

Стенографический отчет

XIV МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ КОНГРЕСС
«БАНКИ. РЕГУЛИРОВАНИЕ. ЭКОНОМИКА»

СЕКЦИЯ 4

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НАУКИ И БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

3 июня 2005 года

Санкт-Петербург

О Г Л А В Л Е Н И Е

<i>Парамонова Татьяна Владимировна</i> – Первый заместитель Председателя Банка России, Москва	4
« <i>Стратегическое управление коммерческим банком</i> » - <i>Хандруев Александр Андреевич</i> – Первый вице-президент, Ассоциация региональных банков России (Ассоциация «Россия»), Москва	19
« <i>Перспективные научные исследования как фактор развития банковской системы России</i> » - <i>Панова Галина Сергеевна</i> , Директор Института профессиональной подготовки кадров по финансово-банковским специальностям, Финансовая Академия при Правительстве РФ, Москва.....	24
« <i>Методы и практика оценки финансовой устойчивости банковского сектора</i> » - <i>Сафронов Владимир Алексеевич</i> , Заместитель директора Департамента банковского регулирования и надзора, Банк России, Москва	29
« <i>Характеристика банковского сектора и окружающей среды</i> » - <i>Хасан Эрсель</i> , Главный экономист и член Правления, ТЕПАВ/Институт исследования экономической политики, Анкара.....	32
« <i>Совершенствование бизнес-процессов и повышение качества банковских услуг</i> » - <i>Тютюнник Александр Валерьевич</i> , Менеджер, ПрайсвотерхаусКуперс, Москва.....	35
« <i>Управление интеллектуальным капиталом кредитных организаций: проблемы и перспективы</i> » - <i>Денисова Анна Леонидовна</i> , Директор, Институт делового администрирования, Финансовая Академия при Правительстве РФ, Москва.....	39
« <i>Современные банковские технологии: вчера, сегодня, завтра</i> » - <i>Даньшин Игорь Александрович</i> , Вице-президент, директор по продажам, Компания «Диасофт», Москва.....	46
« <i>О методических подходах оценки эффективности функционирования коммерческого банка</i> » - <i>Гончарук Ольга Васильевна</i> , Проректор по учебной работе, Санкт-Петербургский государственный Инженерно-экономический университет, Санкт-Петербург	49
« <i>Система дополнительного образования</i> » - <i>Солодков Василий Михайлович</i> – Директор Банковского института, Государственный университет Высшей школы экономики, Москва	54
« <i>Перспективы направления научных исследований</i> » - <i>Алескеров Фуад Тагиевич</i> – Заведующий кафедрой, Государственный университет Высшей школы экономики, Москва	56
« <i>Банковская наука и образование как фактор повышения конкурентоспособности банковской системы</i> » - <i>Белоглазова Галина Николаевна</i> , Заведующая кафедрой банковского дела, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, Санкт-Петербург	58
« <i>Новые технологии Системы «Анелик»</i> » - <i>Гургенян Лиана Альбертовна</i> , Начальник Управления банковских информационных технологий, ООО КБ «Анелик РУ», Москва.....	64
« <i>Информационные технологии как инструмент применения лучших международных практик управления банком</i> » - <i>Астапович Петр Александрович</i> , Директор сектора по работе с финансовыми институтами, САП АГ, Москва.....	70

<i>«Процентная политика коммерческих банков и проблема повышения доступности банковских кредитов» - Чекмарева Елена Николаевна, Начальник Управления анализа финансовых рынков и институтов Департамента исследований и информации, Банк России, Москва</i>	<i>72</i>
<i>«ВУЗовская наука банковскому сектору: реалии и перспективы» - Иванов Виктор Владимирович, Заведующий кафедрой теории кредита и финансового менеджмента, Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург.....</i>	<i>76</i>
<i>«Некоторые проблемы подготовки кадров для банковского сектора» - Чернова Елена Григорьевна, Заместитель декана экономического факультета, Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург</i>	<i>79</i>
<i>Парамонова Татьяна Владимировна – Первый заместитель Председателя Банка России, Москва</i>	<i>81</i>

XIV МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ КОНГРЕСС

«БАНКИ. РЕГУЛИРОВАНИЕ. ЭКОНОМИКА»

3 июня 2005 года

Секция 4: «ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НАУКИ И БАНКОВСКОГО СЕКТОРА»

Сопредседатели: *Парамонова Татьяна Владимировна* – Первый заместитель Председателя Банка России, Москва
Солодков Василий Михайлович – Директор Банковского института, Государственный университет Высшей школы экономики, Москва
Хандруев Александр Андреевич – Первый вице-президент, Ассоциация региональных банков России (Ассоциация «Россия»), Москва
Тарасевич Леонид Степанович – Ректор, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, Санкт-Петербург
Алескеров Фуад Тагиевич – Заведующий кафедрой, Государственный университет Высшей школы экономики, Москва

ПАРАМОНОВА Т.В.

Я думаю, что мы начнем работу нашей секции. Идея проведения такой секции заключается в том, что в последние годы возникла необходимость стимулировать научные исследования как по вопросам развития банков, так и вообще по экономике. Дело в том, и все присутствующие здесь это прекрасно знают, что нашей науке с точки зрения мирового подхода не так много лет. И, наверное, есть только несколько научных организаций в России на сегодня, которые, на мой взгляд, действительно ставят важные научные проблемы, не занимаются копированием или переписыванием той практики или тех вопросов, которые есть в западной экономике. Таких организаций, на мой взгляд, несколько. И мне кажется, есть настоятельная потребность по-новому взглянуть на развитие банковской науки.

К сожалению, вопросы, которые являются действительно актуальными как с точки зрения мировой экономики, так и с точки зрения внутреннего развития, в наших исследованиях (а мы внимательно следим за тем, какие диссертации защищаются, какие представления, презентации делаются в научных кругах) все-таки не отвечают в большой степени тем потребностям, которые, в частности, Центральный банк испытывает при рассмотрении и при постановке тех очень важных направлений, входящих в сферу его компе-

тенции. Так получилось, что много лет я представляю Россию в разных международных организациях, и вижу, как другие представители центральных банков, рассматривая тот или иной вопрос или выступая по тому или иному вопросу, высказывают не только мнения, основанные на собственном профессиональном опыте, но и используют очень большой арсенал изученных вопросов, которые часто изучаются по их предложению или в связи с их предложениями. Это действительно новые разработки, которые дают возможность представить свою страну в этих международных организациях и показать ту мысль, которая есть в той или иной стране.

Я думаю, не надо приводить много примеров, но могу сказать, что в последние годы есть ряд действительно важных вопросов, которые стоят перед мировой экономикой (а мы сейчас стали страной, которая активно участвует во всех международных экономических организациях, связанных и с Международным валютным фондом, и с Мировым банком, и официальное представление России в странах Тихоокеанского региона, и различных европейских мероприятиях) связанных, предположим, с обсуждением принципов построения системы в европейских странах, в частности, как развиваются экономические процессы в зоне евро, в тех странах, которые будут присоединяться к евро, то есть вопросов очень много. Они связаны с построением мировой архитектуры, участием центральных банков в таком процессе, ролью центральных банков, различными вопросами, связанными с финансовыми институтами, их деятельностью, прозрачностью, открытостью, финансовыми инновациями. Они должны быть применимы в связи с тем, что процесс глобализации настолько быстро сейчас внедряется во все области экономики. Сейчас мы находимся в самой гуще тех событий, которые происходят. И мы должны адекватно интеллектуально отвечать тем задачам и потребностям, которые ставит перед нами жизнь.

Поэтому мы решили эту секцию организовать, чтобы обсудить и как-то стимулировать обсуждение наиболее важных проблем именно с научной точки зрения. Хотелось бы, чтобы представители не только институтов, университетов, научно-исследовательских групп, но и банков также имели возможность поднять злободневные вопросы и изучить их. Такое представление было бы очень полезным.

Мне кажется очень важным привлечение молодых специалистов в российскую экономическую банковскую науку. Почему я обращаю на это внимание, потому что сейчас обучение многих наших «детешек», которые имеют 30-летний возраст, в наших и зарубежных образовательных учреждениях, а потом их работа и там, и здесь дают им новаторский взгляд на процесс мирового развития, роль России в этом процессе и более эффективный взгляд на взаимодействие в этом процессе.

Я сейчас закончу первую часть презентации и в связи с таким началом хотела бы уже немного с другой точки зрения рассказать вам о той проблеме, которая нас сейчас волнует – это построение системы в реальном режиме времени. Когда уже более 15 лет назад впервые в Советском Союзе мы задумались над тем, какая должна быть система расчетов, то, поверьте, в нашей стране не было людей, которые представляли бы, что это такое. Централизованная экономика, обслуживание Госбанком предприятий делала насущной и необходимой разработку такой проблемы. Однако, когда появились коммерческие банки, эта проблема встала перед нами, и никто профессионально не мог на нее ответить. Здесь сидят люди, которые имеют довольно широкий жизненный опыт, и вы, наверное, помните так называемый кризис наличных и безналичных расчетов в 1992 году. И, наверное, сейчас все думают, и тогда думали, в чем причина и почему это произошло.

Было много причин такого процесса в то время, но самое главное было непонимание и коммерческих банков, и Центрального банка, что, собственно, нужно сделать в платежной системе. И тот жесточайший кризис наличности и безналичных расчетов, помимо других причин, одной из важных причин имел именно непонимание роли и принципов построения платежной системы.

Так получилось, что в 1992 году я вернулась в Центральный банк, это был июль 1992 года, самый разгар кризиса. Мы приняли довольно много мер технического плана, сбили остроту той ситуации, которая была, а затем возник вопрос, что делать дальше. И ряд людей, которые посетили нас с международной стороны, а это были представители большого круга стран, их было около 30 человек, приехали к нам посмотреть, что у нас творится, обследовали всю эту систему и сказали, что они нам помочь не могут, потому что они не имели опыта работы в централизованной экономике, не понимали, как проходят у нас платежи (а у нас была система межфилиальных оборотов) и нужно тратить месяцы, чтобы помочь нам. Если мы сами из этого положения выберемся, то это будет наша победа, и на это, они считали, нужно очень много лет.

Да, мы действительно затратили очень много сил, но параллельно с этим мы поняли, что надо изучить опыт этих стран и взять за основу основные принципы построения систем в тех странах, где была двухуровневая банковская система, а это практически все страны мира. Пообщавшись с ними, мы создали так называемый Международный комитет по развитию платежной системы, который с самого начала я возглавляла. И мы на этом комитете обследовали опыт практически всех ведущих стран мира. Туда входили представители Федеральной резервной системы, Бундесбанка, Банка Франции, всех ведущих международных организаций, представители нашего Центрального банка. Коммерческие

банки мы не привлекали из-за отсутствия некоторого понимания этих вопросов. Мы работали несколько лет и сделали систему электронных расчетов, очень быструю, эффективную и считали, что она проработает около 10 лет. Мы ее сделали в условиях такой огромной страны, и у нас стояли три основные проблемы.

Первая проблема была связь. Не было никакой связи в большинстве регионов России, пожалуй, кроме Москвы и немного Санкт-Петербурга. Все наши попытки сделать связь или каким-то образом определить временные рамки, когда она будет сделана, извне, то есть из организаций, которые не входили в Центральный банк, оказались безуспешными, и никакие ни научные, ни практические круги нам даже такой консультации предоставить не могли. Поэтому мы приняли решение, что сами построим коммуникационную сеть и занимались этим много лет. Нас критиковали в Думе, критиковали коммерческие банки, критиковали все, не понимая, для чего нам это нужно.

Второе важное решение, которое мы приняли – это применение впервые в мировой практике расчетных систем спутниковой связи. После нас такой пример в рамках единой страны применили еще несколько стран. Это было впервые примененное решение, которое дало нам возможность в действующей системе расчетов сделать доступными услуги по расчетам практически во всех регионах и сделать это резервным способом обеспечения связи.

Третье решение, которое было для нас очень важным – мы приняли децентрализованную структуру построения платежной системы. Почему мы вынуждены были к этому прийти? Потому что наша страна, единственная в мире, находится на протяжении очень многих часовых поясов. И другого решения в тот момент, когда технические средства не удовлетворяли по объему нашим потребностям, найти было невозможно.

Применив три основные новаторские идеи, которые были поддержаны после длительных обсуждений всеми участниками Международного комитета, рассмотрев многие другие важные вопросы, связанные с внедрением электронных платежей, а вопрос был еще такой, какие стандарты применять в России и в том числе внутри системы Центрального банка - SWIFT или национальные стандарты. Мы пришли к выводу, что банки международных расчетов могут применять стандарты SWIFT, а внутри системы Центрального банка мы выработаем собственные стандарты, которые будут SWIFT-совместимы, но они будут отвечать национальным требованиям. Это тоже была жаркая длительная дискуссия. Теперь, по-моему, всем понятно, что это такое, а раньше это было доступно только некоторым людям. Применив эти принципы, мы стали очень быстро двигаться к построению электронных расчетов.

Сегодня мы можем говорить о том, что практически во всех регионах России мы проводим платежи в электронном режиме и у нас нет никаких проблем со средствами связи, поскольку мы построили практически полностью свою телекоммуникационную сеть, сделали дублирование через спутниковые каналы связи, оснастили за все эти годы систему необходимыми источниками электропитания, энергопитания и различными дублирующими резервными функциями.

Но 10 лет прошло, и появились другие возможности, появился другой подход, который мы обсуждали еще в 1995 году – это построение системы платежей в реальном режиме времени. Тогда, обсуждая концепцию построения системы электронных платежей в реальном режиме времени, мы имели очень маленький международный опыт. Такие системы были не во всех странах. Это были только Япония, Швейцария, где такие системы были. Мы до деталей изучили такие системы и построили общие принципы, общую концепцию.

Потом были разные события в банковской сфере, в экономике, которые, с одной стороны, дали нам возможность продвигаться по линии строительства телекоммуникаций, но не дали возможности подойти вплотную к внедрению этой системы в реальном режиме времени. Только в 2000 году мы смогли вернуться к этой проблеме, потому что банки стали восстанавливаться после кризиса, экономика тоже стала испытывать потребность в такой системе, и мы решили уже с учетом современных подходов в этой области (а за это время уже свыше 80 стран мира построили эту систему) рассматривать опыт 5-летних изменений. А поскольку Евросоюз, Германия, в частности, которая очень много инициирует в вопросе различных новаций, Франция, Италия, не только уже имевшие такие системы, но и модифицировавшие их, подошли к новым принципам усовершенствования принципа построения этой системы, мы также несколько лет рассматривали и изучали, в чем эти новации, как конкретно к России можно применить их или нельзя и что нужно делать, каким образом нам модифицировать ту систему, которая в 1995 году, а затем в 1997 году принималась нами за основу.

Что мы увидели? Изучив опыт в 2000 году, а затем позже, увидели следующее. Наиболее важным для нас является очень большой прогресс, который мы наблюдаем в технической сфере. То есть, построив практически систему телекоммуникаций, мы можем использовать технические средства, невиданные еще 5 или 10 лет назад по своим объемным характеристикам. Если раньше в каждом регионе приходилось ставить свой обрабатывающий сервер, то теперь мы имеем возможность иметь один или два, которые могут обрабатывать ежегодно растущее количество платежных сообщений (рост на 30 %). Этот

30-процентный рост могут удовлетворить мощности одной или двух крупных вычислительных машин. Для нас это было очень важно.

Второй момент, который очень важен – это то, что за это время существенно изменились требования к режиму безопасности и к катастрофоустойчивости таких платежных систем. Это тоже очень важный момент, на который обычно мало обращают внимания, но он очень важен с точки зрения проведения реальной работы как внутри Центрального банка, так и в коммерческих банках.

Следующий очень важный момент – это то, что все исследования в этой области, которые проводятся в Соединенных Штатах и развитых странах, имеющих такие системы, привели к общему пониманию, что наиболее эффективным построением в смысле архитектуры этой системы являются так называемые централизованные и децентрализованные системы. Они являются наиболее устойчивыми. Практически нет в мире места, где платежные системы были бы только централизованными. Они всегда какую-то часть платежей централизуют, а какую-то децентрализуют. Это тоже очень важный для нас вывод и решение, которое мы сохраняем сейчас и будем сохранять в той системе, которую будем строить.

В последние годы Базельский комитет по платежным системам создал специальную группу из представителей центральных банков для изучения вопросов о том, как модифицировать платежные системы. В нашей стране думают, что платежные системы – это что-то второстепенное и техническое, не так важное. Во многих западных странах давно поняли, что особенно в странах, где инфляция очень низка и все инструменты финансирования и регулирования действуют в определенном законодательном и практическом поле, на первое место выступает не денежно-кредитная политика, а платежные системы. Они помогают банкам и экономике очень быстро передавать платежный сигнал в том времени, в котором это нужно, и делать тогда, когда это нужно. Платежные системы обслуживают всю экономику стран, управление валютными резервами, бюджеты стран, все международные связи, коммерческие банки и клиентов. И построение платежных систем, их модификация – это очень сложное дело. Недаром у нас практически нет никаких диссертаций, пожалуй, кроме моей (я извиняюсь, просто я защищалась на эту тему). У нас есть диссертации по платежным системам, по международным системам «Visa», «MasterCard», но у нас нет действительно исследований и инноваций в этой области. Хотя мы в этом очень сильно нуждаемся, потому что очень важно применить в условиях России много нового. Казалось бы, принципы мы применяем одни и те же, а технические и экономические ре-

шения, подходы к этому совершенно отличны от очень многих других стран и фактически от всех подобных систем, существующих в других странах.

Поэтому мы, поняв, настолько это сложная задача (в строительстве системы электронных платежей участвовала большая группа представителей Центрального банка) сейчас подошли к необходимости заглянуть на 10-15 лет вперед, а платежные системы должны обеспечивать нам видение хотя бы не менее 10 лет, чтобы построить архитектурную платежную систему, которая будет эффективно обеспечивать экономику России как внутри, так и ту потребность, которая провозглашена и станет реальностью только тогда, когда мы эту систему модифицируем в направлении реальной конвертируемости рубля.

Можно говорить о конвертируемости рубля с теоретической точки зрения, когда мы говорим о способности экономики сделать капитальный счет платежного баланса нерегулируемым. Это правильно, но этого мало. Надо, чтобы нашу валюту требовали участники рынков, а в данном случае глобальных рынков. И важно с этой точки зрения, чтобы игроки или участники рынка могли в том режиме, в котором им удобно, пользоваться нашими деньгами. Это может быть только тогда, когда это будет по всей территории страны, в реальном режиме времени, когда любой контрагент, находящийся в любой стране, мог бы использовать тот режим, который есть на международных финансовых рынках. Именно поэтому мы в Стратегии, которую разрабатывали в 2001 году, поставили одной из важных задач, наряду с другими задачами, построение системы платежей в реальном режиме времени.

Проведя огромное количество обучающих семинаров в других центральных банках, в ряде других структур, которые нам помогают или будут участвовать в этой работе, мы провели большие беседы, дискуссии с международными экспертами, с нашей Российской академией наук, с различными нашими техническими и вспомогательными организациями, обслуживающими вспомогательные процессы, и разработали с учетом всех этих подходов новые принципы, которые будут положены в основу построения этой системы. Таких принципов много. И сегодня я хотела бы вот о чем сказать.

На сегодня наша система, как я уже сказала, децентрализована. Часть платежей, вы видите это на этом слайде, проходит через систему межрегиональную, когда нужно осуществить перевод из одного региона в другой, а часть по внутрирегиональным платежам. Но если мы будем рассматривать внутрирегиональные платежи, то увидим, что они неоднородны. Из-за децентрализованного построения платежных систем практически в каждом из них действует свой программный продукт. Это означает, что система, функционирующая по единым правилам и работающая по единому законодательному правилу, имеет

разные технические средства и программные средства. Мы пришли к выводу, что это поддерживать нам очень дорого, неэффективно и нужно исправить эту часть. Сейчас мы приняли решение сделать более централизованную инфраструктуру платежной системы, не саму платежную систему, а ее инфраструктуру. Мы построили в России два крупных центра, которые уже функционируют, и на протяжении нескольких лет (мы начали осуществление этой работы в прошлом году) будем переводить все регионы России на более централизованную систему проведения внутрирегиональных расчетов. Эти достаточно мощные компьютеры позволят нам параллельно с системой ВЭП, которую мы будем централизовать с межрегиональной системой, построить дополнительный фонд. Это является очень важным, потому что мы не должны останавливать платежи, которые проходят сейчас в стране, а дать возможность сделать дополнительный контур или систему RTGS. RTGS будет централизованной системой полностью. Это означает, что любой банк из любой страны, будучи участником расчетов этой системы, может осуществить платеж в реальном режиме времени. Реальной является его потребность в скорости проведения платежа. Это может быть не меньше 3-х секунд и, соответственно, столько, сколько он может. Мы сделали прототип этой системы в одном из регионов России, она функционирует в экспериментальном режиме. И все, что уже работает, показало, что все, что мы применили, все принципы, которые мы использовали, они применимы и могут работать на территории России в 11-ти часовых поясах.

Я хотела бы сейчас несколько слов сказать об этой системе непосредственно. Международные эксперты давали оценку нашей работы: с одной стороны, система работает по принципу западных стран, которые имеют такую же систему, а с другой стороны, она во многих аспектах инновационна. Инновационность они, в частности, видят в том, что мы сохраняем децентрализованную систему по МЭП и ВЭП. Хотя ВЭП централизованы в большей степени, чем это сейчас, сохраняем и дополняем новым контуром RTGS, применяя везде спутниковую связь с качестве основного или дублирующего канала связи. Мы рассматриваем вопросы безопасности платежных систем, их резервирования совершенно с новой точки зрения, делая не одну систему резервирования, а в некоторых случаях делая более широкое резервирование, учитывая территорию нашей страны.

Есть еще один важный вопрос, который стал действительно необходим по сравнению с тем временем, когда в 1995 году, а потом в 1997 году мы подходили к решению этой проблемы. За все эти годы в мире произошло столько новых изменений на финансовых рынках, что представить эту систему без взаимосвязи с фондовым и валютным рынком невозможно. И когда сейчас говорят о проведении платежей в реальном режиме вре-

мени, то в западном понимании, в большинстве стран, особенно развитых, это, прежде всего, не только сами электронные платежи в реальном режиме времени, но и, что очень важно, взаимосвязь с фондовыми рынками, поставка против платежа. Это производится не так, как сейчас, когда вы резервируете заранее деньги, а реальная поставка против платежа: в течение 3-х секунд, когда вы покупаете бумагу, вам отдают бумагу, вы за нее платите в реальном режиме времени. И тогда этот актив регистрируется в реальном режиме времени, в соответствующем регистраторе, учитывается в депозитарии и расчет по которому, повторяю, осуществляется в реальном режиме времени. То есть, эти системы затрагивают, что важно, фондовые рынки.

