

Стенографический отчет

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

**СЕКЦИЯ 3
*ЭКОНОМИКА И БАНКИ***

3 июня 2005 года

Санкт-Петербург

О Г Л А В Л Е Н И Е

« <i>Банки Развития – инструменты долгосрочного кредитования реального сектора экономики</i> » - Мурычев Александр Васильевич , Президент, Ассоциация региональных банков России (Ассоциация «Россия»), Москва	5
« <i>Банки и экономика: проблемы взаимодействия</i> » - Ершов Михаил Владимирович , Первый вице-президент, ОАО АКБ «Росбанк», Москва	10
« <i>Регулирование развития форм банковской деятельности</i> » - Сухов Михаил Игоревич , Директор Департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций, Банк России, Москва	17
« <i>Преимущества и недостатки проникновения иностранных банков</i> » - Ральф де Хаас , Старший экономист Департамента европейской интеграции, Де Недерландше Банк, Амстердам	22
« <i>Роль банков в развитии региональной экономики</i> » - Бондаренко Андрей Дмитриевич , Финансовая корпорация «УралСиб», Москва	26
« <i>Инвестиционное взаимодействие банков и предприятий на региональном уровне</i> » - Рудько-Силиванов Виктор Владимирович , Начальник ГУ Банка России по Приморскому краю, Владивосток	32
« <i>Развитие ипотечного кредитования в Санкт-Петербурге</i> » - Волков Михаил Вениаминович , Заместитель Управляющего, ОАО АКБ «Национальный Резервный Банк», Санкт-Петербургский филиал	40
« <i>Особенности финансирования жилищного строительства</i> » – Фесенко Владимир Анатольевич , Председатель Правления, ЗАО Банк Жилищного Финансирования, Москва	44
« <i>Развитие розничного банковского бизнеса в регионах</i> » - Рябов Виталий Владимирович , Директор, ЗАО «Рускобанк», Санкт-Петербург (входит в состав ОАО «Восточно-Европейская Финансовая Корпорация»).....	50
« <i>Условия повышения функциональной роли банковского сектора в кредитовании реального сектора экономики России</i> » - Марданов Рустэм Хабибович , Председатель, Национальный банк Республики Башкортостан Банка России, Уфа	53
« <i>Новые возможности технологий электронного банкинга и условия среды распространения</i> » - Ефимов Роман Николаевич , Советник Президента, ОАО АКБ «Связь-Банк», Москва	60
« <i>Тиражирование розничного бизнеса в регионы</i> » - Раева Елена Юрьевна , директор по маркетингу, Компания «Диасофт», Москва.....	65
« <i>Ключевые факторы стоимости коммерческого банка</i> » - Коваль Юрий Леонидович , Заместитель генерального директора, директор департамента корпоративных финансов, БДО Юникон	67

«Практические вопросы реализации программы развития ипотечного кредитования в Северо-Западном Федеральном округе» - **Жигунов Игорь Витальевич**, Руководитель рабочей группы, Ассоциация банков Северо-Запада, Санкт-Петербург 73

Максутов Юрий Геннадьевич – Финансовый директор, Банк Москвы, Москва..... 78

Зубов Валерий Михайлович – Первый заместитель председателя, Комитет по кредитным организациям и финансовым рынкам, Государственная Дума РФ, Москва 79

XIV МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ КОНГРЕСС

«БАНКИ. РЕГУЛИРОВАНИЕ. ЭКОНОМИКА»

3 июня 2005 года

Секция 3: «ЭКОНОМИКА И БАНКИ»

Сопредседатели: **Меликьян Геннадий Георгиевич** – Заместитель Председателя, Банк России, Москва
Зубов Валерий Михайлович – Первый заместитель председателя, Комитет по кредитным организациям и финансовым рынкам, Государственная Дума РФ, Москва
Сухов Михаил Игоревич – Директор Департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций, Банк России, Москва
Мурычев Александр Васильевич – Президент, Ассоциация региональных банков России (Ассоциация «Россия»), Москва

МЕЛИКЬЯН Г.Г.

Мне представляется, что наша секция, хоть она и малочисленна, но одна из самых главных. Потому что экономика и банки – один из важных вопросов. Можно, конечно, рассматривать банковский сектор, как своеобразный бизнес. Но на самом деле мы должны видеть и другую сторону, а именно, как банки влияют на развитие экономики в целом. С точки зрения интересов всей страны важен не только банковский сектор, как бизнес, но и влияние банковской системы на всю нашу экономику. Здесь, мне кажется, самый важный элемент, узелок – это та проблематика, которую нам надо рассмотреть.

Вы знаете, что до 1998 года между банками и экономикой была довольно высокая стена, созданная на базе очень высокой доходности государства в целом. Фактически она предопределяла то, что значительная часть ресурсов банковской системы уходила на рынок ГКО. Это, конечно, сдерживало участие банковской системы в подъеме нашей экономики. Но, с другой стороны, дало возможность банкам начать изменение структуры. После 1998 года ситуация изменилась. И вы знаете, что постепенно банковская система стала все больше участвовать в развитии экономики. Особенно показательны цифры по кредитованию реального сектора. Я вам буду называть цифры, но опережение по сравнению с приростом ВВП за период где-то с 2000 по 2004 год было примерно в 3-3,5 раза, то есть, довольно серьезное опережение. И все-таки я бы не переоценивал на сегодня

влияние банковского сектора на нашу экономику. Если вы смотрели различные доклады международных организаций, особенно в плане показателей Мирового банка в прошлом году, в них фактически было сказано, что банковская система России очень быстро развивается, совершенствуется по всем направлениям. Но, к сожалению, она такая слабая, что оказать какое-то решающее значение на подъем российской экономики не может. Более того, там даже была такая фраза, что если в банковской системе будет кризис, то это вряд ли серьезным образом отразится на экономике России, потому что банковская система по сравнению с реальным сектором российской экономики все-таки относительно маленькая часть нашей общей экономики.

За последние годы банковская система развивалась очень высокими темпами. И мне представляется, что одна из самых главных задач – это усилить влияние банковского сектора на развитие экономики.

У нас здесь представлено большое количество разнообразных и по названиям очень интересных докладов. Я надеюсь, что они и реально будут очень интересны. Но, учитывая, что мы должны с вами после обеда на пленарном заседании доложить результаты работы нашей секции, у меня просьба все-таки – каким-то образом выделять те моменты, которые вы бы хотели, чтобы они прозвучали на пленарном заседании.

А теперь мои коллеги и я будем вести наше обсуждение. И я предоставляю слово Александру Васильевичу Мурычеву. Александр Васильевич, пожалуйста, «Банки Развития – инструменты долгосрочного кредитования реального сектора экономики».

МУРЫЧЕВ А.В.

Уважаемые коллеги!

Я хотел бы начать с того, какие этапы социально-экономического развития прошла наша экономика, и начать с самых главных вопросов, решение которых, на мой взгляд, способствует развитию экономики.

Первый этап был направлен на демонтаж старой социалистической системы, пережившей политический и социально-экономический крах. Фактически этот этап завершился к концу 1990-х годов, если условно разделить. Но можно сделать вывод, что к концу 1990-х годов были решены следующие задачи. Созданы политические институты. Ключевым моментом стало принятие Конституции России, упорядочение федеральных отношений. Осуществлена базовая экономическая стабилизация. Мы перешли все-таки на

собственную валюту. Проведена финансовая приватизация, которая, собственно, заложила основу перехода российской экономики на рыночные рельсы.

Второй этап также условно можно отнести к 1999-2004 годам. Этот период стал временем восстановления, роста экономики. И у нашего правительства появилась возможность заключения неких стратегических соглашений. Но они, конечно, были направлены на обеспечение экономических позиций России. За это время были приняты важнейшие законодательные акты, сформированы гражданский, налоговый, бюджетный кодексы, созданы новое пенсионное законодательство и законодательство о банкротстве. Шла работа в направлении дебюрократизации, совершенствовались межбюджетные отношения, решались и другие вопросы.

В то же время по ряду крайне важных направлений реформирования экономики по ряду причин прогресс достигнут не был. И на протяжении всех этапов формирование рыночного законодательства сопровождалось недостатками его применения, связанными с отсутствием эффективной системы государственного управления.

И в этой связи, подводя некий итог того, что у нас произошло за эти годы, на мой взгляд, конечно, многое можно было реализовать. Но, наверное, все-таки ревизии подлежит не стратегическое направление развития страны, которое было принято, а формат реализации реформ, который, на этом новом этапе развития экономики, с учетом накопленного опыта должен предусматривать четкую формулировку задач по их реализации и устанавливать механизмы и инструменты, а также ответственность за выполнение этих задач. Такой формат предполагает, что каждая конкретная институциональная реформа должна быть сформулирована в виде набора действий с четко установленными сроками подготовки и принятия нормативно-правовых актов в развитие принятых федеральных законов и Правительства Российской Федерации, то есть, фактически в разработке и реализации институциональных реформ и их практического воплощения.

Одной из важнейших задач, на мой взгляд, на сегодняшнем этапе является реализация задачи реструктуризации экономики страны. Это опять возвращение, неким образом, государства к регулированию процессов в экономике, которое сегодня в недостаточной степени осуществляется со стороны нашего правительства. Мы очень сильно ушли в самоорганизованный рынок, который, по большому счету, никак не может самоорганизоваться, и это идет в ущерб обществу и народу. Поэтому, мне кажется, что государство в лице правительства должно более активно использовать инструменты бюджетной деятельности, инструменты денежно-кредитной политики в интересах

осуществления тех приоритетных программ, которые ставит перед нами жизнь. В этой связи большую роль могли бы сыграть так называемые институты развития или банки развития, как они называются во всем мире, где они фактически выполняют функции государства и перераспределяют ресурсы по наиболее важным направлениям государственного регулирования.

Поэтому, среднесрочная программа правительства, которую вы знаете и которую сегодня все мы пытаемся обсуждать, наверное, будет принята скоро. На первом этапе Ассоциация «Россия» участвовала в ее подготовке, мы тоже вносили свои предложения. Вы знаете, что там есть программы, сценарии, ориентированные на инновационный характер развития нашей экономики, сторонниками чего, собственно, мы и являемся.

Этот сценарий, прежде всего, характеризует диверсификацию экономики, структурные сдвиги в пользу обрабатывающих секторов, наукоемких услуг. И этот сценарий, который меня лично очень устраивает, предусматривает резкое повышение эффективности работы государственных институтов. Доля госинвестиций, согласно этому сценарию, будет повышаться и будет, как минимум, достигать до 5% ВВП, что сейчас заложено в проектных документах, и что мне удалось изучить. Это сопоставимо с показателями стран, решавших задачи модернизации экономики. И мы по этому пути, наверное, также должны следовать.

Как сделать так, чтобы государственные средства не расплылись и не разворовывались, что, конечно, с учетом нашей истории имеет место. Вы знаете, мне удалось выступить на встрече бизнес-сообщества с Президентом Путиным, 24 марта, куда я также был приглашен, и я поднял вопрос, связанный как раз с созданием в России банков развития. Я пытался аргументировать нашему Президенту, что это необходимо делать. Предложения были приняты очень благожелательно. Они были занесены в протокол с поручением Правительства внимательно их изучить. От нас попросили приготовить записку политического характера, на которой можно было поставить некие поручения для более тщательной проработки.

Моя версия этих предложений сводилась к тому, что государственную часть, которая сейчас все-таки присутствует в банковском секторе России в больших объемах, необходимо перенаправить из коммерческого банковского сектора, где безуспешно трудится наше государство, в сектор кредитования долгосрочных инвестиционных проектов. И здесь мировой опыт убедительно показывает и доказывает, что долгосрочное кредитование экономики не может осуществляться без поддержки государства. Есть многочисленные примеры (я думаю, коллеги подкрепят и другими примерами). Я с

учетом времени не буду останавливаться развернуто. Но при этом везде речь идет о том, чтобы заемщики не ходили с протянутой рукой и не просили у государства те или иные инвестиции, а получали реальную поддержку на те программы, которые правительство считает наиболее приоритетными. При этом речь, конечно же, не идет о получении каких-то льгот. Нигде этого нет. Но в современном мире существует отлаженные механизмы усиления этого инвестиционного потенциала и поддержки долгосрочного кредитования. Одной из основных форм такого кредитования и должны стать создаваемые или перепрофилированные на базе уже созданных со словами «развитие», так называемые банки развития – кредитные учреждения, которые способны выполнять основные функции, направленные на мобилизацию бюджетных, долгосрочных ресурсов, и их перераспределение по экономике России через сеть уполномоченных коммерческих банков на реализацию тех или иных программ оживления или реструктуризации тех или иных отраслей. Это, прежде всего, среднесрочное (от 5 лет) и долгосрочное кредитование на срок от 10 лет и более. Задачей этих банков развития, без всякого сомнения, будет стимулирование кредитования производственного сектора экономики путем выдачи, в том числе, и гарантийных обязательств по займам и кредитам, предоставляемым другим кредитным институтам, а также софинансирование. И даже под мобилизацию бюджетных средств можно идти по пути особой не растраты этих источников средств, а можно идти по пути создания инструментов поручительств и гарантий под собранные, мобилизованные бюджетные и внебюджетные ресурсы в этих институтах.

Существующие сегодня в России банки, которые имеют в своем названии слово «развитие», являются либо обычными коммерческими предприятиями, либо государственными кредитующими предприятиями на обычных традиционных рыночных условиях и размещающими средства на межбанковском рынке. И, конечно, это неправильно. Здесь надо очень внимательно изучать опыт работы. Я хотел бы сказать о развитых странах и привести пример Германии, Японии, США, которые этот путь давно прошли, и где очень активно работают эти институты. Но при этом я бы отметил, что это не только развитые страны, до которых нам еще очень далеко. Хотелось привести пример, что и в странах с развивающимися рынками (возьмем страны Восточной Европы, где активно заработали институты развития: Венгрия, Хорватия, Чехия, Литва, Болгария, даже Казахстан) они созданы и успешно функционируют в качестве специализированных инвестиционных кредитно-финансовых институтов. По сути, это агентства, а не банки в полном понимании этого слова. Их основная задача – долгосрочное кредитование общенациональных программ структурных преобразований экономики. А целью у всех

банков в названных странах является не максимизация прибыли, как таковой, что является целью для коммерческих банков, а эффективное распределение ресурсов долгосрочного кредитования через сеть коммерческих банков, а также контроль за осуществлением этого целевого использования перераспределяемых средств.

В России, на мой взгляд, также не существует, несмотря на названия («РОСЭКСИМБАНК» и другие организации и учреждения), эффективно работающего экспертного кредитного агентства, выдающего гарантии и поручительства бизнесу. Думается, перепрофилирование уже существующих со стопроцентным участием государства банков – таких, как Российский Банк развития и «РОСЭКСИМБАНК», на реализацию этих задач, серьезнейшим образом повлияло бы на оживление структурной перестройки экономики и развитие внешнеэкономической деятельности не только крупных производств, но и активно стремящихся на внешние рынки средних наших промышленных организаций. Вы понимаете, «РОСЭКСИМБАНК» существует, но еще ни одной гарантии и поручительства не дал частному рынку. Ни одного. Он имеет право только под суверенные гарантии выдавать поручительства. Вот возьмем с вами «ЭКСИБАНК». Он дает свыше 60% поручительств рынку, из этого 40% суверенных гарантий. У нас этого нет.

Поэтому предложение, которое я резюмирую, заканчивая свое выступление, заключается в том, что в Российской Федерации у экономической общественности, у людей, думающих на перспективу, у банкиров, прежде всего, настало время все-таки подумать, что необходимо стране сейчас. Нужно ли от банкиров требовать и продолжать дальше требовать или просить долгосрочного кредитования? Да никогда ни в какой стране коммерческие банки долгосрочным кредитованием не занимаются. Есть, конечно, деньги, но для этого существуют инвестиционные институты, которые и должны выполнять эти функции. А уж в российской действительности этим изначально сегодня должны заниматься государственные институты, которые должны мобилизовывать эти средства и перераспределять их по рынку. Вот тогда, на мой взгляд, наступит реальная картина переустройства нашей экономики, ее структурные преобразования. Но для этого нужно выполнить одно главное условие. Нужно кому-то в правительстве взять на себя реальную ответственность, чего пока мы не слышим и не видим.

Спасибо.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Спасибо, Александр Васильевич, за ваше выступление. Думаю, это выступление может вызвать дискуссию. Я не знаю, как кто относится к тому, чтобы усилить роль государственного регулирования. Но, наверное, в каком-то плане, безусловно, это многие поддержат. Хотя тут есть и определенные нюансы, можно что-то обсуждать. Но в целом мне кажется, что поставлены задачи правильно.

«Банки и экономика» - тема выступления Ершова Михаила Владимировича, Первого вице-президента «Росбанка» - прямо отвечает тематике нашей секции.

ЕРШОВ М.В.

Добрый день, уважаемые участники заседания.

Действительно, мы, как банки, знаем, нас часто упрекают в том, что, во-первых, мы там мало кредитруем, длинные кредиты недостаточно осуществляем, что деньги аккумулируются в финансовых центрах и в регионы не идут. Наверное, отчасти в этой критике, как в просто имеющем место объективном факте, есть доля истины. Другое дело, насколько это все обосновано. И естественно, что пока сейчас ситуация нормальная, критика эта тоже умеренная, потому что проблемы решаются. А когда, мало ли, конъюнктура ухудшится, и те проблемы, которые сейчас перед нами стоят, тогда будут еще более рельефными и актуальными в контексте предстоящего усиления международной конкуренции и так далее. Об этом, конечно, будут все громче и громче говорить.

Насколько такие упреки, которые мы слышим и будем еще не раз слышать к нам, оправданны или не оправданны, и что можно вообще сделать, чтобы нам не полемизировать каждый раз, а совместные проблемы, которые перед нами всеми стоят, решать. Действительно, мы прекрасно понимаем, что банки – это часть составная, неотъемлемая часть экономики. И все те проблемы и перекосы, которые в экономике есть, касаются и нас. Мы же не в вакууме находимся, мы с вами это прекрасно понимаем. Смотрите, те цифры, которые уже много раз приводились – капиталов и продаж банковской системы, которые в разы часто бывают меньше, чем аналогичные показатели в разных странах, - да, это так. Но и в более глобальном плане уровень монетизации российской экономики у нас тоже часто бывает на порядок меньше, чем в основных странах. Меньше 25% ВВП у нас, притом, что даже в переходных экономиках эта цифра уже выше. А такие страны, как скажем, Япония и Китай - цифра свыше 100%, то есть отношение денежной массы к валовому продукту. Свыше 100% - это показатель. И,

естественно, понятно, что, чем больше общих ресурсов, тем соответственно иначе выглядят и те показатели, которые в таком важном секторе, как банковский, аккумулируются.

Естественно, когда мало ресурсов, то и не так много можно сделать. Но цитата из Центрального банка, что еще в 2000 году уважаемый Банк России писал (я процитирую): «Повышению функциональной роли банковского сектора в экономике препятствует крайне низкий уровень капитализации большинства российских банков и секторов». Это абсолютно здравая, абсолютно взвешенная формулировка. Действительно, мы бы были рады, но имеют место некие объективные вещи, упирающиеся в общие экономические ограничения.

В этой связи банковская стратегия обозначает, уже упоминалось, некий рост этих показателей, умеренный, но, может быть, тут не надо торопиться. Но вообще все упирается, по большому счету, в экономическую политику и в те меры, которые могут предприниматься денежными регуляторами для того, чтобы ситуацию активизировать.

Сейчас перед нашей экономикой, Президентом, мы сами прекрасно понимаем, стоят очень важные и серьезные задачи, причем часто бывает очень разноплановые. Это одновременно экономический рост, это одновременно прогрессивные структурные преобразования, уменьшение зависимости от внешней конъюнктуры (между прочим, о чем Владимир Владимирович ни раз в своих посланиях упоминал), подготовка к полномасштабной международной конкуренции. Теперь это уже не абстрактный разговор, а в контексте все большего и большего вовлечения России в международные процессы это уже – наша реальность. И кто не успеет, тогда будет пенять на себя.

Что мы имеем в подходах экономической политики, которую, может быть, надо было немножко скорректировать, чтобы нам всем почву под ногами почувствовать более отчетливо? Наш уважаемый Банк России - такой важнейший механизм, в частности, как денежное предложение, формирование всех денежных ресурсов, который год осуществляется под приток валюты. Валюта притекла, Центральный банк эту валюту у экспортеров купил, на кредиты иностранную валюту купил, рубли эмитировал, рубли пошли в экономику. Вот так формируется у нас сейчас уже многие годы такой важнейший процесс, как формирование денежного предложения.

Сразу напрашивается целый ряд вопросов и неких опасений, что здесь, может быть, немножко не все так, как могло бы быть. Первое, в контексте тех же самых задач, которые перед экономикой стоят. Понятно, что увеличивается сразу зависимость от внешней конъюнктуры. Да, валюта притекла, значит, все в порядке. Валюта по тем или иным

причинам не притекла или притекла в меньшем объеме, соответственно для внутреннего финансирования ресурсов остается и поступает меньше, чем могло бы быть. В контексте прогрессивных преобразований усугубляется сырьевая ориентация экономики. Например, я – сырьевой экспортер, я продал свою продукцию, получил валюту, валюту Центральному банку продал, получил рубли. И, значит, для всей остальной экономики я уже являюсь владельцем рублей, рублевого спроса, я уже эти рубли направляю в экономику по своим задачам и целям, я уже даю какие-то поручения – сделать какие-то исследования, провести какие-то буровые и прочие работы. И вся остальная экономика начинает работать, по сути, на обслуживание тех задач и тех целей, которые сырьевыми отраслями ставятся, что, конечно, еще больше усиливает ее сырьевой профиль.

