно-кредитную политику, в чем есть определенные противоречия, он и нормотворец, и контролер, и в данном случае осуществляет надзор, надзорное реагирование и другие вещи, которые закреплены законодательством за Центральным банком.

При этом дискуссия велась вокруг тем завершившегося строительства системы страхования вкладов, дескать, прохождения систем страхования вкладов было в ряде случаев коррупционное, некомпетентное, непрофессиональное и прочее. В том числе предъявляются претензии, связанные с тем, что норма регулирования вошла в противоречие с действующим законодательством, которое нужно устранить.

Все это, наверно, в части имеет место быть. Я хотел бы сказать, что я – сторонник того, что надзор необходимо совершенствовать, я бы даже сказал реформировать с учетом новых условий, с учетом нового качества развития банковского сектора и, прежде всего, связано с тем, чтобы решить те задачи, о которых мы сегодня целый день ведем оживленную дискуссию, связанную с тем, что Россия, банковский сектор, финансовый сектор вступают в очень жесткую конкуренцию, с тем, чтобы обеспечить выживаемость, прежде всего, национальной банковской системы, конечно, мы должны четко и правильно выстроить надзор в Российской Федерации.

Вы знаете о том, что Российский союз промышленников и предпринимателей принял собственную позицию по данному вопросу, и она достаточно известна, я просто некоторые вещи озвучу. Они касаются того, что при всем том, что мы понимаем, что есть явные противоречия, которые необходимо устранять, мы категорически против того, чтобы уводить надзор из стен Центрального банка.

И в этой связи я хотел обратить внимание нашего банковского сообщества, чтобы голос самого банковского сообщества слышен был более вразумительно, так как эти вопросы на уровне политическом могут решаться уже и без нашего участия. Но, слава Богу, сейчас уже созданы рабочие переговорные органы, вы слышали все, Кудрин об этом сказал, куда вошли действительно все руководители ведущих банковских ассоциаций, Российского союза промышленников и предпринимателей и другие представители банковского сообщества, финансового рынка, где эти вопросы мы будем обсуждать.

Туда, собственно, и переданы эти предложения. Они заключаются в следующем. Конечно же, нельзя не видеть, что координации деятельности на финансовом рынке явно недостает. У нас очень слабая координация между Банком России и другими регулирующими органами за финансовым рынком. Поэтому в этой связи необходимо создавать некие координирующие органы с правом совещательного голоса, где необходимо согласовывать те или иные действия со стороны регуляторов финансового рынка, принимать их к сведению при их согласовании.

Конечно, мы видим, что в самом Центральном банке есть определенные сложности, так как одни и те же люди фактически принимают решения, как по текущему регулированию, так и фактически принимают решения по надзорному реагированию. И здесь, по мнению Российского союза промышленников и предпринимателей, нужно тоже отшлифовать, навести некий порядок и структурировать таким образом внутри сам надзор с тем, чтобы текущее реагирование было отделено от надзорного мониторинга, с тем, чтобы не одни и те же люди принимали решения о судьбе конкретного банка.

Для этого, конечно, нужно создать систему противовесов в самом Центральном банке с тем, чтобы решения принимались более взвешенно и обоснованно. Мы и говорим о том, что Комитет банковского надзора необходимо укрепить, необходимо централизовать, стандартизировать сам надзор по всей территории Российской Федерации, потому что одни и те же случаи по-разному воспринимаются в территориальных учреждениях. И поэтому необходима централизация, некая стандартизация реагирования на одни и те же случаи в деятельности коммерческих банков.

А с учетом того, что необходимо отлаживать взаимодействие с регулирующими органами, у нас предложения, которые мы передали в Правительство, что необходимо расширить состав Комитета банковского надзора за счет представителей других регулирующих органов финансового мира. Прежде всего, Агентства по страхованию вкладов – предложение, которое не вызывает аллергии у руководства Центрального банка, других регулирующих органов, посмотреть по введению в состав Комитета банковского надзора, правда с правом совещательного голоса. И здесь мы четко оговорили, что все-таки ответственность и решение за специалистами-руководителями Центрального банка, но согласование на уровне таком будет более плодотворно, по нашему мнению.

Мы также предложили, так как мы наблюдаем, ощущаем, в особенности в такой запальчивой дискуссии, что есть определенный уровень недоверия между банковским сообществом и самим регулирующим органом – Центральным банком. Поэтому для того, чтобы снять это недопонимание, у нас предложение заключается в следующем: необходимо создать Консультативный совет при Председателе Банка России. Туда ввести руководителей ведущих банковских ассоциаций, экспертов и представителей науки с тем, чтобы снимать вопросы, которые могут быть предложены рынку, прежде всего на предварительном согласовании.

Второе – по правоприменительной практике, по нормам правоприменительной практики можно обсуждать вопросы. А также некие революционные идеи, инновации, которые Центральный банк готов предложить рынку с тем, чтобы получить экспертное заключение. Есть целесообразность обсудить на подобном органе.

Я должен здесь сказать, что Центральный банк не был бы в одиночестве, потому что даже Комиссия, Совет по конкурентоспособности при Председателе Правительства Российской Федерации, Общественный совет при Федеральной службе безопасности существует, Консультативный совет при Агентстве по страхованию вкладов существует за счет участников экспертного, банковского, финансового и других сообществ. Поэтому мы здесь не можем быть в одиночестве, здесь уже накоплен опыт, который нужно внимательно изучать.

Я при этом хотел бы сказать, что у нас завершается фактически сама стратегия развития банковского сектора на период 2008 года. Мы как раз обсуждаем заявленную тему в преддверии того, что у нас скоро завершаются сроки, которые определены Правительством и Центральным банком.

Поэтому настала пора неким образом проинвентаризировать все действия и события, которые произошли за эти годы с тем, чтобы учесть при разработке новой стратегии, которую уже сейчас необходимо вырабатывать, это нужно понимать, до 2015 года. И в этой связи Российский союз промышленников и предпринимателей у себя начнет экспертные слушания по основным итогам реализации самой стратегии осенью текущего года.

Я, кстати, в этой связи приглашаю банковское сообщество в рамках Комиссии по банкам и банковской деятельности Российского союза активно подключаться к этим вопросам.

Не могу в заключение не обратить внимание на выводы, к которым пришло уважаемое агентство «Стандарт энд Пурс». Вы знаете, что недавно опубликован отчет. Впервые за последние 5 лет «Стандарт энд Пурс» повысил оценку банковской деятельности России. Теперь ее качество оценивается 8 баллами по 10-балльной шкале, и это нас радует. Правда, оценка, как оговаривается авторами этого документа, была бы выше, если бы не медлительность Центрального банка по очищению банковского сообщества от недобросовестных участников. Я хотел бы процитировать, чтобы вы меня правильно поняли и потом не критиковали. «Несмотря на прогресс, авторы указывают на то, что количество организаций в российской банковской системе излишне, что позволяет говорить о ней как о системе с не очень здоровой структурой». Я не могу не отреагировать на подобное заключение, потому что, мне кажется, здесь мы все должны в большей степени сосредоточить свои усилия, в том числе и подобные экспертные заключения, выводы уважаемых ведущих международных рейтинговых организаций, на том, что структура банковской системы Российской Федерации на сегодняшний день такова, каков рынок сам по себе, она не может быть другой. При этом обращаю внимание, что ставить для Центрального банка план по валу, сколько банков должно быть и сколько лицензий за год должно быть отозвано, это тоже, мне кажется, не совсем корректная постановка вопроса. Здесь важнее всем нам стимулировать вопросы консолидации, о чем говорилось, развития инфраструктуры, при этом количество банков ни о чем не говорит. Мы много сегодня говорили о том, что у нас явный недостаток самой инфраструктуры, и мы должны говорить о стимулировании развития самой инфраструктуры, об обеспечении доступности самой банковской услуги для населения и для хозяйственных субъектов.

В заключение я всем желаю здоровья и побольше денег. Спасибо.

(Аплодисменты)

Г.Г. МЕЛИКЪЯН

Спасибо, Александр Васильевич, особенно за ваше последнее пожелание. Я думаю, оно будет реализовано.

Слово предоставляется Данилину Олегу Дмитриевичу, главе консультационной группы по финансовым рынкам и казначейским операциям компании «Эрнст энд Янг», Москва.

О.Д. ДАНИЛИН

Уважаемые коллеги, приветствую всех собравшихся.

Меня пригласили сказать несколько слов на Конгрессе по вопросам повышения конкурентоспособности российских банков. Я хочу отметить, что для меня это большая честь – довести точку зрения нашу, как профессиональных консультантов, до банковского сообщества.

Основной задачей для нас как консультантов является обеспечение конкурентоспособности наших клиентов и помощь им в достижении стратегических целей и формировании стратегии. Сегодня я хотел бы особое внимание привлечь к следующим вопросам. Мы хотели бы посмотреть на вопросы конкурентоспособности российского банковского сектора через призму экономики. Потому что парадигма стратегических целей российского банковского сообщества и российской экономики в целом изменилась. И я хотел бы эту точку зрения довести до присутствующих.

Уже было неоднократно отмечено, что конкурентоспособность банков является производной от конкурентоспособности экономики в целом. И, соответственно, стратегия банковского сектора должна также быть производной от стратегии страны и от того, что называется основными императивами ее экономического и геоэкономического развития. Так вот, в настоящий момент основной императивой в данном случае, по нашему мнению, на сегодняшний момент, перед вступлением России в ВТО, является императива национальной экономической безопасности страны.

Вопрос простой. Апеллируя к тому, что сказал Александр Васильевич, что необходимо промышленным компаниям, какие стоят перед ними задачи в масштабах страны? Необходимо развитие конкурентоспособного рынка, необходимо замещение экспорто-ориентированного сырьевого производства, и государство в этом плане предпринимает определенные шаги, но еще много чего не сделано. Нам необходимо инвестировать очень значительно в замещение изношенных основных средств в производстве, в развитие энергетики и атомной энергетики, в повышение конкурентоспособности российских компаний и российской продукции при выходе на международный рынок. Вот какие задачи стоят перед экономикой.

Что происходит в экономике? Происходит достаточно простой тренд. Существует рост госсектора, формирование структуры госкапитализма, что является совершенно оправданным в данном случае, создание госхолдингов и активное действие российских компаний по выходу за рубеж. Я сейчас говорю о корпоративном секторе, прошу учесть сразу. Естественно, называются национальные проекты, которые по прошедшим годам реализованы явно неадекватно и неэффективно. И все это реализуется в том, что существуют гигантские потребности российской экономики в инвестициях. Но существует одно «но», на которое я сейчас хотел бы обратить ваше внимание. Приоритеты в инвестировании на государственном уровне, и то, что необходимо в экономике делать, относятся к инвестиционным проектам с длительным сроком окупаемости и с низкой маржой, что для коммерческих банков является

не совсем привлекательным. И то же самое касается иностранных банков, приходящих в Российскую Федерацию. И то же самое касается иностранных инвесторов, которые приходят в Российскую Федерацию. Не надо этим вопросом обольщаться. Поэтому в данном случае мы считаем, что основной конфликт, существующий сейчас в экономике, заключается, прежде всего, в том, что требования к рентабельности финансовых институтов и требования, предъявляемые к ним по степени их инвестиционной привлекательности, сталкиваются с весьма простым фактом, что национальные требования по инвестированию, национальная инвестиционная политика требует немножко иного подхода, что уже неоднократно отмечалось в публикациях, и я думаю, вы это тоже читали в прессе.

Отсюда вывод очень простой, что в данном случае мы считаем, что необходимо формирование ускорения до невозможности, формирование институциональной базы для подобного нивелирования направлений инвестирования, в частности, сейчас создана Государственная корпорация развития. Это может быть единственным способом, практическим способом, перенаправления потоков инвестиций из наиболее коммерчески привлекательных в те, которые нужны для решения этого конфликта. Вот что, мы считаем, сейчас нужно сделать. Это тот институт, который может сейчас катализировать процессы развития в экономике. И, естественно, как уже отмечалось, мы эту идеологию поддерживаем. Повышение капитализации банковского сектора может также идти за счет участия Государственной корпорации развития в капитале банков.

По вопросу о роли иностранных инвесторов в развитии банковского сектора, повышении его капитализации и росте экономики в целом. Я хотел бы отметить тот факт, который уже отмечался и в выступлениях президента, и на заседаниях правительства, что не надо самообольщаться на тот предмет, что у нас за рубежом есть большое количество друзей. Иностранный капитал в данном случае носит достаточно прагматичный коммерческий интерес, поэтому нас они рассматривают в качестве объекта инвестиций. А мы, в свою очередь, не должны самообольщаться на предмет того, что иностранные инвесторы очень хотят нам помочь. Они для нас источник инвестиций, и нужно их рассматривать исключительно с этой точки зрения. Нам нужны их деньги, и не более того. А для того, чтобы эти деньги можно было привлечь, нужно быть отменно предупредительными к ним. И, соответственно, их требования к финансовым учреждениям, к банкам с точки зрения прозрачности удовлетворять. Но, тем не менее, я еще раз говорю, что в данном конкретном случае все, что касается повышения и корпоративного управления, и прозрачности банков, и что касается таких аспектов, как повышение эффективности управления, уже переходит из разряда вещей, относящихся непосредственно к коммерческим интересам акционеров конкретных банков в сферу национальных интересов. Потому что вместе с деньгами инвесторов сюда приходят их интересы и самое главное – их понимание направлений инвестирования, которое будет проводиться в нашей стране. И если мы не удовлетворяем их требованиям в отношении прозрачности кредитных организаций, они начинают, естественно, вторгаться в корпоративное управление, и это, прежде всего, имеет принципиальное влияние на то, в какие проекты инвестируются деньги.

Соответственно, переходя уже непосредственно к индивидуальным банкам, что делать конкретным индивидуальным банкам при повышении собственной конкурентоспособности. Я в данном случае не говорю о том, что касается борьбы за конкретного клиента. В данном случае мы говорим о борьбе за капитал.

В данном случае всё достаточно прозрачно, как я уже говорил. Отменная предупредительность по отношению к инвесторам означает соблюдение достаточно простых правил игры. То есть, если это всё по пунктам разложить, то первым пунктом, я считаю, является очень почему-то игнорированный в сегодняшних выступлениях факт. Необходимо налаживать коммуникацию с инвесторами и опять-таки четко понимать их ожидания, что давно уже можно было сделать.

И второе – это качество отчетности. Но при этом банк внутри себя (и сейчас мы это видим по консультационным проектам, которые сейчас ведем для большого количества российских банков), должен решить вопрос с качеством подготовки отчетности и ее скоростью. Тем более, это касается банковских конгломератов и больших групп. Потому что ничто так не раздражает иностранных инвесторов, как не вовремя поданная отчетность.

И также тема корпоративного управления достаточно много муссировалась, это нужно. Иностранные инвесторы хотят защитить таким образом свои права. Но я бы хотел отметить тот нелицеприятный факт, что на подавляющем большинстве род-шоу, которые делаются для коммерческих компаний и банков, вопрос, задававшийся инвестору, например, насколько вы оцениваете уровень корпоративного управления, как важный при принятии решения о покупке, либо не покупке акций. И в 99 % случаев был ответ: «Нам всё равно».

Поэтому тут необходимо учитывать, что это – еще одно из подтверждений, к сожалению, того, что интересы инвесторов носят спекулятивный характер.

Так вот, что может сделать федеральный банк в повышении своей конкурентоспособности, как проводника капитала к промышленным предприятиям. Мы считаем, что сейчас необходимо ориентироваться на решение задач, стоящих перед крупными компаниями. И это, в частности, касается крупных банков, естественно.

Первое. Это необходимо изыскать инвестиционные возможности в самих компаниях, которые существуют, причем в колоссальном масштабе. Это касается разработки и внедрения таких банковских продуктов, которые пока не имеют серьезного распространения в России, как концентрация текущей ликвидности в кэш-пуле. Последние публикации в «Форбсе» посмотрите. «Лукойл» на этом сэкономил по официальной информации порядка 350 миллионов долларов в прошлом году. И для банков это опять-таки возможность снизить разрыв между процентами и процентными доходами. Такие продукты позволяют, прежде всего, изыскать в самих коммерческих компаниях возможность для реинвестирования временно свободных денежных средств в собственные же инвестиционные проекты, что уже подтверждено практикой. И задача банковского сообщества – это вовремя выявить и такие продукты предложить. Но при этом должен произойти очень серьезный сдвиг в понимании роли банка при взаимодействии его с коммерческой компанией. Сейчас очень важным является то, чтобы банк являлся не только поставщиком капитала, денежных средств, но и плюс еще финансовым консультантом. Потому что коммерческие компании в большинстве случаев не всегда способны повысить то, что наши иностранные коллеги называют собственной «банкобиле». И им необходимо объяснять, и их нужно консультировать, прежде всего, банкам на предмет того, какие продукты могут быть им нужны. То есть, аналогия проводилась с частными лицами о том, что у нас население не совсем точно знает, что оно может получить от банка. Так вот в отношении коммерческих компаний точно такое же справедливо утверждение.

