

**XVI МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ КОНГРЕСС:
«БАНКИ: КАПИТАЛИЗАЦИЯ, УСТОЙЧИВОСТЬ,
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ»**

Заседание секции 1

**«КАПИТАЛИЗАЦИЯ БАНКОВ: ЦЕЛИ И СПОСОБЫ
ДОСТИЖЕНИЯ»**

8 июня 2007 года

ОГЛАВЛЕНИЕ:

<i>Внедрение требований Базельского соглашения – опыт зарубежных стран – Моника Марс</i> – Директор, Международная группа по управлению рисками, Компания «ПрайсвогтерхаусКуперс», Нидерланды	3
<i>Практический опыт IPO российских банков – Музыка Елена Игоревна</i> – Заместитель директора Департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций, Банк России, Москва	7
<i>Капитализация российских банков: актуальные проблемы и перспективы глазами международного рейтингового агентства – Трофимова Екатерина Владимировна</i> – Заместитель директора по финансовым институтам, Компания «Стэндард энд Пурс»	10
<i>Практические аспекты оценки достаточности капитала в ходе проверок кредитных организаций – Соколов Юрий Анатольевич</i> – Заместитель руководителя главной инспекции кредитных организаций, Банк России, Москва	13
<i>Реализация Базеля II в России: вопросы и решения – Крутова Елена Марковна</i> – Начальник управления Департамента банковского регулирования и надзора, Банк России, Москва	18
<i>Выбор между IPO и частным размещением – Табах Антон Валерьевич</i> – Старший аналитик по финансовому сектору, Финансовая Корпорация «УРАЛСИБ», Москва	22
<i>Проблема выбора путей капитализации российской банковской системы – Карпунин Вячеслав Иванович</i> – Исполнительный директор, Национальный Фонд Управления Активами, Москва	24
<i>Проблемы и перспективы деятельности банков на региональных рынках – Печелиев Николай Анатольевич</i> – Начальник управления Департамента банковского регулирования и надзора, Банк России, Москва	30
<i>Политика государства в развитии банковского сектора – Лобанов Александр Валентинович</i> – Начальник Главного управления монетарной политики и экономического анализа, Национальный банк Республики Беларусь, Минск	34
<i>Применение Базеля II в Литве – Казимирас Рамонас</i> – Директор Департамента надзора за кредитными организациями, Банк Литвы, Вильнюс	38
<i>Базель II – управление кредитными рисками: преимущество и недостатки подхода, адаптация международного опыта к российским реалиям – Петер Шмидт</i> - менеджер, Компания «БерингПойнт»	42
<i>Иностраный капитал в банковском секторе как фактор развития конкуренции – Эдвин Корнелиус</i> – Председатель Правления, ЗАО «Банк «Промышленность и финансы» (ЗАО «Профибанк»), Санкт-Петербург	47
<i>Стратегическое позиционирование средних и малых банков в условиях консолидации банковского бизнеса – Тысячникова Наталья Александровна</i> – Главный консультант, ЗАО «Консалтинговая группа «Банки. Финансы. Инвестиции», Москва	49
<i>Секьюритизация кредитов и роль аудитора и консультанта в данных сделках – Сорокин Андрей Владимирович</i> – Старший менеджер отдела финансовых рынков, Компания «Эрнст энд Янг», Москва	52
<i>ИТ-инфраструктура как фактор устойчивости и роста капитализации банка – Погудин Александр Викторович</i> – Председатель Правления, ЗАО «Центр финансовых технологий», Новосибирск	56
<i>Чего не хватает, чтобы внедрить Базель II в малом российском банке? – Цапаев Дмитрий Михайлович</i> – Директор Центра компетенции, Компания IBS, Москва	59

ХVI МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ КОНГРЕСС:
«БАНКИ: КАПИТАЛИЗАЦИЯ, УСТОЙЧИВОСТЬ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ»

Заседание секции I

«КАПИТАЛИЗАЦИЯ БАНКОВ: ЦЕЛИ И СПОСОБЫ ДОСТИЖЕНИЯ»

8 июня 2007 года

Сопредседатели: **МЕЛИКЪЯН Геннадий Георгиевич** — первый заместитель председателя Банка России, Москва
АКСАКОВ Анатолий Геннадьевич — депутат Государственной думы РФ, член Национального банковского совета, президент Ассоциации региональных банков России (Ассоциация «Россия»), Москва
ТОСУНЯН Гарегин Ашотович — президент Ассоциации российских банков, Москва.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Уважаемые коллеги!

Начинаем работу секции. Схему нашей работы вы, наверное, знаете, будем работать так, как это было раньше, от традиций мы в данном случае не уходим.

По итогам секции будет проведено небольшое пленарное заседание. И представители каждой секции там доложат, какие основные моменты на секции рассматривались, на что было обращено внимание, какие рекомендации были даны.

Проект рекомендаций конгресса есть, он всем роздан. Я думаю, что после того, как мы доработаем рекомендации, мы их примем — с учетом ваши предложений и замечаний, соображений и так далее.

Теперь давайте приступим непосредственно к работе нашей секции.

Слово предоставляется Монике Марс — директору Международной группы по управлению рисками компании «ПрайсвогтерхаусКуперс», Нидерланды. Пожалуйста.

М. МАРС

Здравствуйте, дамы и господа!

Очень приятно, что второй год подряд я выступаю на Международном банковском конгрессе в Санкт-Петербурге, и особенная честь для меня, что начинаю первой.

Вы видите по названию темы моей презентации — «Внедрение требований Базельского соглашения — опыт зарубежных стран», — о чем я буду говорить сегодня.

Речь идет о внедрении Базеля II и о том, каким образом Россия сможет получить какие-то преимущества, воспользоваться опытом других стран. Это такой открытый вопрос для дискуссии. И я хотела бы дать вам общее представление о том, какие вопросы необходимо рассмотреть на основании опыта других стран.