Следующий момент очень важный. Перестает, по сути, работать такой важнейший инструмент у любого Центрального банка, как ставка рефинансирования. О важности этого инструмента мы прекрасно помним. Много раз упоминавшийся опыт Соединенных Штатов, когда за последние 2 года для того, чтобы экономику расшевелить, Алан Гринспен 13 раз эту ставку снижал до уровня 1%. То есть, насколько же мощным является этот инструмент экономической политики, влияющий не только на эту сферу, но и на всю экономику, если так активно его использовать. Но он не работает. Мы знаем, у нас этот инструмент идет вслед за рынком, а на рынке уже и так сложились определенные параметры. У нас он на экономику, по сути, не оказывает никакого влияния, кроме таких фискальных учетных целей. Почему? Опять-таки потому, что для того, чтобы ставка рефинансирования стала реально работать, должна быть связь механизмов рефинансирования с экономикой. Неэкспортные отрасли и все остальные отрасли могли бы обращаться к механизму рефинансирования, определялась некая цена, которая и была бы в качестве ориентира той самой ставкой, которая ее бы потом формировала, ставкой рефинансирования, и по этой цене ресурсы бы шли в экономику.

У нас получается этот процесс как бы оторван. Валюта все равно притекает независимо от того, что в экономике происходит. Рубли все равно в экономику поступают вне зависимости от цены, по которой они туда идут. А инструмент мощнейший. Нам на самом-то деле без него не обойтись. Надо отдать должное, как плюс, нашему Банку России, по крайней мере, за этот год в документе, по-моему, впервые было сказано, что, в принципе, процентная ставка должна играть большую роль в формировании экономических процессов, и усиление роли этого инструмента должно продолжаться. Это, в общем, верная тенденция, которая на этот год в документе обозначена.

Но здесь, раз мы говорим о ставке рефинансирования, значит, и механизм рефинансирования должен играть свою по-настоящему важнейшую роль. Опять сколь важен этот инструмент, показывает международный опыт, как мгновенно можно гасить панику. Мы год назад с таким сами столкнулись и знаем проблемы.

Вот смотрите, печальное событие в США, 11 сентября. Следующий день – 12 сентября. За один день по данным ФРС объемы ресурсов, которые были получены американскими коммерческими банками через дисконтное окно соответственно в ФРС, превысили обычный ежедневный показатель более чем в 200 раз. За один раз, практически с учетом выходных дней был выбран почти что годовой объем ресурсов, которые обычно берутся американским банком в нормальных экономических условиях. Тогда гасится паника. Кстати, еще в это время одновременно и ставки были снижены ФРС, и какие-то еще инструменты для дополнительной ликвидности, чтобы вбросить ее резко в экономику, были использованы, и так далее. И, несмотря на трагизм ситуации, в общем-то, панику на финансовом рынке удалось худо-бедно очень скоро там привести в норму. То есть, механизм рефинансирования – это важнейший инструмент, причем не только в плане паники, а в плане и гораздо более системных вещей, структурной политики, например. Вот, смотрите, к счастью, я так понимаю, у нас (коллеги из Банка России, может быть, уточнят) начинают приниматься к рефинансированию даже всякие залоговые ипотечные бумаги. Если это будет так, то это – очень хороший шаг, потому что на самом деле это попытка (и опять по международному опыту) попытка проведения структурной политики через механизмы рефинансирования, когда какие-то приоритетные отрасли или приоритетные направления деятельности выявляются, и для них создаются некие дополнительные возможности, чтобы эти отрасли развивать.

Вот у Банка Японии, когда они опять-таки малый бизнес выдвинули в качестве одного из приоритетов, в последние годы используется такой подход, когда они принимают (у них есть лимиты достаточно большие) синтетические бумаги, которые более чем наполовину обеспечены бумагами малого бизнеса, для активного рефинансирования. Уже несколько миллиардов долларов в долларовом эквиваленте они в эту экономику запустили для того, чтобы малый бизнес реально не на словах, а на деле, с помощью финансовых ресурсов содержать.

Поэтому совершенно прав Александр Васильевич, когда говорит, что не банку надо заниматься длинными инвестициями, длинными кредитами. Конечно, во всем мире для этого существуют специальные институты. Но даже если вдруг мы, каким-то образом, решили в какие-то приоритетные программы войти (почему бы нет), то, значит, нужно

рассмотреть и то, как эти наши кредитные требования определенной продолжительности могли бы подлежать рефинансированию. А должен быть четкий перечень тех приоритетных направлений, соответствующих бумаг, которые потом могут для того, чтобы рефинансироваться, приниматься Банком России. Опять-таки это достаточно серьезный, эффективный путь реальной структурной политики.

Здесь, конечно, мы имеем такое опасение, как рост инфляции. Действительно может быть инфляция, если вдруг все эти вещи начнут развиваться. Но пока мы опять-таки имеем достаточно интересную, хорошую ситуацию. Я опять выписал несколько цифр. С 2000 по 2003 год денежный агрегат М2 вырос больше, чем на 350%, а индекс потребительских цен – на 90%. И даже опять в денежно-кредитной политике на текущий год Банк России был вынужден признать, что наблюдается ослабление краткосрочной взаимосвязи между денежными агрегатами и индексом потребительских цен. То есть, да, конечно, инфляционные риски там или здесь в каких-то очагах возникать будут всегда. Но системно мы видим, что за последний ряд лет такой серьезный разрыв; это уже о чем-то тоже говорит. Значит, пока еще в экономике есть некий потенциал для того, чтобы ресурсы принимать. И если их правильно потом перенаправлять в реальную экономику или на какие-то другие задачи, в общем, здесь есть, над чем серьезно подумать.

В этой связи, возвращаясь опять-таки к тому, на чем закончил Александр Васильевич, о роли денежных регуляторов и о повышении статуса. Полностью согласен. Такой уважаемый институт, как наш Центральный банк, его функции сейчас сводятся к тому, чтобы контролировать инфляцию и валютный курс, то есть чисто монетарные. Важные задачи, кто спорит. То есть, и то, и другое является вопросами, заслуживающими внимания. Но, не в обиду будет сказано, при том огромном потенциале, который есть в инструментарии, которым обладает Центральный банк России, это, похоже, на следующую ситуацию – в горах завал, огромные лежат глыбы, а в это время какой-то великан с огромной мускулатурой ходит и метелкой подметает пыль. Но задача тоже важная, пыль надо подметать. Но кто же будет эти камни громадные растаскивать, тем более, если мускулатура есть.

И вот смотрите на ФРС. Почему я говорю про западный опыт? Потому что нам с ними все больше и больше нужно будет конкурировать. И надо знать, на что опираются наши нынешние и будущие конкуренты. Вот цитата из Закона о ФРС. Он оброс массой поправок, но это – то, как это выглядит на данный момент. Я процитирую: «ФРС будет поддерживать долгосрочный рост денежных и кредитных агрегатов, соизмеримый долгосрочным экономическим потенциалом увеличения производства. Это

осуществляется в целях эффективного обеспечения максимальной занятости, стабильных цен и умеренных долгосрочных процентных ставок». Вот как разложено по научному у них на бюрократическом языке то, что, мы все знаем, сводится к задачам, которые ставятся перед ФРС, а именно поддержание занятости и отчасти экономического роста, где ФРС не только занимается монетарными задачами, хотя и ими тоже (умеренные цены, процентные ставки), но и, в первую очередь, делает серьезный шаг навстречу реальной экономике. А кому, как не такому мощнейшему регулятору, как нашему Банку России, с реальной экономикой тесно взаимодействовать.

В завершении я хотел бы сказать, что с учетом всех тех задач, которые стоят и перед экономикой, и перед банковским сектором, и особенно в плане усиления возможных и будущих конкурентных тенденций, которые происходят, нужно со всей внимательностью посмотреть еще раз на ту роль, которую играют наши денежные регуляторы. Надо рассмотреть со всей внимательностью возможность расширения, может быть, их функций и придания на самом деле таким уважаемым институтам, как наш Центральный банк, подобающего им статуса важнейших экономических институтов в российской экономике.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Спасибо, Михаил Владимирович.

Уважаемые коллеги, тема рефинансирования и тема участия в снабжении экономики и банков деньгами, совершенно очевидно, что одна из самых актуальных. Но у меня полная уверенность, до тех пор, пока будет стоять проблема снятия избыточной денежной массы, никакого реального рефинансирования, такого значимого, наверное, не будет.

И, пока Михаил Владимирович говорил, я считал, сколько у нас сегодня действующих инструментов рефинансирования. Я насчитал шесть таких инструментов. Но все они по объему очень незначительны. Причина в чем? В том, что у нас на сегодня, к сожалению, главная задача, исходя из той макроэкономической политики, которую мы ведем, наоборот, сдерживать денежную массу. Любое рефинансирование – это рост денежной массы. Вы знаете, что в 2003 году прирост М-2 составил 51%, в прошлом году - 36%. И хотя я полностью разделяю точку зрения, которую высказал Михаил Владимирович, о том, что связь роста денежной массы и цен на последнем этапе резко сократилась, это, безусловно, так, это все исследования показывают. Но все равно когда у вас на 40-50 % растет денежная масса, пытаться существенно снизить инфляцию, а, тем

более, сделать ее где-то на уровне 6-8 % - это немножко наивно. Да, тогда будет работать ставка рефинансирования, и само рефинансирование будет по объему значимым. Если оно будет небольшое, и реальная ставка работать не будет.

Возможно, конечно, изменение общей политики. Если бы мы, например, проводили не такую политику, как сегодня, мы покупаем валюту, сбрасываем рубли. И фактически рублевая эмиссия у нас по одному каналу осуществляется – за счет покупки валюты. Конечно, возможно было то, о чем вчера некоторые выступающие говорили. Центральный банк не покупает валюту или как бы отодвигает от себя проблему укрепления рубля, то есть, изменяется курсовая политика. Тогда, если он не покупает валюту, он не эмитирует по этому направлению рубли, тогда, наверное, возможно более активное использование других механизмов эмитирования рублей, в частности, через рефинансирование, через какое-то участие бюджета – прямое или гарантии выделения средств бюджета на инвестиции. Но тут опять-таки предпосылка, какая должна быть? Первое, мы должны тогда отказаться от того, что мы через стабилизационный фонд слизываем избыточную денежную массу с рынка. У нас сегодня ведь как получается? Мы одной рукой вбрасываем деньги, но тут же эти деньги снимаем через стабилизационные займы. Тогда надо поменять всю политику. Но вот споры сейчас тоже идут. Давайте тогда обоснуем, что, нужна смена политики? Не знаю. У меня уверенности нет. Я не отбрасываю эту точку зрения, которая защищает второй подход, что мы не идем по пути активирования рублей через покупку валюты, а пытаемся использовать инструменты рефинансирования для того, чтобы поддерживать необходимый рост денежной массы. Это совсем другая политика. Наверное, такой подход заслуживает внимания. Но такого членораздельного доказательства того, что это лучше, я пока не вижу. Если у кого-то есть какие-то предложения на этот счет, пожалуйста, можно выступить.

И еще один момент, на котором я хотел бы остановиться в связи с таким проблемным выступлением Михаила Владимировича. Это то, что касается монетизации российской экономики. Действительно она очень низкая, безусловно. У нас где-то на уровне 25 % по ВВП, если брать М-2 к ВВП. Во многих странах выше. Но я думаю, что вообще не очень корректно сопоставление, которое мы делаем, например, США, Англия и какие-то другие страны первого уровня. Почему? Потому что ведь они считают всю долларовую денежную массу. Но в Америке внутренний оборот гораздо меньший объем долларов обслуживает. Если бы наши рубли были свободно конвертируемые, ходили по всему миру, наверное, у нас проблема совершенно не стояла. Может быть, когда-то это

будет. Я надеюсь, что мы доживем до этого. Но сегодня прямо сравнивать было бы сложно. И мне кажется, что тут нужно просто время.

Я извиняюсь, что я такой длинный комментарий сделал. У нас следующее выступление у Михаила Игоревича Сухова, директора Департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций Банка России по теме «Регулирование развития форм банковской деятельности». Пожалуйста, Михаил Игоревич.

СУХОВ М.И

Спасибо.

Доброе утро, уважаемые коллеги!

Безусловно, деятельность Банка России в сфере денежного регистра и регулирования является основным рычагом воздействия Банка России на экономику. Но вместе с тем я думаю, что все мы понимаем, что формы влияния Банка России на банки разнообразны. Есть группы финансовых инструментов регулирования. О них постоянно и много говорится. Но сегодня в контексте темы секции и темы конгресса мне хотелось бы привлечь внимание к тем направлениям и к тем возможностям, которые предполагается развивать в другой группе инструментов регулирования. Условно их можно назвать нефинансовые или административные инструменты регулирования. К ним можно отнести регулирование Банком России форм предоставления банками услуг. К ним можно отнести регулирование вопросов концентрации банковских капиталов. К ним можно отнести регулирование условий конкуренции.

Дело в том, что, на мой взгляд, в разные этапы развития банковского сектора значение тех или иных форм регулирования деятельности банков меняется. Сегодня, когда ситуация в банковском секторе благоприятная, ключевым вопросом для привлечения инвестиций в банки является эффективность банковского сектора. Поэтому все, что влияет на сегодняшний день на эффективность, на продвижение банковских продуктов, является, наверное, ключевым для привлекательности банковского сектора и для организации банковской деятельности.

С какими подходами сейчас мы рассматриваем эти вопросы? Во-первых, мы считаем, что пришло время в большей степени полагаться на рыночные потребности банков в организации своей банковской деятельности, в организации предоставления услуг клиентам. На первоначальном этапе развития банковского сектора, скорей всего,

было правильно, что регулятор уделял большое внимание тому, где и как, в какой форме банки предоставляют услуги. Но за последние годы банки накопили большой самостоятельный опыт в этой сфере. Возникли крупные сетевые банки, которые на сегодняшний день играют все возрастающую роль в нашей банковской системе.

Вторая цель – это постоянный мониторинг соотношения затрат и бремени регулирования, которое мы возлагаем на банки с тем эффектом, который имеют те или иные инструменты для достижения целей банковского регулирования и надзора. Это серьезный вопрос, потому что на самом деле и международные исследования, которые делались на примере западных банков, говорят о том, что регулирование и формы регулирования, которые применяют надзорные и другие органы, являются одним из основных факторов, которые регулируют уровень затрат банка. Мы не проводили специальные исследования здесь в России. Но я думаю, что этот фактор у нас тоже является достаточно весомым. Я имею в виду как прямые, так и косвенные затраты банка.

И, наконец, третий принцип – это создание и обеспечение равных конкурентных условий банкам с другими посредниками на рынке финансового посредничества, которое становится все более и более важной и актуальной задачей.

Первая тема, более конкретная – организационные формы банковской деятельности. На сегодняшний день существует сильная привязка допустимых форм банковской деятельности к региональным банкам. Банки могут организовывать полномасштабные банковские офисы, филиалы и дополнительные офисы только в привязке к территориальному учреждению, к административно-территориальному образованию, практически без ограничений. В этом случае могут возникать и новые банки. Банки открывают филиалы, открывают дополнительные офисы. Недавно мы запустили такую эпизодическую форму банковского обслуживания, как передвижные фонды банковского обслуживания. Решающую роль, понятно, они играть не будут. Но это организационные формы, в которой банки могут развивать деятельность вне привязки к организации регулирования. Такая система, на мой взгляд, адекватно отражает потребность и необходимость банковского регулирования и надзора начала 90-х годов, когда банковская система только формировалась, и плотная связь регулятора с местом предоставления банковских услуг была жизненно необходима.

Кроме того, сетевые банковские структуры существовали только в нескольких бывших государственных, потом акционированных банках. Строго говоря, и конкуренция в этой сфере была небольшая. Да и надзор в то время имел небольшой опыт в обеспечении и осуществлении своей деятельности.

На наш взгляд, сейчас обстановка объективно изменилась. Возникли крупные сетевые банки. Их не один и не два. И мы видели, как после кризиса 1998 года сами банковские сети становились такой самостоятельной ценностью на рынке банковских услуг. И это было одной из новаций и базой для развития банковского сектора сейчас. Эти сети переходили из рук в руки, покупались и продавались. Поэтому накопленный банковский потенциал и банковские технологии являются уже сейчас рыночным товаром. Это очень важно. И поэтому раз это является товаром, то есть и хозяева, которые помимо нас – регуляторов заинтересованы в их работоспособности и их функциональности.

Другой фактор, который тоже нельзя сбрасывать со счетов, - это то, что за последние годы объективно сильно возросла значимость крупных филиальных банков в регионах. Те процессы, которые мы наблюдаем, только подтверждают эту динамику. Безусловно, региональные банки, особенно там, где они имеют широкую клиентуру, сохраняют свое значение. Но конкуренция объективно выталкивает крупные банки в регионы. И этот процесс, который в целях здорового и нормального развития банковского сектора необходимо, на мой взгляд, всячески поддерживать и не мешать его развитию.

Следующий объективный фактор, который нельзя игнорировать, состоит в том, что и сам надзор все в большей степени переходит от формальных требований к банкам, к организации и мониторингу состояния внутреннего контроля в банке, к пониманию внутренней организационной структуры банка и учета этих факторов при осуществлении регулирования. Строго говоря, вы знаете, что при прошлой системе страхования мы имели самостоятельные оценки внутренней организации деятельности банка, внутреннего контроля и использовали их при принятии банковской системы страхования, причем использовали их не формально, а по существу, иногда принимая только на основе этих факторов самостоятельные решения.

Наконец, нельзя сбрасывать со счетов то, что продвижение банков в регионы затратно. И понятно, что эти затраты влияют на эффективность деятельности банков. Но, еще раз повторюсь, мы должны принимать во внимание, что все те вещи, которые мы требуем от банков, должны быть оправданны с точки зрения целей нашего регулирования.

Что предполагается сделать в ближайшее время? Мы предполагаем перейти от множественности форм внутренних структурных подразделений банка к единому типу форм. Сейчас оно имеет название после обсуждения с банками - «операционный офис». Это вызывает некое философское, самостоятельное решение, которое говорит о том, что Банк России не предполагает более определять допустимые формы и сочетания банковских операций. Мы считаем, что это должны делать сами банки. Наша задача в

этой связи – в большей степени концентрироваться на этих рисках, которые принимает на себя банк. Поэтому второе и взаимосвязанное с этим решение – это предоставить в ближайшее время возможность открывать операционные офисы банков вне привязки к месту открытия головного банка или филиала. При этом круг операций, которые банки смогут осуществлять в операционных офисах вне места расположения филиала или самой кредитной организации, будет достаточно широким. Мы предполагаем все-таки сохранять определенные ограничения, исходя, прежде всего, из интересов контроля за рисками. В частности, мы предполагаем не допускать, чтобы в этих офисах принимались крупные кредитные риски. Мы не предполагаем, что эти операционные офисы будут выходить на финансовые рынки, на валютный рынок, на рынок ценных бумаг, на межбанковский рынок. Но после обсуждения с банковским сообществом оказалось, что сами банки не предполагают в данном случае наделять свои внутренние операционные подразделения такого рода возможностями. На этой неделе эта тема обсуждалась на Комитете по банковскому надзору Банка России вместе с банковскими ассоциациями, отдельными крупными банками. И такая постановка вопроса в отношении возможностей открывать новые внутренние структурные подразделения, либо преобразовывать нынешние структурные подразделения в них, нашла полную поддержку банковской ассоциации и крупных банков. Я думаю, что в этом году мы сможем принять более предметные и практические шаги в этом направлении, имея в виду, что Комитет банковского надзора решил одновременно рассмотреть те возможности, которые Банк России сможет предоставить такого рода внутренним структурным подразделениям, прежде всего, по осуществлению расчетов и ведению счетов в расчетной системе Банка России.

Вторая тема, о которой хотелось бы сказать пару слов, - это вопросы концентрации банковских капиталов. На самом деле жизнь складывается так, что, несмотря на многие трудности и проблемы, которые всем известны и отражены в многочисленных капитальных документах, и Стратегии развития банковского сектора, и других документах, процессы концентрации банковских капиталов идут. И я бы так сказал, во многом они состоялись. Мы видим, как формируются крупные сетевые структуры «РОСБАНКА», «УРАЛСИБА», как концентрируют свою деятельность, в частности «БНП» и «ГУТА-БАНК». «ИНВЕСТСБЕРБАНК» тоже сейчас осуществляет, завершает крупную программу концентрации. И в рамках того капитала, который существует сейчас в банковской системе, на самом деле сложно было ожидать других крупных, масштабных концентраций. Количество денег, которое есть в банковском секторе, с точки зрения концентрации сейчас тоже ограничено.

Единственное, что получилось вследствие медлительности изменения законодательства, это то, что процессы концентрации идут разными путями. Иногда речь идет о концентрации бизнеса, иногда речь идет о присоединении. То есть, каждая структура в рамках несовершенного законодательства выбирает свои пути более дешевых присоединений. И мы здесь, строго говоря, оказываем содействие тем формам концентрации банковских капиталов. Но я считаю, что на самом деле тема формирования крупных банков еще далека от завершения. И новый толчок здесь может дать как изменение в законодательстве, которое предусмотрено стратегией, так и возможные дополнительные инвестиции в банковский сектор. Понятно, что в зависимости от характера и источника этих инвестиций можно будет говорить о масштабах дальнейших присоединений. Некоторые иностранные инвесторы, насколько я знаю, серьезно заинтересованы в развитии банковской деятельности в России. И те возможности, те вещи, которые сейчас делают крупные банки, контролируемые частным, а в последнее время и государственным капиталом в сфере формирования крупных сетевых банков, является, наверное, отправной точкой к тому, чтобы российский отечественный банковский сектор был в итоге сохранен.

И, наконец, последняя тема, о которой вкратце хотелось бы сказать. Это проблема обеспечения равных конкурентных условий для российских банков с другими секторами экономики. На сегодняшний день, на наш взгляд, продолжает сохранять свою актуальность разница в уровнях регулирования между банковским сектором и другими секторами финансового посредничества. Я имею в виду, прежде всего, страховые компании, частные пенсионные фонды, которые в силу различий в уровне регулирования на сегодняшний день создают больше возможностей к тому, чтобы привлекать капиталы, нежели банки. И проблема не в том, что нужно ослаблять банковское регулирование. Проблема в том, что регулирование в других секторах экономики должно более быстрыми темпами выходить на уровень, который рекомендуется международными стандартами и международным опытом регулирования.