Теперь то, что касается остальных аспектов повышения конкурентоспособности. Я не говорю о внедрении таких вещей, как (английские названия). Инструментарий управления – это одним словом называется. По существу, западные банки, мы с ними работаем, мы у них перенимаем опыт. Но почему-то это принимается очень медленно. Всегда, когда происходит так называемая экономическая интервенция в государстве, первым приходит банк, за ним – экономические компании. Соответственно идеология, которую мы предлагаем, должна быть такой, что вслед за российскими компаниями должны двигаться российские банки, защищающие их интересы на территориях за рубежом. Это касается, в частности, российских инвестиций в этих странах, это касается обслуживания российских промышленных компаний за рубежом. Это направление будет являться очень важным и нужным в течение ближайших 10-15 лет.

И то, что касается развития бизнеса непосредственно в России. Мы полагаем, что особый упор будет сделан на развитие продуктов для малого и среднего бизнеса, в частности, в филиальной сети российских крупных банковских учреждений. Потому что данный сектор недоразвит, и потребности здесь колоссальные. И это как раз – именно то, что сможет сделать нашу экономику – в целом экономику страны достаточно конкурентной, в частности, при наступлении периода глобализации экономики и вступления в ВТО.

Спасибо.

(Аплодисменты)

Г.Г. МЕЛИКЪЯН

Спасибо, Олег Дмитриевич.

Слово предоставляется Филипповой Елизавете Владимировне, компания «ПрайсвоटरхаусКуперс».

Е.В. ФИЛИПОВА

Уважаемые коллеги!

Я заранее хочу извиниться, потому что, возможно, у меня будут несколько перегружены слайды информацией, и я буду идти по слайдам достаточно быстро. Для тех, кого это заинтересует, я думаю, что выступление будет размещено впоследствии на сайте Банковского конгресса, и абсолютно точно будет размещено на сайте «ПрайсвоटरхаусКуперс». Поэтому, если останутся какие-то вопросы, я готова, безусловно, ответить в перерыве, и можно будет ознакомиться со слайдами более подробно.

Я считаю, что сегодня звучат очень интересные выступления на пленарном заседании. Причем практически все прозвучавшие выступления говорят о том, что ряд проблем в банковском секторе являются на самом деле назревшими и наболевшими, несмотря на достаточно внушительные показатели развития банковской деятельности. И поэтому мне бы хотелось затронуть аспект развития банковского сектора, который имеет отношение практически ко всем темам, сегодня обсуждавшимся.

Я хотела бы немножко подвести итоги тому периоду, который пройден банковским сектором за последние 4 года. Я, с вашего разрешения, сначала тезисно, а потом к ряду моментов можно будет вернуться.

Май 2003 года. Призывают российские власти ускорить работу по внедрению МСФО в банковской системе. И самое главное – цель. Какова цель. В мае 2003 года уже очень остро стоит вопрос

о создании системы страхования вкладов. И поэтому риск состоит в том, что в систему страхования вкладов могут быть впущены банки ненадежные, что повысит риски банковской системы по отношению к вкладчикам, в том числе, к физическим лицам.

В мае-июне 2003 года происходит поистине историческое событие, значение которого трудно переоценить. Совет директоров Банка России принимает соответствующее решение, и делается официальное заявление о переходе банковского сектора на МСФО.

Я должна сказать, что, перечитывая сейчас, по прошествии 4 лет текст этого официального сообщения, вы знаете, он умещается всего лишь на полутора страницах. Но по своей ёмкости и по своим последствиям для развития банковского сектора значение этого документа и последствия действий Банка России действительно трудно переоценить.

Во-первых, принимается решение о переходе банковского сектора на МСФО для всех банков, что имеет важнейшее, я бы сказала, колоссальное значение. Проводится увязка со стратегией развития банковского сектора Российской Федерации, которая принята была еще Правительством и Банком России в 2001 году. И скажем так, выстраивается мостик в будущее, говорится, что подготовка финансовой отчетности по МСФО – это не самоцель, это первый шаг. И вторым шагом должен стать переход на реализацию надзора на основании отчетности по МФСО.

Делается еще очень важное заявление, последствия которого мы увидим позже, о том, что переход экономики Российской Федерации в целом должен координироваться Банком России вместе с Министерством финансов, и дальнейшее поступательное развитие данных отношений должно проводиться обоими ведомствами вместе.

Об этом мы уже кратко сказали. Устанавливается способ, но это не так важно.

Теперь о некоторых итогах. Уже в июле 2003 года ставится следующая ключевая задача – обучение по МФСО, потому что квалификация специалистов банковского сектора в области МФСО требует больших инвестиций.

И вот некоторые цифры. Я должна сказать, что данные цифры не являются точными, но, тем не менее, с точки зрения статистики цифры очень важные. За период с августа 2003 по декабрь 2004 года, то есть менее чем за полтора года, Банк России организовал и провел обучение всех председателей правлений российских коммерческих банков, всех главных бухгалтеров и всех внутренних аудиторов. Таким образом, это почти 4 тысячи человек.

Но, что не менее важно, и я вас прошу обратить внимание на эти цифры, я думаю, что они будут опубликованы Банком России более подробно, за период почти 4 года, с августа 2003 года по март 2007 года Банк России организовал обучение почти 3 тысяч собственных специалистов, из них почти 2 тысячи – сотрудников департаментов надзорного блока, около 300 сотрудников – в области бухгалтерского учета и отчетности, в том числе всех главных бухгалтеров всех главных управлений Банка России по Российской Федерации и около 700 сотрудников других департаментов Банка России.

Более того, как вы, наверно, слышали в выступлении Ричарда Грегсона, Банк России продолжает собственную программу по обучению собственных сотрудников, и дополнительно к ней есть соответствующий компонент по обучению в рамках программы «ТАСИС».

Я еще раз хочу обратить ваше внимание на значение этого мероприятия, его трудно переоценить, потому что, естественно, переход на МФСО, который состоялся, переход на реализацию

надзора по МФСО, которому предстоит состояться, невозможен без кардинального повышения наших знаний в данной области. И эта деятельность Банка России крайне и крайне важна.

У меня в выступлении большое количество цитат, в том числе я бы хотела, наверно, остановиться и процитировать Андрея Андреевича Козлова. Данный конгресс посвящен его памяти. И позвольте, может быть, я затратчу больше времени, чем отведено, но очень хотела бы повторить его слова.

Июнь 2003 года. «В процессе надзора за деятельностью банков Банк России давно испытывает потребность в отчетности, исключающей возможность применения банками регулировочных схем... С помощью регулировочных схем банки, пользуясь несовершенством бухучета и отчетности, часто маскируют свои финансовые огрехи. Схем таких много,... с их помощью банки могут регулировать свои показатели по отдельным статьям баланса на нужную отчетную дату и подгонять нормативы ликвидности, кредитного риска на одного заемщика и другие до нужного значения».

Где же выход? По существу Андрей Андреевич Козлов еще в июне 2003 года дал ответ на данный вопрос: «...переход на МСФО сделает многие применяемые фиктивные схемы ненужными. При подготовке отчетности по МСФО эффект от применения этих схем либо сведен к нулю, либо полностью раскрыт в Примечаниях к отчетности. И если банк добросовестно составляет отчетность по МСФО, именно эта отчетность представит наиболее достоверную картину его деятельности».

То есть по существу, и вы знаете, сегодня это звучало в выступлениях очень многих выступающих: где же тот механизм, где же тот инструмент, который позволит повысить конкурентоспособность и устойчивость банка. Это, во-первых, та достоверная отчетность, о которой говорилось уже давно, Андрей Андреевич говорил с 2003 года.

Такая отчетность, надо сказать, сегодня уже подготовлена банками Российской Федерации по итогам 2004, по итогам 2005 годов, и, я думаю, что в самое ближайшее время, до 1 июля завершится процесс подготовки такой отчетности за 2006 год, и в распоряжении Банка России для целей анализа окажется финансовая отчетность по МФСО банковского сектора уже за три года.

Здесь небольшая цитата из интервью с заместителем министра финансов Шаталовым, я хотела обратить ваше внимание на одну цитату. Это цитата от 30 октября 2003 года, 2003 год вообще в этом отношении стал переломным: «Насчет сроков и порядка внедрения МСФО есть много разногласий даже внутри правительства, ... Но с одним согласны все: для привлечения инвесторов, чтобы легче получать доступ к кредитным ресурсам, российские компании должны предоставлять консолидированную отчетность по международным правилам». В декабре 2003 года Банк России опубликовал указания о предоставлении отчетности по МФСО и методику составления такой отчетности для тех банков, которые составляли эту отчетность впервые.

Следующая очень важная веха. В июле 2004 года утверждена Концепция развития бухгалтерского учета. И в данной Концепции записано следующее: «Компании, которые имеют в обращении ценные бумаги, а также финансовые организации, работающие со средствами организаций и граждан, должны будут перейти на составление консолидированной отчетности по МФСО к 2007 году».

Еще одна важная веха – октябрь 2004 года. К сожалению, не такая победоносная, как многие, о которых мы говорили ранее. В первом чтении принят законопроект о консолидированной финансовой отчетности, который направлен на организацию отчетности крупных российских компаний на основе МФСО.

Данный законопроект был принят и во втором чтении, но, к сожалению, вы видите, прошло почти три года, в октябре 2007 года исполнится три года, данный законопроект не принят в окончательном варианте и данный законопроект не вступил в силу. Очень жаль.

Банк России и Министерство финансов предпринимают и ведут переговоры с Комитетом по международным стандартам для того, чтобы иметь вариант данных стандартов на русском языке.

Министерство финансов публикует анализ, материал для профессиональных бухгалтеров «Сравнительный анализ основных требований к бухгалтерской (финансовой) отчетности в МСФО и РПБУ».

И теперь очень важный момент, который сегодня не звучал, я, честно говоря, ожидала его услышать. В январе 2006 года произошло еще одно очень важное событие – была утверждена Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу, то есть на 2006-2008 годы. Это та перспектива, в середине которой мы с вами непосредственно находимся сейчас.

И хочу обратить ваше внимание на следующее. «К числу приоритетных направлений при совершенствовании корпоративного управления следует отнести, - записано в Концепции, - ужесточение требований к раскрытию информации и ответственности за содержание информации для публичных компаний».

В сфере задач основными являются: «Формирование эффективной и прозрачной системы контроля и правоприменения, включая надзор за полнотой и содержанием раскрываемой бухгалтерской отчетности», то есть по существу, если переводить данные слова на язык банковского сектора, это пруденциальный надзор за деятельностью коммерческих банков. Следующая из основных задач: «Большую роль в обеспечении гарантированного доступа заинтересованным пользователям к качественной, надежной и сопоставимой финансовой информации о результатах деятельности публичных компаний обеспечит введение консолидированной финансовой отчетности по Международным стандартам финансовой отчетности, а также обязательного ее аудита».

Апрель 2006 года. Это уже совсем недалекое прошлое. Банк России подвел первые итоги сбора финансовой отчетности по МФСО за 2004 год. Безусловно, получение отчетности по МФСО, сведение данной отчетности по МФСО и ее анализ занимают время. Итак, обратите, пожалуйста, внимание, это апрель 2006 года, тем не менее, мы говорим об отчетности 2004 года, это важно учитывать для анализа данных цифр.

По существу оказалось, что почти у каждого второго российского банка есть существенная разница между показателем прибыли по российским стандартам и по международным стандартам. Это серьезная информация, даже если прибыль по российским стандартам является меньше, чем прибыль по стандартам международным. Существенная разница по данному показателю – это очень важный сигнал.

Но что гораздо более важно и что имеет самое непосредственное отношение к теме сегодняшнего Конгресса – это у 60 % банков наблюдалось существенное расхождение между размером капитала по российским стандартам и по международным. Безусловно, на индивидуальном уровне данные расхождения могли иметь разный знак – положительный и отрицательный, но, в общем, и целом выяснялось, что капитал по российским стандартам был существенно завышен по отношению капитала по международным стандартам.

Почему я останавливаюсь на этом? Не потому, что хотелось бы остановиться на чем-то негативном. Речь идет вот о чем. Этот момент, как я уже сказала, звучал практически во всех

выступлениях. Алексей Леонидович Кудрин в своем выступлении сказал фразу, я позволю себе ее повторить, потому что она имеет непосредственное отношение к тому, о чем мы говорим сейчас. Очень высокий уровень кредитных ставок в банках, это тяжело для заемщиков. И дальше он сказал фразу: «Если бы коммерческие банки могли доверять тем показателям, которые им предоставляют заемщики, они, возможно, могли бы предоставить кредиты под более низкие ставки».

То есть о чем мы говорим? И эта тема звучала много-много раз. Мы постоянно говорим о качестве информации, о надежности информации, о достоверности информации. Когда мы сравниваем себя с Англией, Австрией, Германией, Францией, нам бы тоже хотелось, чтобы мы данные сопоставления делали на основе сопоставимой отчетности. Такой сопоставимой отчетностью является практически только отчетность по МСФО. Действительно мы в 17 раз хуже, чем наши европейские собратья, или все-таки мы должны составить отчетность, которая будет сопоставима, и тогда уже сравнивать себя, чтобы делать адекватные выводы о дальнейших действиях?

То есть, что очень важно? Показатель капитала является, конечно, основным. Потому что капитал – это тот запас прочности, который есть у банка, тот рычаг, который банк может использовать в своем развитии.

Поэтому есть несколько вопросов, возможно, не очень приятных, но, мне кажется, мы будем обманывать себя, если данные вопросы не поставим перед собой. Поскольку прием банков в систему страхования вкладов был проведен на основании российской отчетности, можно ли считать, что данный прием в систему страхования вкладов проведен в соответствии с концепцией, которую я вам только что процитировала, где было сказано о повышенной ответственности за качество, достоверность, надежность предоставляемой отчетности и за ужесточение надзора за этими показателями? Наверное, это будет одно из предложений, которые я хотела бы сформулировать в результате своего выступления, и которое сводится к тому, что необходимо вернуться к тому, что было записано в решении Банка России от июня 2003 года, и перейти к реализации пруденциального надзора за деятельностью банков на основе отчетности по МСФО. В принципе, в официальном решении Совета директоров Банка России речь шла о 2007 годе, практически с 2007 года этого уже не произошло, поэтому мне кажется, что ближайшей датой, до которой этот вопрос должен быть рассмотрен, должна стать следующая годовая отчетная дата.

По существу я хотела бы, с вашего разрешения, остановиться еще на нескольких моментах и кратко резюмировать все то, что было сказано. Было сказано, что Россия хочет стать членом ВТО. Но она хочет стать членом ВТО не на любых условиях. Она хочет стать членом ВТО таким образом, чтобы максимизировать факторы, которые будут способствовать развитию экономики Российской Федерации. Все ключевые показатели деятельности банков – капитализация, устойчивость, конкурентоспособность – важно оценивать, но их невозможно оценивать без достоверной и надежной отчетности. Следовательно, содержательный анализ и содержательный надзор за деятельностью коммерческих банков – это только тот надзор, который основан также на основе надежной и достоверной отчетности, в которой адекватно оценены как активы банков, так и риски, с которыми имеют дело банки. Я позволю себе заметить, что, как правило, когда мы говорим «адекватно оценены», мы привыкли думать, что у нас риски гораздо больше, чем есть в реальной действительности, поэтому от перехода на МСФО отчетность банков и предприятий только ухудшится. На самом деле это не так. Самой большой бедой российской экономики является колоссальная недооценка активов, как предприятий, так и банков. Поэтому на самом деле, и об этом могут свидетельствовать почти все компании, которые работают с отчетностью по МСФО, от

перехода на МСФО бизнес может только выиграть, и ни в коем случае не проиграть. Кроме того, конечно, сравнивать и оценивать себя имеет смысл только на основании показателя, который рассчитан на основании достоверной качественной отчетности, то есть МСФО.

С вашего разрешения я хотела бы сделать несколько предложений, которые, я надеюсь, войдут в основу рекомендаций, которые сделает XVI Международный банковский конгресс. Необходимо продолжить работу по повышению профессиональной квалификации в области МСФО, как сотрудников банковской сферы, так и сотрудников Банка России. Но необходимо охватить еще контингент участников – это сотрудники налоговых органов и сотрудники государственных учреждений, потому что эти две категории пока затронуты крайне мало. Необходимо приступить к реализации пруденциального надзора на основе финансовой отчетности по МСФО с 1 января 2008 года. И необходимо продолжить работу, также это звучало в выступлении господина Грегсона, ей посвящен отдельный компонент ТАСИСа, по приближению принципов российского бухгалтерского учета по МСФО.