На сегодня, наверное, только у коммерческих банков, как участников рынка, есть понимание необходимости такой взаимосвязи. К сожалению, понимания того, как эта система должна быть построена в этой части, нет даже у регуляторов этого вида рынка. Мы проводили раньше беседы, и это понимание, что нужно, чтобы наша система, система в реальном режиме времени, охватывала очень важный сегмент рынка, пока не сформировалось у некоторых ведущих организаторов этого рынка.

Следующий сегмент – это валютный рынок. Там тоже нет принципа: платеж против платежа. То есть банки сначала резервируют средства, а когда заключается валютная сделка, происходит платеж уже резервированных средств. Это отвлекает средства банков и участников рынка, и, естественно, это не международный подход, а наш, обусловленный нашими сложностями. Я бы сказала, теперь необходимо только понимание и осознание этой проблемы большинством участников рынка. Потому что технически, экономически, интеллектуально мы эту проблему можем решить реально в течение 2 – 2,5 лет.

Поэтому, поскольку во всех развитых рынках это делается, естественно, наша задача, для того, чтобы рубль стал конвертируемым, чтобы кругооборот средств был не только по всей стране, но и со всеми рынками в реальном режиме времени, следовательно, и на тех рынках должны быть такие требования. Здесь мы сталкиваемся с проблемой непонимания. Во-первых, говорят: зачем вам это надо? Мы еще страна не очень развитая, рынок у нас неглубокий, у нас неплохой фондовый рынок, там есть Московская межбанковская валютная биржа, функционирует она нормально, зачем нам все это делать? Здесь непонимание того, что она функционирует, может быть, и нормально, но вы все, банки, депонируете средства предварительно. С этой точки зрения для иностранного контрагента и большинства развитых рынков это ненормально. Если мы хотим стать развитым рынком, то нам сейчас надо делать все, чтобы через 2,5-3 года мы могли адекватно отвечать всем тем реалиям, которые уже есть в ряде других стран, по всей территории нашей страны. И

что очень важно, мы должны понимать, что если мы хотим экономического роста нашей страны, то мы даже за счет сокращения средств и ликвидности банков, участников рынка, дадим дополнительный, очень существенный рост валового внутреннего продукта без каких-либо серьезных производств. Потому что сейчас, когда мы переходили от бумажной технологии к электронной, то по нашим оценкам и по оценкам банковских экспертов, мы обеспечивали не менее 5 – 6 % валового внутреннего продукта только за счет того, что мы сократили средства в расчетах. У нас был огромный флоут в расчетах, и когда мы его сократили, только за счет этого смогли обеспечить рост валового внутреннего продукта.

Переходя от технологии, которую мы сейчас имеем, к новым технологиям, мы также дадим резкую возможность сразу ускорить экономический рост. И, что самое главное - возможность эффективного роста на 10 лет, может быть, 15 лет последующего периода.

Уже более 10 лет мы строим эту систему (начали строить реально в 1993 году). Мы делали разные теоретические и практические разработки, в нашей работе участвовали Академия наук, Федеральная служба правительственной связи, различные организации, созданные в тот период и занимавшиеся программированием. Все практически было сделано нами, правда, с некоторыми консультациями. То же самое делали и сейчас. Существует два подхода к построению этой системы. Многие страны, если возьмете страны СНГ, купили готовый продукт, готовые технические средства, поставили их к себе. Когда мы стали недавно, в том числе с нашим участием, разбирать всю эту систему, увидели, что система, о которой я сейчас вам рассказала, соединение с фондовым рынком, валютным, проведение необходимого режима безопасности, условий функционирования и так далее, они неадекватны требованиям таких платежных систем. По существу, во всех странах СНГ построены системы электронных переводов. Некоторым странам из-за того, что они очень маленькие, очень многим участникам наших коммерческих банков и даже некоторым регуляторам кажется, что у них есть эта система. На самом деле, на сегодня ни в одной стране СНГ такой системы нет. Сейчас мы проводим консультации, в том числе с Мировым банком и другими организациями, и они просят нас, представителей России, возглавить или участвовать более активно в этих процессах. Почему просят нас? Потому что, в частности, в России мы строили эту систему сами, мы знаем все детали и нюансы. Не хочу о них говорить, они покажутся вам слишком конфиденциальными или не слишком профессиональными, и что еще важно, это наши специалисты, которые каждый на своем участке обладают этими конкретными знаниями. И когда мы стали вести переговоры о том, что помогите нам, например, крупнейшая корпорация IBM, крупнейшая мировая организация, обговаривали все детали возможного сотрудничества при нашем по-

строении, то мы поняли, что только мы сами можем делать это, возможно, с их участием. Но без нас, без российских людей, которые понимают и знают все детали и предлагают новые, как они говорят, инновационные решения, исходя из нашей ситуации, конечно, они не могут.

Итак, эта система, строительство которой в общем-то принято в Банке России, будет предоставлять, как я уже говорила, услуги в реальном режиме времени. Банк России будет являться собственником системы, которая будет проходить через Банк России. На графике был показан этот сегмент. Мы будем являться операторами этой системы, и одновременно и надзорным органом, и расчетным институтом, и, как сейчас говорят, провайдером. Это не потому, что так хотим мы, это потому, что эти функции есть практически у всех стран мира, имеющих такие системы платежей.

Почему это важно? Потому что нам нужно минимизировать все виды рисков, которые возникают в платежной системе. А это риски и технические, и кредитные, и операционные, и фактор риска человеческих ресурсов, который для нас тоже становится актуальным. Есть очень много рисков, которые за счет географической распределенности системы становятся более важными, чем в других странах. Мы будем осуществлять все эти функции по отношению к этой системе, и в то же время, эта система даст возможность интерактивного участия прямых участников, а прямыми участниками будут банки, которые захотят участвовать в этой системе. Например, в Германии, мы неоднократно периодически общаемся с ними по всем вопросам, они являются основными разработчиками подобных систем в Евросоюзе, у них 2,5 тысячи банков, но в этой системе реального режима времени участвуют не все банки. Прямыми участниками являются, я забыла точное число, но значительно меньше – около сотни банков. Они предоставляют возможность через прямых участников быть участниками этой системы другим банкам, то есть быть ассоциированными участниками. Мы сейчас решаем, надо ли нам делать такую систему. У нас есть сомнения на этот счет, очень большие и обоснованные, надо ли это делать, или лучше поступить по-другому. А сомнения в чем? Проблемы я вам сейчас расскажу.

Дело в том, что в такую систему обычно банки входят через SWIFT. Многие страны взяли за основу участие в системе стандартов SWIFT. Некоторые взяли SWIFT-ориентированные стандарты для вхождения, в том числе, в эту часть системы. Естественно, это затраты Центрального банка по трансформированию стандарта SWIFT в национальный стандарт. Да, наши затраты будут несколько выше в этом случае. Возможно, это будет несколько сказываться на стоимости платежа. Но, с другой стороны, учитывая, что в нашу систему банк может входить в любой точке России, он может входить как через

Центральный банк России, так и непосредственно через SWIFT. На сегодня прямыми участниками SWIFTа являются несколько сотен банков, а у нас - более тысячи банков. Поэтому вопрос, предоставлять ли нам ассоциированное участие в этой системе или дать возможность за счет конвертирования стандартов принять непосредственное прямое участие на месте у нас, в учреждении банка, является для банков достаточно важным. Является он важным и для нас. Но мы видим здесь и плюсы, и минусы.

Поэтому, обсуждая предварительно эту проблему, а мы будем консультироваться с банками более подробно, мы все-таки пришли к выводу, что для наших условий лучше, если мы дадим два варианта доступа – и через SWIFT, и через нашу систему. Для нас это будет более накладно, для них это будет более удобно. За счет этого мы дадим возможность на такой большой территории страны не строить банкам свои дополнительные системы связи. И многофилиальный банк может, используя в необходимых случаях перевод по нашей системе в реальном режиме времени, значительно лучше управлять своей ликвидностью за счет того, что будет переводить эти средства по этой системе. Если банк лучше управляет ликвидностью, вы понимаете, какие в дальнейшем возникают для него дополнительные преимущества.

Я хотела бы остановиться на наиболее теоретически для нас важных вопросах, по которым мы хотели просто посоветоваться.

Другой вопрос, который является очень важным – это создание автоматического или полуавтоматического управления ликвидностью. Вы сейчас, все банки, которые присутствуют, получаете ликвидность. Для того, чтобы получить ликвидность, есть определенные процедуры управления ликвидностью. Но в этой системе происходит полуавтоматическое управление ликвидностью. То есть мы должны иметь связь с депозитариями, а те должны соответствовать другой инфраструктуре фондовых рынков, чтобы автоматически брать в залог ценные бумаги и автоматически выдавать вам кредит.

В чем преимущество еще этой системы? Оно состоит в том, что выдаются кредиты по потребностям. То есть пришел платеж, у вас на счете в этой системе нет денег, вам автоматически предоставляется ликвидность, и автоматически вы пользуетесь этой ликвидностью. И все это происходит в реальном режиме времени.

Очень многих волнует вопрос: а как же может быть так, что я нахожусь в Перми, у меня там банк, у меня там РКЦ. Я вхожу в банковскую расчетную систему там, я провожу внутрирегиональные расчеты, которые по сумме составляют в России 5 %, а по количеству 90%, и наоборот, по сумме крупные и срочные платежи составляют 90 %, то есть их передача очень важна, а по количеству - 10 %. Я вхожу в эту систему, мне нужно отпра-

вить платеж в какой-то другой регион, я там имею корреспондентский счет, а расчеты будут происходить по нашему предложению где-то в Москве. Как может быть так, когда расчет должен происходить у меня здесь, если не в Перми, то близко в моем регионе?

Я хотела бы объяснить, что надо различать два очень важных момента и что у нас практически никто их не различает. Это инфраструктура платежей, то есть там, где технически совершается расчет и это неважно, где он будет происходить. Он будет происходить во Владивостоке, в Москве или в Перми, технически для банков и для нас это не имеет значения. Важно, где в системе он будет считаться окончательным, то есть где он будет происходить в деньгах (это такой экономический термин) Центрального банка. И в этом случае, когда мы говорим об этом, мы должны понимать, что окончательный расчет будет происходить тогда, когда будет происходить списание со счета того, кто должен платить, и в той системе, в которой он должен платить. То есть ничего не меняется с точки зрения нынешнего построения. Просто добавляется дополнительный централизованный контур, который работает в следующем режиме. Предположим, утром в автоматическом режиме со счета кредитной организации по месту нахождения счета банк сам распределяет ликвидность. Каким образом он хочет провести сегодня платежи, какая у него потребность? В реальном режиме времени – тогда в эту подсистему идет определенная часть ликвидности. В режиме межрегиональных платежей, то есть между регионами, но не за считанные секунды, это второй способ, более дешевый способ получения платежа. Или третий способ – внутри региона, и он сам управляет распределением этих ликвидных средств, выделяя утром какую-то часть на ту систему, которая будет работать в реальном режиме времени. Там будет происходить расчет в реальном режиме времени. То есть платеж, который будет попадать в эту систему, будет считаться безусловным, в определенное время, когда произойдет списание, окончательным. Таким образом, несмотря на то, что выписку в банке вы получите позже, окончательный расчет будет считаться в тот момент, когда произойдет списание. Мы изменим по этой системе понятие окончательности платежа. Сегодня есть определение, что такое окончательность платежа. Это очень важно с точки зрения понимания, как функционирует эта система.

Я хотела обратить внимание на те действительно важные вопросы, которые требуют обсуждения. Я понимаю, что обсуждение не может произойти сегодня по разным причинам, но думаю, что научные представители банков задумаются над этими проблемами, может быть, что-то почитают, поскольку есть описание подобных систем, может быть, используют свой практический опыт, и мы сможем обсудить эти проблемы более серьезно.

Следующий важный вопрос – это управление очередями в этой системе. Дело в том, что в этой системе может происходить несколько режимов списания средств. Это может быть экстренный режим, может быть лимитированный режим участников. Это очень сложная система, это та система, которую мы с вами создаем. Здесь тоже два подхода к этому решению.

Некоторые говорят: давайте начнем с того, что мы сделаем самую простую возможность просто рассчитываться в реальном режиме времени с другими системами через эту систему. Есть более сложный и, на мой взгляд, более правильный подход – сделать так, или, во всяком случае, заложить такую возможность, чтобы системы функционировали и в своем режиме, и с фондовыми рынками, давали возможность гибридного построения самой RTGS, когда можно было бы устанавливать лимиты на контрагентов, сам банк это мог делать в автоматическом режиме, когда он мог бы управлять очередями. Пускай мы сразу это не применим, но мы разработаем эту проблему и, возможно, применим через 2 – 3 года. На разработку и реальное осознание всех моментов нужно вполне определенное и достаточно немалое время. Поэтому нам важно понять банки и участников рынка, нужно или нет. Все современные прогрессивные строящиеся и задумывающиеся к модификации системы это предусматривают.

Для нас будут определенные сложности. Наша система будет работать четко круглосуточно. Может быть, небольшое время будет на обработку, но она будет работать круглосуточно. Это очень напряженный график, но за счет этого российские банки, участники рынков смогут выходить и входить в систему круглосуточно. И, таким образом, смогут применять то, чего в мире для национальных систем нет, и пока еще нет такой системы среди центральных банков.

Следующий вопрос, который является для нас важным – это окончательность платежа, а также споры по тому, как назвать эту систему. Технология в реальном режиме времени понятна, хотя непрофессионалам не очень. Все спрашивают, что такое реальный режим времени с точки зрения понимания системы.

Возникает второй вопрос - какие платежи по этим системам проводить? Только крупные или установить лимит платежа, поскольку это эффективность проведения по этой системе, а система будет требовать дополнительной защиты, с тем, чтобы она окупалась, во всяком случае, в течение предполагаемого срока 10 – 12 лет, может быть, 15 лет. Здесь вопрос в общем-то есть. Но мы, обсуждая этот вопрос, пришли к выводу, что банки и участники рынка сами определяют, каким образом они будут использовать эту систему. То есть, будут ли они использовать ее для проведения только очень крупных, по их мне-

нию, платежей, как делается в очень многих странах. Но очень многие страны дополнительно к этому применяют эту систему и для просто крупных платежей. Даже если им нужно послать, я условно говорю, 100 рублей, но для них это критически важно, они используют эту систему. И я думаю, что мы должны пойти по такому пути. Это будет система переводов в реальном режиме времени и крупных, и срочных платежей. Это даст возможность банкам, особенно на территории нашей страны, более эффективно управлять ликвидностью.

Что еще принципиально нового будет в этой системе? Это разделение системы бухгалтерского учета и системы платежей. Каждая операция проводится через банк, и каждая операция учитывается в балансе Центрального банка и по истечении какого-то времени дается выписка. Суть состоит в том, что утром, когда банк будет определять, какую долю ликвидности он пошлет на эту систему, все последующие платежи не будут отражаться в системе бухгалтерского учета, пока не будет завершен в целом данный расчетный день. Это очень важно для понимания проблемы. Потому что участник рынка, понимая окончательность платежа сразу, отразит ее в бухгалтерском учете позже и выписку получит тоже позже.

Есть очень важный вопрос резервирования и очень важный вопрос работы и доступа к этой системе. Придется обучить большое количество людей, имеющих доступ только к этой системе. Потому что по этой системе будут проходить крупные суммы, и техническая защита, экономический подход будет значительно повышен. Нам придется обучить большое количество наших специалистов и специалистов коммерческих банков, каким образом работает система, и кто по каким признакам будет иметь в нее вход.

Я заканчиваю свое выступление и хотела бы сказать, что то, что я говорила – это труд большого коллектива людей, которые работают в Центральном банке, некоторых иностранных специалистов, которых мы как экспертов привлекаем по тому или иному вопросу.

Если взять стандартные решения западных стран, некоторые решения подойти нам по разным причинам не могут. Нам нужно найти свои подходы. Хотя принцип работы в реальном режиме времени будет для нашей системы такой же. Я повторяю, у нас будут платежи в реальном времени. Вопрос, как это будет все работать – это уже наше с вами должно быть понимание и научные изыски, потому что, повторяю, примеров подобной работающей системы, сегодня нет.

Поскольку это новая разработка, применены необычные подходы, хотя мы консультировались постоянно с иностранными специалистами по многим вопросам (они сей-

час модифицируют систему в рамках Евросоюза), но получилось так, что Евросоюз – это то, что у нас сейчас есть, то есть это ВЭРы, МЭРы и RTGS. То есть у них страна – это наш регион. У нас с ними одна проблема. С одной стороны, у них два часовых пояса, это не так важно. С другой стороны, у них есть проблема разнородности технических средств, платформ, программных средств, пониманий. И системы, передающие платежные средства между странами, они по-разному оперируются, и у них эта проблема такая же, как у нас. Именно поэтому мы с ними очень тесно взаимодействуем и очень хорошо понимаем друг друга.

Поэтому, призывая вас, в частности, к разработке этих проблем в достаточно короткие сроки, я хотела бы, чтобы у нас появились хотя бы специалисты, которые бы эти проблемы понимали. Мне кажется, наиболее насущный с точки зрения действительно реального роста рынков и экономики вопрос конвертируемости рубля – это наиболее практически важный вопрос для нас. Мы это очень хорошо понимаем, поэтому после МСФО направляем сюда все усилия.

Я передаю слово следующему выступающему – Хандруеву Александру Андреевичу, первому вице-президенту Ассоциации региональных банков России, Москва. Тема его выступления: «Стратегическое управление коммерческим банком».

ХАНДРУЕВ А.А.

Доброе утро, уважаемые коллеги!

Тема моего выступления «Стратегическое управление коммерческим банком». За все годы работы Конгресса первый раз организована секция о взаимодействии банковского сектора и науки.

Когда я пришел в систему Госбанка СССР, я, работая, все больше удивлялся тому, как безнадежно отстала теория от практики. Сейчас, все больше и больше работая в области преподавания, науки, занимаясь преподавательской деятельностью, я все больше убеждаюсь, как безнадежно практика отстала от достижений науки. Это, наверное, вечная коллизия взаимодействия науки и практики.

Я хотел бы, коллеги, ваше внимание привлечь к одному вопросу – это вопрос стратегического планирования, управления и развития коммерческого банка. Спросите у любого ученого, преподавателя, и вам обязательно скажут, как может коммерческий банк развиваться без стратегии. Вообще, стратегическое планирование – это основа основ, с этого надо начинать, без этого невозможно вести банковскую деятельность. Обратитесь в

коммерческий банк, и вам скажут: стратегия – что это такое? Отношение совершенно другое. И не случайно, когда шел отбор в систему страхования коммерческих банков, если Банк России требовал наличия бизнес-планов, бизнес-стратегии, в банках что-то там из Интернета скачивали, ксерокопировали, потом склеивали и подносили. Это действительно вопрос очень и очень непростой. Сейчас вышла книжка почетного президента «Хандельсбанка» Яна Ванденберга, человека, который более 20 лет возглавлял один из самых крупных банков Швеции – Банк инвестиционных фондов Швеции, это банк Швеции и всей Северной Европы, имеющий огромные связи в Северной Европе. Я призываю ее прочитать, хотя бы полистать, она небольшая, называется «Человеческая натура», она только что вышла, и он там высказывает очень много едких скептических замечаний относительно бюджетирования коммерческих банков. Этой работе уже более 20 лет, почти 30 лет. Сначала он работал в небольшом провинциальном коммерческом банке Швеции, потом он перешел на работу в крупнейший шведский банк.

Относительно бюджетирования и стратегического планирования. Будущее – это не что иное, как нереализованное настоящее. И для банка, вполне понятно, главными являются вопросы текущей деятельности. Потому что действовать надо сегодня, сейчас, а не через какое-то время. И в действительности, если вопросы стратегии ставить аналитически, то они ничего не значат для практикующих банкиров. И, наоборот, практикующие банкиры, когда оказываются в новой макроэкономической ситуации, начинают понимать, что без понимания ориентиров движения очень трудно наладить оперативную работу банков.

Я буквально в двух словах скажу о некоторых ключевых моментах, касающихся практического управления коммерческим банком. Почему до сих пор вопросы стратегического управления в коммерческом банке не представляли для практиков и банкиров большого значения? Потому что функция контроля их собственности у нас в большинстве банков была единой. Собственники и топ-менеджеры были одни и те же лица. Сейчас, когда намечается процесс растущего отделения функции контроля от функции собственности, вопросы стратегического развития банков приобретают другое значение. Дело в том, что сам по себе банк – это актив особого рода. Это актив, который приносит доход владельцу, и одновременно это актив, предполагающий высокую социальную ответственность. И сейчас у коммерческих банков, у собственников банков начинает появляться понимание того, что с этим активом нужно обращаться бережно. Поэтому разработка стратегии как таковой всегда начинается с волеизъявления, волеопределения владельцев. И в этой связи ту работу, которую проделывает Центральный банк, трудно переоценить. Даже

если сама процедура по всем страхованиям заслуживает критики, то сам факт ее проведения, что в ходе проверок банка удалось докопаться до реальных владельцев, хотя этот процесс бесконечный, даже если вы дойдете до физических лиц, неизвестно, какие другие физические лица стоят за этими физическими лицами. Это особенно хорошо видно на примере скрытых присоединений банковских холдингов, особенно в регионах России. Тем не менее, Банку России удалось в значительной степени решить эту очень серьезную проблему. Сейчас происходит интересная тенденция, когда часть владельцев банков понимают, что банк для них – это непрофильный актив. И в ситуации, когда система финансового посредничества в России претерпевает действительно капитальные изменения, она все больше приближается к классической модели, принятой в западных странах, и все больший удельный вес в активных операциях банка будет занимать кредитование физических лиц, эта модель предполагает, что появляются качественно новые моменты в организации работы банков. Потому что розничный профиль банковской системы предполагает развитие операций, связанных с платежными картами, развитие территориальной сети, но это совершенно другие подходы. Ужесточается конкуренция, связанная с активным приходом иногородних банков на отдельные территории страны. Все большую активность будут проявлять и уже проявляют дочерние иностранные банки. Поэтому перед многими кредитными организациями, особенно в регионах, стоит проблема грамотного профессионального функционирования.

Могу сказать, не называя банк, в силу того, что информация поступает, владельцы банков сейчас очень серьезно встают перед выбором, что сделать с этим активом. Я уже знаю решение, которое приняли владельцы банков, владеющие нефтедобывающими предприятиями, металлургическими комплексами, что для них более выгодными являются не банковские активы, а активы реального сектора. Поэтому речь идет о подготовке банка к продаже. Но если идет подготовка банка к продаже, это тоже определенная стратегия. Потому что подготовка банка к продаже – это в лучшем случае полгода-год, а так два-три года. Это тоже стратегия. Развитие банка на ближайшие 2 – 3 года, а именно, подготовка его к продаже и поиск перспективного инвестора – это тоже стратегия.