Если говорить о вопросах моего выступления, то я начну с того, каково нынешнее положение с внедрением Базеля, затем мы поговорим об особых задачах российских банков, и после этого я приведу некоторые примеры других стран. Вы понимаете, что я об этом могу говорить часами, но времени у нас нет, поэтому я буду коротко освещать проблемы других стран. И затем — о выводах, которые можно сделать.

Если говорить о сроке внедрения Базеля II, то на самом деле 2008 год будет годом, когда Европейский союз и другие страны мира реально начнут применять Базель II. Базель II начал применяться в

2007 году, но тем не менее большинство банков еще не начали это делать, и для большинства банков действительно с января 2008 года только это начнется.

В некоторых странах ЕЭС Директива о достаточности капитала еще не была завершена, и в ближайшие несколько месяцев эта работа будет закончена, мы почти уже подошли к ее завершению. А в некоторых странах еще осуществляются параллельные расчеты на основании Базеля II, который применялся раньше. Но это еще пока не обязательно во всех юрисдикциях.

Большая часть проектной работы в учреждения в настоящее время перешла с компонента 1, когда речь шла о рейтинговых моделях, к более сложным вопросам оценки капитала и раскрытия информации о капитале по компонентам 2 и 3.

По компоненту 2 еще много ожидается работы как со стороны банков, так и со стороны надзорных органов. Потому что это подразумевает процесс проверки надзорными органами работы по оценке капитала, проводимой банками. И здесь наблюдаются определенные различия в разных странах Европы по тому, как этот вопрос решается.

По компоненту 3 — работа над ним еще только начинается. И здесь есть определенное, довольно большое взаимодействие с требованиями по внедрению новых правил по раскрытию информации о рисках и по МСФО. Мы стараемся координировать эту работу и помочь нашим клиентам в этом отношении. Потому что здесь можно достичь определенной синергии.

Если посмотреть на ситуацию в России в настоящий момент, есть ли какие-то здесь противоречия, на слайде вы видите, то это исключительно моя вина, может быть, я недостаточно знакома с этой темой.

В большинстве стран ситуация такая. Применялся раньше Базель I, правила Базеля I, теперь переходим к Базелю II. В России ситуация другая: Базель I не был полностью внедрен, и для России шаг, даже прыжок гораздо более крупный, потому что надо перейти с более низкого уровня на уровень Базель II. И в России огромное количество банков, некоторые из них очень большие, крупные банки, имеющие международные связи, которые работают на международных рынках, долговых и долевого, а другие банки работают исключительно на местном уровне, это небольшие банки, и очень большая разница наблюдается и по их работе, и по их клиентам, и понятно, что очень сложно будет говорить о внедрении Базеля II при таком разнообразии уровней банков.

И очень часто с точки зрения управления рисками Базеля II очень многое зависит от наличия данных инфраструктуры. Здесь как раз тоже вопрос сложный о наличии инфраструктуры и о возможности сбора данных для перехода на следующий этап.

То, что мне кажется особенно интересным, когда я наблюдаю российский рынок: у меня такое впечатление, что в некоторых российских учреждениях Базель проходит как бы не через парадную дверь, можно сказать, потому что когда законодательство в России еще не требует этого, тем не менее многие банки уже это делают, поскольку они занимаются операциями на международных рынках, и международные учреждения требуют от них перехода на Базель II, в то время как другие банки, выпускающие еврооблигации на рынки, уже должны будут производить соответствующие расчеты по Базелю II. Поэтому для сопоставления данных необходимо, чтобы хотя бы в информативном порядке какие-то данные российскими эмитентами тоже представлялись в рамках Базеля II.

С точки зрения сделок секьюритизации мы видим, что инвестиционные банки, которые достаточно активно работают с российскими банками, также повышают свои требования в отношении последствий по Базелю II, по секьюритизации российскими банками. И я думаю, что многие присутствующие знают гораздо больше о вопросах секьюритизации российскими банками, гораздо лучше, чем я, но я знаю ситуацию на глобальном уровне, и я уверена, что рано или поздно все эти вопросы станут очень важными на российском рынке.

Если мы сейчас посмотрим некоторые примеры, то, может быть, это покажется несколько анекдотичным собранием примеров. Например, Швейцария. Швейцария очень маленькая страна, но вы видите на слайде, какое количество банков, в Швейцарии больше 700 банков. И подходы, которые применяются, достаточно интересны. Я бы сказала, что это можно назвать прагматическим подходом. По сути, они стараются сделать эту работу как можно более простой для тех банков, которые работают на внутреннем рынке, и небольших банков. Они применяют стандартизированный подход, это особый, швейцарский, стандартизированный подход.

В то же время банки, которые работают на международных рынках, должны быть уверены в том, что они могут быть сопоставлены с другими банками на международном уровне. Поэтому они также внедряют Базель II на международном уровне, но уже с помощью другого подхода. Такие банки, как UBS, и крупные банки, они применяют так называемый подход RB, то есть передовой подход к оценке капитала.

Возникает вопрос о том, не возникнет ли опасности для кредитов малому и среднему бизнесу, поскольку этот вопрос включается в оценку при соответствии требованиям Базеля II. В настоящее время уровень капитала по швейцарским правилам превышает общие требования в Европе. В настоящее время по компоненту 1 речь идет о том, что предлагается полный спектр так называемого меню и четко дается понять, что маленькие, небольшие и средние банки должны выбирать простые подходы к внедрению Базеля II.

Если говорить о компоненте 2, то здесь продолжается практика Швейцарской федеральной банковской комиссии, и целевой коэффициент здесь составляет 120 процентов. То есть не менее 8 процентов, который у нас устанавливается по Базелю I, с дальнейшим применением правил Федеральной банковской комиссии.

Что касается компонента 3, то здесь речь идет о том, какие требования по раскрытию информации устанавливаются для разных типов банков.