К этому, в частности, можно отнести и антимонопольное регулирование. А на сегодняшний день банковский сектор является, и всегда являлся объектом пристального внимания антимонопольных органов, хотя на самом деле вопросы концентрации капиталов в банковском секторе, наверное, наиболее открыты и наиболее понятны с точки зрения вопросов антимонопольного регулирования, чем в других секторах экономики. Поэтому тот курс, который объявило нынешнее руководство антимонопольных органов на то, что антимонопольные структуры должны заниматься только крупными вопросами,

системно значимыми для страны, а не заниматься администрированием мелких вопросов, я думаю, что должен быть в полной мере реализован и в отношении банковского сектора.

И в заключение хотелось бы вспомнить одну фразу, которую в свое время произнес Виктор Степанович Черномырдин: «Все, что выгодно для «Газпрома», выгодно для страны». Все, что выгодно на сегодняшний день для крупных многофилиальных государственных, частных банков, на мой взгляд, выгодно для развития банковского сектора, в том числе для банков средних и небольших, в конечном итоге. Потому что мы не выделяем крупные банки в качестве объектов регулирования, создаем для всех равные условия. Просто на их примере проблемы развития банковской деятельности видны более четко и более профильно. И мы намерены продолжать двигаться именно в этом направлении.

Спасибо.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Спасибо, Михаил Игоревич. Я думаю, что ваше выступление особенно интересно нашим практическим банкирам, которые будут развиваться в системах регулирования в этой части.

Уважаемые коллеги, а сейчас я хотел бы предоставить слово Ральфу Де Хаасу – «Де Недерландше Банк», Амстердам. «Преимущества и недостатки проникновения иностранных банков».

РАЛЬФ ДЕ ХААС

Тема моего выступления - «Преимущества и недостатки проникновения иностранных банков». Я хочу рассмотреть опыт, который накоплен в нашей работе в странах Центральной и Восточной Европы. Для начала предлагаю небольшую таблицу, где показано количество банков, работавших в странах Восточной Европы в 90-х годах и, в частности, во второй половине 90-х годов, когда количество этих банков увеличилось. Они создали свои филиалы и отделения заново, и эти цифры хорошо известны. И причем многие отделения предоставили свои данные по деятельности зарубежных банков в этих странах и по работе зарубежных компаний в этих странах.

Свой хороший опыт есть у зарубежных банков в Эстонии, Литве и так далее. Возникает вопрос, а каково влияние зарубежных банков на реальную экономику. В политических кругах и в среде специалистов обсуждался целый ряд тем, связанных с

проникновением зарубежных банков. Поскольку мне выделяется 10 минут на мое выступление, я хочу ограничиться наиболее важными темами, прежде всего, теоретическими. Проникновение зарубежных банков говорит о том, что они показывают пример более эффективной работы, чем внутренние национальные банки. Но в то же время отдельные специалисты утверждают, что зарубежные банки не знают внутреннюю обстановку в стране, у них нет такого опыта, как у национальных банков. Кроме того, во время кризиса эти зарубежные банки иногда уходят из страны, что, разумеется, влечет за собой отток капитала зарубежных вкладчиков.

Очень часто утверждается, что зарубежные банки являются крупными банками и как раз не располагают большим опытом по предоставлению кредитов малым предприятиям, что имеет отрицательные последствия для развития мелких банков. Но что касается опыта зарубежных банков, то здесь предстоит исследование эффективности работы. И этот анализ показал, что на развивающихся рынках зарубежные банки работают более эффективно. Более того, в результате внедрения зарубежных банков и зарубежных специалистов внутренние национальные банки, которые находятся в данной стране, по их примеру работают более эффективно, что подтверждает, что зарубежные банки с большим опытом работают более эффективно, чем внутренние банки. Многие из внутренних банков – это приватизированные банки, которые недавно были государственными.

Второй вопрос, я думаю, еще более важен, чем первый. Это стабильность кредитов, предоставляемых зарубежными банками. В 1999 году была проведена исследовательская работа как раз в тех странах Азии, где происходил кризис. Анализ показал, что присутствие зарубежных банков повышало стабильность в конкретной стране. Дело в том, что зарубежные банки не только имеют более обширный опыт, но и предоставляют более широкие возможности для инвестирования и кредитования. Дело в том, что если вы приглашаете зарубежные банки в страну и даете им возможность работать, они приглашают зарубежный бизнес. Если вы рассматриваете конкретные результаты, то вы ощущаете, что зарубежные банки, которые открыли местные отделения, способствуют стабильности, сокращают кризисный период. Правда, не надо утверждать, что все это относится ко всем зарубежным банкам. Но наш личный опыт показывает, что гарантии банков играют положительную роль, это показал опыт кризиса. Результаты исследования показывают, что зарубежные банки – это самые стабильные источники кредитов.

Что касается кредитов, предоставляемых зарубежными банками малым предприятиям, то наиболее позитивный опыт накоплен в США. Разумеется, тут можно

рассуждать так, что зарубежные банки, которые дают кредиты малым предприятиям, не должны забывать о более крупных, более серьезных задачах. Хотя, с другой стороны, если они не будут давать кредиты малым предприятиям, ситуация в конкретной стране не улучшится.

Недавние исследования показали, что зарубежные банки, которые действуют в развивающихся странах или в странах с переходной экономикой, показали перспективные результаты и оказали положительное влияние на местную ситуацию в Центральной и Восточной Европе. Это австрийские, бельгийские, немецкие, голландские банки. Первые 3-4 года они предоставляют кредиты более крупным предприятиям, но впоследствии - и средним. Так как они закрепляются в данных странах, они расширяют круг получателей кредитов. Разумеется, если в данную страну одновременно приходит много частных зарубежных банков, между ними разворачивается жесткая конкуренция, и им приходится расширять номенклатуру своих услуг. Зарубежные банки расширяют круг своих клиентов, дают кредиты и малым предприятиям, но используют при этом более широкий круг различных методов, инструментов, и все больше кредитов дают малым предприятиям. В результате, эти новые методы ведут к тому, что деятельность финансовых учреждений становится более прозрачной.

Переходя к заключению, думаю, что если рассматривать страны Восточной Европы опыт работы по предоставлению кредитов, то я считаю, это предоставляет огромные преимущества в выборе стран: идет повышение эффективности и качества работы в банковском секторе, это приводит к расширению номенклатуры предоставляемых услуг. Данные страны представляют дополнительный интерес, и начинается противопоставление распределения кредитов из одной страны в другую. В результате получается, что кредиты в стране становятся более стабильными.

На мой взгляд, также интересно, что иностранные банки все больше начинают работать с рынками, и ситуация меняется. Зарубежные банки, действующие в иностранных государствах, становятся более стабильными. Может быть, я рисую чересчур оптимистичную картину, но зачастую к такому выводу можно прийти, анализируя полученный опыт. Спасибо за внимание.

МЕЛИКЬЯН Г.Г.

Спасибо.

Я думаю, что Ваши соображения не были очень оптимистичными. Они вполне нами разделяются. Я думаю, что все, что вы сказали, так и есть.

Я напомню, что мы сегодня проводим либеральную политику в части участия иностранных банков в нашей банковской системе. Наверное, вы прочли даже в рекомендациях нашей сегодняшней конференции, что Центральный банк предусматривает дальнейшую либерализацию. Вы знаете, некоторое время назад были отменены 12-процентные ограничения, которые когда-то у нас были. А сейчас Центральный банк предусматривает переход к такому режиму, что приобретение нерезидентами до 10% доли в капитале будет осуществляться не на разрешительной, а на уведомительной основе. То есть будет действовать то же самое правило, что действует по отношению к резидентам. То есть мы хотим, чтобы были выровнены условия как для резидентов, так и для нерезидентов.

Есть только одно обстоятельство, которое на сегодня ограничивает положение нерезидентов в участии в нашей банковской системе. Это обстоятельство связано с созданием филиалов иностранных банков на территории России. Наша точка зрения на этот счет такова, что мы, в принципе, считаем, что, наверное, через какой-то период мы сможем отказаться от этой точки зрения. Но пока мы хотели бы, чтобы на ближайший период иностранные банки создавали здесь только дочерние компании, дочерние банки, а не филиалы. Мы исходим из того, что надо немножко дать нашим банкам укрепить свои мускулы, а потом открывать свободную конкуренцию. Уже сегодня иностранные банки активно работают с нашими организациями. На нашей конференции уже говорилось о том, что примерно 40% кредитов, которые мы (нефинансовые организации Российской Федерации) получаем, - это кредиты иностранных банков. Если сюда добавить еще размещение за рубежом облигаций наших нефинансовых компаний, то общий объем ресурсов, который наши нефинансовые организации привлекают из-за рубежа, составляет сегодня, по расчетам, примерно 52%. То есть это уже достаточно значимая цифра. Причем, чего тут греха таить, иностранные банки оттягивают на себя лучших клиентов. Это наиболее надежные на сегодня предприятия, с хорошим финансовым положением, финансово устойчивые. Но, тем не менее, мы считаем, что процесс находится в начальной стадии. Наверное, иностранный капитал будет более активно приходить в нашу страну.

Мой такой оптимистичный взгляд основан на последней информации о том, что многие крупные иностранные банки ведут переговоры с нашими банками о приобретении пакетов акций российских банков.

Спасибо.

Переходим дальше к следующему выступлению: «Роль банков в развитии региональной экономики». Бондаренко Андрей Дмитриевич. Пожалуйста.

БОНДАРЕНКО А.Д.

Добрый день, дамы и господа!

Я буду озвучивать тезисы, на которых строится стратегия развития корпорации «УралСиб», в частности, связанная с региональным развитием. Понятно, что от общебанковской политики здесь отойти невозможно.

Кому, как не банкирам, известно, что банковская система – это мотор развития всей российской экономики. Банки составляют неотъемлемую часть современного денежного хозяйства, и их деятельность связана, прежде всего, с потребностями производства. В общем-то, деятельность банков никогда не была привязана к конкретным регионам и никогда не имела национальных границ. В последние годы роль банковского сектора в экономике страны значительно повысилась, о чем свидетельствует ряд показателей. В частности, с 2001 года банковская индустрия растет быстрее, чем российская экономика в целом. Например, соотношение активов, капиталов, депозитов и ВВП продолжает увеличиваться, причем значительно большими темпами. Так, отношение активов к внутреннему валовому продукту с 2001 года увеличилось с 32% до 45% на начало 2004 года. Что касается кредитов к ВВП - это соотношение тоже возросло, и достаточно сильно. Но по сравнению с ведущими промышленно развитыми странами это все-таки немного. И мы считаем, что динамика развития российского банковского сектора как в качественном, так и в количественном аспекте дает все основания для ожидания дальнейших конструктивных изменений в этой перспективе.

По нашему мнению, в конкурентной борьбе крупные банки будут иметь решающее преимущество перед мелкими. Во-первых, они обладают большими возможностями для размещения вкладов, так как вкладчики сейчас предпочитают размещать свои средства в крупные, более солидные и устойчивые организации. Все-таки, пройдя через некую систему кризиса, эта тенденция сохраняется, и она сейчас очень сильно влияет на многие банки. Во-вторых, крупные банки обычно обладают сетью филиалов, расположенных во многих городах. Просто клиентам удобнее с ними работать и удобнее работать с известной маркой. В-третьих, у таких банков издержки проведения операций относительно меньше вследствие более крупного масштаба. Эти факторы позволяют крупным банкам устанавливать более выгодные тарифы по ключевым услугам. Но самое главное, на что мы делаем упор, что только крупные банковские институты способны полностью удовлетворить потребности клиентов, предлагая самый полный спектр

разнообразных финансовых продуктов. Большие банковские структуры способны обеспечить крупнейшие предприятия регионов необходимыми финансовыми ресурсами для реализации их производственных программ в объемах, непосильных ни для одного из местных самостоятельных банков. Кроме того, ведущие банки предлагают своим клиентам весь комплекс современных банковских услуг на уровне международных стандартов. Тут можно говорить об инвестиционных займах, о размещении инвестиционных займов на фондовом рынке; о лизинге, факторинге, обо всем спектре форм международных расчетов. Только крупные банки сейчас в состоянии эффективно работать с международными кредитными агентствами и получать дешевые денежные средства для финансирования импорта оборудования, сырья и материалов.

Таким образом, по нашему мнению, массовое укрупнение банков должно стать ключевой тенденцией развития банковского сектора России на ближайшие годы. Это нужно, прежде всего, для экономики страны. Ведь для эффективного развития любому предприятию необходима техническая модернизация, а это, прежде всего, колоссальные затраты. Вы знаете, есть такой норматив, который отражает соотношение возможности выдачи ссуды одному заемщику и собственного капитала банка. Так вот, банки, которые сегодня замыкают первую сотню крупнейших российских финансовых учреждений, в состоянии, используя эти нормативы, выдать ссуду в сумме не более 5-6 миллионов долларов на одного заемщика. В общем-то это достаточно небольшие деньги, и укрупнение банков как раз дает возможность превышать эту планку.

В России через 10 лет может вырасти 5-6 крупных банков, способных сопровождать крупный и конкурентоспособный отечественный бизнес с его международной экспансией. Те же банки и еще 2-3 десятка крупных российских банков могут предоставлять качественные услуги на финансовых рынках стран ближнего зарубежья, где у России есть серьезные финансовые интересы. Те же банки и еще 2-3 десятка относительно крупных (понятно, что в российских масштабах) многофилиальных банков могут оказывать все банковские услуги российским клиентам на внутренних рынках. Средние банки могут работать с частными лицами в области ипотечного кредитования, а несколько сотен мелких банков вполне могут работать в регионах с мелким и средним бизнесом, где потребности несколько ниже, чем у крупных российских предприятий.

Та экспансия, которая сейчас складывается в экономике, выдвигает вновь на первый план вопрос об инвестициях. По разным подсчетам, на строительство современной экономики России потребуется от 50 до 200 миллиардов долларов

капиталовложений. Но одним из наиболее реальных источников финансирования может стать инвестиционная деятельность коммерческих негосударственных банков.

Экспертная оценка говорит, что в России сейчас инвестиционный потенциал на уровне 20-80 миллиардов долларов. Таким образом, в ближайшее время может ускориться реальное восстановление экономики. Однако успех всего предприятия будет зависеть от того, насколько эффективно будет работать механизм финансирования и именно механизм российских банков.

Хочу особо остановиться на важнейшем инвестиционном ресурсе, который, безо всякого сомнения, является внутренним резервом возрождения и условием развития российской экономики. Прежде всего, это средства населения. В настоящее время Россия заметно уступает другим странам, и даже странам Восточной Европы, не только по объему и удельному весу депозитов в домашнем хозяйстве, но и по разнообразию предлагаемых населению банковских продуктов. Однако уже появились признаки того, что сейчас эта система начинает меняться в сторону усиления конкурентности и на данном секторе финансового рынка. Сбербанк, хотя и сохраняет ведущие позиции, перестает быть системным монополистом. Банки, которые после финансового кризиса 1998 года двинулись в сторону ритейлового бизнеса и получили преимущества для дальнего старта, сейчас постоянно сталкиваются с растущей конкуренцией именно в регионах. Постепенно преимущество переходит к хорошо капитализированным банкам, которые способны быстро применять новейшие технологии, оперативно развивать продуктовый ряд, создавать обширную сеть филиалов, дополнительных офисов и банкоматов.

Если говорить об особенностях регионального развития банковского бизнеса в России, то опять же всем вам известно, что крупные российские предприятия уже имеют регулярный доступ к кредитным ресурсам, их охотно кредитуют как российские банки, так и западные. А вот предприятия регионального уровня, которые, собственно, и формируют местную налоговую базу, имеют меньший доступ к ресурсам, и это вызывает определенные опасения. Москва давно уже насыщена западным капиталом, и, в общем-то, деньги начинают покидать столицу и искать точки приложения в регионах. Однако здесь ситуация такая, что распределение федеральной сети банков по территории России все еще значительно отличается от распределения общего числа кредитных организаций. И значительное различие в количестве филиалов в федеральных округах на фоне сильной неоднородности поступлений в самих банках говорит о том, что банки пытаются произвести диверсификацию своей деятельности и выйти за пределы региона.

Нельзя забывать еще об одном обстоятельстве, которое сейчас все больше и больше начинает пугать российские банки. Я имею в виду, прежде всего, перспективы вступления в ВТО и отмену механических барьеров, о которых только что говорил Геннадий Георгиевич. На отечественный рынок активно вторгаются крупные транснациональные финансовые институты, которые в столице могут сильно потеснить российские банки. Но, по нашему мнению, до регионов эти банки пока еще не дойдут. Это связано, прежде всего, с тем, что менталитет региональных клиентов, региональных предприятий немножко другой и не совсем понятен иностранным банкам. Поэтому мы, как российские банки, сейчас создаем серию заделов, которые будут работать многие годы. Развитие сотрудничества с регионами является одним из ключевых моментов, гарантирующих выживание российских банков в условиях жесткой конкуренции с банковскими гигантами.

Еще раз хочу обратить внимание, что сейчас иностранные банки занимают относительно слабые позиции в регионах. Региональные консервативные вкладчики вряд ли будут менять хорошо знакомый отечественный банк на иностранную «дочку». Даже в Москве и Санкт-Петербурге клиентами иностранных банков по-прежнему являются, в основном, работники западных предприятий. По нашему мнению, выход западных банков на региональные рынки, скорее всего, будет происходить по сценарию инвестиционного либо ипотечного кредитования, когда хозяин мелкого или среднего предприятия согласится на масштабное сотрудничество с западным банком только в обмен на предоставление крупных, дешевых и «длинных» кредитов, хотя бы на покупку импортного оборудования. Но при этом западный банкир всегда будет ожидать от российского клиента прозрачных денежных потоков, четкого бизнес-плана, удачной истории реализации подобных проектов. А пока эти стандарты внедрены далеко не везде, не на всех региональных предприятиях. Но понятно, что ничего недостижимого здесь нет, особенно, когда взамен люди будут получать большие и «длинные» кредиты.

Именно миграция кредитования устойчивых средних региональных предприятий в западные банки вызывает наибольшие опасения среди российских частных банкиров. Многие некогда малые предприятия реструктурируются, покупают недвижимость, покупают среднесрочные инвестиционные кредиты в Сбербанке и отказываются от масштабного сотрудничества с выросшими их частными банками. Гипотетически на средние региональные предприятия может экстраполироваться ситуация со способностью крупных финансово-промышленных групп самостоятельно привлекать необходимые средства финансирования на западных рынках. Это очень часто сейчас случается с

крупными предприятиями. При таком условии российским частным банкам просто некуда будет размещать привлеченные дорогие вклады частных лиц. Малый бизнес, кредитование, где высокие проценты пока не ставятся под сомнение, просто не сможет переварить весь поток депозитов, где затраты на обслуживание портфеля малых кредитных сумм значительно выше, чем у крупных.

Передел региональных рынков и предприятий, по нашему мнению, уже завершается, и наступает этап интенсивного роста компаний за счет капиталовложений, повышения производительности труда и увеличения объема производства новых товаров. Здесь же необходим и жесткий бизнес-план, требующий масштабных инвестиций. В таких условиях первостепенное значение приобретает опыт работы банков в конкретном регионе, знание местной специфики и его взаимосвязей. Только это обеспечивает их способность четко структурировать и разумно принимать риски кредитования средних предприятий. Малый бизнес и рядовые вкладчики ориентируются на ключевых клиентов филиалов, являясь основой региональной экономики, и способны в трудную минуту поддержать филиал на местном рынке. Серьезный региональный бизнес обеспечивает поддержку только своим, проверенным банкам. Западным «дочкам», по нашему мнению, вряд ли сейчас удастся за короткое время занять региональные ниши в российских частных банках, хотя бы в силу несхожести менталитетов со средним бизнесом и средним классом. У наших российских банков есть время для объединения, повышения масштабов деятельности и эффективности, а также технологического переоснащения.

Таким образом, благодаря росту активности крупных банков в регионах, решаются две важные задачи: полностью снимаются ограничения на финансирование для малых и средних предприятий, а также повышается обеспеченность регионов банковскими услугами. При этом фактически можно говорить о том, что банки способствуют достижению социально значимых целей.

Спасибо за внимание.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Спасибо, Андрей Дмитриевич, за ваше интересное выступление.

Но с одним тезисом, который Вы выдвинули в конце, откровенно говоря, я бы не очень согласился. Это то, что у наших банков есть еще какое-то время для раскочки. К сожалению, на мой взгляд, времени практически нет, и ситуация складывается именно так, но это моя личная точка зрения. Мы в ближайший период должны форсированно, опережающими темпами обеспечить развитие банковской системы. Завтра будет поздно.

Причем это не только наше желание, это потребность экономики. Наша экономика приблизилась к такому режиму, при котором дальнейший рост производства без серьезных инвестиций невозможен. После 1998 года основная часть прироста объемов производства обеспечивалась на имеющихся, созданных ранее производственных мощностях. Фактически этот ресурс на сегодня уже исчерпан. И в какой-то степени снижение темпов роста сегодня определяется тем, что свободных мощностей нет. Если мы хотим обеспечить нашей экономике в ближайший период бурный рост, то у нас просто нет другого выхода, кроме как обеспечить бурный рост банковской системы.

Вчера несколько выступающих очень правильно говорили: нет такой страны с развитой рыночной экономикой, в которой была бы не развита банковская система. Некоторые иногда приводят в пример Китай, что в Китае банковская система неразвита. Она, конечно, своеобразная, она огосударствленная, 99% активов фактически принадлежит государственным банкам. Но, чтобы вы представили масштабы (вчера эти цифры говорили), они чуть-чуть отличаются от того, что я знаю: кредиты к ВВП в Китае (вчера приводились цифры) – 150%, у меня были данные – 144%, но фактический масштаб - 150%. У нас, как вы помните, - 19%. Поэтому приводить в пример Китай как неразвитую банковскую систему я бы не стал. Хотя она действительно очень своеобразная, и многие отмечают, что из этих почти 150% кредитов к ВВП примерно 40%-45% – это невозвратные кредиты, а фактически это было, на мой взгляд, бюджетное финансирование экономики через госбанки.

Но это была моя небольшая ремарка. Ваше выступление очень интересное. Я думаю, что мы какие-то положения из него должны будем внести в наш доклад на пленарное заседание.