Если все же владельцы рассматривают банк как профильный актив, тогда для них возникает проблема позиционирования. И как раз очень существенное отличие профессионального грамотного подхода от подхода импульсивного заключается в том, что руководство банков, это собственники и топ-менеджеры, грамотно подбирают варианты, я не буду называть банки, я вижу здесь руководителей банков, которых можно похвалить за то, что они грамотно функционируют на рынке. Это вопрос каждого конкретного банка, это

вопрос выбора. И разработка стратегии для тех банков, которые ищут свою нишу на рынке банковских услуг, безусловно, не может не начинаться с диагностики банка. Потому что можно ставить какие угодно практические цели и задачи, можно говорить о каком угодно подходе к позиционированию, но если не решены некоторые принципиальные вопросы, то банк не может двигаться дальше.

Поэтому первая и главная задача, как показывает наш опыт, – это, безусловно, разнесение департаментов и служб, ответственность за доходность и за риск. Главная функция банка – это оптимизация риска доходности. И разрабатывающие подразделения, безусловно, отделены от обеспечивающих подразделений. Наш опыт работы с банками показал, что профессиональный подход банка к стратегическому позиционированию начинается с диагностики, и самое главное – это управление рисками и внутренний контроль, как построена внутри банка эта система. И, соответственно, для банка в поступательном развитии очень важно поддерживать этот баланс подразделений, баланс интересов, риска и доходности.

И, завершая свое выступление, я хочу сказать, что вопросы стратегического управления могут быть просто бессмыслицей и никому не нужной тратой денег в том случае, если реальные владельцы не осознают своего ответственного отношения к банку как к активу особого рода. И, на мой взгляд, интерес к стратегии, если он появляется – это первое свидетельство того, что корпоративное управление в коммерческом банке начинает превращаться в определенный элемент управления банком, элемент его развития. Это отношение к стратегии – это лакмусовая бумажка, это критерий зрелости корпоративного управления.

Поэтому, я повторяю, разработка стратегии может быть напрасной тратой денег, всего лишь пустой бумажкой, если этого не понимают, не хотят и не видят реальные владельцы. И, наоборот, стратегия развития банка, если реальные владельцы осознали свой интерес, осознали потребность в функционировании банка, может стать очень важным элементом стратегического развития в условиях обостряющейся конкурентной борьбы. Спасибо.

ПАРАМОНОВА Т.В.

Александр Андреевич очень интересный вопрос затронул в связи с обсуждением этой проблемы. Я бы в научном плане поставила такой вопрос: что такое реальный собственник, о котором мы так много говорим? В законодательстве Российской Федерации у нас есть акционер, у нас нет другого юридического термина. Вообще, что такое собствен-

ник, тем более реальный? Кто внимательно прочитает законы Российской Федерации, все указания Центрального банка, такого словосочетания нигде не найдет. В законодательствах других стран слово «реальный собственник» тоже не существует.

У нас была попытка решить эту проблему и как-то поставить вопрос, а надо ли говорить о реальном собственнике, например, в банковском секторе? И, как мы знаем, эта попытка пока не увенчалась успехом, потому что возник вопрос: почему надо искать его только в банковском секторе, а не в других секторах? Эта проблема действительно должна решаться, но каким образом она должна решаться?

Закон об акционерных обществах, как в нашей стране, так и в других странах, везде говорит об акционере. Когда мы употребляем словосочетание «реальный собственник», я могу задать себе вопрос: реальный – это тот, кто юридически внесен в какой-то документ, или тот, кто дал деньги для того, чтобы кто-то купил эту акцию, принял участие?

В западных странах эти вопросы решаются прежде всего через отчетность. Особенно большое внимание этому уделено в той работе, которая проводится по внедрению международных стандартов. Потому что там собственник актива, о котором Александр Андреевич здесь правильно говорит, обязан написать о своей собственности и подписать это. Или как налогоплательщик, или как юридическое лицо он должен это написать в отчетности, указав всю степень консолидации. И если он ее не укажет, возникает уголовная ответственность.

Поэтому, мне кажется, постановка вопроса должна иметь место. Надо, конечно, знать, кому принадлежит банк или какой-либо субъект экономики. Другой вопрос, каким образом лучше этот вопрос решить, и каким образом нам его решать. Потому что, когда сейчас мы говорим о том, что мы выясним всех реальных собственников в Центральном банке, Александр Андреевич правильно сказал, и я с ним согласна, что такое заявление было бы слишком сильным. Да, мы знаем путем прошлой работы, выяснения денежных операций, кому какая часть принадлежит. Но мы знаем на сегодняшний момент, момент завтра изменится, послезавтра пройдут другие операции, и постоянно каждый банк, каждый субъект экономики держать под таким наблюдением с этой стороны – это не только, наверное, не очень правильно, но и очень затратно с точки зрения ведения и бизнеса, и надзора.

Поэтому этот вопрос, на мой взгляд, должен быть все-таки поставлен и решен как в теоретическом плане, так и в практическом. Каким образом лучше его решить? Повторяю, многие западные страны идут через внедрение стандарта международной отчетности, где каждый собственник обязан заявить о всей своей собственности, как физической, так и

юридической. И если потом каким-либо образом, через налогообложение или через обратный процесс выясняется другое, то он подлежит уголовному наказанию.

Поэтому, мне кажется, это тоже важная проблема для нашего рассмотрения, в том числе и с научной точки зрения.

Сейчас мой оппонент будет говорить.

ХАНДРУЕВ А.А

Допустим, я биницитарный владелец. Дело в том, что как только вас не пускают в систему страхования или говорят об отзыве лицензии, тут же находятся собственники.

ПАРАМОНОВА Т.В.

На самом деле, это нарушение иногда прав владельцев, прав собственников, и очень осторожно к этому надо подходить. Именно поэтому я волнуюсь, именно поэтому призываю научные круги, которые здесь присутствуют, все-таки уделить внимание неразработанности этой проблемы. Она, действительно, не так проста, как на первый взгляд кажется. Просто я хотела поставить проблему как вопрос, который есть.

Биницитарный владелец – тоже в законодательстве Российской Федерации, естественно, нет такого термина. Это все наше понимание, что мы под этим понимаем. Если мы договоримся, что такое биницитарный владелец, что такое реальный собственник, и будем одинаково понимать, наверное, в одном режиме мы можем разговаривать. Но где-то это должно быть написано, записано или каким-то образом отмечено. Спасибо.

Следующий выступающий Галина Сергеевна Панова. Тема: «Некоторые институты профессиональной подготовки кадров. Перспективные научные исследования как фактор развития банковской системы России».

ПАНОВА Г.С.

Спасибо, Татьяна Владимировна.

Уважаемые коллеги, действительно, здесь есть представители науки и очень приятно, что впервые на Банковском конгрессе появилась такая секция – взаимодействие науки и банковской практики. Естественно, возникает масса вопросов. Мне хотелось бы поддержать уважаемого Александра Андреевича, который начал свое выступление с того, что сказал, что как только был реформирован НИИ Центрального банка, так появилась секция. Можно было бы и продолжить. Сейчас под реформированием находится НИФИ бан-

ков Министерства финансов. То есть это уже некая тенденция. С этими тенденциями, естественно, так просто, наверное, мириться не стоит, надо находить возможности для того, чтобы обсуждать те вопросы, которые сегодня вносятся на обсуждение на нашей секции.

Более того, скажу, что буквально неделю назад Администрация Президента выступила с призывом принять участие в конкурсе на реформирование российской науки, который был представлен Министерством образования Российской Федерации и Российской Академией наук. Естественно, вопросы, связанные с наукой, с научными исследованиями, сегодня становятся архиактуальными.

В рамках перспективных научных исследований предполагается, что наиболее важными и актуальными направлениями исследований сегодня являются такие, как интеграция российских банков в мировое экономическое сообщество, совершенствование государственной денежно-кредитной политики, выбор оптимальной стратегии развития банковского сектора, проблема повышения конкурентоспособности банков, банковские слияния и поглощения, состояние и проблемы перехода банков на МСФО, совершенствование и регулирование банковской деятельности, снижение системных рисков, проблема эффективности функционирования коммерческих банков, банковские новации, повышение качества образования банкиров и другие. Очевидно, что назвать все перспективные направления научных исследований сегодня невозможно, были выделены, с нашей точки зрения, наиболее актуальные.

Из этих основных перечисленных мною вопросов хотелось бы остановиться более подробно на трех.

Во-первых, вопрос о развитии и совершенствовании банковских технологий является сегодня одним из основных. Исторически банковские технологии использовались всегда, это мне хотелось бы подчеркнуть. Не было такого времени в банковской практике, когда банковских технологий не существовало. Это я говорю для того, чтобы мы не смешивали информационные технологии и банковские технологии.

Под банковскими технологиями в принципе следует понимать совокупность банковских приемов, методов, способов организации банковской деятельности с целью удовлетворения потребностей клиентов, с одной стороны, акционеров и персонала банка, с другой стороны, в процессе повышения эффективности банка с позиций достижения оптимального соотношения доходности, ликвидности и риска.

Новейшие банковские технологии включают сегодня комплекс финансовых инструментов, продуктов, применяемых и планируемых ко внедрению в ближайшей и отдаленной перспективе. Примерами таких банковских технологий могут служить электрон-

ные банковские услуги, технологии по управлению рисками, анализы финансового состояния банка, от простейших приемов анализа до информационно-управленческих систем и так далее.

Целью развития банковского сектора во многих странах с рыночной экономикой становится рост клиентской базы, критической массы для максимизации доходов. Менеджмент банка при этом нацелен на совершенствование рисков менеджмента, управление соотношением риск-клиент, управление технологическими процессами, ресурсами банка и так далее.

Россия в настоящее время выступает ярким примером развивающегося банковского рынка, на котором последние 20 лет особенно активно внедряются современные банковские технологии. Сегодня создать новый банк, не имея устойчивой ресурсной базы, которая бы обеспечила достаточный финансовый поток, сложно, подчас невозможно. Альтернативным решением является ставка на лидерство передовых банковских технологий, от карточного банковского бизнеса до систем удаленного управления счетами через Интернет или системы клиент-банк, до создания так называемого виртуального банка, системы Интернет-банк, электронных систем создания и обработки документов, информационных систем моделирования и управления бизнес-процессами.

Банк может занять лидирующие позиции за счет того, что новые технологии позволяют качественно обслуживать большее число клиентов. Но увеличение объема операций и персонала неизбежно ведет к ухудшению управляемости банком, от амбициозного ужесточения контроля к росту бюрократического аппарата. Следовательно, необходимо бороться с ростом численности персонала, а это непросто в связи с новыми мощными тенденциями – приходом массового клиента, поворотом к розничному бизнесу, неизбежно влекущими рост числа сотрудников.

Решение этой проблемы также лежит в области технологических инноваций. Важно использовать передовые технологии управления бизнес-процессами и документооборотом, интеллектуальные автоматизированные системы принятия решений.

Второй важный вопрос, на котором мне также хотелось бы остановиться сегодня – это финансовый инжиниринг, позволяющий конструировать новые банковские продукты и услуги. Российские банки пока отстают от своих западных коллег из-за отсутствия финансового инжиниринга и использования новейших банковских технологий в этой области. Причин здесь несколько, в том числе и нестабильность экономического развития страны к концу 20-го столетия, и череда банковских кризисов, и некоторые другие причины.

По завершении этапа реструктуризации российской банковской системы увеличились темпы кредитования предприятий и населения. Мы знаем, что сейчас темпы роста кредитных портфелей в российских банках заметно превосходят темпы роста депозитных портфелей. Одновременно активизируется процесс секьюритизации как важное направление развития современных технологий в банковской системе России. Но российские банки могут оказаться не вполне готовыми к адекватной оценке принимаемых рисков. Они еще не отработали процедуры, технологии управления этим видом специфических рисков. В перспективе не исключено, что вместо кризисов плохих кредитных портфелей может произойти серия локальных дефолтов по корпоративным облигациям, последствия которых трудно предсказуемы. Во второй секции я сегодня делала выступление по проблемам управления рисками, комплексному управлению рисками, и, надеюсь, что эти материалы также будут опубликованы.

Проблема сегодня заключается в том, чтобы сделать управление риском инструментом по обеспечению роста стоимости, улучшению деятельности банков, использовать управление риском для создания новых стратегических возможностей для банка и его клиентов, создать системный, сложный, скоординированный, эффективный подход к управлению риском через организацию или систему, имея целостный комплексный взгляд на управление риском, создать динамический эволюционирующий процесс управления риском. Обеспечить стабильность банков – это важная задача правительств, центральных банков, так как банк играет важную роль в современной экономике. И, понимая возникшую необходимость повышения надежности, стабильности работы банков, а также обеспечения сравнимости результатов их деятельности, необходимо широко использовать рекомендации Банка международных расчетов, я имею в виду как рекомендации «Базель-1», так и «Базель-2».

В настоящее время существующие методы регулирования банковской деятельности нередко считаются неадекватными, слишком грубыми, что требует дополнительных усилий по разработке новых приемов и методов оценки банковских рисков. Причин тому много, включая как внутренние, так и внешние причины. Но основной вопрос надежности и стабильности банка, на наш взгляд, это не только вопрос размеров его собственного капитала, а в большей степени проблема качества управления этим капиталом. Важно сегодня не только удовлетворять международным требованиям по достаточности капитала, но уметь эффективно управлять имеющимся капиталом, используя новейшие банковские технологии и высококвалифицированный персонал.

Поэтому третий и последний вопрос, на котором мне хотелось бы остановиться – это вопрос подготовки персонала и проведения научных исследований. Чтобы быть успешным, банк в процессе использования новейших банковских технологий должен учитывать глобальные изменения культуры персонала, его отношение к делу, повышению эффективности работы банка. Повысить качество образования банкиров можно при условии широкого информационного обмена вузов и банков, расширения научных контактов по наиболее актуальным проблемам развития банковской системы России. Известно, что вузовская наука способна выполнять сегодня широкий круг научных исследований, включая проведение независимой экспертизы, аналитических и научно-исследовательских работ, проектов, программ, экспертно-консультационных работ, научно-исследовательских работ по заказной тематике, включая дипломные, магистерские, диссертационные кандидатские и докторские и другие научно-исследовательские и прикладные работы. С этой целью вузы могли бы привлекать ведущих специалистов, ученых и практиков к разработке конкретных проблем развития банков и банковской системы страны в целом.

Особую актуальность в современных условиях приобрели вопросы вступления России в ВТО. И нам представляется, что для формирования научно-обоснованной прагматичной позиции России по данному вопросу применительно к финансовым рынкам, в частности, о перспективах развития банковской системы России в контексте вступления России в ВТО, необходимо провести серию публичных научно-практических дискуссий. Результаты этих дискуссий, рекомендации, подготовленные специалистами, позволили бы высшему руководству страны принять наиболее приемлемые экономически и логически обоснованные меры по поэтапной интеграции российской банковской системы в мировое банковское сообщество.

В заключение мне хотелось бы сказать, что, буквально в первый день открытия Банковского конгресса, прошла информация по телевидению о том, что в настоящее время Россия согласовала двусторонние позиции по вступлению в ВТО с 30 странами, при этом осталось согласовать наши позиции еще с 25-ю. Центральный банк при этом согласовал возможность некоторого увеличения присутствия иностранных банков в капитале российской банковской системы. На сегодняшний день, как известно, эта доля составляет 6,2 %. Но на сколько увеличить, никаких цифр не называлось. Поэтому, если есть такая возможность, Центральный банк как-то мог бы прокомментировать эти сообщения.

В целом можно было бы сделать общий вывод, что необходим комплексный подход в процессе развития банковской системы России, основанный на новациях, во всех сферах банковской деятельности, с одной стороны, и с другой, мотивация персонала в ов-

ладении и использовании на практике новых знаний, соответствующих высоким мировым стандартам и целям менеджмента банков. Спасибо.

ПАРАМОНОВА Т.В.

Спасибо.

Следующий выступающий – Сафронов Владимир Алексеевич, заместитель директора Департамента банковского регулирования и надзора, Банк России, Москва. Тема его выступления: «Методы и практика оценки финансовой устойчивости банковского сектора».

САФРОНОВ В.А.

Добрый день, уважаемые коллеги!

О вопросах финансовой устойчивости можно говорить очень много. Но регламент секции позволяет мне затронуть только в общих чертах те вопросы, которые осуществляются Банком России в этой области. Если кого-то заинтересуют эти вопросы более подробно, они изложены в отчете о развитии банковского сектора и банковского надзора, с которым вы можете ознакомиться здесь или на сайте Банка России.

Наиболее системно Банк России стал осуществлять эту работу в рамках реализации Программы оценки финансового сектора FSAP, которая осуществлялась в России в 2002 – 2003 годах совместно с МВФ и Всемирным банком. Осуществлялся всесторонний анализ и оценка состояния российского банковского сектора. Существенное внимание в рамках программы FSAP уделялось стресс-тестированию банковского сектора. Это был очень важный этап, в том числе и для Банка России, потому что осуществлялась альтернативность расчетов как Международным валютным фондом, так и специалистами Банка России. Выводы об уровне устойчивости банковского сектора и наших специалистов, и специалистов МВФ совпали.

По завершении программ FSAP Банк России продолжает проводить оценки в рамках стресс-тестирования. Буквально два слова об его итогах.

Как показали результаты стресс-тестирования, уязвимость банковского сектора к шокам по сравнению с 2003 годом несколько повысилась. Это, в первую очередь, является следствием роста масштабов банковского бизнеса, то есть кредитных операций и инвестиционной активности банков. Вместе с тем, мы должны отметить, что вероятность разворачивания полномасштабного экономического банковского кризиса, обусловленная

внешнеэкономическими факторами, оценивается как низкая. Она оценивается так не только нами, но и различными независимыми экспертами, так как падение цен на нефть ниже 28 долларов за баррель представляется маловероятным. На сегодняшний день и в ближайшей перспективе будет сохранен высокий спрос на нефть в странах Азиатско-Тихоокеанского региона и существуют возможности быстрого масштабного наращивания нефтедобычи в странах – экспортерах нефти.

На данной таблице представлены основные результаты стресс-тестирования. Я их не буду комментировать подробно, скажу только, что кредитный риск продолжает оставаться наиболее существенным фактором возможных потрясений для российского банковского сектора. По сравнению с 2003 годом произошло увеличение риска ликвидности в связи с ростом объема депозитов населения. В рамках экстремального сценария стресс-теста мы также рассмотрели потери в случае возникновения кризиса на межбанковском рынке, то есть нами оценивался эффект домино и кризиса на рынке недвижимости. Потери при кризисе на межбанковском рынке достаточно существенные – около 17 % капитала банковского сектора. Кризис недвижимости, по нашим оценкам, если он будет носить локальный характер, не приведет к существенному потрясению, а если он будет следствием или причиной общего экономического системного кризиса, то он может существенно усугубить ситуацию.

Александр Андреевич в своем выступлении отметил, что практика банковского дела безнадежно отстала от банковской науки. Но я хочу немножко поправить эту мрачную картину. В начале 2005 года Банк России изучил практику применения российскими кредитными организациями методов стресс-тестирования. Мы изучили эту ситуацию в восьми территориальных управлениях, опросили около 200 крупных кредитных организаций. Из общего количества опрошенных банков более 90 % сообщили, что используют при организации стресс-тестирования подходы, рекомендованные Банком России. Подавляющее большинство из них регулярно проводит актуализацию стресс-теста и учитывает результаты стресс-теста при формировании политики управления рисками. Причем, данные опроса позволяют определить объективный характер ответов, так как сама форма анкет и качество ответов позволяют говорить, что на самом деле эта работа в банках проводится.

Стресс-тест на сегодняшний день не является единственным инструментом оценки устойчивости банковского сектора. В рамках МВФ осуществляется работа по созданию показателей финансовой устойчивости (ПФУ), которые должны стать индикаторами текущей финансовой устойчивости банковского сектора и своевременно подавать сигналы о возникновении негативных тенденций и формировании кризисных ситуаций. Банк России

принимает активное участие в проекте по составлению показателей финансовой устойчивости.

На сегодняшний день поставлена задача разработки Банком России системы мониторинга состояния банковского сектора. Эта работа базируется на показателях ПФУ. Задача, должен отметить, непростая. Есть три важных аспекта. Во-первых, все кризисы отличны и не похожи друг на друга. Нигде в мире еще не удалось предупредить наступление кризиса. Поэтому эта задача новая даже для банковских систем рыночно развитых стран.

Для построения системы мониторинга в настоящее время из числа ПФУ отобраны наиболее приемлемые. Они дополнены рядом показателей, в том числе использованными при приеме банков в систему страхования вкладов. В сферу анализа включена информация о состоянии финансовых рынков, и на сегодняшний день рассчитаны ряды на основании ежеквартальных данных за последние 5 лет.

В настоящее время идет работа по определению экспертных оценок в пределах границ накопления неблагоприятных изменений. На следующих слайдах вы увидите графическое отображение ряда показателей ПФУ, которые были рассчитаны в течение ряда лет. В целом они отражают кризисные явления, которые происходили в банковском секторе. Вместе с тем, анализ этих показателей позволил сказать о том, что они являются недостаточно чувствительными при оценке аналогичных событий весны и лета 2004 года.

Поэтому в настоящее время Банком России изучается возможность выявления причин резких колебаний совокупных показателей банковского сектора путем позиционирования конкретных банков, то есть выявления системно значимых банков, оказывающих наибольшее влияние на динамику того или иного показателя. Графически здесь представлено, каким образом осуществлялась эта работа. Сначала выявляются макроэкономические изменения в банковском секторе, потом они проектируются на конкретные банки, которые внесли наиболее существенный вклад в изменение этих показателей, и это, по идее, должно служить основой для принятия тех или иных мер надзорного реагирования для того, чтобы ситуацию вовремя остановить или поправить.

В заключение я хочу сказать о том, что это также не является единственным инструментом анализа. Банк России постоянно их совершенствует. В частности, мы проводим также кластерный анализ кредитных организаций, когда они разбиты на различные группы, которые позволяют анализировать операции и риски банков исходя из реализуемых ими бизнес-стратегий.

Спасибо, на этом мое выступление закончено.

ПАРАМОНОВА Т.В.

Сейчас выступит господин Хасан Эрсель, главный экономист и член Правления, ТЕПАВ/Институт исследования экономической политики в Анкаре. Тема его выступления: «Характеристика банковского сектора и окружающей среды».

ХАСАН ЭРСЕЛЬ

Я хотел бы сказать, что очень рад участвовать в Конгрессе, очень рад быть в Петербурге, и сожалею, что не могу говорить по-русски, поэтому буду говорить по-английски.

Вчера во многих докладах мы слышали, что в финансовой системе растет конкуренция и набирает темпы глобализация. Это означает, что приоритет должен отдаваться эффективности финансовых институтов, в том числе банков.