Если посмотреть на результаты, что получилось. Как я сказала, у них есть два огромных банка — Credit Swiss и UBS, к которым применяются продвинутые подходы. Но вы видите, что у них есть и кантональные банки, и региональные банки, «Райффайзенбанк», который имеет около 530 корпоративных учреждений, и 9 коммерческих банков. И большинство этих банков будет применять очень упрощенные подходы в рамках Базеля II. В то же время, существуют филиалы, дочерние компании других международных банков, которые будут применять передовые подходы к оценке капитала. Для большинства банков в банковской системе Швейцарии базовый подход, простой подход будет внедряться.

Еще одна область, в которой многие страны имеют возможность выбрать подход к внедрению, — это вопросы, относящиеся к различным возможностям действия в рамках страны на национальном уровне, когда я говорю о возможности самостоятельного определения, когда страны могут выбирать один из предложенных вариантов, но в то же время есть и подразумевающиеся возможности, когда установлен определенный минимум, но, если банк хочет применить более консервативный подход, он может устанавливать более высокий процент уровня капитала.

Вот как здесь показано: Болгария — 12 процентов, Эстония — 10 процентов. В то же самое время, если упоминать страны за пределами Европы, то, например, ЮАР также изменила требования к капиталу с 10 до 8 процентов. Но также они оговорили минимум 1,5 процента в качестве системного дополнительного устройства. Это похоже на то, что делает Швейцария, как я говорила. Называют они это компонент PA и компонент PB, для каких-то определенных вариаций.

И есть такие возможности открытые, более ярко выраженные возможности для выбора. Если речь идет о весе риска для розничного кредитования и для ипотечного кредитования, например, Болгария приняла решение не применять этот уровень в 75 процентов. Филиппины — это как раз анекдотическая

ситуация — внедрили это таким образом, что можно использовать 75 процентов, но только для тех портфелей, которые уже имеют коэффициент просроченных кредитов за последний три года ниже определенного уровня. Австралия не внедрила этот коэффициент в 75 процентов, потому что они также думают, что качество кредитного портфеля в Австралии недостаточно высокое, и при этом некоторые банки перешли к более продвинутым, более передовым подходам. И здесь нет возможности избежать этого подхода. Они применяют скорее метод кнута, чем пряника, для того чтобы банки применяли эти коэффициенты.

Если говорить об ипотечных кредитах, где установлен коэффициент 35 процентов для веса риска, то большинство европейских стран сочетают этот подход к оценке кредитов: каким образом соотносится обеспечение кредита с суммой кредита. И обычно этот процент составляет от 60 до 80. И некоторые страны, опять же я упоминаю Болгарию. Они как раз опубликовали свою директиву на английском, поэтому я смогла с ней ознакомиться, и поэтому я хорошо знаю их ситуацию. Они не внедрили это требование 75 процентов.

Следующий слайд, я заранее прошу прощения у американских граждан, которые присутствуют сегодня на этом выступлении, но все, что я скажу, это действительно правда, хотя и выглядит несколько провокационно, потому что США в данном случае являются примером того, как не следует внедрять требования Базеля II. Этот процесс идет у них очень медленно, очень много задержек, все это время так шло, и в результате сейчас США внедряют Базель II гораздо позже, чем другие страны в мире.

Первоначальный план заключался в том, что они внедряют Базель II только для ведущих, крупнейших 10–12 банков, остальные останутся на Базеле I. На определенном этапе стало очевидно, что это приводит к некоторым вопросам конкуренции, потому что региональным банкам приходилось конкурировать с теми крупнейшими банками как «Ситибанк», например, особенно в вопросах ипотечных кредитов и кредитования малого и среднего бизнеса, поскольку требования Базеля II были гораздо выше, чем требования европейской директивы и Базеля I. Поэтому они предложили использовать так называемый Базель Ia, такую поправку.

Ситуация показывает, что будут очень крупные снижения капиталов в крупных учреждениях, и это вызывает очень большое беспокойство, потому что при внедрении дополнительных охранных карт так называемых в таких опасных странах, то, что касается крупных стран, они жалуются, что они сами по себе уже имеют консервативный подход. Помимо того, что установлено Базелем, в этих странах существуют определенные требования, которые уже достаточно консервативны. Поэтому все еще продолжают споры, очень много об этом говорят, и вполне возможно, что вмешаются в спор политики, которые не очень хорошо знакомы с техническими вопросами, но они могут еще больше усложнить эту ситуацию.

Возможно, это не полное зеркальное отражение ситуации, которая может возникнуть в других странах, но, тем не менее, этим уроком тоже можно воспользоваться по внедрению Базеля, в какой форме это делать.

Если говорить о выводах, то какие выводы мы можем сделать в отношении внедрения Базеля II в России? Национальные особенности исключительно важны при внедрении Базеля II. Здесь не просто можно взять эту систему и перенести ее в любую страну в том виде, в каком она существует. Необходимо учитывать вопросы в отношении конкурентной ситуации в банковском секторе, в отношении типов банковских учреждений, а также базовые вещи в системе регуляции, какие предъявляются требования к финансовым учреждениям, к финансовым организациям, к банковским организациям. Применяется ли к ним одно и то же законодательство. Иногда существует компания по потребительскому кредитованию, поэтому в каждой стране свои особенности.

Кроме того, необходимо учитывать риск контрагентов банка. Если мы пытаемся снизить весы риска, то понятно, что надо применять определенный стиль подхода. И мы должны смотреть либо на средний уровень портфелей. На развивающихся рынках, возможно, требуется применение собственного суждения в этом отношении. Кроме того, надо смотреть на то, насколько сложна банковская система в целом и какие могут быть реальные условия внедрения.

Что касается общей системы, это всего лишь общая система. Она должна быть приспособлена к конкретной ситуации. На нее могут влиять различные факторы. Я уже об этом сказала, какие у нас имеются подходы, какой у нас уровень свободы действий на уровне страны. Можно иметь различные взгляды на свободу действий на уровне страны, различные варианты, которые можно выбрать.