СУХОВ М.И.

Я хотел бы дать еще один комментарий, уважаемый Геннадий Георгиевич. Вы помните выступление господина Де Хааса. Он говорил о том, что одной из проблем работы крупных международных банков в странах Восточной Европы является то, что масштабы их деятельности, стандарты, с которыми они подходят к кредитованию, отличаются от стандартов деятельности местного бизнеса. Тот процесс, который мы сейчас наблюдаем у нас в России, отличается тем, что многие средние предприятия в нефинансовом секторе экономики предпринимают большие усилия для повышения прозрачности своей деятельности, для улучшения внутрикорпоративной структуры. Делая это, они становятся, с точки зрения клиентов, более понятными не только для

российских банков, которые их и так знают, но и для западных банков. С этой точки зрения у российских банков действительно есть не так много времени для того, чтобы и наладить работу в регионах, и расширить свой продуктовый ряд для того, чтобы быть конкурентоспособными на своем внутреннем рынке.

МЕЛИКЬЯН Г.Г.

Я позволю еще себе не комментарий, а просто постановку одного из вопросов, которые в каждом выступлении в той или иной степени фигурируют. Вопрос касается наращивания объемов кредитования. И вчера, и сегодня мы обратили внимание, что многие говорят о столь бурном росте кредитования (а он действительно бурный в последние годы): в 2003 году прирост кредитования нефинансовых организаций составил 43%, в прошлом году это было 36%-37%; то есть - бурный рост. Некоторые говорят, и, наверное, справедливо, что столь высокие темпы прироста кредитования несут новые и довольно серьезные риски.

С другой стороны, мы везде ставим вопрос о том, что участие банков в объеме развития нашей экономики недостаточно из-за нехватки ресурсов, из-за масштабов банковской системы. Все-таки возникает практический вопрос, должны ли мы способствовать всеми силами тому, чтобы наращивать объемы кредитования, потому что участие банков в развитии экономики – это, прежде всего, участие в кредитовании. Должны ли мы всеми силами способствовать наращиванию объемов кредитования реального сектора? Или же возникают какие-то системные угрозы и системные риски, которые заставляют остановиться, одуматься, посмотреть, а потом двигаться дальше. Такая проблема волей неволей возникает.

Следующее выступление: «Инвестиционное взаимодействие банков и предприятий на региональном уровне». Рудько-Силиванов Виктор Владимирович, начальник ГУ Банка России по Приморскому краю.

РУДЬКО-СИЛИВАНОВ В.В.

Уважаемые коллеги!

Участие банков в финансировании инвестиционного спроса предприятий реального сектора экономики происходит главным образом двумя путями: предоставлением долгосрочных кредитов и приобретением ценных бумаг предприятий.

Анализ инвестиционного взаимодействия банковского и производственного секторов экономики Дальнего Востока показывает, что некоторые положительные изменения, которые происходят в российской экономике в последние годы, характерны и для Дальневосточного региона. Среднегодовые темпы увеличения кредитных вложений заметно опережают темпы роста активов и собственного капитала кредитных организаций. Доля ссудной задолженности предприятий нефинансового сектора в балансах многих коммерческих банков уже достигает 60% величины активов.

Важно при этом отметить, что в структуре кредитного портфеля банков постоянно растет доля долгосрочных ссуд. Например, в банковском секторе Приморского края в 2004 г. показатель чистых кредитных требований экономике со сроками погашения более одного года достиг 20% всех размещенных кредитов. Однако, несмотря на значительно возросшее предложение долгосрочных банковских кредитов, этот источник финансирования занимает в балансах большинства дальневосточных компаний все еще весьма скромное место, обеспечивая лишь около 5% их финансового капитала. Причем возможности существенного увеличения в ближайший период объемов долгосрочного финансирования банками инвестиционных программ предприятий ограничены рядом причин:

недостаточными размерами собственного капитала региональных банков и, как следствие, высокими рисками по уровню долгосрочной ликвидности;

высокими относительными издержками банков при рассмотрении заявок на кредитование инвестиционных проектов (проектно-техническая экспертиза, экономическая и правовая оценка залогового имущества и т. п.);

рисками сохранения долгосрочной кредитоспособности большинства ссудозаемщиков, что подтверждается неснижающейся долей просроченных кредитов в общем объеме банковских ссуд.

При этом на денежно-кредитном рынке заметно обостряется конкуренция банков и других финансовых посредников, что вынуждает банки до критически низкого уровня снижать процентную маржу и рентабельность кредитных сделок. Здесь следует особо отметить, что привлекательность ряда сырьевых отраслей и объектов транспортной инфраструктуры Дальнего Востока вызывает активный интерес к ним со стороны крупных финансово-промышленных групп и холдингов. Их капитал становится важным источником долгосрочного финансирования для ряда предприятий, вошедших в состав вертикально интегрированных структур. По данным мониторинга предприятий Банком России, в общей сумме полученных отраслями Дальнего Востока долгосрочных кредитов

и займов лишь четвертая часть приходится на банковские кредиты, а три четверти этого капитала привлечено от небанковских организаций. В целом по стране пропорции несколько иные: кредиты банков обеспечивают одну треть спроса отраслей на долгосрочные ресурсы, а займы небанковских организаций – две трети.

По расчетам специалистов Главного управления Банка России по Приморскому краю, в среднем в отраслях экономики региона дефицит долгосрочных кредитов и займов составляет около 12% итога баланса. В абсолютном измерении «объем недокапитализации» балансов предприятий составляет, по нашим оценкам, в промышленности Приморского края более 15 млрд руб., в строительстве – около 4 млрд руб, а всего по краю – более 30 млрд руб. Во всем дальневосточном регионе этот показатель оценивается примерно в 100 млрд рублей.

Естественно, что для укрепления капитальной базы отраслей необходимо задействовать все четыре основных источника (реинвестирование получаемой прибыли, эмиссия акций, долгосрочные банковские кредиты, займы с открытого финансового рынка), поскольку ни один из них в приоритетном порядке не может мобилизовать столь значительный капитал.

Острая потребность в долгосрочных источниках финансирования частично могла бы быть удовлетворена за счет выпуска долевых или долговых ценных бумаг. Однако на этом пути есть несколько проблем, особенно характерных для нашего региона.

Первая проблема заключается в том, что при отсутствии у подавляющего большинства российских компаний опыта подготовки проспектов выпуска акций и облигационных займов, в Дальневосточном федеральном округе явно недостаточно лицензированных финансовых институтов, обеспечивающих согласование проспекта эмиссии, как нет и специализированных компаний и банков, способных предоставить профессиональный набор андеррайтинговых, маркетмейкерских, агентских и других услуг.

Вторая проблема связана с низкой транспарентной культурой финансовой отчетности компаний. «Упрятывание» прибыли, расходов по оплате труда, сокрытие других операций обедняет финансовую отчетность до примитивного уровня, не дает представления реальным инвесторам об истинном потенциале эмитента.

Третья причина кроется в низкой эффективности применяемых процедур финансового оздоровления проблемных предприятий и сохраняющегося высокого уровня нерентабельных хозяйственных единиц.

Наконец, четвертая особенность заключается в том, что эффективность облигационного займа, например, достигается, как правило, при объемах эмиссии от 300 млн руб. и выше, что выводит из списка потенциальных эмитентов облигаций почти все мелкие и средние предприятия.

Опрос предприятий, регулярно проводимый Банком России, показывает, что субъекты производственного сектора экономики пока не видят в банках партнеров в освоении инструментов рынка ценных бумаг. И в Российской Федерации, и в Дальневосточном регионе эти виды банковских услуг используют в своей деятельности менее 5% предприятий. Да и сами банки по целому ряду причин занимают пассивные позиции.

Формирование развитого фондового рынка в нашей стране и в регионах, в частности, составляет одно из приоритетных направлений на пути активизации инвестиционного процесса. В этой связи нельзя недооценивать роль региональных органов власти, способных оказать заметное стимулирующее воздействие на эти процессы.

В настоящее время Банком России в Ломбардный список (список ценных бумаг, под залог которых можно получить кредит Банка России) включаются облигации кредитных организаций, исполнение обязательств по которым обеспечивается государственными гарантиями субъектов Российской Федерации. Таким образом, предоставление субъектом Российской Федерации гарантий по облигациям кредитных организаций с ипотечным покрытием резко повышает привлекательность данного финансового инструмента. Однако этот метод увеличения инвестиционного потенциала коммерческих банков пока не развивается в российских регионах, так как по данной категории ценных бумаг отсутствуют поправочные коэффициенты в обеспечение кредитов Банка России.

Ситуация с рефинансированием банков может измениться в лучшую сторону, если будут внесены обсуждаемые в Государственной думе поправки в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг», согласно которым банки получат возможность выпускать в обращение облигации под обеспечение кредитными требованиями к финансово надежным ссудозаемщикам. Тем самым банковское сообщество получит механизм рефинансирования размещаемых в реальном секторе кредитов, а фондовый рынок – новый финансовый инструмент. Эти облигации позволили бы также снизить риски внутри банковской системы, разделив их с инвесторами.

В Приморском крае при участии Главного управления Банка России разработана Программа развития финансового рынка и инвестопроводящей системы. В ней, в частности, предусмотрены меры по развитию информационной инфраструктуры фондового рынка и всего информационного пространства (например, создание специализированного регионального портала, регулярный расчет регионального фондового индекса, мероприятия по созданию бюро кредитных историй и т. п.), по формированию в регионе рынка производных финансовых инструментов (деривативов), с помощью которых можно было бы:

во-первых, управлять специфическими региональными финансовыми рисками (например, ценовыми и валютными рисками предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность);

во-вторых, применять договорные механизмы распределения кредитных рисков (например, страховать исполнение обязательств по выданным межбюджетным и иным ссудам).

В заключение хотелось бы заметить, что усилия региональных властей, кредитных организаций, других институтов финансовой системы в направлении создания благоприятной инвестиционной среды в регионе иногда, к сожалению, нейтрализуются вмешательством административно-политического ресурса в процессы открытой конкуренции на рынках капиталов, товаров, государственных и муниципальных заказов, а также недостаточной защищенностью прав собственников. И это не может не вызывать настороженности отечественных и иностранных инвесторов, рассматривающих регион как перспективную территорию для вложения капитала.

Спасибо за внимание.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Спасибо, Виктор Владимирович.

Уважаемые коллеги, я хотел бы несколько слов сказать. Мне кажется, что ваше выступление входит в тему, касающуюся «длинных» ресурсов для банков. Это чрезвычайно актуально. На самом деле ведь ситуация складывается таким образом, что у нас реально нет источников для «длинных» средств для банков. Во всем мире эти источники формируются по нескольким каналам. Один из самых существенных каналов – это накопительная пенсионная система. У нас накопительная пенсионная система действует в рамках государства и государственного пенсионного фонда. Она очень своеобразна. Ресурсы недоступны фактически для банков, для их использования.

Во всем мире вторым важным ресурсом являются средства страховых компаний. Тоже часто бывает очень длинный ресурс.

У нас просто система страхования не очень быстро развивается. Но пока, к сожалению, объемы ресурсов короче. И поэтому это толкает наши банки к всевозможному использованию схем. Проверки и анализ ситуации по банкам показывают, что наши банки используют всякие схемы для того, чтобы короткие ресурсы трансформировать в «длинный» кредит. Поэтому когда мы смотрим на статистику и на отчетность, мне кажется, что необходимо там вводить определенные коррекции. Потому что, например, если брать статистические данные, то в инвестициях в основной капитал доля кредитов банков сегодня у нас составляет около 8% в целом по России. Кстати, за последний период она очень сильно выросла. Несколько лет назад она была на уровне 3%-4%. Но у меня полная уверенность, что реально этот показатель существенно выше. Конечно, это очень мало, потому что в других странах этот показатель намного выше, в некоторых странах доходит до 50%. Но у нас сегодня официально по статистике 8%. Мне кажется, что где-то 12%-14% у нас есть. Хотя все равно и это очень мало. И в связи с этим возникает серьезная проблема. Действительно, откуда банки должны брать «длинные» ресурсы? И, мне кажется, это задача для наших органов управления, в том числе, тех, которые занимаются и пенсионной реформой, и системой страхования. А про Центральный банк мы уже говорили. Реальное особенно «длинное» рефинансирование будет только при условии, что не будет так остро стоять задача «слизывания» избыточной денежной массы, а не ее насыщения.

Но все равно мы стоим перед проблемой поиска «длинных» ресурсов. И многие наши банки нуждаются сегодня именно в «длинных» ресурсах, а не в ресурсах вообще. Хотя в ряде случаев возникает и проблема ликвидности. Совершенно очевидно. И вы видите, как меняются, например, ставки по счетам или депозитам банков. Видно, что происходит с ликвидностью. Но все-таки главная проблема, на мой взгляд, - «длинные» ресурсы. Вот здесь у нас пока масса проблем.

МУРЫЧЕВ А.В.

Я хотел бы немного добавить, что мы ждем возможные поправки в действующее законодательство по выравниванию ответственности вкладчиков и коммерческого банка. Потому что этот вопрос обсуждается. Правда, я не вижу этого в проекте рекомендаций. Я просил бы также обсудить этот вопрос, связанный с тем, что банковское сообщество неоднократно вносит за последнее время предложения по внесению изменения в статью

Гражданского кодекса по выравниванию степени ответственности, повышению ответственности, прежде всего, вкладчика за заключенный договор на срочный вклад. Это тоже источник достаточно устойчивого «длинного» ресурса, если эта поправка пройдет. Мнения на этот счет разные, особенно у целого ряда депутатов Государственной Думы. Но, мне кажется, для формирования цивилизованных отношений между вкладчиками и коммерческими банками, понимания того, что гражданин Российской Федерации приходит в коммерческий банк для получения дивиденда, это влечет за собой повышение степени ответственности и разделение ответственности с коммерческими банками.

Но я считаю, что необходимо уточнение в проект рекомендаций внести, так как это отсутствует.

И второе. Я согласен с тем, что укреплению ресурсной базы кредитных организаций также может способствовать снятие ограничения на выпуск облигаций коммерческими банками. Это ограничение сейчас действует – ограничение размера уставного капитала. Вы знаете, это, мне кажется, тоже бы способствовало формированию достаточно устойчивой ресурсной базы для коммерческих банков.

МЕЛИКЬЯН Г.Г.

По облигациям, по-моему, у нас есть тезис о том, чтобы снять эти ограничения.

Что касается срочных вкладов, то давайте предложим. Хотя уже настолько это тривиально.

МУРЫЧЕВ А.В.

Нет, это принципиально. Центральный банк проводит конгресс. Надо, чтобы это обязательно было у Центрального банка.

МЕЛИКЬЯН Г.Г.

Давайте. Хотя противников нет. Вроде бы все согласны.

(С МЕСТА: Результата нет)

Результата нет, но проект закона есть, подготовлен. Никто не возражает, по-моему.

(МУРЫЧЕВ А.В.: Надо подтолкнуть)

Договорились.

ЕРШОВ М.В.

Короткий комментарий о «длинных» ресурсах. Действительно, это очень важный вопрос. Просто для справки, чтобы нам эту информацию иметь в виду. Как в зрелых финансовых системах, с кем нам все больше и больше придется общаться, решается этот вопрос? В том числе вопрос, о котором, помимо других факторов, господин Меликьян упомянул.

Берем опять-таки те же самые Соединенные Штаты и Японию. Смотрим балансы их центральных банков, смотрим на то, каким образом они формируют денежную базу, то есть, на то, как они осуществляют эмиссию (то, о чем мы говорили, в нашем случае – валюту). И видим такую очень интересную картину, почти что одинаковую и там, и там, причем мало меняющуюся за последние 45 лет. И там, и там на 80% (от 75% до 90% в разные годы колеблется эта величина), эмиссия центральных банков – и ФРС, и Банка Японии – осуществляется под покупку национальным банком казначейских бумаг в Министерстве финансов. То есть, ресурсы, в первую очередь, попадают сначала на бюджетные приоритеты. Причем половина этих госбумаг являются «длинными». То есть там от года до 20 лет, как в случае, скажем, с Японией. Что, по сути, это означает?

Вот смотрите. Построим общую конфигурацию финансовых потоков, чтобы было все понятно, и на этом я завершу. Если Центральный банк покупает 20-летнюю бумагу у своего Министерства финансов, это означает, что он дает 20-летний кредит экономике в лице Министерства финансов. После этого Министерство финансов подключает свои банки проектного финансирования, давая и перекредитовывая эти ресурсы на 15 лет. Те, в свою очередь, подключают своих банковских корреспондентов, субподрядчиков, клиентов, перекредитовывают ресурс до 10 лет. И так по цепочке тот самый мультипликатор, о котором мы говорим, все ресурсы, в конечном итоге, коммерческая срочность уходит до нуля. Но пока при мультипликаторе, как в США, например, 8, эти ресурсы до нуля дойдут, получается огромный инвестиционный пласт, где вначале у истоков процесса находятся национальные регуляторы – Минфин, Центральный банк с «длинным» ресурсом, а потом потихоньку он сходит на нет. Но пока настанет этот момент, получается достаточно большой пласт, с которым можно работать.

Поэтому здесь есть, по крайней мере, над чем подумать. Спасибо.

МЕЛИКЬЯН Г.Г.

Спасибо.

«Развитие ипотечного кредитования в Санкт-Петербурге». Волков Михаил Вениаминович – «Национальный Резервный Банк».

ВОЛКОВ М.В.

Добрый день, уважаемые коллеги!

Ипотечное кредитование, как, безусловно, все мы понимаем, является на сегодняшний день одним из возможных приоритетных направлений развития не только собственно банковской деятельности, но и для экономики страны в целом, поскольку успешная работа по привлечению ресурсов в строительный сектор, вероятно, даст, с одной стороны, заметный толчок развитию отрасли и смежных отраслей, а, с другой стороны, позволит решать острые социальные вопросы в нашей стране и, таким образом, формировать дополнительно устойчивый средний класс.

Говоря об ипотеке в Санкт-Петербурге, следует отметить, что, безусловно, самыми важными обстоятельствами в развитии ипотеки в городе являются те же факторы, которые влияют на этот процесс во всей стране в целом. И здесь, вероятно, следует отметить, что, как любой кредитный процесс, ипотека нуждается в нескольких основных составляющих. С одной стороны, это объект кредитования. На сегодняшний день при отстающем по темпам объеме строительства жилья по сравнению с потребностью у населения, ипотека пока занимает крайне низкую долю в этом процессе и не превышает нескольких процентов от общего объема сделок с жильем. Хотя в развитых странах, как мы знаем, эта величина доходит до 80%-90% от объемов продаваемого жилья.

В этом смысле, безусловно, у ипотеки огромное будущее в России и в Санкт-Петербурге, в частности. Однако следует отметить, что, с точки зрения потенциальных заемщиков, на пути развития ипотеки, как нам представляется, устранены пока еще не все трудности. И основная из них, вероятно, связана с относительно недостаточной платежеспособностью населения. Даже по статистике Национального резервного банка среднестатистический размер ежемесячного платежа по выдаваемым ипотечным кредитам на сегодня составляет 600-700 долларов в месяц. Но в большом количестве случаев даже эту сумму далеко не все потенциальные заемщики могут продекларировать как возможную к выплате банку по задолженности. Потому что по-прежнему у целого ряда потенциальных заемщиков на этом рынке значительная часть доходов является не стопроцентно декларируемой, и это является определенной проблемой.

Другой важнейшей проблемой общенационального, федерального характера является, безусловно, то, о чем коллеги говорили буквально только что, - отсутствие значительных объемов долгосрочных ресурсов. Даже сегодня при тех объемах кредитов,

которые выдаются банками страны, не совсем понятно, что является пассивами для формирования портфеля ипотечных кредитов. Если говорить о Сберегательном банке Российской Федерации, то тоже не совсем ясно, откуда Сберегательный банк привлекает значительные объемы 15-летних средств.

Таким образом, с одной стороны, нацеливаясь на максимально возможное развитие ипотеки и наращивание этих объемов, мы, вероятно, не должны упускать из виду потенциальной опасности на этом пути, когда дисбаланс структуры активов и пассивов по срокам превысит некую потенциально опасную величину.

На наш взгляд, как, собственно, и на взгляд многих наших коллег, безусловно, решение этого одного из важнейших вопросов лежит в плоскости создания соответствующего инструментария для того, чтобы у банков появилась возможность привлечения долгосрочных пассивов. И, вне всякого сомнения, основным элементом этого инструментария должны явиться ипотечные ценные бумаги. Было бы очень хорошо, если бы ипотечные ценные бумаги, помимо того, что они обеспечены недвижимостью, имели бы и государственные гарантии. Пока Министерство финансов не очень приветствует эту идею. Но, тем не менее, как мы знаем, в большинстве развитых стран это именно так. С учетом специфики нашего Пенсионного фонда, государственные гарантии по ипотечным ценным бумагам могли бы открыть достаточно широкий путь для привлечения денег Пенсионного фонда с помощью механизмов ипотечных облигаций в ипотечное кредитование, и, как результат, в экономику страны.

С другой стороны, дополнительным источником средств при этом могли бы быть те самые десятки или часть десятков миллиардов долларов, которые находятся на сегодня у населения и не участвуют в финансовом обороте страны. Если бы на рынке был предложен надежный, пускай с относительно невысокой доходностью долгосрочный инструмент, обеспеченный недвижимостью и государственными гарантиями, можно было бы предполагать, что определенная часть отложенного спроса населения могла бы быть вложена в эти бумаги.

Если говорить о конкретных условиях сегодняшнего дня, то за последние пару лет на пути развития ипотеки позитивные изменения, безусловно, произошли. Так, скажем, один из основных параметров этого процесса – ставка по ипотечному кредитованию в среднем уменьшилась практически вдвое, и на сегодня подавляющее большинство банков выдает ипотечные кредиты по ставкам в диапазоне от 9% до 11% годовых. Дальнейшее снижение этой ставки, заметное в сегодняшних условиях, вряд ли возможно, потому что не могут активные операции иметь кредитоспособность ниже, чем стоимость

привлекаемых пассивов. А при сегодняшнем уровне инфляции сложно ожидать резкого снижения стоимости пассивов.