Я работаю в Центральном банке Турции. Занимался разработкой финансовой системы, а потом переключился на другое. Я думал, что если разработать систему на системном уровне, то индивидуальные подразделения сделают то, что от них потребуется – это небольшая проблема. Затем я работал в коммерческом банке и понял, что это не так просто. С точки зрения коммерческого банка это выглядит совершенно иначе. Приведу примеры.

Предположим, у нас есть банк с головным офисом и несколькими филиалами. В головном офисе осуществляется основное функционирование банка. Если посмотреть экономическую территорию, то можно увидеть, что головной офис производит коллективный продукт, используемый филиалами. То есть головной офис производит общественные блага. Правила определяет менеджмент. И когда правила определены, все филиалы уже обязаны следовать этим правилам. В головном офисе есть исследовательский отдел, который собирает информацию со всех филиалов.

И, конечно, цели. Цель – это инструкции. Но, с другой стороны, цели помогают филиалам выбрать путь следования, и они также определяются в головном офисе.

Филиалы. Я предполагаю, что в филиалах предлагается весь спектр банковских услуг.

Это простая и абстрактная модель банка. Головной офис, который занимается производством коллективного продукта, который используется филиалами, и филиалы производят банковские услуги и продают их клиентам. Головной офис взаимодействует с фи-

лиалами, он принимает их сигналы. Филиалы тоже взаимодействуют друг с другом формально или неформально. Неформально они обмениваются информацией о качестве клиентов.

Проблемы банков. Задача банка – максимизировать прибыль. Банк должен принимать во внимание, что у него есть несколько центров прибыли. Я считаю, что головной офис не является центром прибыли, но есть филиалы. Если вы хотите идти в ногу с банковской практикой, нужно понимать, что у банков есть еще и другая цель, а именно, их доля на финансовых рынках. Поэтому в реальности банки руководствуются не только целями максимизации прибыли. Также у них есть какие-то ограничения, связанные с другими целями.

Как мы решаем эту проблему, есть ли централизованное решение? Я считаю, что это невозможно. Почти все банки пытаются так делать с плохим результатом. Менеджмент знает производственные возможности всех подразделений. Поэтому технологические пределы филиалов менеджменту известны. Если вы посмотрите на технологическое состояние любого банка, то у нас есть предел информации, которую можно передать центрам. Если у менеджмента банка появляется какая-то идея, целью становится максимизация всей прибыли, распространение технологии, потому что здесь электронное оборудование. Эти идеи рассылаются в филиалы и выполнение их оценивается по результатам и по целям. Это простейшая модель. А в максимизации прибыли есть ограничение на головной офис, потому что он занимается общественными благами.

Производственные возможности филиалов. Невозможно понять, какие ограничения на филиалы накладывает головной офис. Но менеджмент банка, если внутренние информационные каналы открыты, может следить за операциями в банках.

Второе решение – децентрализованное. Каждый филиал должен быть в состоянии максимизировать собственную прибыль. Таким образом максимизируется прибыль всего банка, потому что центр занимается предоставлением общественных услуг каждому филиалу, и он влияет на их поведение. Поэтому он участвует во всей этой системе, то есть она не совсем децентрализована.

Есть разница между банками с 300 филиалами и 300 банками, они работают совершенно по-разному. В первом случае это известное решение проблемы, которое гласит, что цена общественного блага должна разделяться между различными агентами. Насколько я знаю эту теорию, банки просто берут плату со всех филиалов, и таким образом определяется высокая стоимость банка. Здесь у нас была следующая проблема. Филиалы могут стараться оптимизировать свою собственную прибыль, а не всего банка, они могут отка-

заться от политики максимизации прибыли, просто наслаждаться жизнью. Но получается проблема. Филиалы функционируют в очень разной окружающей среде. И если начать собирать информацию об окружающей среде каждого филиала, это может оказаться очень дорого. С этой проблемой столкнулись банки, где я работал. Чтобы менеджмент мог понять различия между филиалами, но не вникать при этом во все подробности, мы сделали предположение, что все филиалы реагируют на факторы одинаково, то у них есть одинаковый результат.

Правила, нормы и внутренний контроль. Это дает возможность системе сходным образом реагировать на сходные проблемы. Если кредитоспособность клиента хорошая, то все филиалы должны оценивать ее как хорошую, и наоборот. Давайте сократим информационный пробел между филиалами, которые работают в сходных окружающих средах. Любая характеристика этого окружения поможет лучше понять положение филиала. Это увеличивает возможность менеджмента оценить работу филиалов. Конечно, это не будет слишком подробный анализ, но все-таки лучше, чем ничего.

Были введены определенные переменные для оценки окружающей среды, и мы делали это следующим образом. Мы работали в исследовательском отделе, обозначили переменные, обсудили их с людьми в банковской системе и отправили эту информацию, выбрали способ измерения. Затем приготовили опросники и отправили их в филиалы. Попросили руководство филиалов ответить на эти вопросы, посоветовавшись с сотрудниками, которые должны располагать соответствующей информацией. Группировка производилась по алгоритму. Нам очень повезло, потому что очень хороший профессор из Стамбула помог нам использовать этот алгоритм, он крайне сильно упрощает проблему. Окружающая среда представляется в виде кривой и ищут кривые, похожие друг на друга. Мы работали над этим и в результате отдел персонала и кредитный отдел увидели, что у нас 15 категорий филиалов, а не просто 400 филиалов, и эти 15 категорий можно сравнивать и производить более корректную оценку.

Большое спасибо.

ПАРАМОНОВА Т.В.

Следующим выступает Тютюнник Александр Валерьевич, менеджер ПрайсвотерхаусКуперс. Тема его выступления: «Совершенствование бизнес-процессов и повышение качества банковских услуг».

ТЮТЮННИК А.В.

Добрый день, уважаемые дамы и господа!

Прежде всего разрешите вас поблагодарить за возможность выступить на этой секции.

Когда я выбирал тему для своего выступления, являясь работником крупнейшей консалтинговой компании, хотел выступить на одну из тех актуальных тем, которые уже много раз затрагивались – и вчера на пленарном заседании, и сегодня на секциях – это вопросы корпоративного управления или вопросы построения правильной инфраструктуры и международной отчетности в российских банках. Но, тем не менее, я решил выбрать такую тему, которая, как мне казалось, и я угадал, будет недостаточно освещена в рамках этих двух дней наших заседаний, но которая, тем не менее, на мой взгляд, является крайне важной – это совершенствование бизнес-процессов в банке и управление качеством банковских услуг.

Почему эта тема актуальна и важна? На самом деле, практика международных банков показывает, что не только задачи верхнего уровня менеджмента, такие важные, как стратегическое управление, взаимодействие с акционерами и прочие являются принципиальными для конкурентоспособности банков в сегодняшних условиях, но и задачи более низкого уровня, тоже являются принципиально важными для выживания банка. И тут, к сожалению, даже международные банки не все демонстрируют в настоящее время высокий уровень качества сервиса. Поэтому эти проблемы присущи не только нашим кредитным организациям, но и присущи кредитным организациям во всем мире. Клиенты становятся более капризными, более требовательными, и банки вынуждены следить за их пожеланиями и их удовлетворять.

Первая часть моего доклада будет посвящена совершенствованию бизнес-процессов. Здесь я решил выделить три основные практические области, на которые банки стараются позиционироваться для совершенствования своих бизнес-процессов – это организационная структура, внутренний контроль и повышение эффективности самих бизнес-процессов. Несколько слов о каждом из этих направлений.

Безусловно, организационная структура банка как таковая претерпела существенные изменения за последние годы. Российские банки начали свое построение с традиционной функциональной структуры. Многие банки сейчас пытаются внедрить матричные структуры. Вообще, тема изменения структуры достаточно сейчас важна и актуальна для

банков, у нас много проектов в этой области. Здесь хотелось бы сказать об основных тенденциях.

Первая тенденция, и это, безусловно, считается общепризнанным сейчас банками, что матричная организационная структура является наиболее подходящей формой управления в современных условиях. Вторая интересная тенденция – это существенное выделение и централизация большого количества функций в головном офисе банка, которые раньше не были централизованно выделены: внутренний контроль, риск менеджмента и управление качеством услуг. Такие службы в настоящее время присутствуют практически во всех крупных банках. Служба управления качеством – это одно из последних модных течений. Я уже знаю 3 или 4 российских банка, где эта служба присутствует, это стало достаточно важным элементом.

С чем связана такая централизация некоторых функций, традиционно присущих непосредственно бизнес-процессам? Усложняются сами процессы, усложняется методика управления. Раньше, когда операции были предельно просты, риски были понятны. Тем людям, которые осуществляют эти операции, не было необходимости выносить функцию риск-менеджмента отдельно. Сейчас риск-менеджмент существует как отдельная наука со своими сложными математическими методами, моделями. На пленарном заседании упоминались различные методы, в том числе Монте-Карло, еще какие-то методы, то есть это уже отдельная наука. И, кстати, эта наука – одна из тех наук, которая серьезно обогнала практику. Это вопрос к дискуссии, кто кого обогнал – наука практику или практика науку.

Второе направление в совершенствовании бизнес-процесса, которым на практике занимаются многие передовые банки – это внутренний контроль. Внутренний контроль, безусловно, одна из самых горячих тем последних нескольких лет. У нас сегодня упоминался закон, принятый в Америке в 2002 году, на самом деле этот закон сделал прорыв в системе внутреннего контроля везде в мире. Европейский союз сейчас готовится к принятию аналогичного закона, пока они его еще не приняли, но, безусловно, примут. Суть закона предельно проста: ответственность за внутренний контроль и за правильность его построения несет менеджмент, и он несет уголовную ответственность за эффективную систему внутреннего контроля. И он ежегодно подписывает специальный документ, в котором гарантирует, что система внутреннего контроля, построенная в любой организации, эффективна и защищает права всех участников рынка, начиная от владельцев, самое основное, и до клиентов этой организации. Принципиальным отличием является то, что в Соединенных Штатах и во всех организациях, которые котируются на американских биржах, внутренний контроль стал из подзаконных актов и рекомендаций обязательным эле-

ментом, ответственность за эффективность которого несет менеджмент организации (потому под сомнение попали многие российские нефтяные компании, которые сейчас активно внедряют эти процедуры у нас в России).

Последний момент в этой группе направлений совершенствования бизнес-процессов – это повышение эффективности самих бизнес-процессов. Я думаю, что на эту тему сказано больше, чем на предыдущие две. Здесь я не собираюсь очень много останавливаться. Вы знаете, что уже много лет муссируется тема инжиниринга в бизнес-процессах и сокращения издержек. Безусловно, ключевым драйвером на сегодня этого процесса является именно сокращение издержек. Везде в банках проблема сокращения издержек стоит просто колоссальным образом. Мы знаем, что очень многие российские банки имеют увеличенный штат офиса, недостаточно эффективное структурирование издержек. Поэтому очень много работы концентрируется в этом достаточно важном направлении. Каким образом концентрируется? Достаточно простым – моделирование бизнес-процессов, рисование этих квадратиков, многие банки с этим сталкиваются, для того, чтобы понять, в чем состоит бизнес-процесс, исключить какие-то ненужные элементы и повысить контролируемость этого бизнес-процесса.

Эти три основных элемента – организационная структура, внутренний контроль и инженерная работа по анализу и совершенствованию эффективности бизнес-процессов – это три основных направления в этой области, которые на основе нашего практического опыта являются основными.

Несколько слов о второй, тоже очень важной теме – управление качеством банковских продуктов и услуг. На самом деле, уровень развития сейчас принципиально отличает текущую рыночную ситуацию. В настоящее время банки пытаются бороться за каждого конкретного клиента, потому вынуждены удовлетворять достаточно разным требованиям, и это выдвигает новые сложности. Здесь тоже есть несколько основных направлений, по которым идут банки.

Прежде всего, это внедрение каких-то проверенных методологий. Это одна из тех областей, где наука тоже обгоняет банковскую практику. Уже многие десятилетия существуют эффективные методики управления качеством на промышленных предприятиях, по ним опубликованы десятки трудов, в том числе и в России. Это такие методики, как методика управления качеством под названием «6-сигма», стандарты качества серии ИСО-9000. Это основные международные базы знаний по управлению качеством, которые помогают банкам, если их начать внедрять адекватно, существенно повысить качество

продуктов, услуг и управляемость этой части их бизнеса. Наши компании и научные организации помогают банкам в этой области.

Один из элементов, тоже достаточно интересный в процессе управления качеством продуктов и услуг, встречающийся именно на практике, я говорю о всех направлениях практической работы – это так называемая работа по управлению добавленной стоимостью в каждом процессе. Известно уже давно на практике, что любой человек, любой клиент готов платить за ту часть услуг, которая непосредственно связана с тем, что ему нужно и что ему интересно. Клиенту неинтересно, сколько вы времени тратите на вашу отчетность, он не готов за это платить. Клиент готов платить только за то время, которое операционист общается с ним и приносит ему реальную помощь. Поэтому существуют проверенные методики выявления тех стадий, которые для клиента не приносят ценности, минимизация их влияния, их времени и за счет этого построение более эффективного качественного обслуживания клиентов.

Третье направление, которое я хочу осветить в рамках управления качеством банковских продуктов и услуг, тоже очень актуальное для российских банков, и в основном для крупных банков, в том числе которые прошли стадию укрупнения через сделки приобретения и слияния – это стандартизация продуктов и услуг. К сожалению, это тоже воспринимается, по крайней мере в западной практике, как проблема качества управления. Если вы приходите в филиал одного крупного известного банка и видите, что депозитные ставки там одни, и названия депозитов одни, и приходите в другой филиал этого же банка, этой же организации, и видите совершенно другие депозиты с другими ставками, в одном и том же регионе даже, естественно, у вас как у клиента возникает вполне логичный вопрос: что это – или меня обманывают, или до такой степени порядок в банке не настроен, что разные продукты, разные цены на эти продукты, разные их названия, разная практика их осуществления? Поэтому это является большой проблемой прежде всего крупных банков и на ней тоже необходимо концентрировать свое внимание.

И в заключение такого короткого своего выступления я хотел бы еще раз вернуться к тезису Александра Андреевича, что первое – наука или практика? На самом деле, наука во многих областях действительно обошла практику. Но в некоторых областях, например, в области внутреннего контроля в банках, практика находится сейчас намного впереди.

ПАРАМОНОВА Т.В.

Спасибо, очень интересное выступление.

Следующий выступающий – Денисова Анна Леонидовна, директор Комитета международного администрирования и финансов при Правительстве Российской Федерации. Тема выступления: «Управление интеллектуальным капиталом кредитных организаций. Проблемы и перспективы».

ДЕНИСОВА А.Л.

Спасибо, уважаемые коллеги.

Я хочу снова обратиться к вам: а есть ли вообще банковский бизнес в России? Я думаю, что все-таки банковский бизнес есть в том или ином состоянии, по крайней мере, его просто не может не быть, потому что есть заинтересованные лица и есть необходимость в реализации определенного процесса.

Мы прекрасно понимаем, что качество позиционирования кредитной организации зависит в большей степени от того, насколько кредитная организация готова и способна изучать и удовлетворять потребности в соответствующих банковских продуктах и услугах, насколько кредитная организация способна гибко реагировать на динамику деловой среды, насколько кредитная организация способна адаптироваться к тем изменениям, которые происходят в нашем деловом пространстве.

Какие проблемы управления интеллектуальным капиталом? Во-первых, что же такое интеллектуальный капитал? Безусловно, интеллектуальный капитал – это те знания, умения, навыки, способности использовать эти знания, которыми обладают наши специалисты. Безусловно, в структуру интеллектуального капитала кредитной организации входят те технологии, те подходы, которые определяют основу взаимодействия кредитной организации с агентами рынка и которые определяют культуру позиционирования кредитной организации в конкурентной среде.

Какие проблемы управления интеллектуальным капиталом? Это проблемы, связанные с управлением конкурентоспособностью кредитной организации, это проблемы, связанные с формированием и выделением бизнес-компетенции кредитной организации, это проблемы, связанные с формированием комплексной системы мотивации бизнеса. Мы считаем, что прежде всего это проблемы, связанные с человеческими ресурсами. Это выявление причин и основ мотивации деятельности каждого сотрудника.

Какие бы законы ни были приняты, какие бы установки ни были даны, кто бы ни выступал собственником бизнеса, какая бы платежная система ни была принята, какой бы надзор не реализовал Банк России, в процессах участвуют люди. Насколько человек мотиви-

вируется на процесс, насколько человек настроен на процесс, насколько он понимает, как формируется этот процесс и какие базовые процедуры определяют процесс в целом – от этого, конечно же, зависит качество позиционирования кредитной организации.

Какие перспективы мы видим в систематизации процессов управления интеллектуальным капиталом кредитной организации? Прежде всего, мне кажется, что кредитные организации должны быть готовы на аутсорсинг образовательных услуг. В России сложились школы, я имею в виду Финансовую академию, школы, которые имеют историю, а Финансовой академии 85 лет, которые имеют соответствующую историю подготовки специалистов соответствующей квалификации.

Не далее как 3 года назад на базе Финансовой академии создан Институт делового администрирования бизнеса. На базе института реализуется программа МВА, программа профессиональной переподготовки и повышения квалификации. Прежде всего, когда мы говорим о том, какого специалиста нам готовить, как нам готовить этого специалиста, мы говорим об отборе и подборе специалистов на программу. Мне хотелось бы вас познакомить с теми требованиями, которые мы предъявляем к специалистам при зачислении на программу «Мастер делового администрирования». Эти программы уровня МВА – новые программы для России. Всего год как прошел эксперимент, программа имеет аккредитацию, выдается диплом государственного образца. Институт делового администрирования бизнеса также участвовал в этом эксперименте. И такая сложилась традиция при оценке уровня квалификации мастера делового администрирования. Прежде всего, при отборе на программу мы оцениваем способность и готовность специалиста к овладению соответствующей квалификацией.

Мы разделяем два банковских понятия – управление и администрирование ресурсов, управление и администрирование процессов. Когда мы управляем ресурсами, мы распределяем и перераспределяем те ресурсы, которые у нас есть. Мы определяем ту систему возможностей, которые нам предоставляют те или иные ресурсы. Мы управляем качеством процессов.

Когда мы администрируем процессы, мы, конечно же, управляем процессами удовлетворения потребностей. Здесь уже сказали, что ИСО-9000 – это способность удовлетворять потребность. Простите, как эту способность объективно оценить? Это априори субъективная оценка – способность удовлетворять потребности.

На втором уровне при создании групп, при зачислении на программу мы оцениваем мотивационную структуру учебно-познавательной деятельности слушателей. Нам сегодня очень повезло, в этом зале сидит выпускница моей программы Наталья, она может

подтвердить все то, что делается в Финансовой академии. Поскольку в Финансовую академию на программу МВА конкурс 8 человек на место, также, как во все другие институты. У нас не задерживаются люди на программе, которые пришли просто формально получить диплом, если даже они прошли тестирование. Человек должен четко понимать, во имя чего, для чего ему эта квалификация. Он должен четко себя позиционировать в деловой среде и понимать, как можно позиционировать собственный бизнес.

И последний третий уровень. На третьем уровне итоговая аттестация, оценивается соответствие полученной квалификации требованиям деловой среды. Что мы здесь оцениваем? У нас прописаны требования к квалификации, но мы, уважаемые коллеги, прекрасно понимаем, что меняются технологии, меняются подходы, меняются ценностные ориентиры. Бизнес должен быть социально ответственным, общество предъявляет свои требования к бизнесу. И исходя из этого, безусловно, мы меняем требования, исходим из тех требований, которые сегодня предъявляются к выпускникам.

Как мы обеспечили все эти процессы? Мы считаем, что реализация образовательных программ, в частности, программы МВА, не может быть обеспечена, если сам образовательный процесс не построен как процесс управления знанием. Знание технологии, это одна из известнейших технологий, которая прошла апробацию за рубежом – это построение обучающей организации, очень четко встроена у нас в процессы подготовки и переподготовки специалистов. Для нас очень важно, с какой глубиной понимания тех или иных процессов пришел к нам специалист, встроенное в сознание специалистов содержание, смысл, понимание тех или иных процессов и явлений. Мы очень четко ориентируемся на личную компетентность каждого специалиста.

Уважаемые коллеги, вообще реализация бизнес-программ Финансовой академии построена на основе известного подхода – обучать действию только через действие. Мы разделяем две базовые категории: профессиональная компетентность – это те знания, умения, навыки, которыми должен владеть специалист, и базовые компетенции – это те ключевые поведенческие линии, которые должны быть сформированы у специалиста. Это прежде всего эмоциональный интеллект, это презентация и самопрезентация, это лидерские качества, это умение работать в команде.

Очень важно, когда мы оцениваем, а мы даем слушателям через систему тренинга посмотреть, оценить себя, оценить свои личные компетентности, это дает нам возможность встроить нашего слушателя в систему общего видения. Построение общего видения – это очень важная задача. Что это такое? Прежде всего, слушатель должен очень четко понимать и очень четко себя воспринимать в конкурентной среде. Особенно серьезная

конкурентная среда – это компания, в которой он работает. Это самая болезненная среда. Компания в большей степени теряет свою конкурентоспособность за счет несогласованности компетенций в рамках компании внутри, за счет нераспределенности или неадекватной распределенности функций, полномочий, ответственности, за счет несбалансированности бизнес-процессов, за счет слабой сбалансированности бизнес-системы. И когда удастся встроить специалиста в общее видение, мы переходим к процессу обучения команды. Обучение команды осуществляется посредством системы тренингов. У нас читаются такие курсы, как «Этика и психология делового общения», «Формирование навыков работы в команде», «Аспекты управления проектами», «Управление деловыми процессами». Наши слушатели имеют возможность участвовать в проведении «круглых столов», такие «круглые столы» у нас проходят как минимум раз в два месяца. В институте учатся не только банкиры, учатся представители различных бизнесов. Мы обучаем финансовых директоров РАО «ЕЭС», ведущий топ-менеджмент «ЛУКОЙЛА», сейчас мы реализуем программу МВА «Банковский менеджмент» для специалистов Банка России. Мы реализуем президентскую программу подготовки управленческих кадров. Создание возможности взаимодействовать, понимание того, что делает банковский бизнес, как он позиционирует, и как при этом реальный сектор экономики реагирует на те или иные действия, на те или иные решения, как регулируется и регламентируется деятельность кредитных организаций России, как при этом формируется бизнес-среда, возможность понимания того, что происходит в бизнесе, как формируется, как развивается экономика России. Безусловно, ребята в рамках программы могут понять, какая существует международная практика, как возможно эту практику использовать и применить в собственных программах. Здесь мы используем технологию Кумчинга – это настройка специалиста на определенный процесс, на определенные процедуры.