Но вопрос в отношении компонента 2 Базеля II как раз и подразумевает оценку капитала, суждение, которое применяется руководителями учреждений, прежде чем сделать какие-то количественные выводы. Поэтому необходимо решить, следует ли применять какие-то системные дополнительные устройства, как это делается, например, в ЮАР. И, кроме того, очень часто, прежде чем банк примет свое решение в отношении подхода к применению Базеля II, или же регулирующие органы должны внимательно следить за этим и давать указания руководству. При этом небольшие и средние учреждения могут применять упрощенные модели, которые они будут применять к своим рискам. Но все еще существует довольно большой объем вопросов в этом отношении.

И, возвращаясь к вопросу о сложности банковской системы и что реально можно сделать в такой ситуации. На многих развивающихся рынках обращается внимание именно на то, что приемлемо сделать в этом отношении, какие модели следует применить. Не всегда означает, что если будет продвинутая, передовая система применена, то это будет хорошо. Люди могут ее недостаточно хорошо понимать, и это, скорее, не поможет, а помешает ситуации. Поскольку необходим определенный уровень квалификации, опыта, прежде чем люди смогут использовать это в широких масштабах для расчета нормативного капитала.

Похоже, я свое время исчерпала. Спасибо большое за внимание.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Спасибо, Моника, за очень интересное выступление.

Сейчас слово предоставляется Музыке Елене Игоревне — заместителю директора Департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций Банка России, Москва.

Пожалуйста, Елена Игоревна.

Е.И. МУЗЫКА

Доброе утро, всех хочется поприветствовать!

Времени не так уж много отведено на каждый доклад, и я попробую вкратце поделиться выводами и опытом, который мы получили за прошедшее время, а это была очень насыщенная работа, в рамках, в преддверии и при проведении публичного размещения наших двух крупнейших банков — Сбербанка и Внешторгбанка.

А начать хотелось бы с того, что рассказать вам о тех тенденциях, которые мы наблюдали и которые происходят сейчас.

В поисках капитала многие банки идут разными способами. Вы помните, что года четыре назад, или, может быть, лет пять назад, когда вышли новые требования по оценке финансовой устойчивости инвесторов, ситуация на рынке с точки зрения капитала некоторым образом усложнилась. Усложнилась, потому что требования были строгие, серьезные. С точки зрения формального капитала возникло большое

количество проблем у банков. Собственно говоря, ради чего, в том числе, мы это и делали — выпускали новые критерии, более жесткие.

И банки начали двигаться в несколько иных направлениях, более позитивных, на наш взгляд, в поисках капитала. Многие банки стали укрупняться с теми целями, чтобы снижать издержки, с теми целями, чтобы быть более инвестиционно привлекательными на рынке, как в поисках стратегического инвестора, так и с точки зрения публичных размещений. И вот не так давно наша банковская система на каком-то этапе, видимо, стала готова к тому, чтобы провести те самые IPO как на внутреннем, так и на внешних рынках. Вы знаете, что Сбербанк размещался на внутреннем рынке, Внешторгбанк проводил размещение как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

В апреле прошлого года Банк России опубликовал ряд тезисов, согласно которым были предложены некие изменения как на уровне законодательства, так и на уровне регулирования. Все, что мы предложили на уровне регулирования, мы реализовали к тому моменту, когда первый банк — Сбербанк — был готов к осуществлению IPO, даже не к IPO, а публичное размещение на внутреннем рынке. Ряд законодательных изменений законодатель поддержал. И тоже они были реализованы. В первую очередь, это изменения, связанные с выравниванием условий допуска резидентов и нерезидентов, что стало достаточно комфортным для банков, потому что вы понимаете, что это дополнительная нагрузка, когда есть дополнительный критерий к инвесторам-нерезидентам. И это очень сильно помогло двум банкам, которые были у нас, с одной стороны, лидерами, с другой стороны, мы проводили совместно с ними некий эксперимент.

Большой помощью стало внедрение изменений в наше регулирование с точки зрения оценки финансовой устойчивости, когда мы подняли планку по оценке финансовой устойчивости до 10 миллионов, и до 10 миллионов, если ты приобретал акции банков, и сейчас такая же ситуация существует, то нет необходимости осуществлять оценку финансовой устойчивости инвестора.

Можно сказать, что в рамках осуществления хотелось бы даже привести некие примеры, связанные с этим, как то: при размещении, у меня есть цифры, связанные с размещением ВТБ, так вот, при размещении акций до 600 тысяч рублей акции приобрело 113 тысяч физических лиц, это достаточно высокая сумма, от 600 тысяч до 10 миллионов — порядка 9,5 тысяч инвесторов.

О чем это говорит? С одной стороны, неким образом даже подтверждает наши соображения на предмет того, что планка была поднята до 10 миллионов, а не выше. Потому что, как вы видите, в этом промежутке от 600 тысяч, которое существовало ранее, до 10 миллионов приобретение осуществлялось порядка 10 тысячами человек. Но если сравнить, сколько купили акций лица до 600 тысяч, это гораздо более серьезная и весомая сумма, это 113 тысяч человек. Пока что опыт показывает, что более высокую планку устанавливать нет необходимости в рамках размещения акций на открытом рынке.

Еще очень хорошее нововведение, которое было реализовано, это предоставление банкам возможностей использовать средства, которые они получают от инвестора, сразу же после того, как они получили, то есть предоставление возможности нового вида накопительного счета. Как вы помните, раньше накопительный счет открывался в Банке России при эмиссии, и разблокировка средств шла только после того, как был зарегистрирован отчет об итогах выпуска.

Сейчас у банков появилась новая возможность: вы можете использовать свой корреспондентский счет и, направляя средства на инвесторов на корреспондентский счет, если вы заложили это в ваших базовых документах, сразу можно использовать эти денежные средства.