Другим существенным аспектом ипотечного кредитования с точки зрения возможности населения участвовать в этом процессе, безусловно, является величина первого взноса. Здесь тоже есть вполне позитивная динамика. Скажем, размер требуемого первоначального взноса уменьшился раза в 1,5 с 30% год назад. Национальный резервный банк, например, выдает в основном ипотечные кредиты с требованием первоначального взноса в диапазоне от 15% до 20%. Но при этом существует целый ряд программ, ориентированных на те группы населения, для которых это является основным камнем преткновения, где первоначальный взнос может быть снижен вообще до 5%, а в случае использования программы на улучшение жилищных условий, когда у людей уже есть какое-то жилье, и они хотят его поменять на лучшее, этот процесс может осуществляться по специальной программе, которая вообще не требует первого взноса, когда клиент кредитуются под имеющуюся у него квартиру на определенный срок, и выдается второй долгосрочный ипотечный кредит на приобретение новой квартиры.

Таким образом, мы пытаемся расширить круг потенциальных заемщиков. В Санкт-Петербурге позиция Национального резервного банка по ипотечной программе, на мой взгляд, достаточно заметная. По нашим оценкам, мы входим на сегодняшний день, наверное, в пятерку кредитных организаций, занимающих здесь лидирующие позиции. Но помимо общефедеральных, общенациональных проблем, стоящих на пути развития ипотеки, наверное, правильно было бы отметить и определенные аспекты чисто петербургской специфики. Так, скажем, есть определенные трудности, связанные с изменением регистрационного порядка сделок с недвижимостью, которые на сегодняшний день негативно влияют на развитие ипотеки. Это, в первую очередь, касается порядка и сроков работы ГБР по регистрации этих сделок.

Определенные проблемы возникают и во взаимодействии с Санкт-петербургским ипотечным агентством. На сегодняшний день оно предъявляет к своим партнерам по ипотечной программе несколько более жесткие требования, чем это предусмотрено национальным агентством. Есть и определенная неуверенность при развитии ипотечных программ, связанная с неотлаженной технологией реализации залогов при невозвращенных кредитах. Мы, вероятно, не можем не понимать с вами, что при наращивании объемов ипотечного кредитования, их количества мы рано или поздно столкнемся, по статистике и теории вероятности, с невозвратами в силу не обязательно каких-то злонамеренных действий заемщиков, а просто в силу того, что у людей меняются

жизненные обстоятельства, и в каких-то случаях это приводит к невозможности дальнейшего обслуживания кредитов.

На сегодняшний день, с одной стороны, Жилищный кодекс предусматривает возможность выселения людей из занимаемого жилья, являющегося обеспечением по ипотечному кредиту. Но с технологической точки зрения маневренный фонд города непонятен, сама процедура управления этими фондами непонятна. И здесь тоже потенциально может возникнуть целый ряд технических проблем.

Однако еще раз хотелось бы в заключение подчеркнуть, что все обстоятельства такого рода носят действительно технологический характер. А основным элементом в развитии ипотеки России, конечно, является возможность создания рынка привлечения долгосрочных пассивов и снижения их стоимости. И решение этих вопросов, вне всякого сомнения, лежит на пути создания рынка ипотечных ценных бумаг.

Благодарю вас.

МЕЛИКЬЯН Г.Г.

Спасибо, Михаил Вениаминович.

У меня просьба. Я думаю, что мы ипотеку попробуем отразить как-то в нашем представлении от имени секции на пленарном заседании. Кто бы взял на себя сформулировать один такой пункт?

МУРЫЧЕВ А.В.

У нас Владимир Анатольевич Фесенко сейчас будет выступать.

Кстати, можно я тоже один комментарий сделаю, потому что нам тоже надо понять какую-то реакцию. Вы знаете, что есть Агентство по ипотечному жилищному кредитованию, и мы видим не их позицию, а позицию правительства и Министерства финансов, которые в долгосрочной перспективе имеют намерение как-то корректировать свою бизнес-стратегию по фактическому сворачиванию выдачи ипотечных кредитов, прежде всего, по выкупу закладных, насколько я понимаю.

На мой взгляд (я не знаю, как у нас грамотные «ипотечные» банкиры рассуждают), это стратегически неправильный путь. Я знаю по регионам, что очереди стоят, чтобы получить ипотечные кредиты. Нормальные граждане Российской Федерации, при всем том, что еще и высокие проценты, и не так просто получить эти кредиты, стоят в очереди. Не хватает средств, не хватает объемов. При этом идут разговоры среди региональных банков-операторов, которые работают совместно уже по программам выдачи этих

кредитов. Геннадий Георгиевич, если с этим согласны, я попросил бы и господина Фесенко сформулировать нам тоже какую-то позицию. Это неправильно. Правильно, наверное, было бы разворачивать подобные программы, в том числе с государственным участием на ипотечном рынке. Это пример цивилизованного решения важнейших социальных программ в стране. Надо бизнес и коммерческие банки активно подтягивать к этим программам, в том числе, к тем, где участвует государство.

Поэтому я предлагаю это внести в резолюцию нашего Конгресса.

МЕЛИКЬЯН Г.Г.

У меня просьба. Михаил Вениаминович Волков и Фесенко Владимир Анатольевич, вы тогда один какой-то абзац сформулируйте, что мы скажем в этой части по ипотеке на пленарном заседании, потому что тема действительно серьезная. Может быть, другие секции как-то тоже отразят этот вопрос. Но, мне кажется, что от нас это должно пойти обязательно.

(Перерыв)

(После перерыва)

МЕЛИКЬЯН Г.Г.

Слово предоставляется Фесенко Владимиру Анатольевичу по теме: «Особенности финансирования жилищного строительства».

ФЕСЕНКО В.А.

Добрый день, уважаемые коллеги!

Я представляю Банк Жилищного Финансирования, который до марта этого года назывался Объединенный промышленно-торговый банк, и теперь под новым наименованием, которое призвано более четко отразить нашу текущую специализацию, я хотел бы посвятить это выступление некоторым аспектам финансирования жилищного строительства.

В принципе, предыдущий докладчик уже начал освещение проблематики ипотечного кредитования, которое является, с моей точки зрения, одним из основных инструментов именно жилищного финансирования и строительства в настоящий момент. И его роль в дальнейшем будет только возрастать.

Но, как часто бывает в жизни, то, о чем планировалось сказать в начале, после того, что я услышал сегодня здесь, претерпело значительные изменения. И мне бы хотелось уделить внимание следующим аспектам.

Первый момент – это то, что зачастую сейчас происходит очень серьезная подмена понятий в этом вопросе. И общественное внимание переключается на совершенно другие сферы, связанные с ипотечным кредитованием. Что я имею в виду?

Тема государственного патронирования проблематики ипотечного кредитования, безусловно, очень важна. И никаких возражений против того, что говорил Александр Васильевич, у меня, в принципе, нет. То есть, контроль государства должен быть усилен, особенно на первом этапе. Но, как зачастую бывает в России, на фоне поиска национальной идеи, которая может сплотить общество, весьма резонно выглядит предложение сделать именно ипотеку движущим лейтмотивом этого процесса. Если абстрагироваться от сырьевых отраслей, которые сейчас, как правильно говорил господин Ершов, являются единственным источником движения национальной экономики, именно жилищное строительство помогло в свое время всем тем странам, которые приводились неоднократно в пример на первой сессии, выйти в передовики. Потому что только жилищное строительство развивает национальную экономику, а не что-то другое. И, по крайней мере, все остальное может идти в русле за ним.

Иногда происходит подмена понятий. Сейчас, на фоне поиска некой национальной идеи, в определенных средствах массовой информации развернута дискуссия, что средства стабилизационного фонда, которые лежат мертвым грузом и используются для своих особенных целей, нужно направить на рынок ипотечных ценных бумаг, которого пока еще нет в том виде, в котором он должен быть, для того, чтобы доходность по этим бумагам была где-то в районе 5% годовых. И вот после этого спрос на ипотеку возрастет в десятки миллиардов раз, поскольку эффективность ставки по ипотечному кредиту тогда должна составить порядка 7% годовых для физического лица. И для этого нужно всего лишь миллиард долларов, который есть в стабилизационном фонде.

И около этой проблематики сразу же выстраивается масса мнений банковских учреждений, которые начинают по-своему трактовать, куда следовало бы направить средства стабилизационного фонда. Но я вижу очень большую опасность в этой дискуссии, которая разворачивается и захватывает умы, к сожалению, не только простых людей, но и банкиров. Обратите внимание на то, что является объектом этого процесса. А именно процесс самого строительства, и каким образом он регулируется. После принятия Федерального закона от 30.12.2004 №214-ФЗ, регламентирующего деятельность

застройщика об этом стали забывать. На самом деле произошла революция, которую заметили только строители, а банковские учреждения от этого остались пока в стороне. Я не говорю, что все банковские учреждения. Некоторые близки к этой проблематике и, вероятно, знают, о чем я говорю. Я расскажу об этом подробнее. Но, поскольку у нас банк строительный, я больше остановлюсь все-таки на ипотечном аспекте и на месте и роли банков на рынке ипотечного кредитования. На мой взгляд для ипотеки сейчас ключевой проблемой являются не длинные пассивы, а комплекс государственного патронирования этого процесса. По данным Госстроя и прочих структур объемы строительства у нас недостаточны и не соответствуют спросу.

У меня возникает вопрос, а кто сказал, что нужен такой объем строительства. Просто количество квадратных метров делится на среднестатистическую численность проживающих в городе, сравнивается с Западной Европой или с США, и говорится, что у нас недостаточно и нужно очень много построить. Либо вспоминаются 1979-1980 годы, когда в Советском Союзе было построено рекордное количество метров. И говорят, что тогда строили, и хватало. Но тогда и страна была больше, и людей было несколько больше, чем сейчас.

И когда возникают все эти проблемы, то зачастую банку, который занимается или хочет заниматься ипотекой, бывает очень сложно понять, что же это такое, и куда надо двигаться.

Буквально пару слов о Федеральном законе №214-ФЗ. На самом деле это очень грамотный с точки зрения мировых стандартов закон, который дисциплинирует и регламентирует деятельность застройщика в плане привлечения средств инвесторов на этапе строительства, и усиливается ответственность банков в связи с тем, что называется кредитованием строительства. Это, в принципе, очень правильный стратегический шаг для того, чтобы кредитование строительства у нас осуществлялось не таким образом, как раньше, а шло по классической западной схеме, когда выдается целевой кредит, целевым образом расходуется, и только после этого начинается реализация жилья физическим лицам. То есть, образуется рынок готового вторичного жилья, который является предметом ипотеки.

Но, как иногда бывает, благие намерения сталкиваются с прозой жизни. Когда приступали к процессу строительства, у 90% застройщиков отсутствовала документация, инвестиционная декларация или разрешение было получено не в полной мере. Все это тормозит процесс, и сейчас многие банки находятся в состоянии осмысления этой проблематики.

Именно в этом аспекте я вижу некий, небольшой, правда, риск, относительного замедления темпов строительства. Это не критический риск, но он существует. Но он никоим образом не должен влиять на осознание банком, который занимается ипотечным кредитованием, того, что он хочет делать и что от этого получить.

Наш банк, в принципе, специализировался и специализируется на кредитовании на рынке первичной застройки. То есть, на этапе строительства, когда никакого объекта недвижимости еще нет, и залогом выступает имущественное право. Поэтому мы начали одними из первых несколько лет назад. В принципе, мы это делали не только в Москве, Московской области, но и в регионах. И опыт подтверждает высказывание о том, что спрос на ипотечные кредиты в регионах очень высок. И сейчас в портфеле банка больше 50% кредитов, выданных жителям регионов Российской Федерации, таких, как Омск, Новороссийск, Ярославль, Нижний Новгород и так далее. То есть, там действительно большой спрос.

В чем тут важна роль АИЖК и роль банковского анализа? АИЖК позиционирует себя, как некий маркетмейкер на этом рынке, который хочет сейчас немножко отойти от выкупа закладных и формировать вторичный рынок, прописывать дополнительные стандарты и, таким образом, менять и устанавливать базовую ставку. То есть, идея Александра Евгеньевича Семеняки с точки зрения экономической верности абсолютно грамотна. Они занимаются работой на вторичном рынке, поддерживают рынок, который очень велик в данном случае. Но для того, чтобы это было явью, еще предстоит достаточно серьезная работа. И рынок тех же закладных носит пока единичный характер и далеко не массовый. А ипотекой надо действительно заниматься. Но без риска застройщиков, которые попали в очередной раз под прицел контролирующих и регулирующих органов, это сделать просто невозможно. Естественно, строительство квартиры дешевле, потому что цена на нее гораздо меньше, чем на уже готовую. Многих людей это привлекает. И разная платежеспособность подталкивает людей к тому, что они ищут возможность взять кредит на этой стадии. Мы такую возможность им предоставляем. И где-то порядка от года до двух в среднем этот кредит в любом случае будет находиться на балансе до оформления закладной и права собственности на эту квартиру.

Но в чем опять-таки тут есть очень рациональное зерно? Уже высказывалось, и Петербург тут далеко не исключение, хотя мы, если честно, в Петербурге не работаем. Проблема с регистрацией прав собственности и с юстицией в регионах. Это во всех регионах России достаточно большая проблема, наряду с оценкой стоимости

недостроенного жилья. Это элементарные вещи, но для развития ипотеки в регионах они носят очень болезненный, к сожалению, характер.

И можно долго муссировать тезис о том, что русский человек не любит жить в кредит, поскольку он не привык или его отучили. Можно по-разному к этому относиться. Но это тоже проблема, поскольку от долгосрочного долларового кредита в регионе, физическое лицо, скорее всего, откажется. Брать на 15-20 лет долларовый кредит человек просто не будет, потому что он не уверен в будущем, он не понимает, что такое доллары, и будет платить, естественно, рублем за квартиру. Надо стремиться к тому, чтобы ставки были 7-9% в рублях и не впадать в эйфорию, поскольку это все-таки не автокредитование, не экспресс-кредитование, и манипуляция условиями. Поэтому добросовестная конкуренция здесь очень важна.

Безусловно, банки первого уровня – такие, как Сбербанк и Внешторгбанк, имеют возможность определять отличные условия. Но именно здесь важна роль АИЖК в части недавнего снижения ставки с 15% до 14% годовых. То есть, вот это и есть индикатор. АИЖК должно рынку сигнализировать о том, как оно само может размещать, как агентство, деньги на рынке, направляя их в этот сектор, и как этот риск оценен большинством инвесторов. Вот это есть базовая ставка.

А говорить о том, что ставка должна быть 7% годовых, и вся страна возьмет ипотечные кредиты, это несколько завышенные ожидания, и, мне кажется, очень опасные в настоящее время. То есть, к этому надо идти, но не семимильными шагами. Потому что, если мы вспомним, какие были уровни процентных ставок по ипотечным кредитам в США, когда начинался рынок, то там были те же 18-20% годовых, только по доллару США. Сейчас она гораздо ниже. Но, тем не менее, в начале себя не нужно обманывать, что увязка банка и застройщика является ключевой. Потому что очень много городов в России, и мы тому были свидетелями, где строительство не велось больше 20 лет. То есть, ни одного нового дома не вводилось. И людей обманывали, собирали деньги под разными предложениями и ничего не строили. Изношенность фондов там велика – и коммуникаций, и всего остального. И провозгласить, что ипотека в Москве и в Петербурге, в каких-то крупных городах тождественна ипотеке в других городах, и можно это с ходу начать делать, это тоже несколько опасное ожидание, потому что очень сложно этим заниматься, когда строительный рынок, как таковой, либо не развит, либо отсутствует. И здесь одно без другого рассматривать просто нецелесообразно. И, как мы убедились на нашем уже достаточно продолжительном опыте работы в этом направлении, игнорировать это очень опасно.

В заключение хотел бы порадоваться услышанным от Михаила Юрьевича заверениям о том, что Центральный банк всерьез рассматривает вопрос создания обособленного структурного подразделения банка в том виде, в котором было сказано. Потому что на самом деле это очень серьезно поможет работе банков в регионах, и не только крупных, но и банков второго круга.

И еще один тезис, с которым бы я позволил себе не согласиться. Это то, что ипотека, в том числе, - удел только лишь крупных финансовых учреждений, которые будут присутствовать во всех городах. Поскольку на самом деле во всем мире, если мы возьмем страны со сверхразвитой рыночной инфраструктурой – такие, как США и Великобритания, - образцы ипотечного кредитования, - специализированные финансовые учреждения, занимающиеся ипотекой, существуют достаточно давно и очень уверенно себя чувствуют. И это далеко не так. «Сити-Банк» занимается только этим. То есть, ниша этого продуктового или ипотечного ряда очень востребована. И я считаю, что российским банкам есть смысл всегда иметь ее в виду. Но заниматься этим в том числе – это для банков второго круга очень накладно. Либо заниматься этим, либо чем-то другим.

И я считаю, что именно работа банков на первичном рынке, которой сейчас очень многие начали заниматься, это, в общем-то, очень серьезный стимул для жилищного строительства, которое сейчас находится в стадии интенсивного формирования в новых условиях.

Спасибо за внимание.

МЕЛИКЬЯН Г.Г.

Спасибо, Владимир Анатольевич.

Я только один момент хотел уточнить. Так прозвучало, что у вас нет проблемы с ресурсами. Это на самом деле так?

ФЕСЕНКО В.А.

Я имел в виду, что проблема длинных ресурсов, которая была высказана, как проблема издержек принципиально, - на мой взгляд, это далеко не единственная проблема. И не эта проблема сейчас номер один, которую надо обсуждать и решать. Я имею в виду макроэкономические предпосылки.

МЕЛИКЬЯН Г.Г.

Вы имеете в виду ипотеку?

ФЕСЕНКО В.А.

Ипотеку. То есть, это не единственная проблема сейчас, и она далеко не номер один.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Спасибо.

Коллеги, у меня просьба, в 10 минут укладываться, а то мы выходим за наш график. У нас еще много выступающих.

Рябов Виталий Владимирович. «Развитие розничного банковского бизнеса в регионах», «Рускобанк».

РЯБОВ В.В.

Спасибо большое за возможность выступить на нашей секции. Хотя я являюсь директором «Рускобанка», этот банк входит в Восточно-Европейскую финансовую корпорацию, которая являет собой конгломерат банков. Это холдинговая компания, она объединяет 5 банков. 3 из них – это петербургские банки «Рускобанк», «Петро-Аэро-Банк» и «Инкасбанк», «Выборгбанк», расположенный в области, в городе Выборге, и «Уралтрансбанк», который позиционируется в Удмуртии, в Ижевске и регионах Удмуртии, пенсионный фонд «Магистраль», а также процессинговая компания «Петрокард».

Данная корпорация существует два года и, в принципе, все эти два года были заполнены разговорами о ритэйле, о моде на ритэйл, о том, что приходят самые значимые банки всего мира. Сейчас уже индийские банки заявили о том, что они готовы работать на рынке ритэйла.

Банки корпорации универсальны. И я бы хотел дать им характеристику. Это где-то по совокупным показателям от 56-го до 63-го места по размерам чистых активов, по прибыли, по капиталам. В рейтинге 500 региональных банков по совокупным показателям корпорация занимала бы 11-е место. То есть, это типичный средний класс российского банковского сообщества. И я бы хотел остановиться на том ритэйле, который носит полностью клеймо «Сделано в России» во всех показателях. Последние 6-7 лет я постоянно работал в сопровождении консультантов различного рода, вплоть до группы «Бостон-Консалтинг» и «Маккинзи». И знаю их мнение. Я не хочу сейчас вдаваться в дискуссию и критиковать, к примеру, теорию финансового супермаркета, которая активно

внедрялась, будучи уже дискредитированной на Западе; теорию дистанционного банкинга. Мне очень много приходится ездить по конкретным офисам банковского обслуживания в российской провинции. И Восточно-Европейская финансовая корпорация сделала ставку на ритэйл «Сделано в России».

На сегодняшний день в данном регионе корпорация располагает 98 банковскими офисами, проводящими операции с физическими лицами в Санкт-Петербурге, и с 28 – в Ленинградской области. Это вторая сеть после Сберегательного банка Российской Федерации. И, в принципе, развитием сети (конечной целью намечено функционирование 200 полноценных офисов), мы занимаемся очень последовательно и подробно. Так, в 2004 году открыт 31 новый офис, с начала 2005 года – еще 10. За счет чего удастся достигать таких значимых темпов развития? Здесь применен очень интересный подход, когда дочерняя компания корпорации занимается проектированием, строительством, обустройством, мебелью, рекламными носителями и прочим. Все это производится исключительно силами, по сути дела, дочерних компаний корпорации. Это приводит к солидному синергетическому эффекту, и достигается серьезнейшая экономия и времени, и средств.

Все реформы в России носят стратегически положительный характер, но в тактическом времени, иногда на всю человеческую жизнь, их характер является иногда просто разрушительным. Мы уже приспособились, к примеру, к процессу государственной регистрации, освоили его, овладели им. Сейчас я могу сказать, что мы исключены из этого процесса.

По закону на государственную регистрацию недвижимости дается один месяц. Но нужно выстоять очередь для сдачи документов. То есть, мы вышли из планового процесса. А мы не можем зайти на объект, пока он не оформлен на нас. Подобная система не может не генерировать взяточничества. Она бесчеловечна, она убивает любую попытку бизнеса. Она связана не только с нами, но и со всей системой государственной регистрации прав собственности на недвижимость. Это потрясающая проблема.

Вторая проблема. К примеру, мы пытаемся ориентироваться на компьютерную систему «Фламинго» собственной разработки. И немного покупных систем. К примеру, система «Контакт», которая развивается «Роскомбанком». Система построена очень прогрессивно, передаются не файлы, а измененный массив. Попытка поставить ее в любом офисе в Ленинградской области приводит к тому, что СЗТ и ООО «Ленсвязь» отчитались в том, что существует замечательная оптоволоконная связь. Там ничего не работает. И с большими массивами обмена сеть не справляется.