Бизнес-образование – это тоже бизнес, у нас тоже есть бизнес-процессы. Коллеги, господин Солодков не даст мне сказать неправду. Основным бизнес-процессом является образовательный процесс. Очень важно понимать, что клиент всегда прав, и он должен четко давать себе отчет в том, зачем он пришел на бизнес-программу, какую ценность и полезность он хочет для себя получить. Поэтому мы четко внедряем план личного развития. Что я хочу получить, в течение какого времени, для чего мне это нужно, кто будет участвовать в этих процессах? Вся эта технология работает очень четко.

Уважаемые коллеги, в силу отсутствия времени, на что я бы хотела обратить ваше внимание. Здесь прописан механизм трансляции компетентностного подхода на организацию процессов в системе бизнес-образования, мы занимаемся здесь и модерацией, и тью-

тесами. Уважаемые коллеги, это не формальный подход. У нас в системе обучения есть такие мероприятия, как бизнес-тренинги, когда 12 – 15 групп решают одни и те же кейсы и затем обсуждается их решение.

Я хочу просто поделиться опытом. Не далее как 23 апреля Американская торговая палата проводила конкурс бизнес-кейсов, и тема бизнес-кейсов, которые мы решали – «Банки России. Кризис доверия». Этот кейс решали все участники конкурса «Решение кейсов. Банковский формат». Финансовая академия принимала участие в этом конкурсе. Решали мы всем институтом, решали кейс в течение ночи. То есть в 2 часа дня мы получаем этот кейс, затем в 10 часов идут презентации. Наталья – одна из членов этой команды, которая решала.

Хочу сказать, уважаемые коллеги. Кейс по банковскому формату, было уточнение, требовал системности ответа на вопрос. В кейсе четко прописывался кризис 1998 года и кризисное состояние на 2004 год. Приводились высказывания, в том числе и ваши, госпожа Парамонова, по поводу того, что происходит на рынке. Надо было за 16 часов понять, первое, главный вопрос, чему вообще посвящен кейс, второе – рекомендации, как надо действовать, третье – факторы, которые повлияли, четвертое – альтернативы, пятое – обоснованное решение. Поскольку основное требование было – это системность и системное решение, стратегическое решение, то ребята пошли как раз от системы. Были очень четко решены ответы на вопросы, а что такое кризис доверия, а что такое кризис. Но, когда подводились итоги, то, к сожалению, мы были единственной российской школой, которая защищала честь российской банковской системы на этом конкурсе, остальные школы – это школы, патронированные Американской торговой палатой в Москве. Мы заняли третье место. Но вопрос в том, как оценивалось. Сразу же эксперт встал и сказал, что вопрос кризиса доверия – это вопрос, который не может решить ни Правительство России, ни соответствующие институты, ни Банк России в течение не одного года, и решить за 16 часов... Но извините, дело в том, что нужен был подход и понимание.

Я понимаю ту культуру, которая иногда навязывается нам. Я понимаю, что мы хотим прийти в международные стандарты финансовой отчетности, простите, хотелось бы понять, а где они до конца и кто перешел на эти стандарты. Я понимаю, что процессы глобализации идут, и мы должны встраиваться. Есть некая культура, которая необходима России. Но вопрос в другом. Вопрос в том, что мы будем обеспечивать конкурентоспособность банковских услуг и продуктов, мы будем обеспечивать конкурентоспособность наших решений только тогда, когда мы научимся консолидировать наши интересы.

В связи с этим у меня предложение. Я предлагаю, если возможно, Банку России поручить Финансовой академии научный проект по разработке механизмов консолидации интересов бизнеса. Это первое. Второе – по разработке корпоративных банковских стандартов управления интеллектуальным капиталом в кредитной организации и по построению системы управления качеством кадрового потенциала Банка России. Спасибо.

ПАРАМОНОВА Т.В.

Спасибо. Я бы хотела прокомментировать.

Что касается кризиса, наши коллеги хорошо ориентируются в вопросах кризиса. Здесь присутствует не один человек, который реализовывал те меры, которые необходимо было предпринять, чтобы этот кризис купировать и в 1998 году. Мы в тяжелейших условиях, вы знаете, что я один из руководителей Центрального банка, которые вместе с Председателем Центрального банка отвечали за проведение работы по выводу России и, в частности банковского сектора, из кризиса. Это хорошо, плохо другое: почему это делал Гарвард, а не ваша Финансовая академия? Это первое. Можно было это сделать, и не употребляя столько научных интересных терминов, которые мы сегодня услышали, иностранных, и в то же время выступаете против международных стандартов.

Что касается международных стандартов. Международные стандарты, о которых я говорила, говорю и буду говорить – это непереносимое условие для России, непереносимое. Кто это не поймет в бизнесе, тот не будет в бизнесе. Это совершенно очевидно. Несмотря на то, что якобы многие распространяют такое мнение, что в Европе международные стандарты не применяются, это не так. Да, не применяется одна из маленьких существенных частей этих стандартов, одна часть 39-го стандарта, но общее приближение этих стран к международным стандартам значительно выше.

И третий вопрос. Вы сейчас говорили о каких-то стандартах, которые России надо разрабатывать самостоятельно. Конечно, это важно. Наверное, действительно, мы должны. Но мы должны понимать, что наши стандарты, почему-то все предлагают какие-то особые российские стандарты – это, конечно, важно, если наша интеллектуальная мысль пойдет быстрее и будет опережать мысль, которая есть в других странах по этому вопросу. Пока в каких-то разделах мы, действительно, можем говорить о том, что мы достаточно успешны, в других – нет. И здесь я тоже не могу с вами согласиться по поводу того, что вы сказали: зачем мы делаем это первыми? Есть причины, и очень важные, почему мы были обязаны и сейчас обязаны делать это первыми. Первое, вы сами об этом говорили, и мы говорим: недостаточное образование и понимание самого банковского бизнеса, не-

смотря на то, что у нас много коммерческих банков, недостаточное понимание бизнес-процессов. Я не говорю о всех банках. Но большое количество, и сегодня об этом говорилось, мелких банков по-прежнему считает и думает, что можно будет работать и через 5, и через 6 лет так, как они работают сейчас. Нет, международные стандарты и глобальные рынки не позволят это сделать. И в ближайшие годы будет происходить большое изменение структуры банковской системы. Вопрос только, будет происходить это административно или по добровольному желанию. Или это будет плохо для потребителя банковских услуг, или это будет сглажено в режим мягких изменений. И это очень важно. Можно сделать все то же административно. Это можно сделать быстро, как можно снизить инфляцию за один год, обрушив все, сильно укрепив курс. Но невозможно сделать это по другим, иногда более серьезным основаниям. Так же и здесь.

Поэтому я хотела бы Финансовой академии пожелать следующего. Конечно же, надо развивать исследования и что касается кризисов, изучение их причин – это очень важно, я с вами согласна. Но хотелось бы, чтобы и сама Академия участвовала, не только в Гарварде, но и сама.

И второй вопрос, который вы затронули – это участие Финансовой академии в изучении тех или иных подходов. Если мы будем такое мероприятие проводить, в том числе по этому вопросу, и сочтем это важным, мы все равно будем устраивать тендер. И тендер покажет, кто будет в этом участвовать. Возможно, это будете вы, возможно, это будут иностранные или другие наши ученые, которые могут этому способствовать.

Спасибо. Сейчас у нас перерыв 15 минут, и после этого мы продолжим работу.

ДЕНИСОВА А.Л.

Простите, пожалуйста, я не против стандартов, я несколько другой акцент дала.

(Перерыв)

(После перерыва)

ПАРАМОНОВА Т.В.

Продолжаем работу.

Следующий выступающий у нас Даньшин Игорь Александрович, вице-президент, директор по продажам компании «Диасофт», Москва. Тема его выступления: «Современные банковские технологии: вчера, сегодня, завтра».

ДАНЬШИН И.А.

Добрый день, дамы и господа!

Я хотел бы остановиться на банковских технологиях в области дистанционного обслуживания. Я выбрал эту тему не случайно, учитывая тенденцию расширения бизнеса, повышения конкуренции среди российских и зарубежных банков и анализ опыта работы российских разработчиков в области дистанционного обслуживания. Мы это характерно ощущаем в динамике обращения к компаниям, начиная уже с конца прошлого года, что требования – это максимально полный набор интегрированных каналов, недостаток банковских продуктов. То есть те требования, которые были год-два назад, изменились. Мы понимаем, что на сегодняшний день многие банки используют Интернет-банк, и на сегодняшний день стоит задача расширения этого спектра экономики, и расширение его в рамках одного решения. Учитывая, что динамика развития банковских продуктов должна отвечать текущим требованиям, поэтому необходима простота добавления новых каналов, необходимо иметь широкий набор бизнес-услуг, так как идет борьба за клиентов, а клиенты сейчас достаточно агрессивны, и те объемы, которые необходимо обрабатывать, это миллионы клиентов, непосредственно в рамках многофилиальной структуры и, соответственно, удобный интерфейс, который позволяет поддержать имидж любого банка, сохранить лицо российских банков.

Компания «Диасофт» поставляла на протяжении 14 лет программные продукты. В данном случае она пошла на сотрудничество с ведущим разработчиком Восточной Европы. Опыт крупных российских банков по работе по ряду проектов показал, что ни архитектурно, ни ресурсно ведущие разработчики в области дистанционного обслуживания не готовы представить полностью этот продукт.

Мы подписали соглашение, результатом которого является то, что «Диасофт» является эксклюзивным поставщиком программного продукта «Диасофт Джиминой» на территории России и СНГ. Мы взяли на себя обязательства адаптации к российскому законодательству внедрения данного решения. Дальнейшее развитие изменений будет находиться в зоне ответственности компании «Диасофт».

«Диасофт Джиминой» мы рассматриваем не только как программный продукт. Многие банки при встрече показывают то, что многие задачи решены отдельными программными продуктами, которые в комплексе совершенно не связаны, что влечет за собой дополнительные расходы, риски. В связи с этим «Диасофт Джиминой» является консоли-

дированной платформой для построения бизнес-решений. При этом динамику я проиллюстрирую на одном из крупных российских банков, как решается ряд задач.

Здесь спектр достаточно широкий, потому что комплексное обслуживание как частных, так и корпоративных клиентов – это возможность взаимодействия с филиальной структурой, работа с партнерами. Построение сети двух офисов – это очень важно для динамики развития потребительского кредитования, и работа с агентами банка.

Архитектурно программный продукт построен таким образом. Я не буду вас глубоко погружать в архитектуру построения программного продукта, остановлюсь на двух моментах. Третий слой архитектуры, который отвечает за бизнес-решения, за разработку банковских продуктов, он лежит ниже каналов обслуживания. Это говорит о том, что, разрабатывая новый банковский продукт, он становится доступен по всем каналам, которые имеет данная платформа.

Можно остановиться на этом слайде, потому что здесь достаточно наглядно представлены все формы. Это традиционные, которые многие банки используют. Интернет-банк, на сегодняшний день это Телефон-банк и те, которые активно развиваются – это GSM-банк с использованием мобильных телефонов, а также банк с использованием каналов персональных компьютеров и терминальные киоски. И отдельно я выделил специально отдаленный офис, потому что на сегодняшний день функциональностью этих офисов можно управлять в соответствии с потребностями, которые на сегодняшний день существуют.

Немного о том, как прореагировал рынок. После соглашения осенью мы провели первую встречу в Праге ряда банков. Если сначала была первичная заинтересованность, то начало этого года показало достаточно активный интерес не только крупных банков, но и средних банков к этому решению. Сейчас компания находится в ряде тендеров, где мы наряду с западными решениями достаточно серьезно конкурируем.

Решение «Джиминей» является одним из лучших решений в Восточной Европе как с точки зрения архитектурного построения, так и реализации. Я приведу ряд примеров. Я вернусь еще к преимуществам, просто хотелось бы остановиться сначала на ряде банков, достаточно известных – Райффайзенбанк, Коммерцбанк и Альфа-банк. Каждый банк в свое время, начиная с 2002 года, решал задачи увеличения своих конкурентных преимуществ за счет реализации конкретных направлений по применению платформы «Джиминей». Райффайзенбанк использовал практически все каналы, которые предоставляет платформа. А Коммерцбанк в первую очередь решил, и это показывает гибкость локализации данного решения, использовать одну установку в десяти филиалах, территориально разне-

сенных по пяти странам. То есть одна установка обеспечивает работу филиалов в Бельгии, Чехии, Голландии, Дании, Испании.

Джефедал активно начинал свой бизнес, продвигая услуги по мобильной связи. Первый этап был порядка 75 тысяч клиентов. На сегодняшний день, это было на конец 2004 года, был 1 миллион 260 тысяч клиентов, которые одновременно поддерживали эту платформу. На сегодняшний момент аналогии среди разработчиков, которые сейчас могли бы поставлять подобный продукт в Россию, честно говоря, нет.

Первым начал использовать эту платформу Альфа-банк, имея опыт работы с одной из компаний по проекту Альфа-экспресс. Результат назвать положительным достаточно сложно. На сегодняшний день стратегия развития банка полностью попадает в стратегию развития дистанционного обслуживания на базе «Джиминей». И сейчас банк решает проблему перевода пакета обслуживания по Альфа-экспресс на платформу «Джиминей». На сегодняшний день в рамках розничного направления решил по Интернету, начинает работать по мобильной связи. Примечательно, что Альфа-чек, это настройка и адаптация программного продукта, заняла у Альфа-банка не более трех недель. Сейчас они развивают не только информационный блок, но и управление счетами.

На этом слайде представлены банки, которые на протяжении ряда лет используют этот программный продукт. Это более 50 % банков и представительств Чехии. И среди них те крупные банки, которые я обозначил.

В итоге что мы получаем? Банк, который свою стратегию развития дистанционного обслуживания будет связывать непосредственно с «Джиминей». Он имеет сразу максимальный набор интегрированных модулей, и по мере своего развития может просто расширять свои возможности.

Компонентный уровень, который находится в самом программном продукте, позволяет оперативно настраивать и представлять на рынок новый банковский продукт. Та производительность, которая уже на практике обеспечила продукту достойное внимание, что объемы для него – это наращивание аппаратных средств, потому что сама система достаточно гибкая.

Следующий фактор, что данный продукт имеет очень гибкую интеграцию с различными банковскими системами и поддерживает различные программные платформы и системы программного обеспечения. Что является немаловажным фактором, что основные критерии выбора банковской системы всегда звучат как использование международных стандартов или опыта ведения разработки, построения программного продукта, организация производства как один из показателей возможности программного продукта ра-

ботать в различных часовых поясах. Это присуще платформе «Джиминей». То, что продемонстрировал Коммерцбанк как единую установку, и этим же воспользовался и Альфа-банк, практически он может и на практике будет использовать распространение своих банковских продуктов по всей территории России, учитывая разбросанность его филиальной системы.

Вот некий дайджест к тому, что компания «Диасофт», традиционно поставляя на рынок собственные решения, считает, что текущая стратегия – это предоставлять банкам лучшие решения на рынке, при этом активно участвовать в поддержке и развитии данных решений у нас в России.

Благодарю вас. Если нужна дополнительная информация, она есть на стенде компании «Диасофт». Я буду очень рад, если вас заинтересует. Как говорят, лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать. Спасибо.

ПАРАМОНОВА Т.В.

Спасибо за очень интересное выступление. Я думаю, что участники сегодняшней секции по достоинству оценили ваше сообщение.

Следующее выступление Гончарук Ольги Васильевны, проректора по учебной работе Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, Санкт-Петербург, на тему: «О методических подходах оценки эффективности функционирования коммерческого банка».

ГОНЧАРУК О.В.

Добрый день, уважаемые коллеги!

Сначала хочется немножко самопрезентовать, как советовали предыдущие докладчики. Первый Банковский конгресс, в котором я приняла участие, состоялся в 1995 году, и он был для меня судьбоносным. Потому что после выступления на секции «Управление персоналом» я была замечена ректором Санкт-Петербургского инженерно-экономического университета, и на следующий год стала заведующей кафедрой финансов и банковского дела. И сегодня с некоторым страхом выступаю, потому что моя должность мне очень нравится и ничего в жизни не хочется на следующий год менять.

Сначала я заявила тему «О методических подходах к оценке эффективности банковской деятельности», и связано это было прежде всего с тем, что анализ статей, диссертаций, книг, монографий, учебников по проблемам банковской деятельности показал, что

проблеме оценки эффективности банковской деятельности уделяется не так много внимания, как мне казалось, и как, наверное, это необходимо. Но после долгих размышлений я решила немножко перестроить свой доклад и начать с того, что взаимодействия сегодня науки и банковского сектора достаточно сложные и в какой-то степени противоречивые.

В чем сложность? Кто на самом деле является сегодня источником научного знания? Теоретический сектор, если можно так сказать – фундаментальная вузовская наука, наука отраслевая, или сам банковский сектор? Я бы сказала таким образом, что вообще-то те проблемы, которые решают сегодня специалисты коммерческих банков, не имеют аналогов в мировой практике – ни быстрое построение банковской системы, ни решение текущих проблем, ни овладение новыми финансовыми банковскими инструментами в условиях инфляции, в условиях глобализации, это можно продолжать бесконечно. Идея заключается в том, что этот научный импульс сегодня дает практика. Мы в рамках научной деятельности уже осмысливаем эту практику и в какой-то степени корректируем те основные идеи, те импульсы, которые идут из практической деятельности. И мы в своей научной деятельности, корректируя эту практику, систематизируя, уточняя, используя более глубокие методы научного познания, уже возвращаем банкирам в банковскую практику те послы, которые были сделаны. В связи с этим захотелось немного осмыслить то научное взаимодействие, которое сегодня складывается. И поскольку я представляю Санкт-Петербургский инженерно-экономический университет, кафедру финансов и банковского дела, несколько слов я хотела бы сказать в порядке двустороннего обмена мнениями, поскольку 8 лет я внимательно слушала, чем занимается сообщество банкиров, каким образом эти идеи трансформируются в реальную практическую деятельность, и что мы ждем в дальнейшем.

Буквально два слова о Санкт-Петербургском инженерно-экономическом университете. Рейтингуются не только банки, рейтингуются и высшие учебные заведения. Если говорить об экономических учебных заведениях, то на первом месте Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, дальше Финансовая академия при правительстве, Высшая школа экономики. Мы занимаем почетное седьмое место. И наша подготовка специалистов в области банковского дела тоже вносит существенный вклад в это почетное седьмое место из того огромного количества экономических вузов, которые в стране у нас сегодня есть.

Итак, если мы посмотрим на систему подготовки специалистов, то она достаточно традиционна. Это совет по приему к защите докторских и кандидатских диссертаций, докторантура, аспирантура и подготовка специалистов с высшим образованием. И если по-

смотреть, то на самом деле пирамида строится снизу: специалисты, аспирантура, докторантура, и как уже государственное признание высочайшей квалификации – это защита в диссертационном совете.

Первая ступень, которой мы очень много уделяем внимания – это специалисты с высшим образованием. Опыт общения с сообществом банкиров показывает, что специалист, который идет в банк, должен быть уже научно подготовлен, потому что он решает многие сложные задачи.

Далее. Если мы посмотрим на результаты научных исследований, то формы конкретные – статьи, рефераты, курсовые работы, дипломы, кандидатские диссертации, докторские диссертации, по степени сложности. Если посмотреть, в каких элементах мы взаимодействуем с банками, с точки зрения тех организационных форм, в рамках которых обсуждаются научные результаты – это семинары, конкурсы научных работ, конференции, защиты диссертаций.

Докторанты – это либо наши преподаватели, либо сотрудники банков, они сегодня готовы к решению этих задач. Аспиранты и соискатели – преподаватели и сотрудники банков. Выпускники вузов ориентированы на работу в банках, им мы должны привить навыки научной работы уже как результат. И студенты, которые, проходя производственную преддипломную практику, исследуя и изучая материал, обобщая нормативно-правовую базу, уже могут элементы этого научного опыта, этой практики каким-то образом представить.

Основные научные мероприятия, которые мы проводим, это во-первых, ежегодная межвузовская конференция аспирантов и докторантов, которую мы проводим с 1999 года. В чем интерес этой конференции? Во-первых, три последних года она проходит в Главном управлении Центрального банка, где идет пленарное заседание. А далее идет работа секций. И здесь мы взаимодействуем с Ассоциацией банков Северо-Запада, с Северо-Западным Сбербанком, с Валютной биржей, Банком «Санкт-Петербург», ЗАО «Банкирский Дом» - это те, кто у нас традиционно принимает участие на протяжении трех лет. То есть мы ушли из вуза и пытаемся взаимодействовать на банкирском уровне.

Далее, наше достижение – открытые конкурсы научных работ. Совместно с Ассоциацией банков Северо-Запада и Главным управлением мы проводили открытый конкурс для всех вузов, естественно, с участием ведущих ученых нашего города, которые заняты в вузовском секторе – «Роль банков Северо-Запада в развитии экономики региона». И три года подряд, в этом году третий этап, наши студенты и аспиранты изучали роль Цен-

трального банка Российской Федерации в обеспечении экономического развития в зависимости от эпох.

Далее, следующая форма – это аспирантские семинары. Поскольку наши аспиранты и соискатели – это не только выпускники вузов, но и сотрудники банков, то на этапе допуска к защите мы проводим обычно большие семинары, где идет пристрастное изучение и оценка того, что сделано.

Выпускаются сборники научных трудов «Актуальные проблемы финансов и банковского дела на современном этапе».

На протяжении пяти последних Банковских конгрессов мы к Банковскому конгрессу представляли свой толстый труд, наш общий труд по Санкт-Петербургу, по проблемам банковского дела. На первый Конгресс за последние 6 лет, на котором обсуждается наука, наш сборник не представлен. Сапожник без сапог, наверное. Но, с другой стороны, в этом году мы празднуем 10-летие кафедры, и мы решили этот сборник сделать чуть позже, к сентябрю месяцу.

Чем мы гордимся? У нас есть достаточно уникальное учебно-научное мероприятие, которое мы называем научно-учебные выездные семинары «Финансово-кредитная система Европы». Начали мы в 2002 году. Нас принимали Центральные банки Швеции, Финляндии, Австрии, Швейцарии, Чехии, Польши, Великобритании и Германии. Мы не пробились только в Центральный банк Италии в сентябре 2004 года. Последняя наша поездка была по Германии, где мы были в Бундесбанке, были в Европейском центральном банке. Ведущие специалисты коммерческих банков за 3 года прочитали и провели семинары, а семинары идут на самом высоком уровне – «Тенденции развития национальных банковских систем», «Денежно-кредитная политика центральных банков», «Формы и методы регулирования банковской деятельности». Причем, в рамках этих недельных поездок у нас обязательное посещение нескольких коммерческих банков. Вы видите, в каких коммерческих банках мы были. Соответственно, в «Райффайзенбанке» в Австрии, в «Дрезднер Банке» в Германии, в Евробанке, в Париже и в Лондоне, в консалтинговых компаниях. Я могу сказать, что после того, как мы с аспирантами, студентами и преподавателями в течение недели изучали финансовую систему крупной европейской столицы, по возвращении через некоторое время рейтинг нашей страны повышается, это такая любопытная закономерность. Это тоже нестандартно, когда Россия с ее трудностями находит возможности для того, чтобы организовать выезд 40 – 50 человек, это не 20 человек. Мы получили замечание от Бундесбанка, когда делали заявку на 40 человек, они нам говорят: в следующий раз, пожалуйста, не больше 12-ти. Мы говорим: постараемся.