В общем-то, хорошего было сделано много, но, как показала практика, к сожалению, не все то хорошее, что мы сделали и что мы видели, что это был окончательный вариант. Хотелось бы рассказать вам, с какими сложностями мы столкнулись. И при этом те сложности, о которых я буду говорить, мы уже сейчас их заложили в наше регулирование, в проекты нормативных актов для того, чтобы банкам, которые в

дальнейшем планируют осуществлять публичное размещение, было гораздо более удобно и можно использовать тот опыт, который мы имели при размещении этих двух банков.

Во-первых, очень интересный аспект, который мы еще заложили в так называемых «апрельских тезисах». К сожалению, нам пока не удалось его реализовать. Хочу рассказать вам на примере. Как вы знаете, у Внешторгбанка Бэнк оф Нью-Йорк выпускал его депозитарные расписки. При этом, согласно нашему законодательству, Бэнк оф Нью-Йорк не мог быть номинальным держателем и числиться в реестре акционеров как номинальный держатель в силу закона о рынке ценных бумаг и регулировании ФСФР.

К чему же это привело? Это привело к тому, что тот банк, который выпускал депозитарные расписки, которые будут ходить и ходят уже на западных рынках, он в реестре акционеров стал как собственник, что, как вы понимаете, достаточно комично. С одной стороны, это поднимает затраты и издержки для банка-эмитента, потому что ему приходится договариваться с банком, который выпускает депозитарные расписки, на предмет того, что к нему будут предъявлены дополнительные требования как к собственнику, коим он на самом деле совершенно не является, а является номинальным держателем.

Но мы сейчас ведем достаточно активные переговоры на этот предмет и с нашим регулятором на финансовых рынках, на фондовых рынках — с ФСФР. Они понимают эту проблематику, и хочется верить, что в ближайшее время мы сможем это снять. Потому что дополнительная нагрузка, совершенно бессмысленная, на наш взгляд.

Какие были еще сложности? Сложности, связанные с оценкой финансовой устойчивости ряда инвесторов, которые не были прописаны, к сожалению, четко в законодательстве, и, видимо, ранее не было такой необходимости. Это, в первую очередь, иностранные фонды. Просто нерезиденты. А также очень много мы давали разъяснений с точки зрения оценки финансовой устойчивости физических лиц, в том числе нерезидентов.

Все вопросы, которые у нас скопились, хочу повториться, мы их сейчас уже суммировали и подготовили некие проекты, что, собственно говоря, будет очень полезно. И многие банки, которые сейчас планируют выйти на IPO, уже пользуются этой методологией, мы о ней рассказываем им и в общем-то даем разовые разъяснения, что, на мой взгляд, вполне разумно, в противном случае банки просто не смогли бы это сделать — ни Сбербанк, ни Внешторгбанк, если бы они пользовались только существующим регулированием, а не пытались постоянно в контакте с нами прояснить те или иные аспекты.

Еще один болезненный вопрос, с которым мы столкнулись, это вопрос транспарентности. Вы знаете, что в силу Закона о страховании вкладов к банку предъявляется большое количество требований с точки зрения транспарентности структуры собственности. Но, когда они выходят на рынок IPO, на рынок публичного размещения, и особенно, если они размещают достаточно большое количество акций, большой процент от их уставного капитала, то возникает достаточно большая проблема с транспарентностью. Потому что количество лиц, которые приобретают акции банка, совершенно не сопоставимо с тем, какое могло бы быть, если бы это размещение было не публичным, а происходило либо среди акционеров, либо среди узкого круга инвесторов — стратегических инвесторов, или как угодно их можно называть.

Многие физические лица прячутся за номинальным держанием. Здесь возникает вторая проблема, которую мы тоже пытались разрешить, давая различные разъяснения банкам. Банкам приходилось работать со своими контрагентами, с брокерами, которые размещали бумаги, и вносить в условия своих договоров с ними как раз, в том числе, условия о раскрытии информации о конечных бенефициарных владельцах. Сейчас этот положительный опыт мы тоже уже накопили, и я думаю, что мы его каким-то образом реализуем.

Еще один интересный аспект. Все-таки хочу вернуться и обратить внимание господина Аксакова на ту проблему, которая существует сейчас. Это проблема опять же с точки зрения транспарентности, но при

этом это коллизия двух законов — Закона о страховании вкладов и второго закона, Закона о рынке ценных бумаг. В силу Закона о рынке ценных бумаг номинальные держатели обязаны раскрывать информацию о собственниках один раз в год, перед общим собранием. А в силу Закона о страховании вкладов банк должен один раз в квартал давать надзорному органу информацию о том, кто является реальным владельцем.

Что у нас получается? Какова коллизия? В том, что номинальные держатели отказываются банкам давать информацию о реальных владельцах. Банки к нам обращаются и совершенно добросовестно нам сообщают: мы бы готовы были дать вам эту информацию о собственниках, с учетом того, что есть критерии, есть Закон о страховании, но мы просто технически не можем это сделать. Сейчас мы тоже думаем на этот предмет, может быть, совместно постараемся поработать — надеюсь, нам не откажут — с Государственной думой по поводу этого вопроса, для того, чтобы создать благоприятные условия для банков. Хочется все-таки думать о добросовестных банках, создавая им хорошие административные условия для их развития.

Наверное, на этом я закончу. Спасибо большое. Если есть какие-то вопросы, готова на них ответить.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Спасибо, Елена Игоревна.

Коллеги, если сразу по ходу кто-то хочет какой-то небольшой комментарий сделать, то, я думаю, это не исключается. Тогда будет какой-то элемент дискуссии. Но выступления — по нашему графику, который мы вместе разработали.

Следующее слово предоставляется Трофимовой Екатерине Владимировне — заместителю директора по финансовым институтам компании «Стэндард энд Пурс».

Е.В. ТРОФИМОВА

Доброе утро, уважаемые господа!

Прежде всего, хотела бы поблагодарить организаторов за приглашение выступить, за эту редкую возможность. Я представляю международное рейтинговое агентство «Стэндард энд Пурс», непосредственно базируюсь в Париже, уже очень давно занимаюсь российскими банками. Как вы видите, мы представлены очень широко на международных финансовых рынках. Но особенно в последние годы огромный объем работы как раз сконцентрирован по анализу финансовых институтов России, что во многом связано с тем очень активным и быстрым развитием, которое переживают российские банки в последнее время.