Последним нашим достижением будет банкомат, работающий в системе «Скайлинк». Это телефон стандарта CDMA-450. Даже в Санкт-Петербурге мы сталкиваемся с проблемами телекоммуникаций настолько серьезными и солидными, что решить их в одиночку практически невозможно. Их можно обойти по какой-то временной схеме, но не решить.

Естественно, проблемы и вызовы, которые при создании такой значительной сети возникают перед нами, различны. Это и проблема персонала, в первую очередь. И мы создали внутри корпорации обучающий центр, который готовит работников массовых профессий. В первую очередь это кассиры и операционисты. Центр занимается вопросами повышения квалификации; подготовкой к внедрению новых банковских продуктов, и процессами переаттестации сотрудников.

Существует проблема продуктового ряда. При такой сети очень важно количество посещений. К примеру, мы везде идем на невыгодно-убыточную для нас коммуналку. Но, тем не менее, это позволяет увеличивать объемы связанных продаж. Внедрены две системы переводов - «Вестерн-Юнион» и «Контакт». Мы сейчас ищем третьего партнера. Это собственная система переводов, достаточно хорошо работающая. Это сотрудничество со страховыми компаниями, сторонними, где своей корпорации нет, и не планируется создание страховой компании. Поэтому по платежам по ОСАГО и по другим видам добровольного страхования мы сотрудничаем сейчас с северо-западной компанией «Русский мир» и федеральной компанией «Спасские ворота». Ведем переговоры еще с несколькими. В частности, с «Прогресс-Невой».

Мы организуем систему выплат по страховым возмещениям. И это очень важная функция для страховой компании. Естественно, пластиковые карты, их эмиссия, обслуживание. Развиваем сеть банкоматов со всеми возможными видами платежей. Буквально два месяца назад мы перешли на собственный процессинг. До конца года у нас будет установлено 100 банкоматов.

В Удмуртии существует система ИЖ-карт, где помимо трастового банка есть еще 4 банка-партнера. Она очень успешна и по количеству карт, и по остаткам, и по своим результатам для Удмуртии. И сейчас опять синергетический эффект. В банках корпорации мы до конца года переведем систему ИЖ-карт из региональной на международную. Она будет совместима с международными системами. Такие переговоры уже закончены. Сейчас будут отрабатываться технологические вопросы.

Естественно, мы пытаемся развивать даже такую службу, как аренда банковских ячеек.

Мы пытаемся в рамках корпорации постоянно устраивать кампании, которые бы приводили к повышению лояльности наших клиентов – физических лиц. Кстати, не только физические лица относятся у нас к рознице. Это и мелкие юридические лица. К примеру, наше участие в бизнес-инкубации – это месяц, как введен тариф «Развивающийся бизнес» для мелкого предпринимательства. Самые низкие в регионе тарифы. Мы бесплатно устанавливаем и практически бесплатно обслуживаем клиента в случае установки программы банк-клиент. То есть, по себестоимости ЦБ. Наличие мы выдаем при обороте до 150 тысяч в месяц под 0,7%. Естественно, этот тариф срочный, он действует два года с момента государственной регистрации малого предпринимательства и при непревышении указанных оборотов.

У нас своя газета, 10 тысяч экземпляров, она называется «Банкнота-ИНФОРМ», свои плазменные экраны, то есть, своя информационная система доведения. И самый работающий сайт в Интернете, который ежедневно обновляется. Такая опора на собственные силы во всех организационно-технических моментах позволяет реализовывать все намеченные планы. И я считаю, что такой регионально ориентированный ритэйл имеет право на существование вместе с грандиозными планами московских и зарубежных коллег.

Спасибо.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Спасибо, Виталий Владимирович.

Слово предоставляется Марданову Рустэму Хабибовичу, Председателю Национального банка Республики Башкортостан Банка России. «Условия повышения функциональной роли банковского сектора в кредитовании реального сектора экономики России».

МАРДАНОВ Р.Х.

Добрый день, уважаемые коллеги!

Я хотел бы в пределах отведенного регламента поучаствовать в той дискуссии, которую обозначил Геннадий Георгиевич в своем выступлении или в комментарии. А, вообще говоря, стоит ли стимулировать повышение или увеличение объемов кредитования банковским сектором экономики. И на самом деле в прозвучавших на этом конгрессе, и не только, выступлениях часто и, наверное, обоснованно подвергается

сомнению дальнейшее увеличение объемов кредитования, которое может увеличить риски для кредитных организаций и обернуться, скорей, негативными явлениями и для банковской системы, и для экономики.

Я попытаюсь дать свои ответы на эти вопросы. Но, прежде всего, я хотел бы еще раз сказать, что доклад обозначен темой «Повышение функциональной роли банковского сектора». Речь идет, конечно, о выполнении банковским сектором основных своих функций трансформации сбережений в инвестиции или в кредиты. Показатели, которые сейчас есть, и которые, как мы знаем, не удовлетворяют, не удовлетворяют и потребителей банковских услуг, и сами банки. Банки также хотели бы выполнять большую функциональную роль.

Вся совокупность вариантов решения этого вопроса. Я назову 4 наиболее распространенных. Первый. На этом конгрессе тоже звучало, что основная проблема – это недостаток капиталов банков. Действительно для дальнейшего увеличения кредитования капитал, его недостаточная, ограниченная величина, уже препятствует дальнейшему увеличению объемов кредитования.

Есть другая позиция, на которой я хотел бы сосредоточиться. Она звучит, в основном, в материалах, в анализе западных экспертов деятельности банковской системы страны. Есть мнение, что проблема недостаточной функциональной роли банковского сектора – это проблема самого банковского сектора, его слабости, его недостаточной прозрачности, того, что он пользуется недостаточным доверием со стороны основных клиентов – как населения, тех, кто должен вкладывать средства, так и потребителей банковских услуг. Есть также ряд других аргументов или вопросов, или направлений, которые могли бы повысить его функциональную роль. При этом чаще всего делается акцент либо на роль государства, (что государство должно в какой-то степени способствовать увеличению функциональной роли, предоставляя гарантии и так далее), либо даже Центрального банка. На сегодняшней секции тоже говорили о том, что, может быть, лучше будет, если Центральный банк будет приобретать долгосрочные бумаги сроком до 20 лет, в частности, рефинансируя таким образом, являясь источником долгосрочных ресурсов для экономики.

Я хотел бы сосредоточиться на одной точке зрения, которая говорит о том, что проблемы лежат внутри самого банковского сектора. По-видимому, также построена логика формирования совместных стратегий правительства и Банка России по развитию банковского сектора. На мой взгляд, она построена в качестве ответа на этот вопрос. Что надо, прежде всего, решить проблему банковского сектора, и тогда его функциональная

роль повысится. Причем в самой стратегии заложен достаточно амбициозный показатель этого увеличения.

Я хотел бы остановиться на этих показателях. Мы для интереса взяли показатели двух стран, в которых реализованы основные мероприятия реформирования банковского сектора, которые предусмотрены в настоящей стратегии, принятой Правительством и Банком России. И в Армении, и в Казахстане в той или иной степени реализованы основные мероприятия, как формирования системы страхования вкладов, которая должна повысить доверие к банкам. Созданы кредитные бюро, где осуществлен переход к риск-ориентированному надзору, осуществлен переход к международным стандартам финансовой отчетности. Но, если взять показатели, которые здесь представлены, и Россия для сравнения на конец 2004 года еще как бы не реализовавшая эти меры в полном объеме, то мы видим, что в Казахстане показатели несколько выше. А в Армении они существенно ниже. Хотя в Армении эти мероприятия реализованы, но это не дало существенного увеличения функциональной роли банковского сектора в экономике.

В чем же проблема? На наш взгляд, основная проблема все-таки находится не в самом банковском секторе. Для подтверждения этого тезиса я представлю некоторую дополнительную информацию.

Вопрос такой, существует ли в действительности неудовлетворенный спрос на банковские услуги со стороны реального сектора? Есть ли он – этот неудовлетворенный спрос. Ведь только при наличии такого спроса действительно возможно увеличение объемов кредитования. Мы постарались посчитать потенциальный платежеспособный спрос на краткосрочные заемные средства предприятий и организаций отдельных отраслей республики в 2004 году. Это как бы квази-лимит кредитования всех предприятий экономики республики, рассчитанный только, исходя из их финансового состояния. То есть, никакие дополнительные факторы, которые влияют на способность предприятий погашать кредиты, здесь не брались в расчет. То есть, не бралось, естественно, имущество, дополнительное обеспечение гарантий и так далее. Это – чистое финансовое состояние.

И у нас получилось (может быть, мы чуть-чуть ошиблись), что такой лимит на предприятия экономики составляет 7,8 миллиарда рублей. Причем вы видите, что по ряду отраслей он получился отрицательным. А это означает, что предприятиям этих отраслей дополнительно нужны финансовые средства, то есть, некое субсидирование для того, чтобы они хотя бы в ноль вышли. То есть, их финансовое состояние в какой-то степени

было удовлетворительным. Я уже не говорю о том, что они могли бы быть каким-то образом проинвестированы.

Объем вновь предоставленных кредитов в 2004 году, составил 128 миллиардов рублей, а ставка кредитов (здесь цифры этой нет) составляет около 78 миллиардов. Это те кредиты, которые выданы всеми банками предприятиям республики. И при этом объем просроченной задолженности не очень большой. Как так получается, что лимит всего 7,8 миллиардов, а предоставлено 78 миллиардов. Получается, что все остальные кредиты очень рискованные, и что могут возникнуть дополнительные риски. На самом деле, на наш взгляд, ответ на этот вопрос другой. Реальное финансовое состояние предприятий реального сектора гораздо лучше, чем это видно по существующей финансовой отчетности.

И это в настоящий момент приводит к тому, что объем кредитов и услуг, которые предоставляют кредитные организации реальному сектору, гораздо выше, чем он мог бы быть представлен, исходя из анализа финансового состояния, который проводится, исходя из предъявляемого ими финансового состояния.

То же самое касается объемов потребительского кредитования. Тут задавали вопрос: «Почему в последние годы резко, в несколько раз, вырос объем потребительского кредитования, при том, что финансовое положение населения, как сектора, существенно не улучшилось?». Да, там есть рост реальных доходов населения примерно на 20-30% в год в последние 4-5 лет, но при этом потребительские кредиты выросли в несколько раз. Наш ответ на этот вопрос такой, что при потребительском кредитовании выбрана такая схема, которая не ориентируется на финансовое состояние, которое есть в отчетности. Действительная платежеспособность населения гораздо выше, чем это видно в статистической отчетности, и чем это готово представить само население.

Вот еще одна цифра, Геннадий Георгиевич, к вашему вопросу, о том, что удельный вес кредитов в инвестициях в основной капитал российских предприятий по статистическим данным составил 8%, а Вы оцениваете его в 12%. По Республике Башкортостан она еще ниже – 3,9%. То есть, для финансирования инвестиций в предприятия банки предоставили 2,4 миллиарда рублей. Мы эту цифру попытались более детально проанализировать. У нас есть федеральная целевая программа социально-экономического развития республики, которая предусматривает софинансирование инвестиционных предприятий, кроме бюджета банками и другими инвесторами.

Как показал этот анализ, для финансирования инвестиционных предприятий банками выдается гораздо больше средств. Мы фактически оцениваем эту сумму в 43

миллиарда рублей при том, что в отчетности - 2,4 миллиарда рублей. А как так получается? Возникает вопрос, где же вся эта оставшаяся часть? Проблема в том, что предприятия показывают, что они финансируют инвестиции за счет собственных средств. Из статистики получается, что примерно 60% источников финансирования инвестиций – это собственные средства предприятий. Но мы взяли их балансы и посмотрели. В действительности до 50% средств, которые они направляют на инвестиции – это фактически кредиты банков, поскольку эти кредиты берутся на замещение оборотных средств этих предприятий, а оборотные средства предприятий направляются на финансирование инвестиций. Если бы не было кредитов банков на эту сумму – на 43 миллиарда рублей, предприятия, безусловно, не могли бы осуществить тех инвестиционных проектов, которые они осуществляют. Поэтому это фикция. В статистике говорится, что доля кредитов – 7,8%, а для Башкирии мы такую цифру оценивали, она примерно составляет 45%. Кроме того, что кредиты числятся, как краткосрочные, часто работают свыше года, и постоянно пролонгируются, то есть, предприятия гасят и вновь получают эти кредиты. То есть, фактически они являются источниками. Вывод, на мой взгляд, из того, что я сказал, что основная проблема в настоящий момент, которая препятствует совершению функциональной роли, - это все-таки ситуация в самом реальном секторе. И, прежде всего, ее нужно улучшать для того, чтобы рассчитывать на то, чтобы произошло увеличение функциональной роли.

А крамольную мысль я также выскажу. Реализация мероприятий в совместной стратегии даже в какой-то степени может замедлить увеличение этой функциональной роли. Мы требуем от банков большей прозрачности, лучшего учета рисков в своей деятельности. Но, к сожалению, в настоящий момент спрос со стороны реального сектора предъявляется на не совсем прозрачные услуги, на не совсем красивые балансы. И, на мой взгляд, если бы банки сейчас придумали технологию кредитования предприятий, которая основана не на финансовом состоянии, которое отражается в балансах предприятий, а без учета этого формального баланса и ориентировалась на реальную платежеспособность, то объемы кредитования могли бы быть гораздо выше. Но есть инструкции Банка России, которые ограничивают риски и при оценке рисков предлагают ориентироваться на официальную отчетность, которая получает отражение в балансах предприятий.

На наш взгляд, ответом на эту ситуацию должна стать программа, которая будет нацелена на реформирование реального сектора российской экономики. Причем эта программа должна быть, безусловно, государственной. Хотя саму эту программу реформирования должны разрабатывать и реализовывать предприятия реального сектора

для того, чтобы их реальное финансовое состояние предприятия совпадало с тем, что есть у них в балансах. Тогда, я думаю, можно надеяться, что это повышение функциональной роли будет происходить.

Почему, на наш взгляд, есть надежда на то, что предприятия реального сектора в настоящий момент будут заинтересованы в реализации этих программ? Потому что те проблемы, которые в настоящий момент они имеют, могут быть решены только во взаимодействии с государством и в какой-то степени с кредитными организациями. Но мы попытались эти проблемы здесь обозначить. Я просто не буду их рассчитывать, а просто пролистаю, вы их почитаете. Может быть, вы не согласны с ними. Но, как показывает наш опыт, только решая эти проблемы (а эти проблемы не могут быть решены без взаимодействия с государством, с налоговыми органами, где-то с правоохранительными органами, а где-то во взаимодействии с естественными монополистами), повысить эту прозрачность нельзя.

Поэтому мы считаем, что ответом могла бы быть эта программа, которая предусматривает полное отражение операций реального сектора в официальной отчетности, переход к использованию только легальных финансовых операций, которые не только не подпадают под отмывание, но и предусматривают «белую» выплату заработной платы, в частности, раскрытие операций, совершенных с нарушениями законодательства, и так далее. То есть, существует ряд проблем. В том числе, кстати, это касается и вопросов защиты собственности. Потому что основная часть собственности, если анализировать финансовые источники формирования собственности основных предприятий, (я беру просто региональные предприятия), сформирована, к сожалению, за счет источников, которые очень сложно показать в отчетности. Поэтому многие заинтересованы в том, чтобы легализовать собственность, не показывая источников ее формирования. Хотя реально это имущество есть, и оно используется для гарантий по получению кредитов в банках.

На этом я хотел бы закончить. Спасибо.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Спасибо, Рустэм Хабибович.

Все-таки у меня вопрос такой. Совершенно понятно, что реальное финансовое положение многих предприятий лучше, чем они показывают в отчетности. Я не хочу говорить о причинах. Беседуя с бизнесом, они однозначно все это показывают. Но все-таки реальный спрос на кредиты выше или ниже? Как вы оцениваете? Я так и не понял.

Вот подкрепленный финансовым состоянием, вытекающим из отчетности, конечно, он маленький. Но, тем не менее, предприятия реально, вы считаете, предъявляют достаточно высокий спрос. Возникает проблема с ресурсами? Или же при сегодняшнем состоянии реального сектора им ресурсы не нужны?

МАРДАНОВ Р.Х.

Нет, проблема гораздо шире, чем в настоящий момент кредиты предоставлены. Я приведу такой пример, с которым сталкиваюсь, выполняя надзорные функции. Вот, анализируя кредитный портфель банков, мы говорим: «У Вас предприятие, которое хочет получить кредит. А его финансовое состояние не удовлетворяет требованиям». Он говорит: «А я его реальное финансовое состояние лучше знаю, чем вы. Я знаю все его потоки. Оно в состоянии переварить кредиты в 3 раза больше, чем мы сейчас в настоящий момент выдадим. И единственное ограничение – это ваши лимиты. Вы нам не даете выдать этот кредит». Я говорю: «Хорошо. Я буду исходить из консервативной точки зрения, той, что отражена в отчетности этого предприятия, а Вы будете ориентироваться на его реальную отчетность. Я соглашусь с вашей классификацией этого кредита в первую группу. И после завершения срока предоставления этого кредита мы посмотрим, были там сложности с погашением этого кредита, может быть, были какие-то проблемы и так далее. Если Вы будете не правы, я вас накажу по полной программе, если там какие-то сложности в кредитах».

И вы знаете, Геннадий Георгиевич, в 99% случаев я проигрываю.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Понятно. Вы на практический вывод намекаете. Какой? Давать кредит?

МАРДАНОВ Р.Х.

Нет, я не думаю. Все-таки, к сожалению, и это правильная точка зрения, мы не должны позволять давать кредиты в этой ситуации. Мы должны вместе стимулировать предприятие к тому, чтобы оно показывало свое реальное финансовое состояние в балансах. Только в этом случае это будет правильно. Потому что в том 1% случаев, о которых я не сказал, есть и прямое мошенничество. Если невозможно реальной отчетностью подтвердить это финансовое состояние, мы никогда не застрахованы ни от каких рисков. Потому что невозможно пойти в суд и начать взыскивать что-то, если этого нет в реальности.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Спасибо.

Ефимов Роман Николаевич. «Новые возможности технологий электронного банкинга и условия среды распространения».

ЕФИМОВ Р.Н.

Добрый день, уважаемые коллеги!

Благодарю организаторов Конгресса за предоставленную возможность выступить с докладом в 3-й секции «Экономика и банки».

Попробую очень кратко, в силу ограниченности времени выступления, осветить заявленную Связь-Банком тему - «Новые возможности технологий электронного банкинга и условия среды распространения»

Речь пойдет о том, как развитие средств связи дает возможность и реально помогает банкам развивать розничные услуги, позволяет увеличивать объемы продаж и качество удаленного банковского сервиса. Я расскажу о технологиях, которые связывают клиента и банк, о новых решениях, которые нашли реальное воплощение в продуктах западных и российских компаний.

Сразу отмечу, что в данной области многое зависит от развития отрасли связи, телекоммуникационных устройств и вовлечения населения к услугам сотовой связи.

Российский телекоммуникационный рынок продолжает демонстрировать высокие темпы роста. За 2004 год отрасль связи, по данным Мининформсвязи, выросла на 40%. Двигателем процесса развития отрасли пока остается сотовая связь, несмотря на уже год обещаемое насыщение этого сегмента. Именно по сотовой связи отрасль получает почти половину доходов.

На бурное развитие рынка телекоммуникаций существенное влияние оказывают инвестиции в отрасль, которые в 2004 году составили 5,2 млрд. долл. и по сравнению с 2003 годом выросли на 31%. Рынок отрасли можно условно разделить между:

- Связьинвестом, который занимает - 39% рынка;
- большой мобильной тройкой (МТС, Вымпелком, Мегафон) - 37% рынка;
- и другими организациями, которые составляют - 24% рынка.

Число абонентов сотовой связи в 2004 году по сравнению с 2003 выросло в 2 раза и составило более 74 млн. абонентов. К концу 2005 года по оценкам аналитиков и последним выступлениям министра информационных технологий и связи Леонида

Реймана прогнозируется превышение 130 млн.-ой отметки. Несмотря на наличие 2-ой и 3-ей карты у большинства пользователей сотовой связи можно сделать вывод, что треть населения России охвачена мобильной связью.

Во многом дальнейшее развитие сотовой связи в РОССИИ обуславливается внедрением новых технологий и услуг. Например, компания SkyLink уже работает в стандарте нового поколения на основе CDMA2000, предлагая принципиально новый уровень информационных услуг. Планируют переход на сети следующего поколения и компании «большой тройки».

Бурный рост мобильного сектора позволяет говорить о перспективах новой услуги мобильного банкинга для розничных клиентов.

Интернет и колл-центр уже являются стандартной услугой розничных банков, и клиенты рассматривают данные услуги как само собой разумеющиеся. В этом секторе технологии устоялись, существует спектр решений, вопросы безопасности не вызывают прежних сомнений.

Канал мобильного банкинга находится на этапе освоения. Единичные игроки уже осваивают простую функциональность. Сейчас банки заинтересованы в создании этой услуги для дифференцирования своего предложения на общем фоне. Наиболее перспективные клиенты, уже активно пользующиеся Интернетом, желают расширения своей мобильности в управлении финансами от «в любое время» до «в любом месте».

Эволюция технологий мобильного банкинга характеризуется как совершенствованием телекоммуникационных устройств, так и развитием категорий приложений:

- от обычных SMS запросов и уведомлений о движении средств;
- далее к просмотру WAP-страниц благодаря сетям и браузерам следующего поколения и переходу к банковской Вэб-функциональности на мобильных устройствах;
- до сегодняшнего Интеллектуального клиента с использованием инвестиционными и банковскими услугами online и offline, локальным хранением личных и банковских данных, улучшенной графикой для подачи брендов, повышенной безопасностью.

В 2006-2007 годы прогнозируется интеграция приложений с другими каналами, интеграция с корпоративными приложениями, мульти-платформенные услуги на базе мобильных телефонов третьего поколения

Идея технологии интеллектуального клиента подразумевает

- установку приложения на смартфон;

- предварительную подготовку финансовых поручений клиента без необходимости постоянной связи с оператором;
- связь с оператором осуществляется по команде пользователя, при которой реплицируются данные, и обновляется архив, который хранится в приложении смартфона и доступен клиенту в любое время;
- также отличительной особенностью смарт-клиента является высокая скорость передачи данных.