При этом, конечно, огромную помощь нам оказывает Центральный банк Российской Федерации, потому что по линии Центрального банка нам обеспечиваются встречи в национальных банках, Главном управлении Центрального банка по Санкт-Петербургу. Банк «Санкт-Петербург», Международный банк Санкт-Петербурга, Внешторгбанк, Росбанк помогают нам соединить теорию с практикой.

Таким образом, я могу констатировать, что эта система взаимодействия создана. Мы пытаемся понять, что необходимо и что сегодня имеет банковская практика нашей страны и зарубежных банков для того, чтобы это осмыслить и реализовать в научных исследованиях.

Но, вместе с тем, есть проблемы взаимодействия. Молодые кандидаты наук, которых мы готовим, уходят в коммерческие банки. Вторая проблема, которая у нас существует – зарплата у нас растет, но пока не конкурентоспособна, учитывая тот потенциал, который есть у нас. Выбор тем диссертаций осуществляется в режиме научного поиска. У нас нет практики, когда, например, коммерческий банк давал бы заявку на темы научных исследований.

Третья проблема. Каждой организации очень важно, кто заказывает музыку, кто финансирует. Нас не финансируют банки в рамках научных исследований. Да, есть практика, когда Промышленно-строительный банк, Сбербанк выплачивают стипендию лучшим студентам либо грантовые работы, спонсируют конференции. Но хотелось бы, чтобы была возрождена система хоздоговорных работ. Потому что в рамках лицензирования и аккредитации есть очень жесткие показатели – количество хоздоговорных работ, выполненных на преподавательскую душу. Этот показатель невысок – 6,3 тысячи рублей на человека, но, вместе с тем, сегодня этой практики взаимодействия не существует. И я полагаю, что банки не должны экономить на этой статье расходов.

Несколько слов об экономической эффективности. Попытка осмыслить эффективность не только будущих решений, но и инновационный анализ, инвестиционный анализ, казалось бы, все просто, но и те решения, которые приняты, заставляют по-другому относиться к этой проблеме.

Я полагаю, что мы проведем отдельную конференцию, поскольку проблема оказалась очень сложной в силу неразработанности, в силу фрагментарности, в силу сложности применения всех разработанных методов инвестиционного анализа в банковской практике. Но в целом хочу подчеркнуть, что не решена проблема методических основ оценки эффективности банковской деятельности, мы ее видим, ею занимаемся и очень хочется вместе ее решать. Спасибо за внимание.

ПАРАМОНОВА Т.В.

Сейчас выступит директор Банковского института, это Государственный университет Высшей школы экономики Москвы Солодков Василий Михайлович.

СОЛОДКОВ В.М.

Уважаемые коллеги!

Большое спасибо за возможность выступить на данной конференции.

Два слова о себе. Я, с одной стороны, заведующий кафедрой банковского дела, занимаюсь проблемами первого высшего образования, и здесь я солидарен с тем, что сказала уважаемая Ольга Васильевна. С другой стороны, я директор Банковского института, занимаюсь дополнительным образованием, то есть к нам приходят люди, уже имея за спиной одно или даже несколько высших образований.

Современная система дополнительного образования представлена целым рядом программ. Главная программа сейчас, как мне кажется – это программа МВА. Россия пошла по пути развития МВА европейского типа, то есть, как правило, это годовые программы без отрыва от производства. В рамках этих программ к нам приходят люди, которые уже имеют опыт работы не менее двух лет в данной области, и они здесь получают дополнительные знания.

Одновременно учитывая то, что большое количество руководящих работников не может отрываться на длительный период времени, в России сейчас развиваются программы для занятых людей, которые, однако, не сертифицированы Министерством образования. Традиционно работают программы второго высшего образования, программы профессиональной переподготовки. И, как правило, на базе этих четырех программ рождаются уже короткие программы типа консалтинговых.

Учебный процесс, когда мы обучаем взрослых людей, кардинальным образом отличается от первого высшего образования. Людям нельзя просто читать лекции, их надо учить на базе того, что показывать, что и как можно делать. Поэтому активно используется кейс-метод. Сейчас многие процессы в банках автоматизированы, компьютеризированы, и используются самые различные компьютерные симуляции. Допустим, у нас используется симуляция валютных торгов, пересчет баланса на стандарты МСФО.

Естественно, люди, которые учатся по программам МВА, должны быть прежде всего руководителями. Поэтому в качестве заданий для их обучения идут самые различ-

ные бизнес-проекты. И для того, чтобы экономить бумагу, создаются электронные базы, электронные учебники, к которым студенты получают доступ практически с любого компьютера.

Отдельная проблема, которая очень меня беспокоит – это проблема оценки качества преподавания. Оценка должна быть внутренняя и внешняя. Внутренняя оценка предполагает полную анонимность, и на основании ее руководитель может сделать какие-то выводы.

Вторая проблема – это независимый мониторинг. С одной стороны, независимый мониторинг можно предлагать проводить клиенту, который заказывает это образование, допустим, корпоративному клиенту. Но в этом случае возникает такая проблема, что заказчик не видит всех реальных возможностей, которые есть на рынке. Он может быть либо удовлетворен, либо не удовлетворен конкретным исполнителем, не обладая всей полной информацией.

Поэтому, как мне кажется, очень плодотворным было бы, если бы у нас в Российской Федерации существовали независимые рейтинговые организации. Здесь, в образовании, получается ровно та же беда, как и везде.

К примеру, наш Банковский институт имеет права на МВА, и, насколько я знаю, единственный сертифицированный сейчас в Европейском союзе. Листая банковские журналы здесь, на конференции, я к удивлению себя там не обнаружил. То есть, очевидно, проблема объективности составления рейтингов существует.

Отдельно хочется сказать, как видится, кто должен осуществлять допущение на программу МВА. Во-первых, это должны быть ведущие преподаватели вузов, преподаватели, имеющие, с одной стороны, большой опыт преподавания, с другой стороны, опыт практической работы.

Во-вторых, нас очень беспокоит проблема, которая беспокоит, наверное, и другие учебные заведения – это проблема воспроизводства преподавателей. Если брать первое высшее образование, то обычное реальное воспроизводство мы не обеспечиваем. К счастью, мы это можем делать в рамках программы второго дополнительного образования. Потому что там платятся другие деньги, и те выпускники, которые заканчивают наш вуз, очень часто приходят к нам и уже преподают на программах дополнительного образования.

Особое внимание мы уделяем предложениям практиков. У нас работа идет и с Центральным банком, и с коммерческими банками, и с Международным валютным фондом, и с Европейским центральным банком, которые проводят мастер-классы, доводят свою точ-

ку зрения, знакомят с самыми передовыми тенденциями того, что происходит сейчас в мире в данной области.

И важным тоже я считаю знакомство с полисимейкерс, извините за иностранное слово, но не знаю, как это по-русски сказать. Здесь это знакомство важно для двух сторон. С одной стороны, для студентов, которые получают возможность прикоснуться к первоисточнику, и, с другой стороны, для тех, кто делает политику. Наши студенты, получающие дополнительное образование, все разумны, они могут подсказать выходы в конкретных ситуациях. Допустим, мы плодотворно обсуждали законы и деривативы с Павлом Алексеевичем Медведевым, какие изменения необходимо внести.

Современное обучение учитывает то, что растет конкуренция на банковском рынке, нужно выпускать конкурентоспособного специалиста. Поэтому я считаю, что бизнес-школа должна в обязательном порядке не вариться в своем собственном соку, а искать серьезных зарубежных партнеров. Мы с такими партнерами Финансовой академии определились и очень активно сотрудничаем с «Ролинс-колледжем», это очень продвинутый колледж в Южном Гарварде.

Еще до проведения этой конференции мы опросили наших слушателей, посоветовались с нашими иностранными партнерами, и выяснилось, что является на данный момент наиболее интересным для коммерческих банков, что предлагают наши партнеры - это вопросы корпоративного управления, вопросы, связанные с управлением рисками и Международные стандарты учета и отчетности.

Спасибо за внимание.

ПАРАМОНОВА Т.В.

Следующий выступающий Алескеров Фуад Тагиевич, заведующий кафедрой Государственного университета Высшей школы экономики, Москва.

АЛЕСКЕРОВ Ф.Т.

Благодарю за возможность выступить на этой конференции.

Я буду говорить о перспективах направления научных исследований в Банковском институте Высшей школы экономики. Я сам профессиональный математик, уже много лет сотрудничаю с банками, в том числе и с западными, в разработке самых разных систем. О некоторых я хотел бы поговорить.

Первая работа, которую мы сделали, – это анализ банковской системы России в динамике. Она была сделана недавно. До этого проводился анализ банковской системы Турции за 10 лет. Сейчас мы сделали анализ банковской системы России с 1999 по 2004 год. И работа в январе месяце докладывалась в качестве пленарного доклада на Международном финансовом конгрессе в Чили.

На самом деле, эта работа, которую мы сейчас начали, поставила больше вопросов, чем дала ответов на них. И мы думаем, что эти вопросы должны продолжаться. Мы очень активно хотели бы сотрудничать с коллегами из других вузов и других научных организаций, в том числе из Центрального банка, чтобы продолжить эту работу.

Вторая работа – это оценка привлекательности регионов для инвестиций. Уже сделано огромное количество работ, в том числе и в зарубежных странах, как раз в этом направлении. И сейчас мы начали работы, связанные с оценкой привлекательности России. А до этого анализ качества жизни, который есть косвенный признак привлекательности для инвестиций, для 17 регионов России уже был сделан.

Теперь по оценке эффективности функционирования отделений банка. Об этом профессор Эрсель уже рассказал, это в Турции начиналось, где для очень крупного коммерческого банка эта работа была сделана. И я просто вкратце повторю. Может быть, был не совсем корректный перевод об окружающей среде, а речь шла о микрорынках. Каждое отделение функционирует на своем микрорынке, и выявление схожих отделений со схожими микрорынками и их дальнейший анализ очень часто показывает, где проваливаются эти отделения крупных коммерческих банков. Такой анализ был сделан в Стамбуле, а потом эта методология использовалась в Испании.

Следующая работа, которая тоже была сделана, – это оценка значимости коммерческих банков. Это не рейтингование клиентов, это немножко другой подход. Именно значимость коммерческих клиентов для банков по исследованиям взаимосвязи банка и коммерческого клиента. Эта работа тоже была сделана для западного банка, и сейчас эта методология в бизнес-школе рассказывается. Анализ был проведен для коммерческого банка, у которого 200 тысяч коммерческих клиентов. Какие параметры можно выделить для этого анализа? Престижность и прибыльность. Они оказываются очень разнонаправлены. Но на самом деле, там ситуация гораздо сложнее, и я буду рад ответить на вопросы в перерыве.

И, наконец, пятая работа, которая тоже на Западе осуществлялась, – это распределение персонала в отделениях банка. Также была разработана методология, которая ис-

пользуется. Они все используются. Кстати, по части из этих работ были публикации в западных журналах.

Вот перечень университетов, с которыми есть совместные проекты. Есть еще другие университеты. Спасибо за внимание.

ПАРАМОНОВА Т.В.

Спасибо.

«Банковская наука и образование как фактор повышения конкурентоспособности банковской системы». Докладывает Белоглазова Галина Николаевна, заведующая кафедрой банковского дела, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, Санкт-Петербург.

БЕЛОГЛАЗОВА Г.Н.

Уважаемые коллеги!

Разрешите еще раз поблагодарить организаторов за то, что на 14-м Конгрессе состоялась самостоятельная секция, посвященная проблемам науки и банковского образования. Я думаю, для всех понятно после многочисленных выступлений коллег из других высших учебных заведений, что и высшее образование, и банковская наука существуют, занимаются научными исследованиями, и результаты этих исследований активно внедряются в практику. Я как представитель ведущего экономического вуза Санкт-Петербурга могу добавить, что и наш университет тоже вносит свою лепту в развитие научных исследований по всем основным направлениям. У нас есть и хоздоговорные работы с аудиторскими фирмами, с коммерческими банками. Мы ведем инициативные исследования, разрабатываем госбюджетную тему. К сожалению, как и у большинства моих коллег, у нас совершенно нет совместно финансируемых исследований с Центральным банком. Почему-то Центральный банк обходится или своими силами, или силами иностранных консультантов и нас не привлекает к таким масштабным исследованиям.

Тем не менее, надо сказать, что в банковской науке не все в порядке, и для нее характерны те же проблемы, что и для банковской системы в целом. Я имею в виду краткосрочность большинства выполняемых научных исследований, раздробленность научных организаций, которые занимаются этими исследованиями, отсутствие необходимой координации. И между исследованиями, между научными школами нет масштабного об-

мена мнениями, нет полноценных научных дискуссий по самым актуальным проблемам развития банковского дела.

Тем не менее, когда мы обсуждаем вопросы стратегии развития банковского сектора и говорим о том, что стратегия, а это так и есть на практике, должна носить опережающий характер, чтобы это требование выполнить, чтобы действительно мы работали на будущее, необходим научный прогноз того, какой будет банковская система, каким будет банк будущего. К счастью, банковская отрасль очень стремительно меняется, меняется характер банковской деятельности. И мы не успеваем осознавать те изменения, которые происходят, и не имеем точных научных прогнозов на будущее.

Если пользоваться зарубежными публикациями, даже 2 – 3-летней давности, то эти сведения уже носят недостаточно достоверный характер, и они отражают то состояние, которое было 2 – 3 года назад, но не дают прогноза на будущее. В связи с этим нам необходимы самостоятельные собственные полноценные научные исследования банков как отрасли, как отдельного сегмента финансового рынка. На мой взгляд, эти процессы определяют характер изменений, происходящих в банковской системе: развитие информационных технологий, развитие финансовых инноваций и финансовая глобализация.

Очень примечательно, что сегодня основной доклад нашей секции был посвящен развитию платежной системы. Именно изменения в платежной системе, на мой взгляд, обуславливают изменения всего банковского бизнеса. Переход на расчеты в режиме реального времени меняет подходы к организации банков, управлению рисками ликвидности, к организации кредитных отношений. И через некоторое время мы будем иметь дело совершенно с другими банками. Чтобы не отставать постоянно, для этого и необходимы масштабные скоординированные научные исследования.

Второе важнейшее направление, связанное с финансовыми инновациями – это, конечно, срочные рынки, деривативы, секьюритизация и вся технология портфельного инвестирования. Здесь все ссылались на выступления господина Хандруева. В этом отношении, в смысле срочных рынков и портфельного инвестирования, портфельных стратегий, действительно, наука опережает практику, это наука достаточно сложная, как теперь говорят, продвинутая. Но чтобы эти научные достижения воплощались в нашей практической деятельности, необходим мостик, и этим мостиком является образование. Поэтому на стыке науки и образования мы можем реально добиться повышения конкурентоспособности нашей банковской системы.

Я позволю здесь высказать свою оценку относительно того, что говорилось по поводу стратегии развития платежной системы. В частности, такая проблема, как разнород-

ность технических средств, которые используются при системе внутрирегиональных расчетов, возможно, стояла бы менее остро, если бы при разработке стратегии развития платежной системы был сделан научный прогноз того, в каком направлении будут развиваться информационные технологии, и какие новые возможности для передачи платежных сообщений эти информационные технологии предоставят.

Не менее важны научные исследования не только для определения общих мировых тенденций развития банковского бизнеса, они важны и с точки зрения оценки того состояния, в котором сейчас находится банковский сектор. К сожалению, а может быть, и к счастью, та ситуация, когда мы могли структурировать банковскую систему, что называется, с чистого листа, она уже прошла, переходный период закончился, и теперь вопрос о том, какой должна быть банковская система, какой должна быть модель корпоративного управления, какие должны быть связи между банками и финансовыми рынками, уже ставиться не должен. Мы все дальнейшие новации, финансовые, технологические должны вписывать в ту правовую институциональную среду, которая реально сформировалась, а эта среда уже достаточно жесткая. Отрегулированы основные сферы и банковской деятельности, и финансового рынка. Поэтому формировать законы и внедрять какие-то новации, опираясь на зарубежный опыт или на какую-то прогрессивную практику, невозможно. Нам надо очень тонко вписывать все наши новые продукты, новые услуги, новые организации в уже сформировавшуюся ткань, пытаюсь не нарушить, а прикрепить к тому, что существует, и это будет основой нашего поступательного движения вперед.

Заканчивая часть, посвященную науке, я думаю, что актуальность этой проблемы для всех не вызывает сомнений. Мне хотелось бы поддержать высказанное здесь предложение, может быть, более четко его обозначить, связанное с тем, что эту секцию, посвященную проблемам развития науки и банковского образования, наверное, стоит сделать традиционной. Это будет реальный вклад в тот самый масштабный информационный обмен, которого нам так не хватает на секциях, на пленарном заседании и очень приятно было слышать на пленарном заседании высокие оценки той конференции, которая прошла в Уфе. Она была полностью посвящена научным достижениям, научным проблемам применения процессингового подхода в банковском бизнесе. Такие сформированные научные результаты реальные, их интересно было бы заслушивать на традиционных секциях. Поэтому, мне кажется, секции надо сделать не только традиционными, но и расширить число участников за счет приглашения представителей ведущих научных школ и тех школ, которые реально участвуют в развитии банковского бизнеса.

И несколько слов об образовании. Здесь тоже много говорили. В нашем Петербургском университете экономики и финансов есть весь комплекс, все ступени образования, подготовки, дополнительного образования банковских кадров. Это и второе высшее образование, это и система переподготовки через Высшую экономическую школу, это система краткосрочных курсов. Причем я думаю, что мы, наверное, не первыми включились в процесс обучения кредитных организаций международным стандартам финансовой отчетности, и за прошедшие 2 года большое количество петербургских банкиров прошло через краткосрочные курсы Высшей экономической школы. Мы сотрудничаем при подготовке специалистов по МСФО с ИТС и с Институтом финансовых аналитиков Великобритании. Но, тем не менее, самым передовым и важным направлением является, конечно, программа МВА. МВА – это тот уровень, который дает действительно качественный скачок в подготовке высших руководителей банковского бизнеса.

В Санкт-Петербургском университете экономики и финансов программа МВА осуществляется уже 7 лет. Новая программа, которая с 1 сентября начнет работать, – программа по финансам и банкам совместно с французским университетом «Париж-Дофин». Эти программы очень эффективны, действительно, там применяются прогрессивные технологии, позволяющие интенсифицировать учебный процесс и индивидуализировать подход. В связи с этим у меня такое предложение, которое, возможно, нуждается в обсуждении, но я бы хотела его озвучить.

Во всех наших банковских документах в качестве критерия назначения на должности выдвигается требование высшего экономического или юридического образования. Мы на практике сталкиваемся с тем, что люди, имеющие техническое образование, идут на программу второго высшего образования, которая по своему качеству и по структуре менее прогрессивна, чем программа МВА. Может быть, стоило обсудить и рассмотреть вопрос о том, чтобы дипломы по программе МВА приравнивать к дипломам о высшем экономическом образовании. Это действительно способствовало бы повышению качества банковских кадров.

Заканчивая свое выступление, я хотела бы сказать, что для банковской науки и для банковского образования в значительно большей степени, чем для бухгалтеров, для финансовых менеджеров, имеет принцип корпоративности. Потому что все-таки и банков гораздо меньше, чем предприятий, и банковских кафедр в стране значительно меньше, чем общих кафедр финансового кредита и финансового менеджмента. Поэтому для нас координация, согласование своих позиций, может быть, некая специализация по направлениям исследований имела бы чрезвычайно важное значение.

Я еще раз благодарю своих коллег, которые представили здесь свои новые образовательные программы, свои научные разработки. Этот обмен мнениями был всем очень полезен. Спасибо.

ПАРАМОНОВА Т.В.

Спасибо большое, Галина Николаевна, было очень интересно. Особенно я лично поддерживаю то предложение, о котором вы сказали. Мы, сидя в президиуме, согласовали такой вопрос, что мы предложим по окончании работы нашей сессии провести конференцию не в рамках следующего Конгресса, а до того, скорее всего, под эгидой Центрального банка. Я предложила такую тему, мы ее согласовали: «Перспективы развития банковского сектора в глобальной экономике».

Почему это важно? Потому что здесь очень много аспектов можно рассмотреть, и, возможно, мы бы предложили заранее ряд тем, которые нужно рассматривать. Это и корпоративное управление, все его элементы, и распределенность сети по территории, и хорошая тема прозвучала, которую мы могли бы рассмотреть, – депрессивные регионы России и прогрессивные регионы, соотношение банковской клиентуры и банковских учреждений, технологии, международные стандарты. Здесь очень много вопросов. «Базель-2», о котором я говорила и который является непременным условием функционирования банковских институтов в ближайшие годы. Действительно, очень много вопросов и направлений, и мы могли бы выработать основные темы и предложить, чтобы люди обсуждали одну тему, своего рода обсуждение одного вопроса. Мне кажется, это представляло бы определенный научный интерес. Каждый выступил бы по этой теме, именно по подходам и взглядам на конкретный вопрос. Поэтому я очень поддерживаю ваше прозвучавшее предложение, и здесь наши позиции совпадают.

Интересно ваше предложение по МВА, я думаю, что оно правильно. Единственное, я хотела бы прокомментировать такой ваш пассаж относительно того, что мы не делали анализа прежде, чем делали платежную систему и допустили децентрализацию. Наверное, я плохо до вас довела то, что мы делали. Конечно, мы проводили такой анализ (в 1993 году). Что касается нынешнего положения, однозначно у нас есть такой анализ, и я тоже сказала, не вдаваясь в большие подробности по ряду причин, что у нас на одном компьютере, а, следовательно, и на одном программном обеспечении, в принципе, может работать вся страна. Вопрос, надо ли это делать – это уже другой вопрос. Другие факторы здесь вмешиваются, в том числе вопросы безопасности, взаимодополняемости, катастрофостойчивости системы и многие другие.

Поэтому, естественно, мы не можем как страна работать на одной системе. Было бы совершенно непонятно нам и непонятно другим профессионалам, может быть, более узким, каким образом выходить из этого положения в случае широкомасштабного выхода из строя одного программного средства, одного технического средства, одной системы и так далее.

Здесь есть и другие вопросы, о которых я не говорила. Поверьте, такой анализ был проведен. И те решения, которые мы сейчас уже принимаем, они базируются на полном осознании того, что надо сделать сейчас и через 10 лет.