И здесь я бы хотела поблагодарить тех, кто в принципе формулировал тему сегодняшней конференции. Капитализация, устойчивость и конкурентоспособность, безусловно, являются основными темами по развитию российских банков. Не случайно первая секция как раз посвящена теме капитализации. Это острая проблема, которая, может быть, не столь остро ощущается на данном этапе, хотя в принципе это зависит от банка к банку, но очень остро будет стоять в ближайшие годы.

Прежде всего, хотела бы уделить несколько слов тем меняющимся реалиям, которые очень сильно воздействуют на тему капитализации. На данном слайде хотелось бы обратить внимание на последний пункт, который, с нашей точки зрения, не является столь очевидным.

Безусловно, объективной реальностью является то, что объемы операций, объемы активов, объемы кредитных портфелей растут, безусловно, более быстрыми темпами, чем прирастает капитальная база в последние годы, что естественным образом сказывается на коэффициентах капитализации.

Обычно на рынке принято некое мнение, что капитализация снижается. Однако, с нашей точки зрения, данное утверждение никоим образом не является объективным и абсолютным. Даже объективное снижение, номинальное снижение коэффициентов капитализации еще само по себе не означает снижение реальной капитализации банка или банковской системы в целом. Для этого существует несколько факторов.

Прежде всего, хотелось бы отметить улучшение качества капитала российских банков в последние несколько лет. Отдельно стоит отметить усилия Центрального банка по очищению капитала. Ни для кого не секрет, что буквально несколько лет тому назад достаточно широко использовалась практика так называемого рисования капиталов, искусственного их надувания. За последние годы была проделана огромная работа, и если, конечно, нельзя еще говорить о том, что эта практика полностью изжита, то прогресс, безусловно, налицо, что несколько меняет качественную составляющую именно тех коэффициентов капитализации, о которых мы говорим.

Далее, изменение рисков, снижение уровня концентрации. В частности, огромным злом и огромной проблемой российской банковской системы все еще является высокий уровень концентрации на отдельных заемщиках, что не учитывается в тех коэффициентах капитализации, о которых мы говорим. Снижение же этих уровней концентрации, с нашей точки зрения, безусловно, позитивно сказывается на уровне капитализации.

А что вообще такое капитал? Если очень упрощать, то это некая подушка безопасности, которая должна помочь банку выжить в тех или иных негативных ситуациях. Безусловно, снижение уязвимости банка, снижение уязвимости банковской системы неким косвенным образом позитивно сказывается на уровне капитализации банковской системы и отдельных банков в целом.

Здесь хотелось бы упомянуть отдельно, что буквально несколько дней тому назад «Стэндрт энд Пурс» опубликовал свое достаточно знаменательное, с нашей точки зрения, решение о пересмотре уровня рисков российской банковской системы в целом, когда банковская система России была переведена из более рискованной в менее рискованную или в более надежную группу. Решение достаточно эпохальное, уже более пяти лет такая оценка не пересматривалась. Это, безусловно, является признанием тех успехов, которые были достигнуты в последние годы. Но многое еще предстоит сделать.

Выступающие до меня уже обозначали проблему, связанную с поисками новых источников капитала. Безусловно, IPO не является единственной формой привлечения стратегических инвесторов. В частности, форма выпуска капитала так называемого второго уровня, который очень активно используется банками Казахстана, о котором мы очень часто говорим, говоря о российской банковской системе.

Но есть некоторые объективные моменты, которые очень усложняют вопрос капитализации, а это усложнение операций рисков, с которыми работают российские банки в последнее время, и это движение будет продолжаться. Усложнение рисков и операций будет только нарастать. И, конечно, это усложняет и политику управления капиталом, и политику управления рисками.

Другой объективной реальностью является снижение уровня прибыльности банковского бизнеса или возврата на капитал — каким бы образом это ни называлось. Потому что не секрет, что в последние годы как раз внутренняя прибыль являлась одним из источников увеличения капитализации российских банков. Однако данный фактор, безусловно, снижается, и будет иметь тенденцию к снижению, что как раз обостряет вопрос необходимости привлечения внешних источников и внешних ресурсов капитала, о котором я бы хотела сказать ниже.

И акционеры — другой очень важный момент. Мы в рамках нашей рейтинговой работы очень много общаемся с бенефициарными собственниками, с лидерами и с собственниками крупнейших частных банков России. И что интересно отметить: очень сильно меняется, безусловно, звучание тематики банка и местоположение банка в их бизнесе и отношении к банковским проектам со стороны собственников. Если ранее зачастую банки выступали как некие сопровождающие, некие сателлитные бизнесы в группе, во многом вспомогательные бизнесы в группе, то на данный момент абсолютное большинство собственников достаточно объективно и рационально подходят к своему банковскому бизнесу как к некоему источнику возможных прибылей для себя, реализации прибыли на те вложения, которые были произведены.

И, соответственно, конечно же, может быть, впервые за многие годы реально звучат такие моменты, как возврат на капитал, о чем ранее собственники даже не говорили, не обозначали эту проблему, уровень прибыли, дивидендную политику. Потому что, конечно же, российские банки, абсолютное их большинство, до сих пор находятся в достаточно привилегированной ситуации, когда дивиденды в принципе не выплачиваются. И, соответственно, та генерируемая прибыль, которая осуществляется за отчетный период, остается в банке. Конечно же, абсолютное большинство мировых банков не имеют такой замечательной возможности. Однако все-таки, с нашей точки зрения, это будет меняться.

Поэтому я и хочу остановиться на стратегических аспектах и начать как раз с дивидендной политики, опять-таки с последнего пункта на данном слайде. Дивидендная политика, безусловно, будет меняться. Приоритеты, инвестиционные и стратегические приоритеты собственников, также будут меняться, что, безусловно, будет оказывать дополнительное давление на капитал, на капитальную базу, на капитализацию российских банков.