Расскажу про европейский продукт компании Meridea - поставщика программного обеспечения по управлению клиентскими взаимоотношениями (совместное предприятие Accenture, Nokia, Sampo и 3i).

Основные преимущества интеллектуального клиента Meridea:

- разработка мобильных приложений;
- мощная безопасность на всех уровнях;
- поставка приложений для беспроводного скачивания;
- автоматические обновления;
- офф-лайн решение (мгновенный доступ к финансовой информации и услугам без необходимости подключения к сети);
- навигация и дизайн оптимизированы;
- экономичность для пользователя. Ограниченная передача данных, загружается только информация (не экраны);
- помимо смартфонов Smart Client Meridea доступен на большинстве наиболее популярных мобильных устройств.

На примере продукта Meridea можно говорить об оптимальном решении, как для поставщика услуг, так и для конечного пользователя.

Forrester предсказывает:

Европейские «банки первого эшелона повремят до 2006 года» до принятия потребителями телефонов с Java-функциональностью с увеличенными производительностью, размером экрана и клавиатуры. Банки, такие как ABN Амго в Нидерландах, запустят тогда «функционально богатые, транзакционные банковские услуги».

Подобным Smart Client - решением располагает российская компания Мегапэй.

Уникальность платежной системы МЕГАПЭЙ заключается в идее совмещения двух передовых технологий, существующих в настоящее время – мобильной связи и пластиковой карты.

Основные преимущества платежной системы МЕГАПЭЙ схожи с технологией Meridea, но различаются некоторыми особенностями, одним из которых является технический подход.

Здесь свойства высокой степени безопасности и скорости осуществления операции обеспечены транспортной средой системы – технологией передачи информации с помощью USSD-среды.

Система располагает дружественным интерфейсом, обладающим голосовыми подсказками, возможностью выбора языка общения для пользователя и индивидуального меню. Среди основных функций – конечно мобильный банкинг, позволяющий осуществлять управление денежными средствами, портфельными инвестициями и прочими активами клиента.

Кроме того, Мегапэй участвует при оплате товаров в магазинах, просмотре и пополнении счетов клиента, а также мобильных платежах операторам связи, коммунальным службам, почтовых переводах и других необходимых клиенту финансовых операциях.

Попробую ответить на вопрос:

В чем интерес банков в предоставлении услуг через мобильные устройства?

– Новые возможности таятся в обслуживании «где угодно». Этот рынок больше в 3 раза только потому, что число пользователей мобильных телефонов в 3 раза больше, чем пользователей подключенных к сети персональных компьютеров.

– Мобильные устройства – это инструменты управления персональными событиями клиента. И банк может стать частью этой концепции, обеспечив прогрессивный подход к банковскому самообслуживанию и обеспечив себе улучшение репутации за счет банковских инноваций.

– Поддержка мобильных финансовых услуг позволяет финансовым институтам обслуживать своих клиентов вне зависимости от времени и места их нахождения. Это повышает удобство для клиента и предоставляет эффективный канал для индивидуального маркетинга и взаимодействия. Мобильные устройства позволяют финансовым институтам осуществлять персональное взаимодействие с клиентом постоянно, но не навязчиво.

В результате банк может рассчитывать на расширение продуктовой линейки и повышение конкурентоспособности.

Массовое распространение современного продукта повышает узнаваемость и, соответственно, стоимость бренда

Оптимизация банковских операций выражается в сокращении числа транзакций с использованием дорогостоящих каналов (отделений и колл-центров).

Повышение безопасности выражается в дополнительных ограничениях (шифрах и защите доступа к финансовым операциям с мобильного телефона клиента).

Грамотная реализация услуги мобильного банкинга позволяет рассчитывать на дополнительный рост банковской прибыли, где основной эффект стоит ожидать в притоке новых клиентов за счет поддержки систематизированных кампаний, направленных на целевые массовые сегменты.

Мобильное банковское обслуживание отвечает большинству ценностей клиента из малого и среднего бизнеса.

Среди его основных забот:

- четко контролировать свой баланс;
- оплачивать счета как можно позднее, но без опоздания, и насколько возможно просто;
- быть защищенным от мошенничества;
- получать информацию о новых предложениях (например, предложения по кредитным картам);

а также:

- получение выписок об операциях по счету;
- различные напоминания;
- перевод средств между счетами/ дебетование;
- мобильный, офф-лайн-мониторинг и подтверждение платежей;
- просто и ненадоеливо.

Развитие технологий мобильного банкинга в 2005 году набирает новые обороты.

В момент зарождения мобильных технологий ожидания от данной услуги и оценка уровня готовности рынка к ней были завышены, что привело к некоторому охлаждению по отношению к ним в 2003 году, когда прогнозы не сбылись.

2004 и 2005 годы отмечены появлением все новых и новых компаний, которые приступили к внедрению технологий мобильного банкинга (см. на графике).

- Банк First Direct сообщает, что 1 из 8 новых клиентов называет именно услуги мобильного банкинга как главный фактор для решения открыть счет в этом банке. Банк Societe Generale обеспечил мобильными услугами более 500.000 клиентов за 3 года. St. George Bank первым запустил услугу SMS-банкинга в Австралии в марте 2004

года. Банки Societe Generale и BNP Paribas запустили услуги i-Mode (просмотр страниц через телефон)

В заключении хочу подытожить выступление основными тезисами доклада:

- российский телекоммуникационный рынок продолжает демонстрировать высокие темпы роста;
- бурный рост мобильного сектора позволяет говорить о перспективности новой услуги - мобильного банкинга - для розничных клиентов;
- со своей стороны, банки заинтересованы в продвижении данной услуги, что дает:
 - повышение конкурентоспособности;
 - повышение стоимости бренда и удовлетворенности клиента;
 - оптимизация банковских операций;
 - банки получают прибыль от мобильных услуг за счет притока новых клиентов, увеличения перекрестных продаж и снижения затрат на каналы продаж и обслуживания;
- в России имеются все необходимые рыночные предпосылки для продвижения услуги мобильного банкинга как одной из перспектив развития розничных банковских услуг.

Спасибо.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Спасибо, Роман Николаевич.

Следующее выступление – Раева Елена Юрьевна: «Тиражирование розничного бизнеса в регионы».

РАЕВА Е.Ю.

Здравствуйте, уважаемые коллеги!

Розничный бизнес настолько привлекателен, что говорить об этом уже достаточно сложно после всех выступающих.

Несколько цифр. Уже 84% банков занимаются работой с частными вкладчиками. Многие сегодняшние выступающие коснулись практических аспектов розничного бизнеса.

Что хотелось бы сказать мне? Если обратите внимание, то все-таки Москва и регионы очень различаются. И хотя в регионах менее востребованы сейчас розничные

услуги, все равно можно заметить, что есть перспектива их развития. Потому что на Москву приходится не более трети объема предоставляемых розничных услуг.

Развитие розничной сети является естественным путем для банка, который думает о своей стратегии развития. Банку нужно развивать свою географию присутствия. И пути этого решения совершенно очевидны – филиалы, отделения, дополнительные офисы, операционные карты, электронный канал обслуживания, интерфейсы для интеграции бизнеса.

С чем банки столкнутся в регионах? И «Диасофт» знает об этом не понаслышке, потому что мы имеем опыт нескольких крупных, сложных проектов в регионах, которые ведем уже несколько лет с нашими клиентами.

Во-первых, это физическая доступность для клиентов, проблема доходности, проблема квалификации персонала, проблема контролируемости филиалов. И технологическая оснащенность банка здесь выходит на очень значительное место, в том числе сразу поднимается автоматизация. Ведь что могут дать современные технологии? Вы можете расширять продуктовый ряд, оперативно создавать новые продукты, более сложные, привлекательные. Вы можете развивать территориальную сеть, поскольку программная поддержка этой сети предоставит вам и каналы дистанционного обслуживания, и он-лайн и оф-лайн режимы взаимодействия, в том числе поможет минимизировать требования к персоналу и снизить себестоимость обслуживания.

Система поддержки федеральной сети может быть различной. В любом случае она должна быть современной, она должна выдерживать требования по производительности, предоставлять эффективные каналы взаимодействия, как с он-лайн учреждениями, так с оф-лайн учреждениями, и в том числе это в региональной специфике особенно заметно. В случае каких-то проблем с каналами связи должна быть возможность перехода от он-лайн к оф-лайн сопровождению федерального учреждения.

Что хотелось бы подчеркнуть, но совершенно не хотелось бы рассказывать вам о системе. Она есть, она работает. Наверное, стоит сказать о тех проектах, которые сделаны «Диасофтом». Например, такие цифры. Во Внешторгбанке карточный продукт «Диасофт» поддерживает работу 700 тысяч пластиковых карт в единой централизованной базе, которая объединяет 40 филиалов. Так что, проблемы построения региональных сетей нам достаточно известны. Сейчас идет крупный проект с Ханты-Мансийским банком, где внедрен головной офис с ритэйловым решением, московский офис. И сейчас идет тиражирование по регионам.

Что я хотела бы сказать в завершении? Что ритэйловый бизнес привлекателен. В регионах есть возможность его развивать. Вы должны учитывать специфику регионального построения филиальных сетей и должны понимать, что от решений, которые вы сегодня принимаете в том числе, зависит эффективность вашего бизнеса завтра.

Спасибо.

МЕЛИКЬЯН Г.Г.

Спасибо, Елена Юрьевна.

Вообще я так понимаю, что розничный бизнес будет у нас развиваться очень быстро, в том числе электронный.

«Ключевые факторы стоимости коммерческого банка», Юрий Леонидович Коваль.

КОВАЛЬ Ю.Л.

Добрый день!

Консолидация финансовых институтов, активно начавшаяся в 1980-е годы, стала одной из наиболее значимых черт современной финансовой системы. Согласно данным агентства Thomson Financial, с 1990 по 2002 год было зафиксировано около 13,5 тыс. сделок общим объемом в 2,5 трлн долларов США, в результате которых одна финансовая фирма была приобретена другой. Пик активности пришелся на 1998 год, когда были зафиксированы такие крупные слияния в банковской сфере, как объединение Citicorp и Travelers Group, BankAmerica и NationsBank, Bank One-First Chicago и Norwest-Wells Fargo. Большинство сделок было зафиксировано в США, что было связано с отменой ограничений на совмещение кредитно-депозитной и инвестиционной деятельности.

Основным мотивом проведения сделок по слияниям и поглощениям стало утверждение, что эффект масштаба и синергия от объединения сильных сторон разных организаций способны обеспечить сокращение издержек, а также более быстрый рост объемов и капитализации бизнеса за счет создания дополнительной экономической ценности для клиентов.

Россию эти процессы активно затронули начиная с 2003 года. В 2001-2003 годах в российской банковской системе состоялось несколько крупных сделок, среди которых следует особо отметить слияние «Международного Московского банка» («ММБ») и «Банка Австрии Кредитанштальт» («БАКАР») (2001), формирование крупной

банковской группы на базе «МДМ-банка», приобретение «Росбанком» банковской сети «ОВК» (по последним данным, процесс приобретения начался в 2003 году, завершение процесса намечено на июль 2005 года), а также поглощение банком «ИБГ НИКойл» сначала «Автобанка», а затем «УралСиб» (2003 год, завершение объединения запланировано на сентябрь 2005 года). Стоит добавить, что «УралСиб» долгое время был значимым игроком на рынке и активно скупал региональные банки.

Уже объявлено о планах «Внешторгбанка» («ВТБ») купить крупнейший региональный банк – «Промстройбанк» (Санкт-Петербург), объем активов, которого равен 2,5 млрд долларов США, а также о сделках по поглощению BNP Paribas и General Electric Consumer Finance и двух крупных игроков на рынке потребительского кредитования: банка «Русский Стандарт» и «Дельта-банка». Кроме того, в результате недавнего кризиса под контроль «ВТБ» за символическую сумму перешел «Гута-Банк», объем активов, которого составляет 1,2 млрд долларов США.

Необходимость активизации процессов консолидации в российской банковской сфере связана с ответом на возможную угрозу массового прихода на отечественный рынок иностранных финансовых институтов, с последующим вытеснением российских банков из наиболее прибыльных сфер деятельности и потерей национального статуса российской банковской системой.

Департаментом корпоративных финансов БДО Юникон разработана методика оценки эффективности функционирования коммерческого банка, которую потенциальные покупатели банка могут провести при выборе банка – объекта инвестирования.

При оценке эффективности функционирования коммерческого банка необходимо принимать во внимание тот факт, что изменение показателей эффективности не всегда свидетельствует об ухудшении/улучшении эффективности управления банком и работы его сотрудников, поскольку такое ухудшение/улучшение может быть свидетельством неблагоприятного/благоприятного изменения общей рыночной конъюнктуры осуществления банковских операций. В особенности, это касается операций банка с ценными бумагами, операций на межбанковском и валютном рынках.

Оценку эффективности функционирования коммерческого банка можно разделить на три этапа:

1. Расчет интегрированных показателей эффективности на основании показателей эффективности банков-лидеров в России, как минимум, за последние три

отчетных периода, имеющих аналогичные с оцениваемым Банком принципы функционирования.

2. Расчет показателей эффективности оцениваемого Банка, как минимум, за последние три отчетных периода и сравнение их с интегрированными показателями.

3. Анализ полученных данных и выработка рекомендаций оцениваемому банку для улучшения показателей эффективности в будущем.

Мы предполагаем, что на первом этапе, когда не понятны еще приоритеты, должна быть проведена работа по анализу деятельности банка на основании открытых и количественно-качественных характеристик сопоставимых банков. То есть, осознать, для чего нужен банк. Соответственно, от этого определить критерии для оценки структуры бизнеса, портфеля услуг, размеров и иных параметров. И, что немаловажно, это ресурсное обеспечение его с точки зрения квалифицированного персонала, с точки зрения наличия банковских технологий. То есть, все то, что является общими характеристиками банка. Выделяется потенциальная готовность собственников банков к совершению сделки. Это тоже очень существенный параметр. В анализе эффективности функционирования банка должны быть проведены процедуры сопоставительного анализа, то есть, сравнение с показателями аналогичных банков, отобранных по сходным характеристикам, названным выше.

При формировании окончательного круга банков, которые могут быть интересны, происходит их оценка по информации. Желательно к этому моменту уже получить ее от собственника банка, переговоры с которым должны быть инициированы, или от круга банков.

Мы в своей работе предлагаем набор показателей, которые являются количественными во всем своем диапазоне, во всем спектре показателей, и являются одновременно выходящими на финансовые показатели. То есть, два типа анализа, о которых я говорил, - это сравнительный анализ, который должен осуществляться в относительных показателях. Что касается абсолютных показателей, то они нужны, как правило, только в процедуре формального финансового анализа – горизонтального и вертикального, который проводится только для понимания, что с банком происходит в динамике и во времени.

Показатели эффективности:

1. Чистая прибыль (в целом по банку, а также по центрам прибыли) как в абсолютном, так и в относительном выражении (на 1 единицу (рубль/евро/доллар США) операционных расходов, на одного сотрудника).

2. Операционная прибыль в целом по банку (прибыль до налогов, амортизации, финансового результата от реализации основных средств, получения и выплаты дивидендов, чрезвычайных доходов или расходов), а также операционная прибыль на сотрудника и на 1 единицу операционных расходов в каждом подразделении.

3. Абсолютные показатели – доходы и расходы в целом по Банку и по центрам прибыли в динамике за анализируемые периоды.

4. Доход/Расход – обратный коэффициент общей дееспособности. Данный коэффициент рассчитывается как в целом по Банку, так и в отношении каждого из центров прибыли.

5. Общая рентабельность активов (Return on assets – ROA) – два показателя с использованием, как окончательного значения чистой прибыли, так и EBTDA.

6. Общая рентабельность капитала (Return on equity – ROE) – два показателя с использованием, как окончательного значения чистой прибыли, так и EBTDA. Под капиталом здесь понимается весь собственный акционерный капитал, а не только уставный.

7. Общая рентабельность инвестиций (Return on investment – ROI) – в качестве инвестиций необходимо рассматривать вложения в уставный капитал.

8. Рентабельность кредитных операций банка.

9. Стоимость ресурсов.

10. Рентабельность операций с ценными бумагами

11. Рентабельность операций банка на рынке FOREX.

12. Рентабельность комиссионных операций.

13. Объем выданных кредитов юридическим и физическим лицам, взвешенных с учетом риска за анализируемый период по сравнению с предыдущим периодом.

14. Объем выданных кредитов за анализируемый период, взвешенных с учетом риска, к 1 рублю операционных расходов, а также на сотрудника управления кредитования в динамике за анализируемые периоды.

15. Объем привлеченных средств клиентов, средств на счетах Лоро за анализируемый период по сравнению с предыдущим периодом.

16. Объем привлеченных средств клиентов и средств на счетах Лоро за анализируемый период к 1 рублю операционных расходов, а также на сотрудника управления корреспондентских отношений.

17. Устойчивость ресурсной базы.

Хотел бы обратить кратко внимание только на то, что при анализе прибыли, при анализе затрат, при анализе всех остальных компонентов, связанных с текущими доходами, расходами и результатом банка, важно проводить нормирование. Наше предложение – нормирование осуществлять на одного работающего. То есть, самое крупное нормирование происходит на количество бизнес-подразделений, и уже более тщательный анализ подразумевает нормирование на одного работника бизнес-подразделения. Затраты, которые характеризуют эффективность банка, но не могут быть размещены на центр прибыли или на одного работника бизнес-подразделения соответственно, в пропорции к тем же показателям разносятся на бизнес-подразделение.

Среди существенных, показателей, показатели, которые характеризуют ресурсную базу банка. Это известность бренда банка, то есть, необходимость дополнительной раскрутки для увеличения масштабов его деятельности после приобретения некапитальных затрат на рекламную компанию и подъем статуса этого банка, известности. Это затраты, связанные с внедрением банковских технологий. Они, как правило, существенны и недооцениваются при проведении сделок изначально. И затраты, которые связаны с удержанием клиентов существующего банка. И смена собственника, смена топ-менеджера в банке приводит к существенному изменению, чаще всего отрицательному, источников капитала банка.

Я хотел бы остановиться на вопросах, связанных с созданием филиальной сети. Филиальная сеть банка в нашем понимании должна оцениваться точно так же, как и существующий банк. Принятие решения по эффективности создания филиальной сети с нуля или приобретения ее в готовом виде должно приниматься на базе проектного подхода с взвешиванием финансовых, приведенных к текущим данным результатов на протяжении ряда лет, с учетом того, что на сегодняшний день основная масса сделок происходит в пользу приобретения готового банка. При этом, финансовая эффективность таких сделок представляется выше, чем при создании филиальной сети с нуля. Но риски, которые имеют финансовую оценку и входят в представленную модель, также значительно выше, что требует каждый раз взвешивать это все на финансовых весах.

Оценка эффективности деятельности созданных филиалов:

1. Расчет большинства показателей, используемых для оценки эффективности функционирования банка, для филиала и сравнение их с консолидированными показателями Банка.

2. Расчет сравнительной доли расходов в общем объеме расходов Банка (за вычетом расходов на налоги, амортизацию, убытков от продажи основных средств и нематериальных активов).

3. Расчет сравнительной доли доходов филиала в доходах Банка.

Анализ необходимости и возможности создания филиала/развития филиальной сети банка:

При оценке создания и размещения филиальной сети ДКФ использует подходы оценки инвестиционных проектов.

На этапе анализа необходимости и возможности создания филиала/развития филиальной сети банка необходимо рассмотреть следующие аспекты:

1. Основные ожидания от создания филиала: формирование потока доходов или/и поставка ресурсов, или политическое присутствие.

2. Существуют ли в регионе, в котором руководство Банка рассматривает возможность открытия филиала, крупные клиенты, потенциально заинтересованные в проведении операций через филиал.

3. Необходимость осуществления операций в регионах расположенными там крупными дочерними и зависимыми предприятиями основных клиентов Банка.

4. Оценка возможности предоставления денежных ресурсов созданному филиалу за счет уже созданных филиалов и прогноз этих ресурсов для вновь создаваемых филиалов.

5. Окупаемость расходов на создание филиала.

6. Объем капитальных затрат, которые необходимо будет затратить на создание филиала и возможности их осуществления.

7. Наличие в намечаемом месте размещения филиала крупных конкурентов (как в виде самих банков-конкурентов, так и в виде их филиалов), которые могут значительно снизить ожидаемую эффективность операций филиала.

8. Узнаваемость бренда банка в регионе размещения филиала, так как при низкой узнаваемости необходимы будут дополнительные расходы на “раскрутку”.

9. Возможность привлечения высококвалифицированного персонала на работу в филиал с учетом, естественно, круга операций, который филиал будет выполнять, а также оценка расходов на привлечение вышеупомянутого персонала.

Спасибо.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Спасибо.

Уважаемые коллеги, у нас осталось два выступающих. Я бы хотел, чтобы мы хотя бы минут 10 оставили на обмен мнениями.

Я предоставляю слово Жигунову Игорю Витальевичу. «Развитие ипотечного кредитования в России» - так звучит тема.

ЖИГУНОВ И.В.

Уважаемые коллеги!

К уже многому сказанному об ипотеке и жилищном финансировании хотелось бы резюмировать и чуть-чуть дополнить не только по ипотеке, но и по вопросам механизма финансирования ипотечного кредитования.

На сегодняшний день это действительно актуально. Это не только долгосрочные ресурсы, но и стандартизация ипотечных активов, пулов ипотечных кредитов. Почему? Потому что первичный рынок ипотеки создается на основе вторичного. И когда мы говорим о вторичном рынке, это действительно централизованное обращение ипотечных активов. Это и ипотечные ценные бумаги, и привлечение ресурсов путем создания паевых инвестиционных фондов, и так далее.

На сегодняшний день ситуация следующая. По оценкам специалистов порядка 50 миллиардов долларов США – это емкость текущего рынка ипотечного кредитования. Причем, хочу еще раз обратить внимание, на то, что когда мы говорим об ипотечном кредитовании, то мы говорим о кредитовании, где предметом залога является объект, на который оформлено право собственности.