Я опять возвращаюсь к тому вопросу, о котором вы говорили, и мы задумались, в том числе, о перспективах территориального распределения по территории России банков и филиалов, о консолидации банковского бизнеса и его процессов, которые будут происходить в ближайшие 10 лет. С точки зрения регионов я сказала, что клиентура регионов и сам регион очень во многом определяет размещение. Есть очень много интересных вопросов с научной точки зрения, которые должны быть проанализированы.

Может быть, немного забегаю вперед, опять скажу про МСФО. Я в своем выступлении вчера очень коротко, буквально несколько слов сказала о том анализе, который мы уже сделали по международным стандартам. Он нам показал поразительные, на мой взгляд, результаты. Каждый банк должен сам проанализировать. Я не знаю, будет ли наука иметь доступ к обобщенным данным, вряд ли мы будем их так активно публиковать в силу многих причин. Но в то же время при обсуждении, где будут представлены научные круги, наверное, мы дадим направление, которое мы увидим. Потому что мы обещали банкам, и пока, в силу многих причин, мы не должны раскрывать глубину этих отклонений по банкам, понятно по каким причинам. Поэтому анализ очень интересный, и он как раз все покажет. На него надо опираться, а не на наш проект по поводу рекомендаций XIV Международного банковского конгресса, где мы написали, что значительно возросла прибыль кредитных организаций, повысилась рентабельность их активов и капиталов. Я бы не писала такую фразу, потому что мы знаем, что если все сделать реально, как применяется в международных стандартах, то есть из реальных показателей оценки активов и пассивов, прибыль у нас сократится. Она значительно меньше по международным стандартам, чем по российским, и рентабельность, наверное, не повысилась, а я предполагаю, просто ее не считали. Но думаю, если прибыль сократилась, наверное, сократилась и рентабельность.

Я, призывая к анализу процессов, все-таки призываю не обольщаться нашими показателями, только теми, которые мы видим из балансов, которые сегодня банки публи-

куют по российским стандартам. Есть другой отчет, который более реально показывает финансовое положение банка.

Я к чему прокомментировала. Я чувствую, что у нас дискуссия уже началась, и я продолжила как бы ваше выступление. Это очень интересно, и ваш взгляд, мне кажется, показывает, насколько наука уже близка к потребностям практики, раз такая дискуссия завязывается.

У нас осталось несколько выступающих, и я попросила бы более сжато и информационно делать сообщения.

Я предоставляю слово Гургенян Лиане Альбертовне, начальнику Управления банковских информационных технологий, ООО КБ «Анелик РУ», Москва. Тема: «Новые технологии Системы «Анелик».

ГУРГЕНЯН Л.А.

Добрый день, уважаемые дамы и господа!

Тема моего доклада – система переводов в «Анелик» и ее новые возможности.

Многолетний опыт разработки такой системы дал нам возможность перевести систему на наиболее качественно высокий уровень, отказаться от распределенных баз.

Программное обеспечение системы предназначено для автоматизации. У меня презентация пройдет в виде видеофильма, и я иногда буду переставлять кадры, извиняюсь за задержку.

В начале пару слов о системе переводов. Она создана с 1996 года, работает в 82 странах мира и имеет 20 тысяч пунктов приема и выдачи переводов. По системе «Анелик» работают 12 различных международных систем денежных переводов и более 250 банков.

Роль клирингового центра принадлежит ООО КБ «Анелик РУ». Он является владельцем и главным администратором единой базовой системы и обеспечивает передачу перевода от пункта приема до пункта назначения и, конечно, осуществляет взаиморасчеты между участниками.

Участниками этой системы являются кредитные организации, заключившие договора о взаиморасчетах и переводах.

Программное обеспечение системы предназначено для автоматизации процессов, связанных с приемом и исполнением клирингового заявления на денежные переводы. В том числе заключение договоров с участниками системы, подключение новых участников

к системе, прием и обработка клиентских переводов и организация взаиморасчетов между ними.

К новым возможностям системы можно отнести переводы в режиме реального времени, осуществление денежных переводов в разных валютах, система у нас мультивалютная, возможность оформления переводов без указания пункта назначения, то есть любой перевод может быть выдан в любом из действующих пунктов системы «Анелик», тесное взаимодействие системы «Анелик» с системой бухгалтерского учета банков, гибкая настройка правил взаимодействия с различными участниками с учетом их индивидуальных особенностей и упрощение порядка взаиморасчетов посредством использования накопительных корзин.

Система обладает достаточно большим спектром справочной информации. Я представлю вашему вниманию наиболее интересные справочники. Например, справочник постоянных клиентов. Он предназначен для удобства повторного ввода информации о постоянных клиентах при оформлении платежа. Преимущества ведения такого справочника вполне очевидны. Получается, что в любом из пунктов системы переводов при оформлении перевода для постоянного клиента операционисту нужно всего лишь по уникальному номеру выбрать этого клиента, и система сама поставит все данные о нем.

Следующий справочник – это виды документов, удостоверяющих личность. Это наиболее простой справочник, который содержит список всех документов разных стран, используемых в качестве удостоверяющих личность. Основное назначение выбора документов при оформлении платежа – это контроль вводимых значений на недопустимые символы. Вы видите на экране этот справочник. Название на английском и на русском языке, выдается шаблон, который контролирует правильность ввода.

Следующий справочник – это валюты. Справочник содержит следующую информацию: название валюты на двух языках, коды валюты и признак рабочей валюты, что означает, что в данной валюте разрешены переводы в системе, а также названия мелких и крупных единиц.

Следующий справочник – это справочник участников системы. Поскольку все операции взаиморасчета осуществляются между участниками системы, следовательно, одним из важнейших справочников как раз является этот справочник. Справочник имеет иерархическую структуру, во главе находится сам клиринговый центр, а нижним уровнем являются пункты.

Посмотрим, какие атрибуты имеет участник системы. Участнику системы присваивается уникальный цифровой код, выдается тип участника. Он может быть зарегистриро-

ван и как пункт, и как банк, и как некая платежная система, так как среди участников очень много однородных платежных систем.

Далее мы видим, что можно указать также принадлежность к системе, то есть к какой системе она относится – к системе «Контакт» или к другой системе. Слева указаны также матрицы курсов, которые служат в системе для указания, по какому курсу пересчитать комиссию, взимаемую с клиентов при оплате комиссии за перевод. Режим работы - тестирование или штатный.

Считая балансы участников, указывается, по счетам какого банка отражаются переводы по этому участнику при взаиморасчетах. Срок возврата, который указан здесь, предоставляет системе возможность автоматически контролировать срок возврата и возвращать отправителю.

Далее проставляются такие реквизиты участника, как адрес, телефон, часы работы и некая другая дополнительная информация.

У каждого участника регистрируется список валют, с которыми он вообще работает в системе и может принимать и выдавать эти переводы. Сейчас мы увидим окно, которое позволяет добавлять рабочую валюту для некоторого пункта, устанавливать минимальную и максимальную сумму. Сейчас произойдет добавление новой валюты для конкретного пункта. Вы увидите, как это происходит на самом деле быстро. Добавляются рубли, указывается минимальная и максимальная сумма, указывается, что эта валюта служит именно для переводов, а не для расчета комиссии, и указывается тип операции. То есть можно сделать так, что конкретный пункт работает только по приему или только выдает конкретную валюту.

Система предполагает заведение многочисленных атрибутов, которые должны указываться при оформлении переводов по желанию, конечно, участников. Например, мы можем увидеть сейчас, как добавляются некие новые атрибуты при оформлении переводов. Можно отобразить систему атрибутов, скажем, резидентность, или указать телефон отправителя, если это необходимо. И на основании этой информации система будет предлагать при оформлении клиентского платежа ввести эти атрибуты и обязательно проконтролировать на обязательность ввода, если, конечно, он будет указан как обязательный атрибут.

Система предполагает быстрое и качественное обслуживание клиентов. Осуществляя переводы по системе «Анелик», клиенты получают следующие преимущества. Они имеют возможность выбора валюты из списка, предложенного им; возможность выбора пункта назначения перевода; оформление безадресного перевода; даже имеют возмож-

ность выбора валюты комиссии перевода, так как любые национальные валюты предлагаются; получение перевода сразу же после оплаты отправителем; возврат по собственному желанию; и также внесение изменений в уже оформленный перевод.

Сейчас мы посмотрим, насколько быстро осуществляется оформление нового перевода. Оно осуществляется из окна «Список пунктов назначения». Операционист вводит сумму и регион перевода. На основании этой информации система предлагает с уже рассчитанными комиссиями клиенту все пункты назначения, которые ему удобны. После того, как клиент выберет удобный пункт назначения, операционист начинает оформление реального перевода. Ему только остается ввести данные отправителя и получателя. Вы видите, как на роль отправителя выбран клиент из справочника постоянных клиентов. Остается ввести атрибуты, там были атрибуты отправителя, а сейчас атрибуты получателя, и все, перевод в принципе создан. И на этом этапе система уже рассчитала подробнейшую комиссию, которую клиент должен внести в сумму.

Также заявление на ввод распечатывает операционист. Мы не заставляем клиентов заполнять никакие бумажные носители. Система предполагает заполненные заявления и бланки, клиенту только остается проверить введенные данные и подписать, и перевод готов. После оплаты в кассе этого перевода получатель, если он стоит на месте назначения, может этот перевод получить.

Теперь посмотрим, каким образом происходит возврат перевода. Клиент по своему желанию может вернуть перевод, который еще не выдан. Возврат перевода происходит следующим образом. Оформляется новый документ возврата перевода, в котором подбирается именно тот перевод, который система должна вернуть. И при оформлении такого документа, после предоставления заполненного бланка клиенту, перевод возвращается в систему.

Система предполагает также возможность ведения кассовых реестров кассирами, поскольку этого требует наше российское законодательство. Она предоставляет возможность автоматического заполнения реестров при оплате кассирам переводов. Вы видите, что кассир смог распечатать справку и предоставить клиенту о совершении валютной операции, и посмотреть, под каким номером зарегистрировался именно этот документ в ее реестре.

Взаиморасчеты. Взаиморасчеты между участниками проводятся в клиринговом центре на основе сводных проводок и по корреспондентским счетам. Дебетуется расчетный счет участника на сумму отправленных переводов и сумму комиссий клирингового

центра. И кредитуются расчетный счет на сумму, принятую участником перевода, и сумму комиссий участника.

Для облегчения и прозрачности взаиморасчетов в системе мы регистрируем специальные накопительные корзины в составе этих двух разделов. Остатки в соответствующих разделах отражают текущую общую сумму переводов участника и еще не проведенных по почте данных. По каждому разделу также можно посмотреть все включенные в него переводы. Мы видим, как по разделу «Исходящие» видны конкретные переводы, которые составили именно этот остаток.

В результате специальной операции «Взаиморасчет» остатки по данной корзине обнуляются и создаются сводные проводки как для клирингового центра, так и для банка участника. Такая технология позволяет производить взаиморасчеты по факту накопления переводов с момента последнего взаиморасчета и дает возможность заранее прогнозировать обороты и производить списание или начисление на корсчета, не дожидаясь выписок. Периодичность выполнения таких операций взаиморасчетов согласовывается с каждым участником по их требованию. Устанавливается какой-то график - либо раз в неделю, либо каждый день в удобное время. Понятно, что это периодические взаиморасчеты.

Взаимодействие с бухгалтерским учетом предполагает в нашей системе хранение в справочнике счетов информации о лицевых счетах банков-участников, настройку проводок по согласованию с участником либо самим участником, и проводки, созданные в системе «Анелик», загружаются в операционный день. Мы сейчас быстренько посмотрим, что из себя представляет справочник «Лицевые счета», на основании которых происходит в системе создание собственно схем проводок для каждого участника отдельно, в соответствии именно с его правилами бухгалтерского учета. Понятно, что каждая схема принадлежит ровно одному участнику, потому что она для него и создана. Вот окно, которое показывает схему проводок, как она настраивается. При описании проводки, естественно, указывается тип проводки, назначение генерации проводки, на какой стадии обработки эта проводка должна порождаться, указывается счет дебета, счет кредита и, естественно, сумма документа.

Таким образом, фактически система готовит полностью готовые данные для бухгалтерского учета. То есть никаких проблем у банков-участников не возникает по учету своей бухгалтерии, у них есть все подготовленные данные. Им остается только выгрузить эти готовые ордера, которые, естественно, не меняют реальных остатков, это уже понятно, потому что это формальные записи. Вы видите, как к каким-то конкретным документам уже созданы эти ордера. Остается сделать выгрузку этих документов в любом формате

(система предоставляет очень разнообразное количество форматов - это и световые форматы, и Excel-форматы и любой текстовый формат) и загрузить в свой операционный день, где создадутся уже реальные проводки.

И напоследок. Для взаимодействия с внешними системами мы предоставляем транспортный модуль, который занимается собственно приемом и выдачей любых данных в соответствии с требованиями участников, формируем информационный справочник, необходимый для формирования переводов во все инфраструктуры участников, и настраиваем форматы передачи данных.

Спасибо большое за внимание.

ПАРАМОНОВА Т.В.

Очень хорошо, что вы создавали эту систему. Я, не останавливаясь на технических возможностях и достоинствах, о которых вы рассказали, хотела бы подчеркнуть другое.

В мировой практике, как вы знаете, существуют официальные каналы денежных переводов и неофициальные. К сожалению, официальная часть в ряде стран недостаточно велика. Это связано со многими причинами и условиями и является предметом рассмотрения мировых экономических организаций. Поэтому на примере этой системы хорошо видно, как люди, живущие в разных странах, где есть разные варианты перевода денежных средств, часто используют систему хорошо подготовленную и работающую в режиме on-line. Поэтому наличие возможности российских банков использовать и строить такие системы является важным моментом сокращения неофициальных переводов денежных средств, идущих не по каналам банков. Это неофициальные переводы, которые идут неофициально и являются предметом беспокойства мировой экономики. Поэтому с этой точки зрения это выступление было, на мой взгляд, интересным.

У нас осталось четыре выступающих и очень мало времени. Поэтому я хотела бы призвать еще раз, я понимаю, что все хотят высказаться, но сказать самое главное. Мы люди здесь понимающие и сразу улавливаем, что является главным, поэтому, если возможно, достаточно коротко, но в то же время содержательно. Спасибо.

Следующий выступающий Астапович Петр Александрович, директор сектора по работе с финансовыми институтами. Тема: «Информационные технологии как инструмент применения лучших международных практик управления банком».

Петр Александрович, здесь все знакомы с вашей системой. Я думаю, людей, которые не знакомы, в принципе нет. Но мы попросили бы вас рассказать о самых квинтэссенциях того, что вы хотели сказать.

АСТАПОВИЧ П.А.

Мне очень приятно, что вы знакомы с системой САП. Но я хотел поговорить не о системе, а о последних тенденциях розничного банковского рынка и ожиданиях банков, и, в частности, о стратегиях, которые они выбирают.

Последние данные 2004 года показывают, что 82 % из 95-ти опрошенных европейских и восточно-европейских банков (в том числе и 6 российских банков, очень крупных, которые принимали участие) рассчитывают на стратегию роста и развивают стратегию роста. Есть такие дополнительные показатели, я не буду останавливаться.

Соответственно, если направления деятельности банка и задачи, которые необходимо решать, разбить на направления, то концентрация идет на клиентов, выживаемость, повышение качества процесса, об этом сегодня много говорилось, и внутри этих понятий лежит еще много-много «кирпичиков». И двигателем всего этого могут являться новые бизнес-идеи, в частности, как говорил представитель «Анелик РУ», система переводов. Все это вместе, так или иначе, формирует имидж, формирует брэнд, который используется при продвижении. Соответственно, ожидается, что через некоторое время произойдет тот рост, который необходим для того, чтобы этой стратегией управлять.

Ужас, который испытывает по крайней мере треть банков, в первую очередь это касается Восточной Европы, связан с тем, что состояние информационных технологий очень разное, если такой термин можно применить – отсутствие единой платформы, отсутствие какой-либо стратегии развития информационных технологий. И для большинства банков, выбирающих стратегических поставщиков, тремя ключевыми факторами выбора являются: понимание бизнеса заказчика, то есть понимание предметной области; качество предоставляемых услуг; технический уровень, то есть уровень образованности, в частности.

Я не буду подробно останавливаться, я только скажу, что САП достаточно долго инвестирует банковский бизнес, есть какие-то мировые клиенты. Я хотел бы остановиться на том, что у САП существует такая платформа, которая поддерживает все области банковского бизнеса. И закончить тем, что, если говорить в то же время о снижении затрат, то текущая ситуация, то есть совокупная стоимость владения будет повышаться, и все меньше и меньше будет возможности выделять из бюджета на развитие в том случае, если не переходить на единую платформу предприятий.

Единая платформа именно повышает качество и управляемость всех бизнес-процессов и одновременно снижает совокупную стоимость владения.

В качестве примера можно привести крупнейший розничный банк Германии, где произошло существенное сокращение количества бизнес-процессов, в том числе всевозможных сотрудников, носящих бумажки из одного кабинета в другой. Затраты снижены на 10 % по результатам трех лет. Это очень большие объемы – 22 миллиона счетов ежедневно обрабатывается. И тот подход, который применяется, он действительно соответствует стратегии роста.

Спасибо.

ПАРАМОНОВА Т.В.

Спасибо. Выступление краткое, но очень содержательное, с моей точки зрения, с очень хорошим выводом, к которому мы пришли при построении этой системы давно, и мы уже это практически осуществили. По совокупной стоимости владения очень большой выигрыш получается. Но вы затронули очень важную проблему, может быть, сами того не подозревая: вы сказали слово «предприятие». Мы общаемся с банками, но наши клиенты-банки общаются с предприятиями. И смысл стратегического развития экономики, банковского сектора состоит в этом понимании единства всего экономического пространства в информационном плане, то есть как банки будут взаимодействовать с крупнейшими клиентами. И надо сказать, что у нас в стране есть ряд продвинутых компаний, я назову «ЛУКойл», который осознал эту проблему со своими банками-корреспондентами и участвует в одном из больших исследований, даже не в исследовании, а во внедрении выбора платформы крупного клиента банка. На сегодня это новая идея, она только начинает в мире зарождаться. И еще очень мало стран, даже в западных экономиках, начали делать это или осознали это. Но, с нашей точки зрения, поскольку мы тоже это поняли, нам надо будет потом каким-то образом проводить работу с крупнейшими клиентами коммерческих банков. Но это следующая проблема. Я просто по ходу дела, поскольку было очень интересное выступление.

Следующий выступающий Чекмарева Елена Николаевна, начальник Управления анализа финансовых рынков и институтов Департамента исследований и информации Банка России. Тема ее доклада: «Процентная политика коммерческих банков и проблема повышения доступности банковских кредитов».

ЧЕКМАРЕВА Е.Н.

Спасибо, Татьяна Владимировна. Я постараюсь очень коротко.

Объем банковских кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных всем категориям заемщиков, на 1.05.05 достиг 4,9 трлн. руб., а их удельный вес в активах кредитных организаций увеличился за 2004 г. – I квартал 2005 г. с 54,4 до 64,8%. Наиболее интенсивно расширялись масштабы кредитования в потребительском сегменте: объем кредитов, предоставленных физическим лицам, увеличился за этот период в 2,2 раза, а за период с начала 2002 г. – более чем в 7 раз.

Основными заемщиками для банков остаются нефинансовые предприятия, хотя их доля в кредитном портфеле снизилась за 2004 г. на 4,5 процентного пункта (с 78,3 до 73,8%). К началу 2005 г. объем кредитов, размещенных банками в секторе нефинансовых предприятий, достиг 3,4 трлн. руб. (44,8% совокупных активов), увеличившись за 2004 г. на 42,8%, а с начала 2002 г. – в 2,8 раз. Темпы роста кредитов нефинансовым предприятиям в 2004-2005 гг. были ниже, чем в 2002-2003 годах.

В условиях улучшения финансового состояния предприятий ускоренными темпами росли их заимствования у банков и других хозяйствующих субъектов. В настоящее время у российских предприятий для ведения их финансово-хозяйственной деятельности на долю кредитов банков и полученных у других предприятий займов приходится 40% из общей суммы всех привлеченных источников.

Доля банковских кредитов в финансировании инвестиций крупных и средних предприятий в основной капитал хотя и остается значительно меньше собственных источников, тем не менее к концу 2004 г. возросла до 6,3%, а в финансировании финансовых вложений, прежде всего — краткосрочных, снизилась за тот же период до 6,0%. Происходит постепенное сокращение превышения объемов финансирования банками финансовых вложений над финансированием инвестиций.

Отраслевая структура заемщиков в 2004 г. существенно не изменилась. По итогам 2004 г. доля промышленности в отраслевой структуре вновь выданных кредитов была на 1,2 процентного пункта меньше, чем в предыдущем году. Доли сельского хозяйства и строительства выросли за рассматриваемый период соответственно на 1,0 и 0,3 процентного пункта. Уменьшение доли промышленности во вновь размещенных в 2004 г. кредитах российских банков по-прежнему было обусловлено в том числе и растущим спросом предприятий-экспортеров на заемные ресурсы на внешнем финансовом рынке.

В 2002-2005 годах продолжилось дальнейшее снижение рыночных процентных ставок по кредитам различным видам заемщиков, хотя темпы этого снижения были ниже, чем в 2000-2001 годах.

Удешевление кредитов нефинансовым предприятиям и организациям, а также физическим лицам, означающее повышение их доступности, основывалось на замедлении темпов инфляции и снижении стоимости заемных ресурсов. Все возрастающее значение приобретают действия Банка России, направленные на снижение уровня ставок конечным заемщикам, главным образом, через регулирование процентных ставок денежного рынка. Непосредственным результатом активизации усилий Банка России по регулированию банковской ликвидности стали качественные изменения в динамике ставок денежного рынка. В условиях поддержания достаточного уровня ликвидности, а также сглаживания ее сезонных колебаний, начиная с IV квартала 2002 года, отмечается значительное снижение уровня межбанковских ставок. Так, среднемесячная ставка по 1-дневным межбанковским кредитам на московском рынке снизилась с 8,2% в 2002 году до 3,3% в 2004 году и 1,1% в I квартале 2005 года.

Сформировавшаяся еще в 2002 году тенденция стабилизации конъюнктуры рынка межбанковских кредитов в сочетании с достаточным уровнем банковской ликвидности предопределили понижательный тренд ставок по рублевым кредитам. При сохранении поступательного расширения денежной массы и снижения привлекательности краткосрочных долларовых активов эта тенденция в 2003 – 2004 годах не ослабла. Однако если в 2003 году практически удалось избежать локальных всплесков ставок денежного рынка, которые были бы связаны с влиянием сезонных факторов или непродолжительных периодов повышенного спроса на иностранную валюту, то в середине 2004 г. так называемый «кризис доверия» сопровождался кратковременным локальным повышением межбанковских ставок, что вместе с тем не повлияло на общую тенденцию снижения ставок на рынке МБК.