Но в то же самое время другой коллизией, связанной со стратегическими аспектами, с аспектами собственности, являются и те инвестиционные возможности собственников, о которых, может быть, не столь часто говорится. Банки растут, и это, к сожалению, помимо положительных сторон имеет и свои негативные стороны. Опять-таки здесь я сделаю сноску на казахстанскую банковскую систему, которая в смысле, по крайней мере, своих объемных динамик несколько опережает российскую банковскую систему. Там сейчас достаточно острая проблема состоит в том, что банки просто перерастают естественные возможности своих собственников вносить дополнительный капитал, они просто становятся очень большими бизнесами. Соответственно, если ранее можно было обойтись вливанием в 100 миллионов (я помню, когда буквально несколько лет назад «Лукойл» вносил взнос в 150–180, по-моему, миллионов долларов в капитал, и это в принципе являлось очень исключительным событием, и говорилось о беспрецедентном объеме вливания в капитал), в то время как на данный момент для крупных банков, по крайней мере, из тридцатки, это уже не является каким-то исключительным событием, каким-то значительным увеличением в капитал.

Поэтому это есть уже сейчас и будет продолжать обострять проблему поиска новых источников вливания в капитал. Здесь IPO является одним из интересных решений. Но все-таки, с нашей точки зрения, IPO есть и будут доступны для абсолютного большинства российских банков. Для этого есть, прежде всего, технические ограничения, свои стратегические сложности. К сожалению, в связи с ограничением времени я не буду на этом отдельно останавливаться.

Все-таки более прикладным вариантом с нашей стороны является именно продажа стратегическому инвестору. Однако здесь возникает другая, стратегическая коллизия, а именно нежелание уступки контроля над банком со стороны многих собственников. Это несколько осложняет приход иностранных инвесторов, а также завышенное представление о стоимости банков и о той цене, которую собственники хотят получить. Объективно оценить ее нельзя, но ожидания достаточно высокие.

Безусловно, даже из тех, кто присутствует здесь, сталкивались с данной проблемой при переговорах о приобретении, в частности, неких региональных банков. Мнение, которое мы слышим очень часто, именно проблема, связанная с ценой. И абсолютное несоответствие той цены предложения и возможной цены спроса. Здесь стоит вспомнить «Экономикс», здесь линии спроса и предложения не сталкиваются, к сожалению.

Но более актуальными, с нашей точки зрения, являются операционные аспекты, связанные с изменением вопросов капитализации, которые, прежде всего, неотделимы от совершенствования риск-менеджмента в российских банках.

Говорилось о Базеле II уже сегодня, однако все-таки хотелось бы проблему поставить более широко. Не только Базель II, а любые другие изменения регулятивных требований по капиталу, здесь я говорю об абсолютных объемных требованиях и определенных качественных требованиях к капиталу, они являются еще одним дополнительным фактором, на который банки обращают внимание и которые обостряют данную проблему.

Развитие стратегии методов и технологий управления капитализацией, к сожалению, находится на очень невысоком уровне в России. Это стоит признавать. Понятия «экономический капитал», «целевая локация капитала на определенные сделки» или «бизнес» — зачастую понятия, которые редко слышимы или зачастую неизвестны даже ведущим менеджерам многих российских банков.

Говорить об усложнении управления своим капиталом очень рано, хотя бы на уровне понятийных и методологических вопросов, безусловно, предстоит огромная работа. Эволюция от простых к более сложным формам капитальных инструментов — тоже достаточно общая теоретическая тема на данный момент, но которая, с нашей точки зрения, будет становиться все более и более актуальной, особенно в свете регулятивных изменений, в частности, возможном совершенствовании регулирования по гибридным формам капитала, которые будут особенно актуальны для крупнейших российских банков.

Может быть, самый последний момент на данном слайде, а именно по координации политики капитализации профиля рисков. Очень актуальная тема, с нашей точки зрения, которая также очень слабо развита в российских банках. Есть абсолютная нестыковка или абсолютное несвязывание двух тем или двух вопросов, а именно капитализация и профиль рисков, которые существуют абсолютно отдельно. И банки, когда выстраивают свой баланс, делают некие финансовые прогнозы, ориентируются на регулятивные требования по капиталу и никак не связывают это с тем, какой именно деятельностью они занимаются, никак не специализируют подход к тому, какой именно капитал они хотят иметь, какую структуру.

С нашей точки зрения, здесь все-таки предстоит большая работа, и возможно, определенные изменения мы увидим в ближайшие годы.

И, завершая, лишь хочу обратить внимание на наши сайты, на которых располагается наша основная информация по рейтингам. «Рейтингз директ» — это для англоязычных пользователей. И русскоязычные пользователи всегда могут обратиться к нашему русскоязычному сайту, на котором, в частности, в открытом доступе было опубликовано наше последнее решение об изменении группы риска. И здесь несколько координат наших сотрудников в Европе и в Москве.

Если будут какие-то вопросы и комментарии, я на них с удовольствием отвечу. Спасибо.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, Екатерина Владимировна. Спасибо за интересное выступление.

Слово предоставляется Соколову Юрию Анатольевичу — заместителю руководителя Главной инспекции кредитных организаций Банка России, Москва.

Ю.А. СОКОЛОВ

Спасибо.

Доброе утро, уважаемые коллеги!

Совершенно очевидно, что трудно найти более значимую и сложную и вместе с тем интересную и многогранную тему, относящуюся к деятельности финансово-кредитных институтов, чем тема, связанная с вопросами практической оценки капитальной позиции национальной банковской системы.

Проблематика, связанная с вопросами достаточности банковского капитала, лежит в основе государственного регулирования рисков банковской системы. Инструменты, методы и способы контроля качества капитала также являются объектом пристального внимания надзорных органов Банка России.