И хотела бы еще обратить ваше внимание на следующее. Ни в коем случае нельзя откладывать переход на реализацию надзора на основе отчетности по МСФО до момента, пока не будет достигнуто полное приближение российского бухгалтерского отчета по МСФО. Во-первых, даже тогда, когда мы с вами полностью перейдем на использование принципов МСФО, подчеркиваю, для целей учета, потому что для целей отчетности мы его уже использовали, даже тогда, когда мы перейдем на использование данных принципов, все равно останется место для применения профессионального, снова подчеркиваю, не мотивированного, а профессионального суждения. Поэтому ситуация, когда информационные системы банка или компании будут нажатием кнопки выдавать вам отчетность, которая будет полностью соответствовать МСФО, существует только в фантастических романах. В реальной действительности, путем применения профессионального суждения, она будет до МСФО доводиться. А посему ничто не препятствует переходу на реализацию надзора по международным стандартам.

У меня все. Спасибо большое за ваше внимание.

(Аплодисменты)

Г.Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо большое, Елизавета Владимировна, за ваше очень интересное выступление. Но я все-таки так понимаю, что, предлагая вернуться к начальному этапу формирования системы страхования вкладов, вы все-таки не предполагаете опять осуществлять отбор банков уже по международным стандартам? Я думаю, что все-таки звучала фраза несколько иначе. Я просто хочу, чтобы вы подтвердили, чтобы наши банки не волновались, что никакого нового отбора банков, построенного на системе международных стандартов, не будет.

Е.В. ФИЛИПОВА

Будет или не будет, на это может ответить только Банк России. Я этого не предлагала. Я предлагала вернуться к решению Совета директоров Банка России от 2003 года о реализации такого перехода на надзор. В этом и состояло мое предложение.

Г.Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо.

Слово предоставляется Николаевой Наталье Юрьевне, ЗАО КБ «Ситибанк».

Н.Ю. НИКОЛАЕВА

Добрый день!

Постараюсь быть краткой. Но хотелось бы обратить ваше внимание на одну очень интересную тему, которая сегодня немножко поднималась. Но, тем не менее, я хотела бы, может быть, более детально выступить на эту тему и высказать свои определенные соображения на эту тему.

Тема касается непосредственно мотивированных суждений, что это такое. Если каждый из вас имеет доступ к системному консультанту (я думаю, что многие этим пользуются), я не рекламирую эту систему, а просто для удобства использования вам, возможно, придет на ум сделать такую вещь, которую сделала я, - просто-напросто набрала мотивированные суждения и сделала выбор по документам, в которых этот термин упоминается.

И что мне выдала система? То, что в 14 документах Банка России употребляется данный термин. И большинство этих документов, если выбросить несколько других документов, которые незначительны, то большинство из этих документов в районе 10 касаются вопросов непосредственно соблюдения кредитной организацией нормативных актов Банка России, соблюдения принципов управления рисками, внутреннего контроля и так далее. То есть, речь идет непосредственно о надзоре – о том, что банк, по сути дела, должен соблюдать нормативные акты Банка России для осуществления своей деятельности для того, чтобы банк мог существовать и обслуживать правильно своих вкладчиков и кредиторов.

Еще один замечательный пункт из этого исследования, которое я провела, - то, что большинство документов, которые встречаются на эту тему, датировано начинают появляться 2000 годом – тогда, когда Банк России объявил о том, что меняются принципы надзора, и был действительно предпринят достаточно существенный прорыв в том смысле, что поменялись принципы надзора от формальных принципов, которые до этого употреблялись, до более оценочных принципов, которые позволяют учесть все возможные нюансы в банковской деятельности.

Еще один важный момент, на который я хотела бы обратить внимание, - то, что мотивированные суждения в нормативных документах Центрального банка всегда встречаются в словосочетании в большинстве своем с фразой, которая говорит о том, что мотивированные суждения основаны на документах, представленных кредитной организацией. Поэтому давайте мы, наверное, взглянем на эту проблему немножко с другой стороны и подумаем, а что мы, собственно говоря, представляем проверяющим, когда они приходят проверять банк. И представляем ли мы то, что проверяющие ожидают увидеть? Или мы представляем то, что у нас есть? Или вообще мы представляем то, что вообще ничего нет.

Поэтому мне кажется, что принципы надзора должны строиться на построении взаимоотношений самого банка и надзорного органа для того, чтобы надзор был эффективным, для того, чтобы мы могли говорить об устойчивости и конкурентоспособности российской банковской системы.

Еще один момент, который я хотела бы отметить, что ни в одном из проанализированных документов, по сути дела, не встречается термин «институт мотивированного суждения». И поэтому, с моей точки зрения, законодательное закрепление этого термина, как предлагается в рекомендациях парламентских слушаний, которые состоялись 20 февраля, в общем-то, мне кажется, это будет просто невозможным – законодательно закрепить непосредственно этот термин. И, по сути дела, потребуется

или определить квалификацию проверяющих из Центрального банка, или определить качество документов, которые предоставляются кредитной организацией? Что мы попытаемся законодательно утвердить в качестве термина «институт мотивированного суждения»?

Еще один миф, который существует, о том, что мотивированное суждение всё же субъективно, и то, что его невозможно оценить. Как я уже упоминала, в реальности банки должны представлять документы, в том числе, кредитную политику, учетную политику, правила по противодействию отмыванию и так далее. И, по сути дела, в обязанность проверяющего входит проверить представленные документы на соответствие нормативным документам Банка России и законодательства, а также на соблюдение банком своих же собственных внутренних документов, которые они пишут.

В принципе, это не такое легкое задание, как мне кажется, для проверяющих, очень часто, в особенности, если информация представляется не полностью или отсутствует, или опять же если банком не соблюдаются свои же собственные внутренние документы и процедуры.

Еще одно предложение, которое высказывалось, - о том, что, мотивированное суждение можно определить и вставить в какие-то определенные рамки. Но если мы посмотрим на опыт надзора в других странах, то в большинстве стран ЕС и в тех же самых Соединенных Штатах принципы эффективного банковского надзора построены на Базельских принципах эффективного банковского надзора. Как вы, наверное, знаете, они были приняты изначально в 1997 году, и были недавно – в октябре 2006 года обновлены для того, чтобы учесть изменившуюся ситуацию на финансовых рынках, а непосредственно то, что стали появляться продукты, которые на самом деле до сих пор не существовали, и учитывать то, что риск, по сути дела, из сферы банковской стал перетекать непосредственно и на других участников рынка. Мы видим то, что происходит секьюритизация активов, перераспределение рисков идет от банков к брокерам, дилерам и так далее. И поэтому, в рамках изменившихся условий, принципы надзора должны так же изменяться для того, чтобы иметь возможность не только наблюдать за устойчивостью и контролировать устойчивость банковской системы в целом и каждого банка в отдельности, но также и непосредственно давать банкам и другим финансовым институтам развивать ту продуктовую линейку, которая на данный момент востребована непосредственно рынком и другими участниками рынка.

Если опять же взглянуть непосредственно на принципы эффективного банковского надзора, которые разработаны Базельским комитетом, то эти принципы можно разделить на 7 групп. И все эти группы, в общем-то, ясны, и, с моей точки зрения, достаточно полно отражены в нормативной базе, которая у нас существует на данный момент. Если же говорить более конкретно об этих 7 группах, то первая группа обозначает принципы построения надзорной системы, на полномочия, на прозрачность, на взаимоотношения с банковской системой. Вторая группа принципов – это лицензирование и структура, как это строится, пруденциальное регулирование и требования к банкам, методы ежедневного регулирования, дальше учеты раскрытия информации, в дальнейшем – полномочия регулятора по устранению нарушений и принудительные меры, которые регулятор имеет право применять. И консолидированный надзор, и так называемый трансграничный надзор в связи с тем, что сейчас мы видим, что на самом деле многие банки и финансовые группы оперируют уже в нескольких странах. В том числе это характерно уже и для России.

Что бы я хотела отметить из данных принципов, и, в общем-то, обратить внимание на то, что одним из основополагающих все-таки принципов является наличие полномочий надзорного органа

отвечать мерами воздействия за нарушение законодательства, а также за превышение допустимого уровня риска.

На данный момент мне кажется, что предпринимаются попытки по большому счету лишить Банк России данных полномочий и предоставить эти полномочия судам. Мне кажется, что в сложившейся ситуации нашей судебной практики это не совсем правомерное предложение в связи с тем, что, мне кажется, что компетентность все-таки судов и Центрального банка резко отличаются в данных вопросах. И поэтому, мне кажется, выполнять работу надзорных групп все-таки должен продолжать Центральный банк, и мы не должны перекладывать эти полномочия на другие органы.

Опять же принцип третий гласит о лицензировании. И лицензирующий орган, по сути дела, должен обладать полномочиями по установлению критериев для лицензирования кредитной организации, а также он должен иметь возможность оценить структуру собственника – корпоративное управление в банке, в том числе руководство правления, стратегический и операционный план, внутренний контроль управления рисками, а также структуру и составляющие моменты капитала.

Если опять же мы обратимся к документам Центрального банка, то, в принципе, мы опять же увидим, что аналогичные принципы заложены и в те документы, которые у нас в настоящий момент действуют.

Что хотелось бы отметить отдельно? То, что да, наверно, надзор требует определенных изменений. И с моей точки зрения, хотелось бы высказать пожелание, просто не буду говорить про остальные принципы, потому что если мы опять же посмотрим по принципам Базельского комитета, что существует в регуляции базы на данный момент, да, может быть, какие-то изменения требуются, но в любом случае они не настолько катастрофичны.

Еще такой момент хотелось бы отметить, что, к сожалению, система построения наших регулятивных документов строится на предпосылке того, что, наверно, документы у нас издаются не для законопослушных граждан, скорей всего, а для тех, кто может придумать пути обхода данных законов. Поэтому законопослушные граждане как раз страдают оттого, что они вынуждены соблюдать те меры, которые, наверно, более строги по отношению к ним, чем по отношению к другим игрокам данного рынка.

Еще один момент хотелось бы отметить, что в рамках ежедневного надзора хотелось бы, наверно, высказать единственное пожелание, что требуется больше встреч на уровне Центрального банка с руководством банка при проведении проверок и при проведении каких-то дискуссий о финансовом состоянии банка, или о проблемах, которые существуют в менеджменте банка, для того, чтобы опять же и банк мог представить свои объяснения, и для того чтобы Банк России мог понимать, какие проблемы существуют на уровне банка.

Еще один из принципов и пожеланий в этой области – это отчетность и раскрытие информации, а также проверка достоверности этой информации. Хотелось бы пожелать, разумеется, уменьшения нагрузки в принципе по отношению к отчетности, которую банки на данный момент представляют, и опять же уменьшения формальной составляющей, которая есть. Если банк нарушил представление на 5 минут отчета, это не значит, что он недостоверно представил отчетность или не соблюл сроки представления отчетности.

Я понимаю, что над этим идет работа по уменьшению нагрузки по отчетности, но все же это одно из пожеланий.

И еще один важный принцип – это принцип 23-й, который говорит о том, что регулятор должен иметь выбор инструментов для применения исправительных мер. Это включает в себя, в том числе и возможность отзыва лицензии, где это необходимо. Поэтому, с моей точки зрения, Базельские принципы эффективного надзора на данный момент соблюдаются больше, чем по сути дела предлагается некоторыми в ходе обсуждения этих проблем, которые у нас сейчас существуют в надзорном блоке.

Спасибо.

(Аплодисменты)

Г.Г.МЕЛИКЪЯН

Спасибо, Наталья Юрьевна, в том числе спасибо за поддержку.

Я предоставляю слово Президенту Добровольческого корпуса по оказанию финансовых услуг США Эндрю Спиндлеру.

Э.СПИНДЛЕР

Дорогой Председатель, Организаторы Конференции, Уважаемые Коллеги, Дамы и Господа!

Для меня большая честь делать доклад здесь на Международном банковском конгрессе. Сейчас особенно важно, что Россия подходит к глобализационным процессам с увеличивающейся силой. Если Россия собирается продолжать такую замечательную экономическую и финансовую траекторию, она должна учитывать эти факторы (факторы глобализации).

Добровольческий корпус по оказанию финансовых услуг (FSVC), некоммерческая организация, где я работаю CEO, горд, что мы вносим свой вклад в развитие финансовой инфраструктуры России в течение последних 15 лет. FSVC помогал в реализации многих жизненных инициатив в России и недавно мы запустили программу подготовки специалистов по борьбе с легализацией доходов полученных преступным путем и борьбе с терроризмом. Мы также работаем во многих регионах мира: в южной и юго-восточной Азии, центральной и восточной Европе, среднем западе. В России, и в выше перечисленных областях, мы также помогаем в улучшении банковского надзора, увеличения количества банковских продуктов и услуг малому и среднему бизнесу, проводим тренинги по риск менеджменту, корпоративному управлению и способствуем построению рынка капитала. Эта работа осуществляется высококлассными профессионалами финансового сектора на добровольной основе, что позволяет быть уверенным в достоверности и инновационности передаваемой информации.

Для меня большая честь вступить на форуме, посвященном памяти Андрея Козлова. Он был целеустремленным, честным и в не меньшей степени храбрым. Он был образцовый гражданин и патриот России, образцовый гражданин мира. Он был прекрасный семьянин, у которого осталась жена и три необычайных ребенка. Он был предан своим профессиональным взглядам на построение сильной банковской системы, которая однажды будет играть ведущую роль в мире. Он верил в построение сильного надзорного режима, который в свою очередь будет опорой для динамически растущего банковского сектора и основой для современной рыночной экономики. Он искал лучшие методы надзора по всему миру, чтобы использовать их в России. Его безграничные усилия в этом поиске приводили к необходимости контактировать с мировым финансовым сообществом. Его усилия внесли свой вклад в растущее уважение мирового сообщества к российской банковской системе.

Действительно, международное сообщество смотрит на Российский банковский сектор с увеличивающимся оптимизмом. Российский банковский сектор, пока еще составляющий небольшую долю по отношению к размеру всей экономики, растет опережая рост ВВП, и уровень банковских активов к ВВП сейчас составляет порядка 52% (в 2006 году – 45%). В большей степени этот рост обеспечивался увеличением розничного банковского бизнеса, особенно потребительским кредитованием. Процветание российской экономики привлекло в ее банковский сектор иностранные кредитные организации. Сейчас доля банков с иностранным капиталом контролирует 12% активов банковского сектора (8% в 2006).

Некоторое беспокойство остается в связи с отмыванием денег, однако Центробанк и российские власти активно занимаются решением этих вопросов. Я не думаю, что уровень зарубежных инвестиций составлял такую величину как сейчас, если бы нормы российского банковского надзора не шли бы в одну ногу с совершенствованием международных норм. В частности благодаря Председателю Игнатьеву и его заместителю Меликьяну банковский надзор находится на позитивной траектории своего совершенствования, что упрощает процесс интеграции российского банковского сектора в мировую финансовую систему. Другое знаковое событие – IPO Сбербанка и Внешторгбанка. Это событие подстегнет остальные российские банки пойти по такому же пути, о чем я скажу позже.

Банковский сектор в России, как и в большинстве стран, постоянно развивается и должен приспосабливаться к потребностям экономики. Банковский сектор в России должен продолжить рост в быстром темпе, чтобы адекватно поддерживать реальный сектор экономики и становиться двигателем экономического роста. Пока поддержание экономического роста приоритет, однако источник роста также очень важен. Россия будет в течение обозримого будущего получать большую часть национального дохода от экспорта сырья. Чтобы избежать зависимости от колебания сырьевых цен и гарантировать устойчивость экономики Россия должна поддерживать предпринимательство, а также диверсифицировать экономику.

В настоящее время, банковские ссуды малому и среднему бизнесу составляют приблизительно 3 % ВВП, в то время как в США и ЕС – более 30%. Это говорит о двух вещах – недостаток финансирования малого и среднего бизнеса и его небольшой размер. Малый и средний бизнес в России производит порядка 8% всех продуктов и услуг, что достаточно мало по сравнению с США и другими регионами мира. Например, в восточной Европе, малый и средний бизнес - 50%. В России нужно предпринять много шагов, чтобы стимулировать этот процесс, но чтобы он был удачным необходимо вовлекать в него кредитные организации. Банки должны работать над более полным пониманием кредитных рисков в этом секторе, а также и над их возможным смягчением. Что требует специального подхода, когда банк знает бизнес и его владельца изнутри. Банковские представления о бизнесе должны основываться не только на финансовой отчетности, но также и на всестороннем понимании того, как компания управляет бизнесом, и какие у нее потребности, возможно для них и не нужен кредит. Вооруженные таким знанием, банки смогут составлять более эффективные планы и модели, имеющие многосторонние подходы к этому жизненно важному сектору. Для того чтобы отвечать на вызовы растущей экономики банкам необходимо иметь в своем штате достаточное количество компетентных профессионалов. Мое собственное наблюдение состоит в том, что банки не вкладывают достаточно средств в обучение и образование их собственного персонала. Проблема недостатка квалификации собственного персонала обычно решаются привлечением необходимых сотрудников на стороне большей зарплатой. В

долгосрочной перспективе такой подход нежизнеспособен. Поэтому я настоятельно рекомендую банкам развивать собственные программы обучения персонала. После публичного доверия, квалифицированный персонал наверно самый ценный актив.