Снижение межбанковских кредитных ставок сопровождалось сужением диапазона их колебаний. Так, в 2003 году это привело к двукратному снижению волатильности межбанковских ставок по сравнению с показателями волатильности 2002 года в целом, затем эта тенденция продолжалась, хотя и не такими высокими темпами.

Процентные ставки на рынке межбанковского кредитования традиционно остаются ниже уровня ставок на других сегментах рынка, ценовые индикаторы которых также демонстрируют устойчивую тенденцию к снижению. Так, на рынке ГКО-ОФЗ эффективный индикатор рыночного портфеля (ИРП) сократился с 15,1% в 2002 г. до 7,9% в I квар-

тале 2005 г., эффективный индикатор рыночного оборота (ИРО) – с 15,6% до 7,7%; на рынке векселей – с 16,5% до 6,3%.

Наряду с процессами снижения ставок на финансовом рынке, на уровень ставок по кредитам нефинансовым предприятиям и организациям серьезное влияние оказывают улучшение финансового положения и кредитоспособности российских предприятий. За 2002-2004 гг. объем прибыли (сальдированный финансовый результат) нефинансовых предприятий возрос более чем в два раза, последовательно увеличивается количество прибыльных предприятий.

Результатом всех перечисленных факторов явилось снижение процентных ставок по кредитам предприятиям и организациям нефинансового сектора. За период с января 2002 г. по март 2005 г. ставка по кредитам в рублях снизилась с 17,8% до 10,6%. За этот период наиболее значительно сократились ставки по кредитам от 3 до 6 месяцев – на 7,7 процентных пункта. Вместе с тем в последние 2 года происходит снижение ставок по долгосрочным кредитам предприятиям и организациям: к концу 2003 г. по сравнению с началом года – на 3,7 пункта, к концу 2004 г. – на 4,5 пункта. По кредитам в валюте ставки снизились с начала 2002 г. по март 2005 г. с 10,1% до 8,4%, оставаясь вместе с тем в течение последних двух лет достаточно стабильными и изменяясь в диапазоне от 8 до 9%.

С точки зрения повышения доступности банковских кредитов для нефинансовых предприятий важным является соотношение стоимости заимствований предприятиями у российских банков с рентабельностью самих предприятий. Превышение стоимости заимствований над рентабельностью резко снижает заинтересованность предприятий в привлечении заемных средств и ведет к снижению стимулов к расширению производства. Вплоть до середины 2003 г. наблюдалась ситуация, когда под влиянием снижения доходов предприятий значения показателей рентабельности их оборотных активов и стоимости привлеченных банковских кредитов были близки между собой. Однако начиная с мая 2003 г. рентабельность оборотных активов предприятий стала на 1-2 процентных пункта стабильно превышать уровень процентных ставок. В последующий период эта тенденция закрепились: на конец 2003 г. рентабельность оборотных активов крупных и средних предприятий составила 14,5%, на конец 2004 г. – 18,3%.

В сегменте кредитования физических лиц стоимость кредитов остается выше, чем в кредитовании предприятий, что объясняется относительно более высокими издержками розничных операций и потенциально высоким риском невозврата кредитов. В динамике ставок не наблюдается понижающей тенденции как по рублевым, так и по валютным ссудам. На протяжении 2002-2005 гг. ставки по рублевым кредитам колебались в преоб-

ладающем диапазоне 19-22%, по валютным – 11-12%, что однако не препятствует быстрому росту кредитов этой категории заемщиков.

Вместе с тем необходимо отметить, что сложившийся уровень ставок по активным операциям с населением значительно превышает ставки по пассивным операциям, т.е. по привлечению средств населения в депозиты и вклады. В настоящее время этот спрэд по операциям в рублях составляет около 10 процентных пунктов, в валюте – около 5 пунктов. Спрэд депозитно-кредитных ставок по операциям с нефинансовыми предприятиями значительно меньше – наименьший сложился в диапазоне от 1 до 3 лет – 3,8 процентных пункта.

Банковская маржа по кредитно-депозитным операциям с нефинансовыми предприятиями и организациями и населением стабильно держалась весь этот период на довольно высоком уровне, обеспечивая банкам возможность ведения бизнеса с высокими показателями прибыльности. В этих условиях у банков имеется потенциал для определенного снижения процентных ставок по кредитам конечным заемщикам, особенно населению, без соответствующего снижения ставок по пассивным операциям. Что касается ставок по вкладам и депозитам населения, то даже при снижении кредитных ставок у банков сохраняется возможность поддержание их на положительном уровне с целью обеспечения их защиты от инфляционного обесценения.

Анализируя ставки банковского кредитования необходимо учитывать, что все приведенные данные относятся к данным в среднем по России. Доминирующее влияние на их уровень оказывают традиционно более низкие ставки банков Московского региона, т.е. ставки в регионах характеризуются более высокими значениями. Это свидетельствует об отсутствии единого, со схожими условиями кредитования кредитного рынка страны и отражает неравномерный уровень развития банковских систем регионов, а также сохраняющуюся дифференциацию в динамике развития экономики на региональном уровне.

Спасибо большое за внимание.

ПАРАМОНОВА Т.В.

Спасибо.

Следующий выступающий Иванов Виктор Владимирович, заведующий кафедрой теории кредита и финансового менеджмента, Санкт-Петербургский государственный университет. Тема его доклада: «Вузовская наука банковскому сектору: реалии и перспективы».

ИВАНОВ В.В.

Я хотел бы начать свое выступление с того, что науку подразделяют на вузовскую, академическую, отраслевую и тому подобное весьма условно. Тем не менее, вузовская наука имеет свою специфику, связанную не только с местом проведения научных исследований. Прежде всего, речь идет о том, что в настоящее время вузовская финансовая наука осуществляется преимущественно в форме диссертационных исследований, которые находят свое выражение не только в диссертациях, монографиях, статьях, но и, что не менее важно, они эффективно используются в учебном процессе, в учебно-методической литературе и тем самым непосредственно влияют на качество подготовки специалистов, которых выпускают вузы.

Присутствующие здесь знают, как в лучшую сторону изменилась учебная литература по банковскому делу за последние 10 лет. В этом, несомненно, проявились определенные результаты исследований в этой сфере.

Вузовская наука имеет свою специфику и с областью исследований. Как известно, в финансах выделяют три комплексных научных исследования: финансовая теория, финансовая философия - это то, что относится к фундаментальным исследованиям, и финансовая технология – это то, что относится к прикладным финансовым исследованиям. Фундаментальные исследования традиционно относились к сфере вузовской науки. Следует иметь в виду, что из-за комплексности финансовых феноменов не всегда можно получить теоретически содержательные результаты, достаточно полно совпадающие с эмпирической наблюдаемой практикой. При этом отдельные практические аспекты могут и не вписываться в выстраиваемые теоретические модели. В связи с этим, результаты подобных исследований зачастую необоснованно принижаются, не всегда своевременно публикуются. Все это снижает престижность и не создает заинтересованности в развитии этих исследований.

Однако присутствующим здесь понятно, что подобного рода работы важны и нужны банковскому сообществу, так как они дают импульс именно прикладным исследованиям, исследованиям в области финансовых технологий. Мне представляется, было бы разумным в рамках Ассоциации российских банков либо в рамках Центрального банка выделять гранты именно на проведение фундаментальных исследований в области финансовой теории и финансовой философии.

Особое внимание в настоящее время в вузах уделяется прикладным исследованиям. В рамках данного направления анализируются цели, инструменты осуществления финан-

совой деятельности, устанавливаются эмпирические правила и закономерности. Безусловно, эти исследования в настоящее время являются сердцевиной финансовой науки. Здесь вырабатываются и обосновываются конкретные механизмы достижения тех или иных целей, разрабатываются новые банковские продукты, технологии и тому подобное.

Во многом это определяется тем, что значительная часть соискателей ученых степеней в вузах последние 10 лет состояла из представителей банковского менеджмента, и они в большей мере заинтересованы именно в исследованиях финансовых технологий. В дальнейшем эти исследования продолжаются в рамках самих банковских институтов.

Мне представляется, что вузовская наука внесла существенный вклад в подготовку специалистов высшей квалификации для банковского сектора России. Необходимо отметить, что вузовские ученые получали и получают подпитку от практиков банковского дела в выборе направлений исследований, потому что последние лучше знают реальные проблемы банковского дела, лучше ощущают потребности в исследовании тех или иных процессов.

Говоря о проблематике вузовских научных исследований, необходимо отметить, что они во многом отражают потребности текущего периода, особенности тех перестроенных процессов, которые происходили и происходят в стране. И здесь следует критично отнестись к самим себе, к тем исследованиям, которые осуществлялись и осуществляются в настоящее время. Прежде всего, необходимо указать на то, что третье направление финансовых исследований – это финансовая философия, находилось и находится на задворках. В рамках этого направления, как известно, исследуются процессы на предмет их этического содержания и согласованности с принципами и нормами более высокого уровня, например, с нормами, которые закреплены в Конвенции о правах человека, в Конституции Российской Федерации и так далее. В рамках данного направления должны обосновываться ценностные ориентиры общих целей финансовой деятельности, выявляться приоритеты, прогнозироваться возможные побочные эффекты.

Отсутствие подобного рода исследований, на мой взгляд, негативно отражается и на прикладных исследованиях. В частности, многие проблемы роста, повышения конкурентоспособности как банковской системы в целом, так и отдельных групп коммерческих банков рассматриваются не через призму эффективного использования внутренних факторов их жизнедеятельности, а зачастую через призму получения определенных внешних привилегий, обосновывая это огромной ролью в развитии национальной экономики, которая действительно принадлежит банковскому сектору.

Я понимаю, что с подобным мнением многие из присутствующих будут не согласны. Мне представляется, что достаточно весомым доказательством указанных выше суждений является перечень научных направлений исследований по специальности ВАК 08.00.10. Посмотрите, часть вторая называется «Деньги, кредиты, банковская деятельность». Здесь вы не найдете таких направлений научных исследований, как банковский маркетинг, банковское корпоративное управление, платежные системы, о которых сегодня говорилось, электронные деньги и так далее, и тем более направления финансовая философия. Эти направления, еще раз подчеркиваю, по всей видимости, считались излишними, и поэтому не вошли в перечень специальностей ВАК Российской Федерации.

Мне представляется, что было бы полезно включить в рекомендации нашего Конгресса предложение ВАКу России уточнить направления научных исследований. За основу можно было бы взять перечень тех выступлений и проблем, которые рассматриваются на нашем Конгрессе, и полностью вписать в паспорт специальностей, чтобы он выглядел более достойно.

В заключении своего выступления хотел бы кратко остановиться на отдельных вопросах более тесного взаимодействия вузовского и банковского научного сообщества. В проекте рекомендаций, которые нам розданы, сформулированы целые программы научных исследований на очередной год, которые, естественно, выразятся в серии очередных инструкций. Мне представляется, что было бы полезно создание при Банке России экспертных советов с привлечением в их состав вузовских специалистов для обсуждения разрабатываемых проектов. Это элементарная вещь, которая называется проведение экспертизы.

При всем уважении к специалистам Банка России, специалистам Банковской ассоциации следует отметить, что во многих нормативных конструктивных материалах, разрабатываемых ими, явно прослеживаются интересы отдельных групп, лоббирование. Привлечение сторонних специалистов, я имею в виду в данном случае вузовских специалистов, позволит выпускать более взвешенные документы.

Возвращаясь к проекту рекомендаций, считаю, что было бы полезным в состав рабочей группы по вопросу о разработке подходов по реализации «Базеля-2» включить и представителей вузовской науки. Я убежден, что мнение таких специалистов было бы полезным при рассмотрении вопросов о введении метода стоимость под риском в качестве метода расчета рыночного механизма и при рассмотрении вопроса о качестве управления кредитными организациями и операционными рисками, и при разработке подходов к

оценке финансовой устойчивости кредитных организаций, и многих других вопросов, включенных в проект рекомендаций нашего Конгресса.

Время мое исчерпано, благодарю за внимание.

ПАРАМОНОВА Т.В.

Мне кажется, очень интересное было предложение по поводу внесения нами предложения в ВАК. Над ним надо подумать.

И последний выступающий у нас на секции Чернова Елена Григорьевна, заместитель декана экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета. Тема ее доклада: «Некоторые проблемы подготовки кадров для банковского сектора».

ЧЕРНОВА Е.Г.

Уважаемые коллеги, я не буду долго отвлекать ваше внимание с учетом того, что эту проблему мы сегодня здесь обозначили и, как мне кажется, достаточно плодотворно и всесторонне обсудили.

Санкт-Петербургский университет в лице экономического факультета, так же, как и другие экономические вузы города, ведет подготовку банкиров. Эта подготовка многоуровневая, многоступенчатая. Мы работаем с конкретными коммерческими банками, выполняем заказы, ведем подготовку лиц, получающих первое высшее образование, профессиональную переподготовку и второе высшее образование, реализуем различного рода краткосрочные семинары по актуальным проблемам банковской сферы.

Что бы мне хотелось отметить сейчас просто в порядке обсуждения – это две проблемы.

Первая проблема. Сегодня здесь уже звучала мысль, что банковский сектор является особым. Безусловно, он является базисом финансовой системы, наиболее развитым в Российской Федерации, наиболее корректно регулируемым со стороны государства. Как мне представляется, регулятор в лице Центрального банка, может быть, является единственным из такого рода регуляторов, сохранивших свою систему профессиональной подготовки. Однако эта система не может покрыть потребности всего банковского сектора. Поэтому известно, что вузы должны быть вовлечены в эту подготовку. Банкиром в отличие от наследника британского престола нельзя родиться, подготовка банкиров – это очень сложный процесс, очень длительный процесс, многоступенчатый. И мне кажется, что по-

лучение первого высшего экономического образования, даже по специальности «Финансы и кредит», нельзя считать вершиной подготовки банкиров. Безусловно, несколько этапов, в том числе и программа NBI, и программа профессиональной переподготовки в формировании профессионального банкира должны присутствовать.

Высокие лицензионные требования Банка России к профессиональному уровню высшего и среднего звена управления в банковской сфере дают формальную возможность для вузов страны. Но, с другой стороны, сегодня мы ощущаем выраженную потребность не только соблюдения этих лицензионных требований, но и потребность практикующих банкиров продолжать свое образование, усиливать его теоретическую базу и теоретическую основу.

Второй аспект этой подготовки, который, как мне кажется, сегодня имеет важное значение – это вступление России в систему мировых хозяйственных связей, что немножко сдвигает акценты подготовки банкиров. Это связано с тем, что мы не можем ограничиться подготовкой только специалистов и чтением им узкопрофильных дисциплин. Мы должны давать широкомасштабную языковую подготовку. Языковая подготовка должна стать одним из элементов любой образовательной программы, которая реализуется сегодня для банкиров. Здесь должна быть усилена, безусловно, математическая составляющая, потому что переход на высокие технологии в банковском секторе предполагает, что не только узкие специалисты отдельных банковских служб должны владеть этими технологиями, но эту общую концепцию должно понимать банковское руководство, вне зависимости от того, какое исходное первое образование они получили. Безусловно, здесь должна быть усилена еще одна образовательная составляющая – это бухгалтерский учет. Мне кажется, что стандартные вузовские программы по подготовке банкиров сегодня недостаточно насыщены этими тремя составляющими – языковой подготовкой, подготовкой по бухгалтерскому учету и математической подготовкой.

Наверное, на тему подготовки банкиров можно было бы говорить долго, но этот аспект мне хотелось особо подчеркнуть: многоуровневая, многоступенчатая система подготовки, и усиление того, что, может быть, на первый взгляд покажется странным – не столько профессиональных дисциплин, сколько дисциплин этого блока, о котором я говорила. Подобного рода требования будут в любом случае предъявляться к вузовской науке в связи с вхождением России в Болонский процесс.

Благодарю за внимание.

ПАРАМОНОВА Т.В.

Спасибо большое, Елена Григорьевна. Лично мне очень созвучно то, что вы говорили. Я даже сама хотела сказать об этом, что есть три вещи, которые образовательный процесс должен уловить: языковая подготовка, финансовая математика, которая должна быть, особенно при расчете многих процессов, как макроэкономических, так и банковских. Наши студенты проходили практику в западном банке и увидели, какой дефицит знаний. Я увидела, насколько важно нам привлечь математиков и сделать правильные программы для всех специалистов, которые обучаются в сфере экономики, особенно для банковского дела.

Второй очень важный вопрос – это международные стандарты. Когда говорят «бухгалтерский учет», у нас, к сожалению, до сих пор пытаются все больше отсрочить обучение международным подходам, по разным причинам не приемля сами подходы международных стандартов. Поэтому я очень благодарю вас за созвучное выступление.

Завершая работу нашей секции, я хотела бы выразить мнение всех моих коллег, которые находятся в президиуме, что секция состоялась. Все почувствовали необходимость усиления самих научных разработок, необходимость более целенаправленных знаний.

Говоря о потребностях Центрального банка, а это не только технологии, о которых я говорила, но и исследования в макроэкономике, денежно-кредитной политике, которые также необходимы в силу очень многих обстоятельств. Это волнует не только Центральный банк, но также и коммерческие банки, потому что как субъекты функционирования экономики, они естественно сталкиваются с инфляцией, и инфляция влияет как на результат их деятельности, так и на сам процесс.

Поэтому я думаю, что сегодняшняя наша встреча была достаточно своевременной, правильной. И хотела бы еще раз на основе тех созвучных нам предложений сказать вот о чем. Я предлагаю провести специальную конференцию на ту тему, о которой я говорила – «Перспективы развития банковского сектора». Сначала мы обсуждали, может быть, финансового сектора, но сошлись на банковском секторе (финансовый сектор – это и страховые организации, это немного шире в контексте развития глобальной экономики).

Здесь очень много вопросов. Вопросы могут быть разные, и мы сейчас не будем предварять, какие вопросы нам наиболее интересны. Но мы разработаем этот вопрос, и, если хотите, мы каким-то образом, может быть, на сайте Банка России соберем научное сообщество и все-таки попытаемся в научном плане рассмотреть ряд направлений этой проблемы, которые для макроэкономике с позиции участников банковского рынка, Цен-

трального банка являются важными – и развитие в технологическом плане, и структура банковской системы, и перспективы. Думаю, что это будет своевременно и необходимо.

Второй вопрос, который, мне кажется, мы выносим из состоявшегося обмена мнениями – это наши предложения, которые могут быть доведены до тех людей, которые принимают решения в сфере образования и вузовской науки. Это предложения о возможности более целенаправленного обучения специалистов по тем специальностям, которые являются наиболее востребованными в банковском секторе. Здесь правильно звучало предложение об обращении в ВАК. Здесь среди нас находится член ВАКа, который тоже будет в этом участвовать.

Я тоже защищала диссертацию по платежным системам. Но у нас нет серьезных публикаций на эту тему, только описывается платежная международная система «Visa», «MasterCard», пластиковые карты и так далее. Я это взяла в частности, есть и другие проблемы. Поэтому, наверное, рассмотреть это полезно.

Завершая свое выступление, хотела бы призвать всех вас, людей, которые обладают творческим подходом, выделить вопросы для постановки и обсуждения, которые, на ваш взгляд, являются актуальными. Это очень поможет нам высказывать наше мнение при глобальном рассмотрении этих вопросов. Потому что все вопросы, которые сегодня затронуты, в той или иной степени рассматриваются международными финансовыми организациями, где мы имеем голос, где мы можем выступить, где мы выступаем. Это поможет нам более сосредоточенно и целенаправленно проводить нашу политику.

И последнее. И коммерческие банки, и Центральный банк были раньше составляющими Государственного банка России. Вы знаете, многие 1-го числа участвовали в открытии памятника, когда был организован Государственный банк России. Вы знаете, наверное, что первым управляющим Государственного банка России был барон Штиглиц, который был человеком немецкой национальности, который сам внес очень большой вклад в развитие банковского дела в России, и не только банковского дела. Он был из семьи людей, которые организовали первое страховое общество в России, затем он финансировал первую железную дорогу в нашей стране. Он организовал первое рисовальное училище, которое находится здесь, в Санкт-Петербурге. И у ряда людей, в том числе и у меня, возникло стремление возродить это имя, которое у нас неизвестно практически никому, и не только у нас, но и, к сожалению, в Германии тоже. Возродить это имя, и на его примере показать, что и коммерческие банки, и предприниматели в банковском деле, и российские государственные люди служили России ради того, чтобы она процветала, была более развитой и в финансовом, и в экономическом отношении.

В связи с этим мы создали организационный комитет, это все на общественных началах, провели уже достаточно большую подготовительную работу. Оказалось, что поскольку это очень разносторонний был человек, много людей в различных сферах заинтересовались этим, в том числе и господин Пиотровский, директор Эрмитажа, и другие. Я не буду говорить, по-моему, здесь должна быть небольшая презентационная бумага по этому вопросу. Я просто хотела бы сказать вот о чем.

Мы хотели, особенно я хочу, показать положительный пример, что банки – это не только плохо, как сейчас говорят, многие не доверяют банкам, население не доверяет банкам, считает, что банкиры работают только ради прибыли, поскольку это у нас записано в законах, особенно для коммерческих банков. Есть такой скептицизм с точки зрения населения. Но банки не только получают прибыль, они делают и очень большое дело в экономике, являясь и посредниками, и осуществляя все функции, которые им присущи. И они могут и должны быть благотворительными в тех процессах, которые направлены на социально-экономическое развитие.

Поэтому я хочу вам сказать о том, что 8-го и 9-го числа здесь, в Санкт-Петербурге, будет открыта мемориальная доска, посвященная этому человеку. Мы снимаем фильм о нем, он будет показан по центральному телевидению. Мы довели это до сведения Бундесбанка и немецкого посольства, которые выразили стремление тоже участвовать в этих мероприятиях. И если вы хотите, я вам также приглашаю принять участие 8-го и 9-го июля, и мы можем направить вам соответствующие приглашения для того, чтобы слово «банкир» ассоциировалось у населения не только с негативным восприятием. Не такой простой труд – взять риск, ответственность за вклады населения. Это дело очень серьезное и ответственное. Это риск и для тех людей, которые каждый день подвергаются этому риску.

Спасибо за внимание.

ТАРАСЕВИЧ Л.С.

Одно слово. Я прошу не забывать, что Центральный банк Российской империи размещался в том здании, которое занимает Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. И когда было 50 лет банку, в 1910 году, банк выпустил книгу «50 лет», причем на русском, немецком и французском языках. И мы в каком-то году факсимильное издание сделали. Я вам подарю, принесу сегодня вечером. И этот человек сидел в том здании, которое мы занимаем.

ПАРАМОНОВА Т.В.

Спасибо большое.

Я хотела бы всех поблагодарить. И в следующий раз всем, кто хочет, мы разошлем письма и пригласим к нам. Спасибо большое.

(Аплодисменты)