По данным Банка России, на начало 2005 года объем выданных ипотечных кредитов составляет более 80 миллиардов рублей. Причем, если мы говорим о Северо-Западном федеральном округе, примерно 20% приходится на группу этих субъектов федерации. Причем важный момент. Перелом в развитии ипотечного кредитования произошел в 2004 году, когда на рынок вышли крупные кредитные организации, в том числе с иностранным капиталом. И только за второе полугодие 2004 года объем ипотечных операций вырос более чем в 2,5 раза. На слайде это видно. Я не буду рассказывать обо всех слайдах презентации. Кому интересно, потом посмотрят. Важно, что на сегодняшний день объем операций приобретения, финансирования недвижимости с привлечением средств ипотечных кредитов, средств банков составляет не более 2%. Это

действительно то, с чего начинали другие страны. И нам есть, к чему стремиться, потому что на следующем слайде будет видна сравнительная характеристика.

В настоящий момент около 200 банков России объявили о том, что они готовы заниматься ипотекой. Но ипотечный кредит – это тот продукт, который должен быть стандартизирован и выдаваться на регулярной и постоянной основе. Потому что затраты на выдачу генераций по каждому кредиту достаточно высоки. Поэтому ипотекой надо либо заниматься системно, либо не заниматься. Это – один из тезисов.

Еще один момент – по ресурсной базе. Как уже отмечалось, не совсем понятно, что считать должными пассивами, как ресурсной базой ипотеки. Если мы говорим о пассивах сроком от 3-4 лет, то это до 6% на текущий момент. Говоря об ипотечном кредитовании подразумевается, что это кредитование долгосрочное – от 3 до 10 лет и более.

Что хотелось бы отметить в части вопросов, необходимых к решению? Буду говорить тезисно, чтобы все это резюмировать. Три основных блока – это платежеспособность населения, это доработка законодательства. Да, тот жилищный пакет, о котором все говорим, принят, и он в значительной мере снял ряд нормативных коллизий. Но, тем не менее, пробелы существуют. Это вопросы, связанные с обращением на рынке ипотечных ценных бумаг, вопросы государственной регистрации, вопросы прав на недвижимое имущество, в том числе вопросы, связанные с траншированием ипотечных ценных бумаг. Это то, что необходимо решать.

Следующий момент – это долгосрочные ресурсы. Сразу покажу на примере. Как видно на слайде, в странах, которые развивают ипотеку не первый год, задолженность по жилищной ипотеке к валовому внутреннему продукту – это порядка 70-80%. Если мы говорим о таких странах, как Польша, Чехия, Венгрия, это 5-7%. Говоря о России, это около 0,2% за 2003 год, и за 2004 год это порядка 0,6%.

Поэтому, на сегодняшний день нам рано говорить о том, что в России идет бум ипотечного кредитования, все развивается. Нам есть, к чему стремиться.

Следующий важный показатель – это темпы прироста объемов кредитования. Только на сегодняшний день (по итогам 2004 года), темп прироста в России опережает все остальные страны. Разумеется, для этого есть все объективные причины, и об этом мы с вами уже сегодня говорили. Сейчас этот показатель – порядка 100%.

Какие на сегодняшний день существуют реальные источники привлечения средств банком для выдачи ипотечных кредитов? Это собственные средства банков. Причем, если мы говорим о капитализации, о банковском капитале, то он недостаточен для того, чтобы профинансировать хотя бы объемы жилой недвижимости. Поэтому банки на сегодняшний

день начинают включаться в систему рефинансирования, то есть, продажи стандартных пулов кредитов. И привлекают средства институциональных инвесторов.

Какие возможные варианты рефинансирования ипотечных кредитов? То, что на сегодняшний день произошло в России. Первое – это паевые инвестиционные ипотечные фонды. Зарегистрировано уже два фонда, причем один из них готов формировать паи под уже оформленные ипотечные кредиты. Важный момент, что паевой инвестиционный фонд позволяет привлекать средства более консервативных инвесторов. И на сегодняшний день уже есть целый ряд заявок от негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний, которые готовы стать участниками такого фонда.

Важный момент, что инструментами инвестирования паевых инвестиционных фондов являются закладные по реальным ипотечным кредитам, которые обеспечены залогом недвижимости, где есть титул.

Следующее – это эмиссионные ипотечные ценные бумаги, то, о чем мы говорим уже не первый год, а начиная с 2002 года и после принятия закона. Но этот механизм не заработает до тех пор, пока не будут доработаны нормативные базы, в том числе, подзаконные акты. Как мы с вами знаем, в декабре внесены изменения в закон о банкротстве, и ипотечное покрытие выведено из общей конкурсной массы. Это уже плюс. И важный момент – это формирование стандартного пула ипотечных активов. Это очень важный момент. Если мы говорим об обращении на внешнем рынке, то это пул от 100 миллионов долларов и выше. На сегодняшний день ни одна кредитная организация не имеет такого пула стандартных кредитов. Что такое стандартный кредит? Мы имеем в виду стандартный с двух позиций. Первое – с точки зрения международных требований. Это соотношение кредит-залогов, это требования к андеррайтингу заемщиков. И второй блок – это то, что пулы таких кредитов должны иметь четкую структуру по срокам, по ставкам и по требованию к недвижимости, которая является залогом.

Следующий вариант – это перевод на общие фонды банковского управления. Разумеется, как эмиссионные ипотечные бумаги, так и общие фонды банковского управления требуют дополнительного нормативного регулирования. Поэтому их деятельность и активное развитие данных форм привлечения – это лишь вопрос будущего. И то, что сейчас уже делается – это продажа стандартных портфелей пулов кредитов – делает уже ряд банков. Это говорит о том, что действительно система начинает строиться. Мы уже не говорим о системе, как таковой, потому что система – это отлаженный механизм взаимодействия рынков. И важным моментом в работе системы как раз является изменение законодательства. Также важный момент – каковы же предпосылки для роста

ипотечного кредитования в России. Разумеется, они есть. Это и рост валового внутреннего продукта, это и положительный торговый баланс, это рост золотовалютных резервов. Это и рост реальных инвестиций в основной капитал. Рост как расходов, так и доходов населения, и, разумеется, рост промышленного производства.

Как я уже говорил, необходимо развитие как первичного, так и вторичного рынка. Потому, говоря о развитии вторичного рынка, не буду отмечать особенности первичного (они есть в докладе).

Согласно прогнозам «Джипи Морган Чейз Бэнк» рост ипотеки в России имеет достаточно хорошие перспективы. И на слайде можно видеть, что к 2010 году, по оценкам мировых специалистов, это может составить более 23 миллиардов долларов. А по оценкам российских специалистов это может достигнуть даже 50 миллиардов долларов. Просто для примера. Если мы говорим о вторичном ипотечном рынке, то доля ипотечных бумаг в объеме рынка долговых: 2003 год – это порядка 15%, 2004 год – это рост примерно 1,5% по Европе и США. В России пока таких бумаг на рынке нет. Всё, что выпускается, это долговые обязательства, корпоративные облигации, средства размещения которых направляются именно на выдачу кредитов. Но это не ипотечные ценные бумаги.

По видам бумаг говорить не буду, их целый ряд. Каждая из них имеет право на дальнейшее существование в рамках российского законодательства при его развитии.

И что касается России, по развитию вторичного рынка. Как я уже говорил, у нас принят закон «Об ипотечных ценных бумагах», который вводит два типа основных ценных бумаг: это облигации и сертификат участия. Плюс пакет из 27 законов, 25 из которых принято, тоже будет способствовать развитию ипотеки. Да, он требует доработки. Но, как отмечают многие наши коллеги – банкиры, принятые законы позволят снять ряд разночтений. И на сегодняшний день нет объективных препятствий, с точки зрения законодательства, для реального развития ипотеки.

В заключение, какие же основные приоритетные вопросы для развития ипотечного кредитования? Первое – это формирование статистических данных. На сегодняшний день нет четкого понимания в части рынка именно ипотечного кредитования, в части возврата кредитов, дефолтов и так далее. Есть лишь информация о том, что в России было 7 дефолтов, 6 из которых было решено в несудебном порядке, и 1 – в судебном порядке в пользу кредиторов. Пока на этом всё.

Важный второй блок – это формирование пулов кредитов, как я уже говорил, стандартных. Потому что, как уже было отмечено ранее одним из выступающих, ипотечное кредитование данной операции – это то направление деятельности, где нельзя

постоянно менять какие-то параметры, вносить новые правила игры на рынок, потому что это – долгосрочные перспективы развития. И здесь важно сразу придерживаться единых стандартов, почему и говорим о необходимости соблюдения мировых требований.

Не буду перечислять все остальное. На что еще хочу обратить внимание? Важный момент для развития ипотечного кредитования, это ряд предложений, которые уже поступили от банков Санкт-Петербурга, - в части создания условий для транширования ипотечных ценных бумаг, в части нормативного регулирования, изменения гражданского законодательства и закона «О госрегистрации» (это обязательно) - то, что позволит активизировать операции. И изменения в части инфраструктуры рынка и законодательства об обороте закладных, что на сегодняшний день является одной из проблем. Если у нас первичные кредиторы реализуют закладную далее, нет необходимости регистрировать следующего кредитора в едином государственном реестре. Но, в случае досрочного исполнения обязательств по закладной, должник сталкивается с проблемой того, что регистратор не снимет залога до тех пор, пока не будут представлены все правоустанавливающие документы по всей цепочке сделок. Я думаю, все себе прекрасно представляют, что сделать это практически нереально.

Да, законы сняли массу коллизий, но дорабатывать их нужно, и предложения есть. Важный вопрос – это структура рынка. Это соответственно тесная работа не только банков внутри себя, но и с другими участниками. Это строительные компании, это участники рынка недвижимости, это участники фондового рынка. Почему? Потому что только совместные усилия позволят нам, предлагать поправки в нормативные акты, позволяющие учитывать интересы всех участников рынка, соответственно, двигаться дальше.

Закон об ипотечных ценных бумагах, как я уже говорил, это лишь первый шаг. Далее необходимо выработать целый ряд нормативных актов. И, как нам представляется по оценкам специалистов, 2004, 2005 и 2006 годы, это годы накопления информации, статистики. Мы знаем, что принят и уже действует закон «О кредитном бюро». Банки теперь будут обязаны предоставлять информацию кредитным бюро. Соответственно 2-3 года – это период для накопления информации по рынку ипотечного кредитования и период для накопления ипотечных активов для дальнейшей их секьюритизации в форме долговых обязательств.

Спасибо.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Спасибо, Игорь Витальевич.

У меня просьба. Все-таки наши коллеги должны были несколько вопросов задать по ипотеке. Я что-то их не вижу. Это то, что надо озвучить сейчас на пленарном заседании. Вы можете пару абзацев написать сейчас, только чтобы это было коротко. Там будет выступление очень короткое. Я думаю, что мы Александру Васильевичу Мурычеву поручим, чтобы он от нашей секции доложил.

Я предлагаю сейчас комментарии. У кого есть, что сказать, кто не принимал участие в обсуждении выступлений? Какие-то комментарии, ремарки, реплики, пожалуйста.

МАКСУТОВ Ю.Г.

Максутов, финансовый директор Банка Москвы.

Собственно, о чем хочется сказать? О конкурентоспособности российских банков накануне выхода на российский рынок иностранных банков. Я на эту тему выступал на пленарном заседании. Но, тем не менее, рекомендации Банковского конгресса крайне далеки от данной проблематики. И хотелось бы, немножко аргументировав, предложить добавить тезисы рекомендаций Банковского конгресса.

Что у нас сейчас происходит? С одной стороны, условия ведения бизнеса для российских банков существенно менее благоприятны, чем условия ведения бизнеса для крупнейших иностранных банков в их странах. Но здесь и нормы резервирования, которые у нас существенно выше. Здесь отсутствие системы рефинансирования. Вы говорили, зачем система рефинансирования, когда избыточная ликвидность в банковской системе. В условиях избыточной ликвидности нужно не само рефинансирование, а возможность рефинансирования. Сейчас, когда возможности рефинансирования нет, мы просто вынуждены держать явно избыточную подушку ликвидности, особенно после событий лета прошлого года, вместо того, чтобы направлять эти ресурсы на кредитование реального сектора. Если бы была возможность нормального рефинансирования, объемы кредитования и для банков, и для экономики были бы существенно выше.

Про неконкурентные условия. Это избыточность всевозможных функций – контрольных, фискальных российских банков, явно избыточная отчетность, что приводит к существенному повышению издержек. Предложения по повышению уровня достаточности капитала с 10 до 12%, когда во всем мире достаточными считаются 8%. Это из той же серии. Банкам существенно ограничивается возможность кредитовать,

соответственно, зарабатывать деньги, капитализироваться. При этом, что хочется отметить? В наши предлагаемые 10-12% уже входит покрытие рыночных рисков. А в международных, по Базелю – 8%, фактически только кредитные риски. То есть, у нас избыточное покрытие рисков и функционально, по номенклатуре рисков, и количественно требования уже зашкаливают.

Поэтому, целый набор факторов не позволяет российским банкам на рыночных условиях конкурировать с западными банками в их развитых экономиках. А с другой стороны, нам, не давая развиваться здесь, снимают все ограничения на допуск на российский рынок международного банковского капитала. То есть, ограничение по суммарным объемам вложений снято. Сейчас практически снимаются ограничения по вложениям в 10-процентные пакеты акций отдельных банков, в том числе, для западного капитала. То есть, фактически все это ведет к постепенному вытеснению отечественного банковского капитала с отечественного банковского рынка.

Предложение для рекомендаций Банковского конгресса: «Регулирующим органам – создание для российских банков конкурентоспособных условий ведения бизнеса по сравнению с условиями ведения банковского бизнеса в развитых странах».

Спасибо.

ЗУБОВ В.М.

Уважаемые коллеги!

Тема нашей секции: «Экономика и банки». И я, конечно, понимаю желание обсуждать конкретные вопросы, и с огромным удовольствием для себя отмечал, особенно в последнем выступлении, что что-то и мы в Государственной Думе положительное делаем для банковского сектора, для ипотечного кредитования. Но думаю, есть смысл иногда обмениваться и по общим теоретическим вопросам, потому что наши общие представления очень часто быстро трансформируются в очень конкретные.

Мне кажется, сегодня вообще логика экономического развития в том, что более эффективная экономика – это та, которая все меньше зависит от бюджета, все меньше связана с бюджетом и всё больше строится на кредитных принципах. Потому что кредитные принципы означают возвратность полученного ресурса, а, значит, более точную оценку эффективности принимаемого решения, подо что брался этот ресурс, в частности, денежный ресурс.

Вот первая ремарка. На самом деле, как бы мы ни оценивали банковский сектор, он просто фантастически развивается, если объективно. Ведь динамично развивается. И я нисколько не сомневаюсь, и западные банки сейчас идут. Там такие динамичные процессы произойдут, взаимные причем, не только к выгоде иностранного банковского бизнеса, но и нашего, отечественного. Думаю, сейчас сложность в том, что обе стороны просто примеряют, как наиболее эффективно сработаться на нашем рынке.

А теперь – по существу. Кредитно-денежная политика. На мой взгляд, следует поставить ответы на два вопроса под сомнение, либо более убедительно на них ответить, либо сменить ответ на эти вопросы.

Во-первых, это курс национальной валюты. Он явно занижается, то есть, фактически происходит субсидирование экспортных отраслей. Вопрос, хорошо это или плохо? Если это хорошо, то у нас следом другой вопрос, - а почему плохо субсидируют сельское хозяйство, например. Здесь надо будет точный ответ дать. Мы переживаем на тот счет, что стратегически это не очень выгодно, когда у нас удельный вес сырьевого сектора продолжает расти. И даже в тех отдельных подотраслях, например, в машиностроении, где наблюдается динамика, она все-таки связана с сырьевым сектором. Если мы считаем, что это не очень положительные тенденции, тогда мы должны задаться вопросом, а что мы делаем для того, чтобы их переломить?

Второе – рекреационный фонд. Вот вчера во время заседания правительство приняло решение – все-таки 113 миллиардов из стабилизационного фонда направить на текущие нужды. Что бы я здесь сказал? Чисто бюджетная оценка таких действий сегодня неприемлема, вообще все, что делается вокруг стабилизационного фонда. А вот кредитная – она даст более точную оценку как раз эффективности принимаемого решения. До сих пор правительство держалось позиций – не трогать стабилизационный фонд, кроме как на выплату внешних долгов досрочно. У меня здесь вопрос, однозначно ли это хорошо – досрочная выплата долгов? Ведь все-таки стабилизационный фонд, мы не просто откуда-то деньги получили дармовые. Эти деньги мы изъяли из нашей экономики. Взятый рубль мы сейчас отдаем. Мы, конечно, сокращаем нашу внешнюю задолженность и не должны платить примерно 8% годовых по этой задолженности. Вопрос, а сколько мы могли бы получить от того, если бы оставили этот рубль в нашей экономике, и она продолжала бы при нынешних условиях эффективности генерировать дополнительные доходы. Нельзя смотреть только на одну сторону. Мы уже за это расплатились. Надо смотреть на вторую сторону. Мы все-таки этот ресурс изъяли из экономики.

Вторая часть. Министерство финансов упорно стояло против позиций Министерства экономики, использовать стабилизационный фонд частично на инвестиционные проекты. Устояло, но согласилось использовать на текущие.

Я думаю, что здесь важный момент – задаться вопросом, насколько вообще эффективно работает наше правительство, которое за счет стабилизационного фонда, который законодательно создавался в течение четырех лет, так легко расходует на то, чтобы замазать ошибки монетизации, которую некачественно провели. Необходимая вещь, но ее тоже надо делать качественно. Это фактически перекрывает недостатки чисто административной, счетной, управленческой работы правительства.

После монетизации у нас как-то обожглись, и остановился целый ряд реформ, в частности, в образовании. И это, помимо жилья, тоже важная сфера, где бюджетные отношения объективно должны замещаться кредитными. Дальше я ссылаюсь на академика Капицу. Он приводит цифру, что наш физтех помог экономике США, если посчитать, значительно больше, чем вся финансовая помощь американцев нам в каких-либо формах. Потому что стоимость подготовки одного выпускника физтеха – примерно миллиард долларов. И дальше все легко считается.

И поэтому сейчас, когда у нас разделились уровни ответственности, высшее образование - на федеральном уровне, а ПТУ уже на региональном. И каждый будет задумываться, принимая бюджет, а надо ли выделять столько средств на образование, если эти специалисты переместятся из Башкирии в Красноярский край или в Москву, и, тем более, за границу. Поэтому проблема кредитования системы образования тоже становится достаточной актуальной. Это просто вопрос эффективности использования средств.

И, наконец, последних два мелких вопроса, которые, кстати, звучали здесь. Это эффективность власти в этих условиях, например, скорость принятия решений. Закон по ипотечным ценным бумагам ведь принят 2 года назад. После этого в него дважды уже вносились поправки, и до сих пор возникает вопрос, является ли он оптимальным для того, чтобы в полной мере заработал. А все необходимые нормативные акты со стороны правительства пока еще не выпущены в полном объеме. Более двух лет. Вот если бы, конечно, перевести депутатов и правительство на кредитную систему отношений, то всё было бы проще, быстрее и эффективней при принятии решений.

Говорили о расширении потребительского кредитования. Два момента, которые могут улучшить эту систему, на мой взгляд. Первое. Я не знаю, как мы будем реализовывать вчерашнее предложение, законодательно устанавливать норму, при

которой все банки, кредиторы должны опубликовать конечную ставку, по которой они выдают кредит. Либо это будет нормативом, рекомендацией, либо это станет законодательным актом. Думаю, что вчера прозвучавшая тема требует обсуждения и принятия по ней решения.

И самое последнее. Я думаю, что условия бизнеса во многом зависят от того, как более отстающие участники бизнеса догоняют тех, которые идут впереди. Конечно, новые банковские продукты опережают реакцию потребителя на эти банковские продукты. Их надо внедрять, их надо объяснять, рекламировать. И, в частности, то, что касается ипотеки. Многие готовы были бы, просто бояться, не знают, как это будет, что это такое – на 20 лет взять кредит. Требуют разъяснения, не обманут ли их, не скрыта ли дополнительная прибавка к ставке кредита, и так далее, и так далее. В Москве существует улица ипотеки, где многие ответы на эти вопросы можно найти, в регионах этого очень мало, практически нет.

Заканчивая, хочу сказать по нашей теме. Я думаю, что реализация экономической политики правительства сегодня, какой бы она не была, будет ли, не будет ли принята среднесрочная программа, должна ориентироваться на то, что она должна реализовываться кредитными средствами, то есть, с участием банковской системы.

Спасибо.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Спасибо, Валерий Михайлович.

Кто еще хотел бы какие-то комментарии сделать? Нет желающих?

Я скажу буквально два слова по поводу выступлений Валерия Михайловича. Несколько вопросов, которые он затронул. Субсидировать экспортные отрасли, вообще экспорт – хорошо или плохо? Все относительно, конечно. Если сравнить две страны – нас и Китай. Что такое экспорт у нас? Это 80% сырье, если не больше. Что такое Китай. 90% экспорта – это готовая продукция. В этих условиях, когда вы субсидируете экспорт, вы, конечно, тянете за шиворот вверх всю экономику. А в наших условиях, когда вы субсидируете сырьевой экспорт, вы усиливаете одностороннюю сырьевую ориентацию. Но это простой подход. Реально это гораздо более сложно. Там есть масса вопросов, на которые, я считаю, пока еще нет ответов. Вопрос дискуссионный по подходам к денежной политике на макроуровне. Сейчас есть определенная денежная политика – то, о чем Сергей Михайлович Игнатьев вчера говорил. Есть в этой политике, безусловно, плюсы, а есть и недостатки. Вообще нет идеальных решений. К сожалению, все решения бывают

или хорошие, или средне хорошие, но не бывает так, чтобы они были очень хорошие, и никаких минусов. Такого, к сожалению, нет.

Мы подходим к финишу. Нет желающих? И буквально два слова по поводу выступления. Давайте Мурычеву А.В. поручим выступить на пленарном заседании. Нет возражений? Тогда спасибо.

До свидания. Спасибо за участие.