Образование также необходимо, имея в виду образовательные программы для клиентов, для обучения широких слоев населения. Российское Правительство в настоящее время запускает общенациональную финансовую программу грамотности, что похвально. Банки также должны создавать местные и региональные программы, так как люди будут всегда опасаться покупать продукты, которые они не понимают. Таким образом, банки смогут обслуживать свои собственные интересы, развивая финансовую грамотность у населения.

Российский банковский сектор прошел серьезный путь с 1998 года и значительно расширил линейку предоставляемых услуг. Что является признаком дальновидности и сервисно-ориентированного подхода. С помощью Банка России доверие к банковской системе выросло, и все большее количество домохозяйств и предприятий доверяют свои средства банкам.

В частности финансовое посредничество в потребительском сегменте и в сегменте кредитования малого и среднего бизнеса продолжает показывать впечатляющий рост. Иностраные инвестиции в банковский сектор также растут, здесь большую роль играют потенциальные перспективы и улучшающееся корпоративное управление. IPO крупнейших российских банков – дальнейшее отражение понимания рынком важности серьезного корпоративного управления. IPO также важно сточки зрения увеличения капитала. Уровень достаточности капитала с 2004 года снижался с 14,6% до 12,1%. Фактически многие банки вынуждены ограничивать рост своих кредитных активов из-за опасности несоблюдения обязательных нормативов по капиталу. Поэтому, пока мы наблюдаем положительный тренд (улучшения корпоративного управления и IPO), необходимо двигаться в ногу со временем. Последующие IPO будут повышать доверия как внутренних, так и внешних инвесторов, как к более прозрачному сектору. Присутствие банков в листингах позволят инвесторам диверсифицировать свои вложения, в настоящее время преимущественно осуществляемые в акции нефтяных и газовых компаний.

Заслуженно или нет, Россия привлекла к себе внимание международного сообщества, как страна с достаточным количеством незаконных фондов проходящих через российские банки. Но как я уже заметил, были предприняты значительные меры по противодействию легализации доходов полученных преступным путем, с тех пор как такое законодательство было принято. Жесткая позиция Банка России по отзыву лицензий у банков нарушающих «противоотмывочное» законодательство лишний раз подтверждает наличие таких шагов. Продолжение жесткой позиции по этому вопросу, а также международное сотрудничество в этой сфере жизненно необходимы. Ни одна страна полностью не достигла совершенных успехов в этой области.

Как я уже отмечал, банковский надзор играет критическую роль в развитии банковского сектора и должен содействовать интеграции в мировое финансовое сообщество. Внедрение Базеля II – ключ. Иностраные банки будут находить схожие изменения в России, с теми которые уже запущены за рубежом, у них, в свою очередь российские банки найдут то же в иностранных юрисдикциях. Приверженность открытой структуре капитала, предложенной Базельским комитетом помогает устранять конфликты между национальным надзорным режимом и режимом страны происхождения капитала. Базель II и в этом смысле Базель I воплощает рискоориентированный подход к банковскому надзору, такой подход позволяет делать суждения о необходимом уровне или предприятии каких-либо

действий. Я знаю, что в России сейчас идет дискуссия по поводу изъятия из практики банковского надзора мотивированного суждения, которое по некоторым заявлениям, может приводить к коррупции. Однако полный отказ от суждения не практичен. Слишком много факторов существует, которые невозможно внести в простую матрицу, для того чтобы осуществлять надзор и воздействие по формальным критериям. Так же измерение многих качественных показателей, в том числе качество управления, трудно будет осуществлять без суждения. В итоге изъятие суждения из банковского надзора будет большим шагом назад от базельских принципов и поставит интеграционные процессы России в мировую финансовую систему под риск. Преимущества, которые может принести в развитие банковского сектора и основания эффективного банковского надзорного режима, применение суждения значительно перевешивают негативные последствия от него. Разные уровни суждения применяются регуляторами повсеместно в надзоре.

В заключении хотел бы отметить, что за прошедшие 20 лет, что существует коммерческое банковское дело в России, сделаны огромные успехи. Сейчас банковские продукты и услуги наиболее доступны, чем когда-либо в истории России. Российский банковский сектор за короткий срок достиг успехов, для которых развитым странам мира понадобились столетия. Я верю, что готовность использовать мировые стандарты и передовой опыт позволили достичь такой ситуации. Однако как и в любой другой банковской системе, России необходимо продолжать совершать шаги по совершенствованию операционной среды. Россия не исключение. С макро перспективы это означает сочетание дальнейшего обоснованного роста с адекватным надзорным режимом. Что должно привести к еще большему повышению доверия к российской банковской системе, как внутри страны так и за рубежом, и позволит сделать банковскую систему двигателем экономического роста в России.

Спасибо.

(Аплодисменты)

Г.Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, господин Спиндлер.

Уважаемые коллеги, на этом до обеда наше обсуждение заканчивается.

(После перерыва)

Г.Г. МЕЛИКЬЯН

Для меня представляет большую честь предоставить слово господину Николаю Оскаровичу Гусману. «Трансграничные денежные переводы. Основные тенденции».

Н.О. ГУСМАН

Здравствуйте!

Несколько лет тому назад здесь в Санкт-Петербурге я выступал с такими картинками, говоря о том, что есть такой рынок. Посмотрите, как быстро заполняется зал на переводы. Это скрытая камера работала, когда только система «Контакт» существовала 4-й год и изучала рынок.

И вот в первом квартале 2003 года ЦБ начал мониторинг рынка денежных переводов. Так, собственно говоря, было ознаменовано рождение и факт существования такого сектора финансового рынка.

Вот сейчас достаточно большое количество систем существует, они здесь перечислены на слайде. И, если сравнивать с Конгрессом 2003 года, таким образом, вырос рынок системных переводов по сравнению к нынешнему Конгрессу. Неплохо за это время вырос и по отношению к той же самой величине объем транзакций по системе «Контакт». Вот таким образом рос рынок от Конгресса к Конгрессу за последние несколько лет. И сейчас можно сказать, что рынок сформировался в некий самостоятельный сектор. Вот посмотрите, какое количество конференций только за это время было проведено в стране и за ее пределами. Это были абсолютно специальные конференции по теме, где было много всяческих проблем.

Таким образом, можно сказать, что сейчас мы, как сектор рынка, прошли стадию зарождения, где новизна и цена имели самое главное значение, и подоברались к настоящей фазе. Фаза эта – еще фаза роста. Здесь уже работают в основном цена и качество. Впереди – зрелость, и, может быть, надо готовиться уже сейчас.

И в связи с краткостью времени, и в связи с тем, что накопилось, сейчас будут экспликации этого рынка – очень небольшие по трем базам данным. Первые две базы данных – это Центральный банк Российской Федерации, а следующая, третья база данных – это так база данных, которые накопил «Контакт». Вот это – та часть, она и есть основная, мы пройдем довольно быстро. Ее можно назвать так «Мифы и реалии рынка денежных переводов».

Миф номер один – деньги из страны выводят гастарбайтеры. К нам идут только сплошные гастарбайтеры, всё забивают, как жить дальше. Раньше надо было убеждать, что здесь есть рынок. А сейчас уже часть банков говорит: «Что-то многовато приходит очень дешевых».

Так вот, деньги из страны выводят не гастарбайтеры. 54 % средств из страны выводят резиденты. Какая часть из них оседлых мигрантов, это уже второй вопрос, это тема отдельного исследования.

Миф номер два – основная вина вывода средств из страны лежит на ближайших соседях. Это не так. Посмотрите, пожалуйста, основные средства уходят в дальнее зарубежье. При этом естественным образом сальдо отрицательное, но в дальнее зарубежье даже и это отрицательное сальдо на 20 % выше, чем в СНГ.

В связи с краткостью времени мне хотелось бы чуть-чуть остановиться даже на этом слайде. Вот его смысл. Дело в том, что средний перевод из банка в банк над средним переводом через системы отличается не только в разы, но и в десятки. И вашему вниманию предлагается либо наше сегодня, либо очень неотдаленное завтра. Вот те, кто придут на системы переводов в банки, это и есть те клиенты, которые работать будут и с очень большими суммами. И сегодня пополнение клиентов по системам переводов идет не только из зоны «серой», но и из зоны достаточно емких транзакций.

Миф номер три – мигранты выводят из страны деньги. Очень популярный миф. Но не выводят. Деньги здесь есть нельзя, а когда отсюда уходит теряющий популярность доллар, это вообще неплохо. А вот, что они оставляют в обмен здесь в нашей стране. Не буду детализировать. Тривиальнейшие рассуждения по поводу того, сколько мы им платим, которые строятся на основе очень простого анализа ёмкости потоков, выходящих отсюда. Речь идет только о зоне СНГ. Так вот, мигранты создают порядка 75,2 миллиардов долларов здесь услуг или товаров, что составляет по нижней оценке 7 % от ВВП или, другими словами, тот самый профицит ВВП, который был зафиксирован в прошлом году. Вот с какими масштабами явления мы имеем дело. Вот с каким уровнем социального вклада и ответственности на самом деле работают банки, связанные с системой переводов по различным схемам.

Миф номер четыре: «Понаехали тут все в центр, и все к нам». Ну, какое-то основание каждый из этих мифов под собой имеет. Действительно, около 65 % транзакций уходит из Центрального региона – Москва, Санкт-Петербург, область. А давайте теперь посмотрим, а что за этими средними стоит, как эту магию цифр разнести. Красным цветом выделены три зоны, 4 зоны по России. Красный цвет – это прочие, Москва – сиреневая, и Московская область и Санкт-Петербург. А вот теперь смотрите, что происходит в реале. Азербайджан, Армения, Казахстан, Белоруссия и Киргизия рассеялись по территории страны не более чем на 60 %, и не менее чем на 45-50 %. Иные предпочтения у Украины и Грузии. Грузия – чемпион по расселению и по заработкам в Москве. Второе место по Москве занимают транзакции Украины. И можно посмотреть, что происходит дальше. По Московской области лидеры – Молдова и Таджикистан, по Санкт-Петербургу – это Узбекистан.

Теперь, почему я говорю не просто о деньгах, а еще и о мигрантах или о трудовых потоках, не о денежных. Потому что, когда исследуются массивы, сопоставимые с объемами миллиард – 1,5-2 долларов, то, естественным образом, выборка статистически значима, вполне достоверна, и детали ее после этих принципиальных выводов тоже доступны к рассмотрению.

Миф номер 5. Средний перевод мигранта – 500 долларов. Но вообще нет среднего. Это сезонные колебания. Здесь же – сезонные колебания ЦБ. А вот что есть на самом деле, вот этот тренд к 2003-2007 году, это очень замечательная тенденция. Дело в том, что мы реально имеем дело со сложной социальной средой в Российской Федерации, средой, которая вполне ощутимо испытывает дефицит рабочей силы. И речь идет не только о тривиальных каменщиках и плотниках, ситуация гораздо глубже. А вот это срез показывает отклик трудовой среды на ту ситуацию, которая реально имеет место быть в России. А это – наш клиент. Мы должны его знать, потому что, либо мы зарабатываем, либо нет.

Вот и средний перевод из Российской Федерации. Здесь исследуется только зона СНГ. Как видите, по различным странам нужно усреднять этот перевод, он разный. Но ситуация еще глубже. По различным регионам этот средний перевод существенно разнится.

Таким образом, банки, участвующие в системах денежных переводов, принципиально пользуются либо теми данными, которые могут предоставить клиринговые центры, либо имеют возможность оценить в потенциале своего бизнеса.

А вот одна из экспликаций, связанная с тонкой структурой переводов, как мы их обозначаем. Что обнаружено? Что средний исходящий перевод не равен среднему входящему. На первый взгляд, звучит дико, а на самом деле, за этим стоит, может быть, та самая доля резидентов или бригадиров, которые приходят в банк и совершенно легально распространяют переводы от своего имени по ряду адресов.

Очень мощные трансформации в законодательном поле, легализация. Наконец-то случилось чудо, закон, мы теперь будем работать. Легализация выгодна мигранту. Вроде бы да, многое сделано, чтобы легализация состоялась, и мы работали в легальной зоне со всем, со всем, со всем, как будто банки работали до этого в нелегальной зоне.

На самом деле легализация привлекательна, спокойней жить легализованному мигранту и защищеннее, дополнительными сервисами можно пользоваться. Правда они воспринимают эту штуку как бумажную волокиту, сложность и дороговизну, но есть еще и принципиальные вещи. Я упомяну только об одной, мимо которой проскочили и законодатели и практики, легко так, непринужденно.

Дело в том, что не только по исследованиям Мирового банка сюда 80% приезжает на короткий промежуток времени, не только в нашу страну, это общая тенденция по миру. Так вот получается следующее, что при прочих равных условиях мигрант получает за свой труд, как минимум, на 20% меньше. Почему? Да потому, что он не является налоговым резидентом, в 183 дня он здесь никогда не укладывается, и это его законодательно принуждает сделать, оформиться на 183, потом пойти к работодателю, а потом как бы сделать его непонятно легальным или нелегальным для нас. И есть ли здесь нелегальность? Я попозже об этом скажу, потому что рядом с этим существует еще один миф. Раз он нелегальный, значит, нет бюджетных поступлений.

Ни с одной критикой это рядом не лежало, потому что проживание и труд мигрантов здесь инициируют целую серию областей промышленности и так далее, лишь незначимая часть здесь перечислена на слайде. И достаточно сказать, что банки, через которые проходят эти потоки, принимающие, так и выдающие, естественным образом платят налоги на территории стран своего пребывания.

И вот, наконец, как бы апофеоз – нелегальность и легальность с точки зрения банков. На самом деле, оказывается, существует некая шкала легальности для наших с вами клиентов. Нет документов, пожалуйста, для банков существует класс операций, для которых нелегалов вообще не существует. Документ есть, удостоверяющий личность, виза, пожалуйста, валютно-обменные операции переводим.

И, наконец, следующая стадия и следующая, следующая.

Поэтому тогда, когда у нас сегодня, в том числе и по «115-ФЗ» вдруг обнаруживаются какие-то большие потоки, вот у нас порядка 1,5 тысяч новых счетов, через которые идут, я не называю цифры, вы знаете официальную статистику, там уже до миллиарда долларов в год, в миллиардах долларов это исчисляется.

А как же так, дорогая редакция, такие, такие потоки? Добирайтесь до конца, потому что наши оконечники все легальны, и мы, как международная система, легально зарегистрированы в десятках стран мира и проходили сложности регистрации и так далее – вот эта часть, о которой, если бы не на пароход, я поговорил бы дольше. Но это наша жизнь, как пароход, так и 115-ФЗ, все украшает.

И теперь чуть-чуть не о мифах и что впереди. Вы знаете, что система наша платформенная, и на эту платформу сейчас нагружено достаточно большое количество сервисов при стандартизации всех процедур. Так вот, это не миф, что число платежных продуктов сегодня уже превышает 200. Поэтому, как минимум, есть около 200 оснований обслуживать клиентов, которые приходят в офисы участников системы «Контакт». Некоторые носят локальный характер, например, ЖКХ, некоторые носят международный характер и так далее.

И еще один из немифов – это наша новая разработка, которой мы уже кое-что говорили вслух, но теперь уже есть и результаты. Платежные продукты. Были транспонированы на варианты платежности с нашими ближайшими соседями, так что из ближайших, например, стран зарубежья, а на самом деле – гораздо шире, можно гасить кредит, полученный там, но из страны, где мигрант работает. Так же можно осуществлять переводы на пластиковую карту, сберегательный вклад страны постоянного места жительства. И это все был класс комиссионных продуктов.

Однако, создав базу информационную, которую мы начали использовать как своеобразную кредитную историю, разработав скоринговые процедуры, вот в стадии внедрения продукт, который называется «дорожный кредит». И если клиент постоянен, и мы его отслеживаем со всеми

математическими процедурами, которые разработаны, с выделением лимитов, в том числе непокрытых, на специализированной целой серии банков, сейчас таких 14, то клиенты могут быть закредитованы, например, на дорогу из страны проживания туда, куда они двинутся на заработки.

Таким образом, по контакту и переводу путь к кредитам для народа, такой слоган, пошел. И я могу сказать, что уже почти 2 тысячи человек этой услугой воспользовались в этом году, хотя, внедрение, конечно, носит очень затяжной характер. И, может быть, самые первые кривые, характеризующие динамику потоков, именно об этом и говорят. Там еще на них не было латентного периода с 1999 года, но все те, кто работает с ритейлом, прекрасно знают это и понимают, что любой ритейловый продукт – это две характеристики. Он обязательно имеет право на существование, если его себестоимость, в конце концов, на больших объемах продаж меньше, чем интегральная доходность, то есть тогда получится прибыль. И второе – это терпение, терпение и терпение.

Ни у кого нет иллюзий, что сегодняшний рост, скажем, кредитования в сфере ипотеки – за этим стоит гигантский латентный период.

Легкое заключение. Да, действительно, рынок находится в стадии роста, впереди следующие стадии, они неминуемы, о них нужно думать сегодня. Большая часть перечислений – это все-таки резиденты и достаточно серьезные суммы. И самое главное, что бы мне хотелось отметить, что важно и существенно и для банков, которые работают как центры систем, и для банков, которые работают, как участники систем денежных переводов, нет никакого сомнения, что сегодня, кроме самостоятельной роли, как доходного инструмента для извлечения дохода, сегодня денежные переводы – это то, что приводит в банк клиентуру, и то, что служит очень мощным катализатором продаж целой серии розничных банковских услуг.

Спасибо за внимание. Я, кажется, не перебрал.

(Аплодисменты)

Г.Г.МЕЛИКЪЯН

Слово предоставляется Хандруеву Александру Андреевичу – первому вице-президенту Ассоциации региональных банков России.

Уважаемые коллеги, у меня к вам убедительная просьба, к выступающим, ни минуты перебора, очень напряженный режим. Мы начали работать позже по сравнению с тем расписанием, которое у нас было.

Пожалуйста.

А.А.ХАНДРУЕВ

Добрый день, уважаемые коллеги!

Николай Оскарович поднял очень важную тему коллективных программ и денежных переводов физических лиц. Это яркий пример успешной программы на рынке банковских услуг. Я хотел бы развить этот разговор и подойти с несколько других позиций и сказать немного еще об одной важной программе.

Тема конгресса «Капитализация, устойчивость, конкурентоспособность» наиболее полным образом выражает суть нынешнего этапа развития. Этот этап можно назвать движением к зрелости, и это движение идет очень быстрыми темпами, в которых, несомненно, личная заслуга Андрея Андреевича Козлова, памяти которого посвящен наш нынешний конгресс.

Высокие темпы движения к зрелости определяются рядом факторов, среди которых хотел бы выделить несколько фундаментальных. Прежде всего, это консолидация банковского бизнеса. Мы стоим, мы в этом твердо убеждены, только на первых этапах, ранних этапах консолидации банковского бизнеса. Капитализация будет идти все более высокими темпами, и соответственно количество кредитных организаций будет сокращаться, будут возникать банковские группы, банковские холдинги. И поэтому игрокам на рынке финансовых, банковских услуг придется сталкиваться с этим: слияние, поглощение, консолидация банковского бизнеса.

Второй фундаментальный фактор – это изменение профиля российской банковской системы, связанное, прежде всего, с ритэйлом, бизнесом. Я только одну цифру приведу, показатель. Если доля кредитов физическим лицам и совокупные суммы задолженности коммерческих банков была 6 лет назад всего лишь 4,5%, сейчас она уже превысила 22%. Это буквально семимильные шаги.

А что такое розничное кредитование и вообще ритэйл? Это массовые технологии, растущий спрос на банковские услуги, массовые операции, технологии массового обслуживания и тому подобное, и преимущества получает определенный круг таких организаций.

Третий фундаментальный фактор, фактор долговременного действия – это, несомненно, это приход иностранного капитала всерьез и, судя по всему, надолго, если не навсегда. Сегодня говорилось в выступлениях участников, цифры потрясающие – от 6 % до 18 % прирост капитала за 2 с небольшим года. И как следствие, вы видите, что рыночная доля участия кредитных организаций в процентах, белая – это 2005 год, а уже темно-красная – это уже первый квартал 2007 года. Видно, что динамика за 2 с лишним года совершенно потрясающая. И, соответственно, над российской банковской системой навис «дамоклов меч» - это то, что норматив достаточности капитала объективно подошел к очень опасному уровню, и от кредитных организаций требуются очень большие усилия по наращиванию капитальной базы. И, кстати, это отражается в том, что в динамике активов банковского сектора происходят очень заметные изменения. Черной стрелочкой обозначена доля малых и средних банков. Мы видим, что если взять последние 3 года, то доля крупных активов увеличивается, а доля малых и средних банков недостаточной капитализации имеет тенденцию к уменьшению.

Отсюда вывод, что крупные банки становятся крупнее, а малые и средние банки мельче. Это диагноз, уважаемые коллеги, но, как и всякий диагноз, это не является приговором. Потому что, как убедительно показывает общемировая и российская практика, малые, средние и относительно крупные коммерческие банки имеют как недостатки, так и неоспоримые преимущества. Недостатки общеизвестны, а о преимуществах я долго говорить не буду. Я скажу, что, на мой взгляд, является самым главным. Это то, что относительно небольшие, малые и средние кредитные организации обладают удивительной способностью к быстрой адаптации к меняющимся условиям. Они приходят быстрее, у них сил нет удержаться, но они приходят быстрее. И самое главное, что малые и средние банки имеют удивительную способность очень быстро реагировать на финансовые новации. И в этом смысле эта группа банков имеет очень хорошие перспективы удержаться на отдельных сегментах рынка банковских услуг. И, как показывает общемировая и российская практика, являются вполне и вполне конкурентоспособными. Но, естественно, ситуация меняется, и те традиционные формы адаптации к меняющимся условиям, которые применяли малые и средние банки, сейчас нуждаются в определенной корректировке. И я хотел бы сказать об одной коллективной программе и о тех решениях, которые были бы очень интересны для относительно небольших и даже ряда крупных банков.

По моему твердому убеждению, я хорошо помню 1999 год. Сразу после кризиса были разговоры с банками. И когда им говорилось о том, что надо подумать о новом направлении – это розничное кредитование, поверьте мне, я говорю совершенно ответственно, практически все воротили носы – мелкота, возиться. Но появился банк «Русский стандарт», который, начав с нуля, вышел на второе место в России после Сбербанка по объему розничного кредитования. Сейчас уже, конечно, появилась масса конкурентов, сейчас только ленивый не занимается розничным кредитованием, но феномен «Русского стандарта» показывает возможность новых инновационных направлений, которые могут дать банкам неоспоримые конкурентные преимущества. Я говорю об Интернет-банк. Мое твердое личное убеждение, я готов встретиться через 3 – 5 лет, потому что надо дать некоторое время, и вы посмотрите, какое место будут занимать Интернет-транзакции, Интернет-банк в России, особенно в условиях развитой филиальной сети коммерческих банков. Да, Россия пока занимает достаточно скромное место по степени проникновения Интернета. Но темпы интернетизации действительно поражают. Это колоссальные темпы. По прогнозам, в следующие 3 года произойдет удвоение числа пользователей Интернетом в России. И это создает объективную основу для широкого активного проникновения Интернета в финансовый сектор российской экономики.

Но вхождение на рынок дистанционного банковского обслуживания связано с тем, что банк несет издержки – это и банкоматы, и киоски самообслуживания, и программное обеспечение, это колоссальные затраты, необходимо привлекать целый штат сотрудников, и одно из главных – это маркетинговое движение, это очень дорогостоящая процедура. И отсюда вывод, который можно сделать, что проект выхода на рынок удаленного обслуживания силами одного банка окупает себя только при условии привлечения большого числа клиентов и выделения значительных средств. На это не способны малые и средние банки, и даже большинство крупных российских банков, и этот сегмент займут государственные банки и банки с иностранным участием. Означает ли это, что малые и средние банки как бы отсекаются от этого очень перспективного направления развития рынка банковских услуг? По моему твердому убеждению, здесь единственной разумной альтернативой может быть создание коллективных программ. Николай Оскарович блестяще показал, как буквально на наших глазах возникла коллективная программа – это денежные переводы средств. Мы знаем традиционную, классическую коллективную программу – это синдицированное кредитование, это тоже коллективная программа, платежные карты. А почему Интернет-банк не может быть коллективной программой? И Ассоциация региональных российских банков поддержала, поддерживает и будет поддерживать проект объединенной розничной банковской сети ОРБС. Это унифицированный банковский продукт Хэнди-банк. Уже 18 банков вошли в число участников этой системы. По нашим данным, еще примерно с 20 банками уже ведутся активные переговоры, и я не имею права раскрывать эту информацию, но несколько крупных, даже очень крупных российских банков проявили интерес и будут вести переговоры о вступлении в эту систему. Система делает только первые шаги, она очень технологична, очень удобна, она уже имеет более 300 POS-терминалов, 200 онлайн-мерчантов, 2000 терминалов систем «Элекснет» и «Плат-Форма», где можно уже пополнять счет, и, соответственно, сеть банкоматов и пунктов ОРБС, их еще явно недостаточно, но они будут развиваться.

Что предлагает система ОРБС? Это доступ к управлению, качественный учет вы можете здесь осуществлять, в режиме он-лайн, в том числе через терминальные устройства. Здесь не все указаны позиции, но здесь очень много позиций – от ЖКХ до телефона, до даже частного перевода конкретному

лицу. Вы можете сделать перевод с одного счета на другой в течение буквально 2-3 минут, причем в онлайн-режиме. И, наконец, уже традиционной стала оплата услуг в Интернете.

В чем преимущества и особенности «Хэнди-банка»? Он очень технологичен, имеет высокую степень защищенности и является на сегодняшний момент одним из самых экономичных продуктов в системе Интернет-банкинга. Кроме того, он не предполагает привязки к какому-то одному банку. То есть, вы не становитесь сателлитом, допустим, «Телебанка», «Гутабанка», который перешел по наследству к ОТБ и системе «Сбербанка». Это именно коллективная программа. И он реализует, что очень важно, максимальный набор платежных режимов. Достаточно зайти на сайт 1234.ru, и вы тут же увидите весь набор платежных режимов, который открывает «Хэнди-Банк».

И принципы взаимодействия в рамках ОРБС основаны на сугубо партнерских началах. Мы в Ассоциации региональных банков этот продукт очень внимательно изучили, даже протестировали, и пришли к выводу, что этот продукт, особенно для средних и малых банков представляет несомненный интерес.

Спасибо за внимание.

(Аплодисменты)

Г.Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, Александр Андреевич.

Слово предоставляется Айрияну Сурену Юрьевичу – Президенту коммерческого банка «Юнистрим».

С.Ю. АЙРИЯН

Добрый день, уважаемые дамы и господа!

Я рад приветствовать всех вас на данном Банковском форуме. Мой доклад сегодня связан с интенсивностью развития рынка денежных переводов, а также нашим успешным конкурированием с нашими западными аналогами. И я всё я приведу на примере системы денежных переводов «Юнистрим».

Каждый год мы все являемся участниками различных банковских конференций в России, СНГ и дальнем зарубежье. И для меня, как генерального руководителя сегодня уже международной системы денежных переводов, наиболее отрадным является тот факт, что большинство из симпозиумов, семинаров и форумов, так или иначе связанных с банковским бизнесом, сегодня уже не проходят, не затронув бизнес денежных переводов. И это далеко не случайность.

Стимулированный в настоящем миграционными процессами, этот сектор продемонстрировал в последнее время экспоненциальные показатели роста. Число банков, которые вводят данную услугу в перечень своих услуг, неуклонно растет из года в год.

Интерес к данному полю деятельности со стороны бизнесменов, банкиров и инвесторов подогревается высокими темпами роста объемов этого бизнеса; качественными изменениями, происходящими в этом сегменте, а также интересными опциями, которые игрокам дает этот рынок в плане их самореализации и достижения высоких результатов.

В связи с тем, что динамика развития мирового рынка денежных переводов крайне высока, сегодня очень трудно оценивать его объемы. Однако, по различным расчетам, общая сумма транзакций

через систему в годовом выражении перешагнула уже отметку в 300 миллиардов долларов, а общее количество мигрантов перешагнуло отметку в 200 миллионов человек по всему миру.

Нарастающие процессы интеграции, стандартизации и сотрудничества между игроками дают дополнительный стимул положительной динамики сегмента. Мы ожидаем, что рынок денежных переводов не только не потеряет темпов роста в ближайшие несколько лет, но и существенно ускорит динамичные показатели своего развития, транзируя игрокам стабильные и высокие прибыли и, стараясь все более и более привлекать инвесторов.

Всё то, о чем я сказал, не обошло стороной и рынок СНГ. Скорее, наоборот. Мы увидели на этом секторе рынка колоссальный потенциал за счет наращивания его интеграции в глобальный международный рынок. В 2001 году, когда система денежных переводов «Юнистрим» только становилась на ноги, мы смогли рассмотреть необычайно высокий потенциал данного сегмента рынка. Мы столкнулись с проблемой разрозненности игроков, высокой степенью монополизации рынка, что, на мой взгляд, сильно сдерживало развитие этого сегмента. Фактически рынок был в большей степени закрыт для простых людей и, следовательно, не охватывал свою прямую аудиторию.

«Юниаструм-групп» в конце 2001 года приняла смелое решение – запустить систему, которая воплотила бы в себе такие конкурентные преимущества, как доступные тарифы, высокое качество обслуживания, быстроту перевода и национальную надежность в сочетании с полной информационной безопасностью. Такой проект был изначально обречен на успех. Мы понимали тогда, что именно в низких тарифах лежит основной пласт наших клиентов. Люди, которые тяжелым трудом зарабатывали на жизнь небольшие деньги, просто не могли себе позволить отдавать большую часть этих средств за сам перевод. И, таким образом, основной пласт рынка был фактически отрезан от самого рынка. Мы с большим энтузиазмом принялись за работу, внедряя современные реалии рынка в новую маркетинговую политику, нацеленную на простых людей. И фактически рынок поддержал наши начинания.

Нужно отметить, что последние несколько лет сегмент СНГ оставался наиболее обещающим и динамично развивающимся сектором глобального рынка денежных переводов. При миллиардных оборотах он демонстрировал кратное увеличение объемов из года в год на протяжении последних 5 лет. Так, за последние 12 месяцев этот сегмент претерпел 70-процентный рост и достиг показателя почти в 20 миллиардов долларов. При этом мы ожидаем, что темпы роста, по крайней мере, не уменьшатся на протяжении ближайших 3-5 лет.

О том, как быстро растут денежные переводы на постсоветском пространстве, красноречиво свидетельствуют цифры, выпущенные Центральным банком Российской Федерации. Так, например, годовой оборот средств, переведенных из России и в Россию, рос в следующих пропорциях. Вы можете видеть на данном слайде. В 2003 году объем составлял 1,3 миллиарда долларов. В 2004 году он увеличился более чем в 2 раза и составил 2,8 миллиарда долларов. В 2005 – 4,6, в 2006 – 7,3 миллиарда долларов.

Подобная динамика говорит сама за себя и является отражением той рыночной конъюнктуры, которую мы имеем на территории бывшего СССР сегодня.

«Юнистрим» стал одной из систем так называемого второго поколения, которым суждено было коренным образом изменить реальность сектора СНГ, привнести новую философию и подходы, сделать рынок более доступным для людей. Используя благоприятную рыночную ситуацию, мы начали нашу экспансию, предлагая людям доступные тарифы и сервисы высокой надежности. Наряду с другими

молодыми амбициозными игроками, мы коренным образом изменили фундаментальные показатели рынка. Нам удалось привить людям веру в цивилизованные виды отправки денег. Использование систем денежных переводов перестало быть роскошью для обычных людей. Сюда относятся так называемые гастарбайтеры, студенты, мигранты, чьи семьи проживают в других странах СНГ. На плечи рыночных игроков легла высокая социальная ответственность за судьбы миллионов и миллионов людей. Стоит ли говорить о том, что в некоторых странах, в том числе и в странах СНГ, средства, поступившие посредством систем денежных переводов, составляют значительную часть их ВВП.

Считаю интересным упомянуть наш опыт работы в Республике Армения. В ноябре прошлого года «Юнистрим» и Центральный банк Армении заключили соглашение, которое заключалось в том, что любой отправитель, посылающий деньги в Армению, не платит системе никакой комиссии, если получатель забирает их в национальной валюте – в армянских драмах. И, таким образом, система смогла не только снизить тарифную ставку в коридоре республики до 0 %, то есть, сделать данный рынок для них более доступным, но и принять активное участие в поддержании стабильного курса национальной валюты. Данный опыт мы сейчас внедряем в некоторых других странах СНГ. И к концу года, я думаю, где-то еще в трех странах он будет внедрен.

Еще одним немаловажным трендом является интенсивное падение рыночных тарифов. За пятилетний период они продемонстрировали примерно 25-процентное снижение из года в год. Их падение стало следствием нарастающей конкуренцией, вызванной приходом на рынок молодых и энергичных команд, подобных «Юнистрим». Это в свою очередь заставило операторов уделять больше внимания качеству обслуживания клиентов и надежности IT-систем, что стало еще одним стимулом к повышению доверия людей к системам денежных переводов.

Мы в «Юнистрим» горды тем, что компания внесла большой вклад в изменение отношения людей к цивилизованным методам отправки денег, и отправка средств через друзей, водителей автобусов, проводников постепенно уходит в прошлое.

По оценкам нашим экспертам соотношение между организованными и неорганизованными способами отправки денег составляет сегодня 60 на 40, в то время как еще год назад этот показатель был 40 на 60%.

Рынок оценил наши усилия. Применение стратегии, направленной на работу с самым широким спектром клиентов, дал впечатляющие результаты. О динамике «Юнистрим» можно говорить наглядно цифрами рыночной доли, которую компания наращивала из года в год. В 2003 году доля нашего рынка составляла всего 4,5%, в 2004 году мы ее увеличили до 9%, в 2005 – до 16, в 2007 год мы вошли с рыночной долей почти в 25%, в текущем году мы ожидаем, что этот показатель вырастет до 35%.

Наши обороты по некоторым направлениям росли из года в год кратно. Сегодня мы являемся системой №1 по рыночной доли в Армении и Киргизии, Украина признала нас компанией №2 на украинском рынке. Мы неоспоримо держим лидерские позиции в Молдове, Таджикистане, Узбекистане и в других республиках СНГ.

Если говорить конкретнее, например, в Киргизстане доля «Юнистрим» на этом рынке превышает 50%, в Армении мы контролируем до 60% рынка, в Молдове этот показатель превышает 30%, в Таджикистане – 16.

Так, объем переводов на Украине вырос за 2006 год в 2,8 раза, с 84 миллионов до 233 миллионов. Объем транзакций по Молдове вырос в 3 раза, с 54 миллионов до 160 миллионов, в

Узбекистане рост превысил 6-разовый показатель, с 24 миллионов до 145 миллионов, в Кыргызстане «Юнистрим» увеличил свой оборот в 2 раза, до 220 миллионов долларов, а в Армении наш рост составил 1,7 раза, достигнув 413 миллионов долларов.

Если проанализировать рост нашей компании из года в год, то позвольте заверить вас, что он носит беспрецедентный характер. Так, в 2003 году мы имели всего лишь оборот 83 миллиона долларов, в 2004 году система обработки транзакций у нас составила сумму, превышающую 260 миллионов долларов, за 2005 год объем переводов по системе увеличилась в 3 раза, достигнув 760 миллионов долларов, в 2007 год мы вошли с показателем 1 миллиард 850 миллионов долларов.

Мы стали первой российской системой, которая задекларировала политику разумных тарифов, как единственно правильную, мы же стали первым отечественным оператором, который достиг миллиардного показателя, что произошло в сентябре 2006 года, а в феврале текущего года мы повторили так называемый рекорд и стали первой отечественной системой, которая превысила показатель 2 миллиарда долларов.

В 2005 году «Юнистрим» изменил свою стратегию с фокусом на преобразование в международную систему денежных переводов. Мы начали развивать новые для нас регионы: это Южная Америка, США, Канада, Азия, Океания.

Мы существенно усилили наши коридоры в европейском направлении. Так, например, объем денежных переводов через систему из Великобритании вырос практически в 2,5 раза, достигнув 90 миллионов долларов в год. Основной акцент был сделан на подписании новых партнерских соглашений с мощными и динамично развивающимися игроками мирового рынка.

Должен сказать, что мы вошли в 2006 год с наличием сервисных точек, равных 12 тысячам. В 2006 году нам удалось подписать партнерское соглашение с различными системами денежных переводов, такими, как «Риэлтелекоммуникейшен», которая добавила к нашей сети порядка 10 пунктов обслуживания. Чуть позже мы подписали договор с азиатской компанией «Истенткэш», которая предоставила нам более 3 тысяч пунктов обслуживания. Кстати, это соглашение для нас является очень перспективным, потому что благодаря ему мы планируем развить такие коридоры, как Великобритания – Индия, США – Индия, то есть выйти на совсем другой рынок для российских систем денежных переводов.

По нашим оценкам, договор с «Истенткэш» года через три должен принести нам в годовом выражении объем в 2 миллиарда долларов США. Также нами были подписаны договора с различными другими компаниями, такими, как «Джурасол», с польской «Интезит» и многими другими.

На сегодняшний день количество наших партнеров превышает отметку более 300. Таким образом, система активно интервьюируется в международный кластер и участвует в формировании единого рынка.

Надо отметить, что у нас еще были два интересных проекта, а именно: это запуск собственной сети в Великобритании и на Кипре, которая сейчас успешно продвигает наш бизнес в данных странах.

Итак, сегодня компания переросла в мощный финансовый институт, который ставит своей целью в течение 10 лет достичь доли в 5% и на глобальном рынке денежных переводов. Оперировав 30 тысячами пунктов обслуживания по всему миру, мы активно участвуем во всех крупных международных проектах, включая и некоммерческие.

«Юнистрим» сегодня является одним из инициаторов и организаторов Международной ассоциации систем денежных переводов, которая базируется в Лондоне, и уже сегодня играет очень большую роль, как структура, объединяющая игроков рынка, а также лоббирующая их интересы.

Чрезвычайно важным проектом стало преобразование «Юнистрим» в самостоятельный бизнес – в коммерческий банк «Юнистрим». Решение об этом было принято в 2005 году, учитывая значительный успех, продемонстрированный на протяжении всего периода своего существования.

Для преобразования в самостоятельный бизнес был еще один важный резон. Учитывая темпы развития и стремительный рост объемов самого рынка, руководство «Юнистрим» видело немалую задачу в привлечении инвестиций в данный бизнес.

Таким образом, трансформация системы в отдельный банк адекватно диверсифицировала бизнес и дала инвесторам возможность гибкой и более фокусной опции для маневра и выбора. 31 мая Центральный банк Российской Федерации зарегистрировал «Юнистрим», как акционерный банк, и 16 августа мы приступили к своей деятельности. В 2006 году «Юнистрим» стал первой российской компанией, привлекшей инвестиции в этот бизнес. Мы подписали соглашение о продаже 26% пакета акций «Юнистрим» компании «Аврора-раш-лимитед», которая листингуется на лондонской фондовой бирже на 20 миллионов долларов.

Эта сделка еще одно подтверждение того, что взоры инвесторов обратились к этому инвестору. Я полагаю, что окончание сделки явилось знаменательным итогом 5-летней работы, проводимой руководством компании «Юнистрим». Она направлена на увеличение объемов переводов, развитие надежной и эффективной сети сервисных точек, а также на развитие «Юнистрим», как международной системы денежных переводов.

Конечно, как генеральный директор данной компании – одного из лидеров рынка, я мог бы долго описывать наши успехи, однако мне бы хотелось сфокусировать ваше внимание на том, что сегодня рынок выкристаллизовал четкую потребность игроков в кооперации и интеграции и диктует нам необходимость стандартизации сервисов и повышение качества услуг.

В этих условиях, я считаю, что «Юнистрим» является очень хорошим примером того, как компания смогла ясно увидеть потребности рынка, выработать отвечающие им стратегии и в очень короткий срок их реализовать.

Ближайшие несколько лет собираются стать крайне насыщенными. В этом году мы наметили в качестве ориентира произвести количество транзакций на общую сумму более чем 4 миллиарда 200 миллионов долларов США, при этом количество точек обслуживания мы планируем довести до 50 тысяч.

Интенсивно ведется также развитие своей собственной сети операционных касс по всей России, сегодня их число уже превышает 110 операционных касс, и к середине 2009 года мы планируем увеличить этот показатель до 550. Теперь у нас нет другого выхода. Современная стратегия бизнеса, динамика рынка и наши амбиции не оставляют нам никакого шанса, за исключением одного – идти вперед и наращивать темпы своего развития, активно участвовать в процессах консолидации, совместно решать вопросы и бороться с проблемами.

Спасибо большое.

(Аплодисменты)

Г.Г.МЕЛИКЬЯН

Спасибо, Сурен Юрьевич.

Слово предоставляется Роберту Вагнеру – управляющему директору компании «БерингПойнт».

Р.ВАГНЕР

Уважаемый господин председатель!

Уважаемые дамы и господа!

Для меня огромная радость находиться второй раз в прекрасном Санкт-Петербурге и беседовать с вами сейчас на XVI Международном конгрессе.

Вы помните, наверно, что в прошлом году мы говорили об управлении рисками. Я сегодня хочу сделать шаг вперед и поговорить о том, что мы называем успешное банковское управление, основанное на хорошо взвешенном риске.

Цель этой концепции заключается в том, что следует добиться устойчивого роста с учетом рисков. Все это направлено на создание стоимости, чтобы был хороший коэффициент риска и отдачи на риски. Конечно же, мы будем рассматривать вопросы собственного капитала, рискообильности. Все это будет касаться различных бизнесов, их портфелей и, конечно же, Всемирного банка.

Безусловно, стартовая позиция для вас, как для банков, вы сами это знаете – это требования для банков. Конечно, они связаны с внешними рынками, с требованиями по ликвидности, требованиями по уставному капиталу, требованиями достаточности капитала, допустим, это Базель 2 или требования Центробанка, также стандарты по переходу на МСФО и так далее. С другой стороны, у вас есть ряд прекрасных возможностей. Одна из них заключается в концепции активного управления рисками, управления затратами, снижения затрат, а также общем использовании методов в различных областях вашего банка, в различных подразделениях. Есть также прекрасная возможность гармонизации данных, чтобы у вас были общие базы данных, чтобы вы производили более эффективную и значимую информацию.

У нас есть другие факторы успеха для управления банками. Прежде всего, это экономические идеи по всем компонентам устойчивого развития, для того чтобы повысить рентабельность банков. Все это, конечно, сосредоточено на том, что в ежедневном бизнесе помогает вам наращивать цепочку ценностей и что ее разрушает. Используйте специальную координирующую концепцию в ваших банках, вы можете использовать ее по разным портфелям, по разным банковским подразделениям. У вас должны быть различные руководящие концепции, например, для корпоративного портфеля, для ритейлного портфеля, для других портфелей.

Третий важный момент. У вас должна быть хорошая система банковского управления, а различные руководящие принципы вы должны интегрировать, чтобы выработать общую базовую линию, чтобы достичь цели, поставленной Всемирным банком. Эти темы всегда связаны с вашим внедрением ИТ. И в будущем эта ИТ-архитектура поможет вам добиться больших успехов, быть более эффективными в вашей деятельности. Эта архитектура, конечно, нечто более сложное, чем просто реализация за короткий период времени. Вы должны начать с каких-то мелких прототипов, потом добавлять что-то еще к этой архитектуре, чтобы внедрить ее.

Пятое – это междисциплинарные сети взаимодействия. Вы должны интегрировать такие вещи, как управление ликвидностью, управление рисками, управление прибылью, управление

рентабельностью, управление доходностью, чтобы более эффективно управлять банком в системе одного окна.

Шестое – последовательность, преемственность действий и отчетность. Всегда мы видим, что иногда бывают какие-то избыточные моменты, слишком много мелких ненужных методов, даже в одном банке. Нужно все собрать в единую платформу, чтобы увеличить потенциал развития вашей организации.

И последнее, но не менее важное. Должна быть четкая организационная структура, которая должна отражать ваши руководящие концепции, ваши руководящие принципы, и вы должны избавиться от избыточного внутреннего контроля, от избыточных деталей, и выработать четкую линию развития вашего банка. Конечно, еще экономические ипостаси выходят на повестку дня. Вы должны вырабатывать хорошие коэффициенты собственного капитала доходности и так далее. Вы должны смотреть, какую степень риска вы должны принять на себя, чтобы хорошо управлять рисками, взвешивать активы и приходиться к определенной банковской процентной ставке. Конечно же, вы должны думать, каков ваш потенциал риска, какой риск будет чрезмерным для вас. Вы должны в этом разбираться. В вашей организации должна быть хорошая система, хорошая четкая стратегия управления рисками, и высокое вознаграждение за риски. То есть это должны быть ваши руководящие принципы.

В конечном итоге все сводится к тому, что вы должны балансировать между приемлемым риском, экономическим капиталом и экономическим успехом, которого вы стараетесь достичь, то, к чему вы стремитесь. Чтобы все это применить, вы должны осуществлять подход сверху вниз, когда ваше высшее руководство для вас вырабатывает определенные цели, например, прибыль на собственный капитал и так далее. Это первый шаг.

Второе – более узкие целевые показатели, определение факторов дополнительной экономической стоимости ценностей, затем та дополнительная ценность и стоимость, которую вы можете достичь. В конечном итоге эта модель показывает, как старшее руководство компании вырабатывает цели и задачи для всей организации. Вы спускаетесь ниже по различным операционным подразделениям вашей организации и смотрите, какие показатели повышают дополнительную стоимость и ценность, а какие ее снижают, и вы поймете, в какую сторону двигаться, чтобы достичь успеха.

При всем этом вы, конечно, должны помнить о различных сложных концептуальных вопросах, которые вам придется разрешать на этом пути. Например, какой капитал вам нужен. Допустим, если вы говорите о достаточности капитала по Базелю II, это уставной капитал или экономический капитал, или Базель I, то есть у вас должна быть идея, как перейти от одного капитала к другому капиталу. Другой вопрос, когда вы думаете о развитии, о будущем вашего руководящего подхода, когда вы принимаете на себя руководящую роль в управлении рисками, или же вы больше будете смотреть на сторону прибылей и убытков, вашей рентабельности. То есть вы должны проанализировать обе вещи, что вы должны сделать для банка, в какой пропорции. И главное, что вы должны уметь переходить от одного к другому, и вы должны понимать значимость обоих подходов.

Третье – это ключевые индикаторы деятельности. Анализ прибыли, опять-таки основные ключевые показатели деятельности, то, что делает ваше казначейство. Вы должны работать с этими «китами», вырабатывать очень четко. И генератор ценностей вашей организации, конечно же, зависит от вашей сферы деятельности, от вашего портфеля. У вас могут быть различные руководящие концепции для различных портфелей и для различных подразделений банка, например, рэтейловые или

корпоративные. И, отталкиваясь от этого, вы уже будете смотреть, насколько эффективно работает эта организация, насколько эффективно работает это подразделение, насколько эффективно вы предоставляете свои продукты, как вы это все сможете уравновесить. Руководящие принципы, конечно же, помогут вам сосредоточиться на управлении клиентскими отношениями, которые добавляют ценность вашему подходу.

Внутренний контроль, контроль за продажами – это зависит от экономической стоимости каждого портфеля, от каждого клиента. В результате вы разрабатываете руководящие инструменты, которые помогут вам выполнять ваши руководящие принципы и дадут вам дополнительную информацию по поводу результатов деятельности того или иного портфеля или той или иной продуктовой линейки.

Допустим, у вас есть концепция главного клиента. Что вы делаете? Вы стараетесь оценить, в каком сегменте работает ваш клиент, вы оцениваете по всем сегментам, какова ценность, связанная с этим клиентом, и какова потенциальная добавленная стоимость этого клиента. И вы обнаружите потенциальных клиентов, которые принесут вам очень большие прибыли в будущем. Вы можете найти группу нейтральных клиентов, которые зарабатывают для вас какую-то дополнительную стоимость, но не такую уж огромную. И есть клиенты, которых вы инвестируете в свои продажи. Но вы на них деньги не заработаете. Они разрушают вашу цепочку ценностей. И мы отсекаем этих клиентов таким образом. Например, когда речь идет о потенциальных клиентах, вы, наверное, должны более интенсивно с ними работать, чтобы перевести их в новый состав «дойных коров» и как-то зарабатывать на них. Вы должны больше работать с такими клиентами. Что касается так называемых клиентов «дойных коров», вы должны очень хорошо с ними работать. На них вы хорошо можете заработать деньги. Так что, пожалуйста, очень хорошо о них заботьтесь.

С нейтральными клиентами работайте эффективно, как можно эффективнее для того, чтобы не слишком высоки были риски, связанные с их деятельностью, и в то же самое время, чтобы перевести их в разряд «дойных коров». И потом есть клиенты, которые, в конечном итоге, не приносят вам доходов и даже разрушают ваш мир. Переведите их потенциально в разряд нейтральных или даже в разряд в будущем «дойных коров». Вот так вот вы делите своих клиентов.

Конечно же, у вас должна быть хорошая система банковского управления. И вы, как руководство банка и все, кто отвечает за управление этим банком, за банковский менеджмент, у вас есть несколько важных инструментов. Вы должны хорошо управлять прибылями и убытками, должны быть хорошие отчеты по IPO, помимо этого – отчет о прибылях и убытках. Должен быть хороший отчет и хорошая система, которую вы уже можете вводить в управление банков, требования Базеля II. Кроме этого, должно быть хорошее управление рыночными рисками, казначейскими рисками, операционными рисками, хорошее управление бизнесом, как таковым. Вы должны всё это интегрировать. То есть, бесполезно сосредоточиваться только на управлении какой-то бизнес-единицей, бизнес-подразделением и не обращать должного внимания на управление кредитными рисками. Вы должны вводить аналогичные, общие руководящие принципы. Но, с другой стороны, вы здесь слайд видите, что они должны основываться на тех же самых данных. Конечно, сказать это легче, чем претворить в жизнь, я понимаю.

Говоря о данных, и говоря о факторе успеха № 4, могу сказать, что IT-данные очень помогут вам в управлении вашим банком, в ваших руководящих принципах. Это красной чертой проходит через

будущую архитектуру, когда вы послойно начинаете действовать, начинаете снизу, с операционных систем. Затем следующий слой – это общая база данных, система баз данных, и ваши ретроспективные, исторические данные, данные о вашем рейтинге и так далее. Дальше – данные о параметрах, различные варианты, параметры Базеля II и затем индикаторы, которые вы приняли и используете в вашем общем банковском отчете, и, может быть, должны использовать. Конечно же, это – с одной стороны. На входе, на выходе у вас – обязательная отчетность перед инвесторами или отчетность перед Центробанком. В такой архитектуре вы должны хорошо балансировать между интегрированием всех этих тем, о которых много сейчас говорили, и быть достаточно гибкими для того, чтобы вводить новые продукты, для того, чтобы привносить какие-то изменения и перемены, основываясь на том, что происходит на рынке, с корректировкой по рынкам и по рыночным ценам. Вот это – общая картина вашего IT-шного подразделения. Можно, наверное, начать внедрять всё это на уровне прототипа и создать первое впечатление, первый опыт, используя эти параметры в ваших руководящих концепциях.

Фактор успеха № 5 – это междисциплинарное сетевое взаимодействие. С точки зрения банков вы работаете над экономическим выражением ситуации в компании, связанной с рисками и с прибылями и убытками. С другой стороны, вы должны отражать действительно подлинную ситуацию с активами и пассивами, а, с другой стороны, вы должны отслеживать, чтобы у вас всегда был высокий уровень капитализации. Этого требует ваш надзорный орган. Вот так переходить от одного компонента к другим, так и интегрировать.

Вот это я, наверное, пропущу. Это постадийный подход применять, переходя из ситуации пункта А в ситуацию В и потом уже интегрировать эту общую концепцию руководящих принципов. И потом есть же опыт вашей ежедневной деятельности, ежедневной практики. Всё это, конечно, очень сложно, чтобы принимать во внимание самые различные организационные структуры в банке, интегрировать их в одну общую систему, чтобы подход шел сверху вниз, административный подход от старшего руководства, от руководящих, координирующих систем – в бизнес-подразделения, различные портфели. Этим трудно управлять, конечно же.

Вначале я вам сказал, что цепочка ценностей спускается вниз от высшего руководства, оно зиждется на финансовых результатах. И вот как раз это пример того, как вы можете увеличить прибыль, собственный капитал на 2 % и добиться большей рентабельности, если у вас лучше будут операционные прибыли по всему портфелю, и внереализационная прибыль ваша может повыситься. И вы должны, конечно, помнить, что вы должны усилить корпоративную культуру, ориентированную на ценности, определить общую основу руководящих принципов на всех уровнях и выполнять это практически одновременно. И вы должны, конечно же, исправить ситуацию, потому что вы хотите быть совершенными в своей деятельности. Вы должны исправить огрехи. Вы должны создавать цепочку ценностей. Вы должны начать это делать. Делайте это.

Большое спасибо. И для тех из вас, которые видели то, что мы создали, это скоро будет переведено на русский язык. Как только мы это переведем на русский, я вам это всё пришлю. И вы поймете на русском и еще раз увидите то, что я вам сейчас объяснял.

Большое спасибо.

Г.Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, господин Вагнер.

Слово предоставляется Евгению Семеновичу Бернштаму – Президенту, Заместителю председателя Совета Директоров ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк».

Е.С. БЕРНШТАМ

Уважаемые коллеги!

Я хочу вам немножко рассказать свои мысли о рознице, рассказать о банковском секторе этой розницы и рассказать не только собственно о банке, а мое представление в целом о кредитном процессе. Потому что целый кредитный процесс выходит на сегодняшний день далеко за рамки, собственно, работы банка самого. И 2,5 года назад еще об этом никто в стране не говорил, когда мы сели, проанализировали, что же происходит в кредитном процессе, мы выявили то, что сам кредитный процесс можно разделить на много функций. И есть разрывы между получателем кредита и, образно говоря, его давателем, то есть, банком. А когда есть разрывы, то это – место для того, чтобы создать некие сервисные компании. И вот есть такие разрывы вначале, когда клиент приходит в банк, и это тема для брокериджа, причем кредитного брокериджа. И есть тема в конце, когда нужно то, что вы отдали руками, забирать ногами, то есть, чтобы деньги вернулись в банк. Это ситуация с плохими кредитами. И мы создали коллекторское агентство. Всё остальное происходит в банке. И вот об этих трех больших компонентах сегодня я и хочу с вами поделиться.

Пункт первый. По сравнению с восточно-европейскими странами на сегодняшний день, рынок розничных кредитов в России до сих пор является, образно говоря, незрелым. Уровень выдачи кредитов в Восточной Европе показан значительно выше, чем в России, несмотря на то, что за 4 года рынок кредитов в России вырос в 6 раз. Вырос он за счет, естественно, того кредитования, о котором сегодня в прессе, в официальных источниках не говорит только ленивый. Это так называемые товарные кредиты, выдаваемые в местах получения электроники, сотовых телефонов, мебели, туристических путевок, здравоохранения. И по мере роста этого сегмента этот вид кредитования всё больше и больше растёт. Тем не менее, опережающими темпами за последнее время идет развитие более или менее стандартных банковских продуктов – таких, как ипотека, таких, как автокредиты, таких, как кредитные карты.

На рынке обострилась конкуренция. Естественно и, безусловно, виды рынка – это Сбербанк. Появились агрессивные игроки во всех сегментах рынка. Сокращается доля лидерства, сокращается доля тех или иных сегментов, доля безусловных лидеров. В прошлом во всех пунктах было только посткредитование. Сегодня, кроме посткредитования, товарных кредитов, появляются кредитные карты, появляются кредиты наличными, появились автокредиты, появились ипотечные кредиты.

Что нас ждет в ближайшем будущем? В ближайшем будущем, к 2015 году, войдут дополнения, обязательно будут добавлены текущие счета и депозиты.

Почему «посты» набили оскомину всем, за исключением собственно банков? Пункт первый. Потому что, за редким исключением, их никто качественно делать не может. Пункт второй. Потому что все ругают то, что там высока ставка. Что все считают? Все считают деньги в чужом кармане.

Какова эффективная ставка, например, Банка «Хоум Кредит энд Финанс», который я представляю? Коллективная ставка – 47%. Давайте считать, вы – банкиры, считать затраты. Ситуация на рынке кардинально изменилась за последние пять лет. Если 5 лет тому назад торговые сети желали увеличить свой товароборот, увеличить свой объем продаж и за счет того, что банки предоставляли

услугу по получению кредита покупателями, они платили банкам, платили 6, платили 7, платили 8% от суммы кредита только за то, что банк увеличивал товарооборот.

Что сегодня? Сегодня те же самые цифры, но зеркально обратно. Минус, мы считаем, от 7 до 9%.

Второе – фондирование. Не секрет, что первые деньги всем группам, которые работают на этих рынках, это молодые банки и названия их вы знаете, кроме «Хоум Кредит» и другие так же, выделяют акционеры. Но после этого идет то, что мы называем капитализацией, идут новые источники фондирования: это и рублевые облигации, это и евробонды, это субординированные займы, это и секьюритизация текущего портфеля. Какова средняя ставка? 10%. 10 плюс 10 – уже 20, а то и выше.

Не секрет, и вы знаете это прекрасно, например «Хоум Кредит», а я буду отталкиваться от одного из лидеров рынка, потому что именно на примере лидеров рынка наиболее отчетливо видна вся картина, 23 на сегодняшний день точек продаж, в половине этого работает сотрудников – это 12-13 тысяч. Это самая большая статья затрат – это заработная плата, плюс другие оперейшенс – это еще в расчете на один кредит процентов 10-12. Добавьте к этому невозвраты, о которых не писал только ленивый и называли разные цифры. На сегодняшний день объем невозвратов 14,6.

И получается: 15 плюс 30 = 45%. Разве это выгодный бизнес для банка. Это невыгодный бизнес для банка. Давайте говорить правду. Посткредитование на сегодняшний день является нулевым бизнесом.

Почему банки идут в него? Только по одной простой причине – это шикарнейшая база для кросселинга. И то, что я вам сказал, что появляются различного рода другие продукты, это и есть то, что делается на базе тех людей, которые пришли и купили в сетях некие свои товары.

Я часто выступаю на эту тему. И когда в аудитории встречаются люди, которые говорят, что вы даете кредиты под большие ставки, я привожу не только эти примеры, потому что это можно говорить посвященным, это можно говорить людям, работающим в банковском бизнесе, но обычной аудитории я привожу совершенно другой пример.

Вспомните 70-80-е годы, когда многие наши родители, и я это прекрасно помню, многие присутствующие здесь копили на телевизор, потом приносили домой этот телевизор, накрывали его ковриком, на коврик ставили индийских слоников. А если телевизор был с пультом, так его еще в целлофан обертывали.

Всю жизнь люди копили на стиральную машину, на кооперативную квартиру, они копили потом на автомобиль. Если в пятиэтажном доме у кого-то из соседей появлялся автомобиль, то это было темой для разговоров всего дома на протяжении недели.

Сейчас банки путем кредитования, всех видом розничного кредитования дают возможность людям жить лучше и уже в молодые годы при чистой справке о заработной плате, при стабильно получаемом доходе, не «сером», не в конверте, а чистом, дают возможность жить именно так, чтобы люди с радостью, полновесно работали на благо государства.

Следующая тема, о которой я хочу сказать. Итак, мы говорим, что этот бизнес нулевой. Куда идут все последующего развития продукты? Продукты идут в основном в кредитные карты. «Хоум Кредит» на сегодняшний день выпустил ровно 5 миллионов 500 тысяч кредитных карт, из которых 1 миллион 70 тысяч активированы, и каждый день ими люди пользуются, и каждый день они получают какие-то возможности для своего дополнительного финансирования.

Но кроме продуктов, банки идут и в другие каналы продаж. Если раньше это были только магазины и торговые центры, потом к ним добавились почтовые отделения, автосалоны, ипотечные центры, так называемые кредитно-кассовые офисы, благодаря решению Центробанка теперь можно открывать много офисов, только в одном федеральном округе можно делать только один филиал – шикарнейшее решение, и появляется новый канал, такой, как кредитный брокеридж, о котором мы с вами говорили.

Я хочу тут немножко поговорить о ККО. ККО – это такой же офис, как и остальные, о его функционале не будем говорить. В этом году «Хоум Кредит» построил 200 офисов. Много это или мало? Вы хорошо осведомлены обо всей системе удаленных офисов – бранчей и так далее, принадлежащих банкам. Что такое 200 офисов? 200 офисов – это возможность наполнить продуктовым рядом и дать возможность людям как можно ближе быть к клиентским базам.

В одной Москве только 40 офисов и по регионам в этом году будет открыто еще 160.

Про «Хоум Кредит» мы немножко поговорили, его структура кредитного портфеля достаточно открыта, она есть во всех средствах массовой информации. Хотелось бы только сказать, что по товарному кредитованию у нас средний срок кредита – 10 месяцев, и мы работаем над тем, чтобы увеличить этот срок. По кредитам наличным мы уже достигли срока 16 месяцев, по кредитным картам – это 36 месяцев, ипотека – на 13 лет, там условия практически у всех идентичные.

Мы, действительно, хотим стать и дальше стать одним из лидеров банковской розницы в России и перейти от понятия финансовой компании с банковской лицензией, коей банк был до начала прошлого года – к понятию «универсальный розничный банк».

Мы подходим немножко шире к тому, кто является нашим клиентом. Если раньше мы говорили о том, что у нас есть обычные традиционные покупатели, выживающие покупатели, у нас есть молодежь, которая стремится к чему-то большему, то теперь мы больше будем ориентироваться на такой слой, коим является в нашей системе координат инноваторы - молодые, очень активные, уверенные в своих силах и в своем будущем, что главное, люди.

Теперь немножко о том, что я раньше говорил. Новый сегмент взаимодействия банка с клиентом – кредитный брокеридж. Мы предвещаем, что к 2010 году 25% всех кредитов будет выдано через кредитных брокеров. Мы говорим именно о том, кого мы имеем в виду в коммерческом смысле этого слова, в смысле понимания «банк коммерческий». Не инвестиционный банк, когда слова брокер, трейдер уже стали обычными, в обиходе очень часто встречаются, мы говорим именно применительно к виду коммерческого бизнеса. И кредитные брокеры занимают на сегодняшний день не только обеспечением розницы, ипотеки, вторичного автокредитования, кредитными картами, они очень активно пошли на тот рынок, который считается самым, назовем так, перспективным и популярным – это рынок малого и среднего бизнеса.

В чем преимущество кредитных брокериджей? Чем кредитный брокеридж России отличается от кредитного брокериджа на Западе? На Западе кредитным брокерам платят банки, у нас пока платят клиенты. И в этом самое главное отличие. Кредитный брокер, конечно, намного лучше, чем кредитный офицер банка, знает, что происходит на рынке и, конечно, он может для клиента выбрать наилучшее, полностью персонифицированное предложение, которое удовлетворит его со всех сторон.

Другой вопрос в том, что банки на сегодняшний день не понимают, что они должны за это платить. И по нашим подсчетам, эта себестоимость приведения одного клиента намного ниже через

брокера, чем банк будет тратить свои деньги, увеличивая себестоимость за то, что будет делать рекламу, нанимать людей и проводить весь комплекс работ, о котором вы прекрасно знаете, по привлечению клиента.

Точно так же 2,5 года назад я сталкивался с непониманием большинства банкиров, когда я приходил к ним и предлагал услуги коллекторского агентства. Я чувствовал, что они общаются со мной, просто делая уважение к моему прошлому опыту, но видел, что их внимание, пока я им это говорю, рассеивается. Но, на сегодняшний день коллекторский бизнес заслужил право на жизнь, на сегодняшний день просрочки - 2,1 миллиардов долларов, это только по официальной статистике Центрального банка Российской Федерации, заставляют банки обращаться к специализированным организациям. Например, только у компании «Сиквей» под управлением находится 450 миллионов долларов кредитного портфеля по 36 банкам страны. И это огромные цифры.

И последняя тема – это раскрытие эффективной ставки. Не все так гладко, как кажется на первый взгляд. Я стою за это, я вообще стою за отмену всех комиссий. Потому что мы стоим как банк и как личности за прозрачность, полную прозрачность. Достаточно вспомнить историю прошлого года, когда «Хоум Кредит» первым объявил в стране тендер о продаже долгов. Не потому, что у него много долгов, а потому что он прозрачный и потому что он приверженец Базельских соглашений, и потому что действительно это правильно. Поэтому надо отменять комиссии. Если есть возможность отменить все – надо отменять все. Не популистские меры, но клиент должен знать – это стоит 300 %, а это стоит 0 %. Представьте, в Великобритании и в Восточной Европе есть компания, средний кредит которой 150 долларов, а средняя ставка 365 %. И люди берут, Восточная Европа и Великобритания. Только по Польше в прошлом году объем продаж 1,5 миллиарда долларов, и работает 11 тысяч агентов.

На этом я заканчиваю. Спасибо.

(Аплодисменты)

Г.Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, Евгений Семенович.

Слово предоставляется Генцису Александру Юрьевичу, старшему вице-президенту, директору по развитию бизнеса, члену Совета директоров компании «Диасофт».

А.Ю. ГЕНЦИС

Тем, кто в конце, сложнее, и я буду стараться экономить время.

Уважаемые коллеги, стало доброй традицией, что в наших заседаниях есть слово со стороны компании, которая, в принципе, должна все это поддержать – все эти темпы роста, все эти задачи, все эти возможности. И хотел с вами традиционно поделиться соображениями, что произошло и что произойдет в ближайшее время.

В последние 3 месяца у меня были 3 очень интересные встречи с владельцами 3 больших бизнесов, в которых я получил очень сильный меседж, что в настоящее время у владельцев развивающихся бизнесов есть стопроцентное понимание, что они не свободны от тех решений, которые они принимают в области ИТ. Если пару лет назад мы говорили, что ИТ важно, 5 лет назад мы говорили – внимательно смотрите за ИТ, сейчас факт заключается в том, что бизнес реально не свободен, и от того, какие решения в области ИТ принимаются, темпы роста либо будут поддержаны, либо будут очень

сильные риски и угрозы. И понимая эту ситуацию, вроде бы мы постоянно об этом говорим, но только в этом году очень сильный произошел меседж, и я решил посмотреть, о чем же мы говорили все эти годы, может быть, мы не говорили, не предупреждали, не обращали внимание на этот вопрос, и посмотрел на те слайды, с которыми я сам лично выступал с этой трибуны 2 года назад.

Вот слайд моего выступления, с которым я выступал. О чем мы говорили в 2005 году? Кстати, сегодня уже многие на этом Конгрессе такой подход к своим докладам применили, чтобы посмотреть на существующие процессы несколько из прошлого. Мы говорили о макроэкономической стабилизации, мы говорили о росте доходов населения. В тот момент ярких инструментов не было. Поэтому мы констатировали, что конкуренция будет усиливаться, что иностранные банки будут выходить на рынок, что будет происходить сегментация российских банков на крупнейшие, динамично развивающиеся и стабильные. Будет Центральный банк ужесточать требования. И будут развиваться филиальные сети. И вот тот перечень всех тех процессов, которые мы видели в 2005 году. Мы здесь обменивались мыслями, и вот он – на экране.

И это же приводило нас к пониманию того, что в 2006-2010 году от тех решений, которые будут приняты в области ИТ, будет непосредственно зависеть, какие темпы роста у банковского бизнеса будут, и насколько те амбициозные стратегические планы, которые имеют владельцы этих бизнесов, будут реализованы.

Поэтому мы видели, что необходимо обеспечить быстрое масштабирование объемов и географии бизнеса; необходимо предоставлять возможность интеграции различных функциональных модулей и компонент; необходимо поддерживать сквозные бизнес-процессы и обработки продуктов. Необходимы специальные блоки по анализу текущих показателей деятельности и принятия сбалансированных решений. И, конечно же, факт аттестуемости этих решений никогда никто не снимал с повестки дня.

В 2005 году мы анонсировали свою стратегию, которая получила название «фа-диз», которую планомерно на протяжении этих лет реализовывали. С этой целью мы создали специальный орган – орган наших клиентов, специальный клуб, на котором каждый квартал мы рассказывали о том, что мы собираемся делать, как мы собираемся это реализовывать, каких результатов достигли.

Интересно то, что в разговоре с этими тремя крупными заказчиками они сказали: «Если бы те слова, которые ты мне сказал сегодня, ты бы сказал мне год назад, мы бы уже год назад приняли соответствующее решение и уже год бы реализовывали с тобой те или иные проекты». Но, правда в том, что год назад и 2 года назад эти слова мы говорили. И уже 2 года назад мы говорили и продолжаем говорить о том, что стратегическое развитие ИТ-платформы банка в рамках монолитных продуктов не сможет поддержать тех темпов и тех амбиций, которые есть у современного бизнеса, что надо делить на части, нужно иметь сильных партнеров в каждой из этих частей, и эти части должны друг с другом взаимодействовать эффективно и просто.

Необходимо развивать ту часть ИТ-ландшафта, которая непосредственно связана с бизнесом, а не ту, которую мы вынуждены развивать, потому что нет адекватного решения. И поэтому основная идея, которую мы положили в основу нашей стратегии «фа-диз» была – распилить наш монолитный продукт на несколько частей, как по горизонтали, так и по вертикали, и с каждым из ключевых заказчиков – тех, которые нацелены на рост, обсуждать, какая именно часть из общей ИТ-структуры, из общего ИТ-ландшафта необходима именно ему, именно в это время, именно в этом месте.

Цель, которую мы при этом преследовали, очень простая. Мы понимаем, что сейчас клиенту необходимо предоставить свободу, насколько это возможно, от тех разработчиков, с которыми он работает. Потому что риски бизнеса значительно выросли. И, конечно же, необходимо предоставить гарантию результата, потому что те же самые риски бизнеса исключительно высоки, и, как я уже сказал, от неправильно принятых решений действительно банки могут очень сильно затормозить свое развитие.

Что произошло за эти 2 года? Эти данные, которые сегодня некоторые из них уже звучали, другие не звучали, но вот под нашим углом взгляд со стороны компании, которая занимается автоматизацией. За 2 года 19 иностранных банков было зарегистрировано на территории нашей страны, со стопроцентным участием иностранного капитала. Было открыто 548 новых филиалов, но при этом общее количество банковских учреждений увеличилось только на 70. То есть, по сути, произошло перераспределение игроков рынка и усиление тех, кто развивается.

Очень интересно, что очень сильно обновился рейтинг ТОП-100. В него попали 28 новых игроков. То есть, мы видим, что динамика рынка по количественному и по качественному составу очень высока. И те цифры, которые здесь представлены по поводу роста активов депозитных портфелей, кредитных портфелей, прибыли – они также сегодня звучали и демонстрируют исключительно высокие темпы.

Очень интересно, 2 недели назад «Росбизнесконсалтинг» впервые (я не видел этого рейтинга до сих пор) опубликовал рейтинг наиболее динамичных банков за последние 4 года – с 2003 по 2007 год. Бросается в глаза, что это совершенно другой рейтинг. Первые позиции там не занимают «Сбербанк», «Газпромбанк», «Внешторгбанк», «Росбанк», «Альфа-банк». Эти банки занимают устойчивые позиции после 50 и ниже.

А первая двадцатка – это банки, которых мы совершенно не видим, некоторые из них на слуху, некоторые не на слуху, но в принципе это банки, которые в силу каких-то процессов внутренних существенно изменили свою рыночную позицию, существенно развили бизнес. Я рекомендую, если у вас будет интерес, это очень просто, через главную страницу РБК, получить доступ на этот рейтинг.

Перейдем к этому рейтингу буквально через пару минут. А сейчас – что реально мы делали все эти два года. Как и заверили два года назад, мы честно шли и идем этой дорогой. Мы распиливаем наш монолитный продукт на части в той функциональности, которая у нас была, и которой мы славились, и параллельно с этим мы развиваемся в нескольких новых для нас направлениях.

В первую очередь мы создали новый продукт в виде диасофта – это интегрированный розничный фронт-офис именно как ответ для розничной региональной экспансии банков.

Второе. Мы не могли остановиться в развитии наших офисных модулей и создали целый ряд новых двухофисных модулей, которые должны поддержать новые технологии и те лизисы, которыми банки начали заниматься. Это такой продукт, как факторинг, аккредитивы, гарантии, сетевые ячейки, переводы без открытия счетов, маржинальное кредитование, миниофисы различные по управлению рисками; учет налогов за это время очень сильно изменился и потребовал дополнительного модуля, доверительное управление, связь с БКИ. То есть весь тот функционал, который мы не видим на рынке, в наших офисах-модулях за это время появился.

В соответствии с рамками нашей стратегии мы вынесли всю отчетность, которая была погружена в нашу систему, отдельно для того, чтобы банки могли получать отчетность вместе не только

с нашими продуктами, но и с другими системными решениями, которые на рынке присутствуют, для того, чтобы обеспечить им свободу в получении отчетности.

Все новые проработки, которые мы начали делать два года назад, мы начали делать на платформе SOA – это такое новое слово модное, пока далекое от бизнес сообщества, но стремительными темпами захватывает не только программистов-айтишников, руководителей служб автоматизации, но и руководителей бизнеса, как некоторый символ определенной свободы, определенной гибкости, мощности при поддержке развития IT-систем. И реализовали реально несколько очень масштабных инновационных проектов, потому что это разделение на части только возможно при наличии сильной внутри, интегрированной шины, когда все отдельные части общего IT-ландшафта общаются друг с другом как бы через общую артерию или вены, в единых интерфейсах.

Без построения такой архитектуры разделение на части приводит к хаосу, очень серьезным рискам и невозможности в дальнейшем развиваться.

Развивая в дальнейшем свою тему по анализу, что же произошло за два года, я посмотрел на те результаты, которых мы достигли, где-то через призму формулировок, о которых я говорил. Из 19-20, на данный момент уже 20 иностранных банков 9 стали нашими клиентами. А по рейтингу РФК я лично слежу за нашей клиентской базой, и я был исключительно обрадован, что в пятерке этих банков - 2 наших клиента, в десятке – 5 наших клиентов, во всей сотне – 49 наших клиентов по этому рейтингу.

Мы посмотрели на рейтинг филиальности, насколько новые филиалы, которые появляются, мы их охватываем и правильно ли сфокусировали, и получили подтверждение, что 46 из 100 филиальных банков – наши клиенты и из 20 лидеров по приросту 12 тоже стали нашими клиентами за последнее время.

И, по сути, за эти годы мы, увеличив количество наших клиентов, мы всегда говорили о 350, смогли качественно перестроить структуру нашего клиентского портфеля. И наша основная задача была поддержать рост, и по факту, проведя анализ, получили подтверждение, можете с нами согласиться или опровергнуть, что мы смогли за эти два года существенно сдвинуть отношение диасофту, как поставщика промышленных, быстро разворачивающихся, коробочных решений, к партнеру, который позволяет развивать бизнес.

И в настоящий момент времени в первой сотне, что беспрецедентно, мы имеем 52 клиента. Если два года назад у нас было 35 клиентов в первой сотне по активам, то по результатам прошлого года 52 заказчика наши используют те или иные компоненты нашей интегрированной системы.

Исключительно для нас важный фактор – это угрозы, которые мы раньше видели со стороны иностранных банков, мы их превратили в возможности. И в настоящий момент времени из 52 иностранных банков 27 – наши клиенты. По сути, это та опора, с которой мы сверяем, насколько мы попадаем в те задачи и в те ожидания, которые наши клиенты к нам предъявляют, и насколько мы состоятельны.

Что же мы сейчас видим? Мы видим, что перед банками стоят исключительно важные амбициозные задачи, и мы видим, что задачи эти разные. При полном совпадении общей стратегической линии развития, каждый находит свою линию поведения. Это было 3 разных разговора с владельцами, и один мне сказал: мне не нужны отделения, у меня 500 тысяч карточек, мне главное делать для него «кросселлинг». Второй сказал: у меня очень мало карточек, но мне нужны отделения. В этом смысле разговор получился очень предметный, потому что есть из чего выбирать. Есть карта, и на этой карте

можно отмечать тот путь, который с точки зрения наших заказчиков наиболее востребован и наиболее для него интересен. И понятно, что те самые старые задачи, которые изложены внизу моего слайда, никто никуда с повестки дня не снимает. Нам по-прежнему нужен единый стандарт качества банковских продуктов, безусловно, нужны оперативные наборы и быстрое обучение персонала, и все остальные задачи, которые здесь приведены, никто их актуальности не снимал.

Последний интересный опрос показывает, что все это будет продолжаться. То есть никто укрупнение банков не отменял, и 91 % респондентов видят, что банки будут укрупняться, и будут иностранные банки выходить. И нашей банковской системе кризис, как видно из этого опроса, не грозит.

И последний слайд моего доклада. Мысль его заключается в том, что мы будем продолжать развивать функциональность наших продуктов, мы переведем всех наших клиентов на 302-П, который грозит в конце этого года. Это очень сложная большая задача, и мы ее тоже вытянем. Мы будем развивать архитектуру наших продуктов так, чтобы можно было одновременно работать 10 тысячам рабочих мест в он-лайне с 20 миллионами кредитов, и при этом закрывать операционные дни в рамках положенного, чтобы банк обеспечивал непрерывность бизнеса. И наша реальная цель, к которой мы последовательно идем – это стать реальным поставщиком ИТ-услуг, лидером финансового сектора нашей экономики, потому что видим, что те 4 тысячи человеколет, которые накоплены в нашей компании более 900 сотрудниками, и наши клиенты, которые в нас верят, и наши желания – все об этом говорит. Спасибо за внимание.

(Аплодисменты)

Г.Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, Александр Юрьевич.

И завершает эту часть нашей конференции выступление Хайнца Кохбека – Департамент продаж и маркетинга, Гизеке&Девриент, Мюнхен.

Х. КОХБЕК

Уважаемые дамы и господа!

Мы занимаемся строительством кассовых центров. Мы начали предлагать услуги в ЮАР. У нас есть специальные машины для подсчитывания и сортировки денег. Кроме того, мы работаем в Мюнхене и Нюрнберге. Здесь, на карте, вы видите область нашего распространения. Мы действуем на международном рынке. Вы также можете видеть, в каких странах располагаются наши центры. Только в Южной Африке и в Бразилии мы не занимаемся эксплуатацией центров, а мы в основном их строим, планируем, разрабатываем. Поэтому мы подходим индивидуально к клиентам. Прежде всего, нам нужны данные об объеме, о том, какие есть предписания Центрального банка. Таким образом, мы можем по-разному строить наши процессы и делать компьютерный анализ всего процесса. Кроме того, есть компьютерное обслуживание.

Кассовые центры имеют различное применение. Например, они используются для обслуживания банкоматов. Для того, чтобы заполнять их, используются специальные съемные сменные кассеты. На них наносится штрих-код, они перебираются и сканируются. После того, как их забирают, их отдают для депозитов. Основные взаимоотношения с разным количеством банков. Вначале депозиты нумеруются,

сортируются банками по качеству, для чего банк использует машину ПНС-200. Перед входом в зале есть наши продукты, которые вы можете осмотреть.

Кассовая оценка. Программное обеспечение у нас есть. Различные модели для депозитов, и предлагаем им работать с клиентами. Также у нас есть самые различные интерфейсы, чтобы соединиться с другими машинами. А также мы можем работать с документами и создавать службу, в которую будут включены наши клиенты.

Здесь следует смотреть, какие операции есть, и, таким образом, разрабатывать статистические программные продукты. Мы для этого должны знать весь процесс, который происходит в этой кассовой оценке.

На этом слайде вы видите, как обрабатываются конкретные решения по кассовым оценкам. Здесь видим количество операций. Вы должны разложить всю сумму этой оценки. Таким образом это выглядит. А здесь – снимок, который сделан с помощью камеры слежения. Здесь – количество документов, количество снимков. Это может существенно сократить время операции. Здесь мы видим это в цифровом виде. Есть специальный сигнал. Таким образом, это архивируется.

На этом снимке мы видим расположение горизонтальных и вертикальных камер. Это камеры слежения. Они сканируют всё пространство. Здесь красным цветом они обозначены. Это все проекты, которые разрабатывались таким образом.

Здесь на снимках можно видеть, как был построен кассовый центр в Касабланке под руководством Центрального банка. Здесь показана работа, которая была проведена с первого момента до окончания строительства. То есть, это был объект под ключ. Это был заказ. В этом заказе подразумевалась и проверка на непригодность, выбраковка непригодных банкнот. Но это не только это здание, это может работать и в других помещениях. Это один из самых крупных кассовых центров. Мы находимся в этом здании. 18 сотрудников работают в 2 смены. Они занимаются проверкой банкнот российского банка. Они проверяют банкноты на пригодность их для дальнейшего обращения.

Это помещение, где производится сортировка, оно еще должно находиться под видеонаблюдением. Там производится работа, и самое главное, чтобы банкноты не оказывались на полу, мы работаем по принципам, что банкноты не должны падать на пол. Там есть маркированные области, на которые наступать нельзя. Пол, таким образом, расчерчен, у каждого сотрудника есть номер на спине. И видеочамера может контролировать - кто из сотрудников, где находится.

3,5 миллиона банкнот обрабатывается, проверяется в этом банке. Работа длится 10 часов, занято на этой работе 15 служащих. Мы сортируем банкноты для банкоматов, мы сортируем их также по ветхости и можем также их обандероливать. Есть определенный процент – 0,1 фальшивых банкнот.

После сортировки происходит вакуумная упаковка, и после этого они обандероливаются, эта кассета.

Кассовый центр имеет большое количество договоров на 3,5 миллиона с лишним банкнот в день. Я вообще хотел бы пожелать доброго вечера и поблагодарить вас за участие и за внимание.
(Аплодисменты)

Г.Г.МЕЛИКЪЯН

Спасибо, господин Кохбек.

На этом мы завершаем эту часть нашего конгресса. Спасибо. До свидания.