Следует отметить, что по теме недостаточного уровня капитализации национальной банковской системы сегодня уже высказались, и вчера достаточно много было информации. В том числе, в средствах массовой информации постоянно появляются статьи различного плана, среди которых, кстати, имеется большое количество профессиональных и грамотных суждений. Однако часто присутствуют и материалы субъективного, конъюнктурного свойства.

Наверное, так и должно и быть, потому что банковская система постепенно перестает быть узко специализированным институтом экономики, активно проникая во все ее сегменты. При этом интерес к банковской системе со стороны общественности растет впечатляющими темпами. Что стоит, например, рост масштабов потребительского кредитования, активное участие граждан в IPO, как сегодня уже тоже Елена Игоревна говорила. В то же время хотелось бы напомнить, что российская банковская система своего сегодняшнего уровня достигла всего лишь за какие-нибудь пятнадцать лет, в то время как развитые зарубежные банковские системы формировались на протяжении веков, в связи с чем техника и культура банковского дела получили огромный резерв времени на интенсивный рост и совершенствование.

Однако вернемся к нашей теме. И прежде чем мы перейдем к практическим аспектам оценки достаточности капитала российской банковской системы, хотелось бы предложить вашему вниманию некоторый цифровой объем информации, позволяющий получить представление о количественных показателях, иллюстрирующих текущее состояние и тенденции капитализации российских банков.

Так, например, рост величины совокупных активов банковского сектора за период с 1998 по 2007 годы достаточно впечатляющий: базисный темп прироста составил 1833 процента. С другой стороны, величина базисного темпа прироста совокупной величины капитала российского банковского сектора составила меньшее значение, то есть где-то 1455 процентов. Значение этого показателя хоть и уступает приведенному выше показателю по активам, но порядок величин и динамика их вообще-то сопоставимы. С другой стороны, динамика иного показателя — отношение совокупной величины капитала банковского сектора к его активам — имеет прямо противоположный тренд. Так, за тот же период с 1998 по 2007 годы величина данного показателя снизилась на 3,1 процента. То есть происходит рост активов банковского сектора на фоне снижения капитальной позиции. То есть то, о чем мы вчера слышали и в выступлениях на пленарном совещании, как, например, в докладе Геннадия Георгиевича Меликьяна, и то, что сегодня только что в предыдущем докладе слышали о так называемом «сжатии подушки безопасности» банковской системы.

Данное обстоятельство вызывает беспокойство, поскольку внутренние резервы поддержки минимального уровня достаточности капитала бесконечны. Поэтому нужны эффективные меры по стимулированию внешнего роста капитализации.

Я считаю, что целесообразно указать на следующие тенденции, которые наблюдаются в российской банковской системе. Так, в качестве факторов роста капитала преобладающая роль приходится на долю соблюдения выданных кредитов. А за период последних трех лет значение этого показателя увеличилось в 2,4 раза. А также в качестве роста капитала, это доля прибыли и фондов, значение которых увеличилось за этот же период в полтора раза.

Следующая тенденция — это то, что доля уставного капитала в качестве факторов роста снизилась в 1,1 раза. В качестве факторов снижения капитала существенно возросла, в 2,4 раза, доля вложений банков в акции или в доли участия.

Таким образом, рост капитала отечественных банков был достигнут в основном за счет роста прибыли банков и привлечения субординированных кредитов. При этом рост акционерного капитала, адекватного текущим и перспективным потребностям банков, не наблюдается.

То есть, несмотря на увеличение прибыльности и привлекательности банковского бизнеса, собственники, инвесторы банков не спешат сегодня увеличить свою долю собственности банков, а сторонние инвесторы также не показывают высоких темпов участия в этом процессе.

С учетом изложенного можно сформулировать следующие основные задачи, лежащие в плоскости вопросов о практических аспектах достаточности капиталов российских банков. Во-первых, это необходимость совершенствования надзорных и внутрибанковских моделей контроля за качеством капитала с учетом международных подходов.

Второй практический аспект — это необходимость формирования правовых, действенных и прозрачных механизмов инвестирования хозяйствующих субъектов и населения в капиталы банков.

И третье — это дальнейшая работа по удалению из банковского рынка кредитных организаций, деятельность которых ориентирована в основном на обслуживание транзитных денежных потоков сомнительного свойства.

Необходимо также подчеркнуть, что уровень решения проблемы недостаточных темпов роста капитализации российских банков определяется не только использованием надзорных инструментов и возможностей Банка России. Это в целом проблема макроуровня российской экономики.

Хорошо известно, что в рыночной экономике важнейшим механизмом осуществления инвестиций и перераспределения капитала является фондовый рынок, потенциал которого еще недостаточно полно использован российской экономикой. Современный отечественный фондовый рынок пока еще не способен адекватно и быстро выполнять функции перелива инвестиционных ресурсов.

Что касается возможности регулятора, в данном случае Банка России, то на микроуровне инструментов, к которым относится дистанционный надзор и инспекционные проверки, сегодня проводится планомерная объемная и сложная работа по контролю за качеством и достаточностью капитала.

А также, как я уже говорил, работа по удалению с отечественного банковского рынка неблагонадежных кредитных организаций, чья деятельность представляет серьезную угрозу стабильности банковской системы и интересам кредиторов и вкладчиков.

Одним из главных принципов определения адекватности собственных средств капитала, как вы знаете, является сопоставление размеров активов, взвешенных по уровню риска. Эта зависимость, как вы знаете, была установлена Инструкцией Банка России № 110-И в форме норматива достаточности собственных средств (капитала), то есть в форме норматива Н1.

Анализ динамики уровня достаточности капитала российских рынков наглядно показывает динамику снижения норматива Н1, что свидетельствует о необходимости уделять более серьезное внимание проверкам и надзору за планомерностью наполнения капитала, в том числе возможное использование кредитными организациями ненадлежащих источников формирования собственных средств.

Так, например, в ходе проверок кредитных организаций, в ходе инспекционных проверок сегодня выявляется достаточно большое количество нарушений, допущенных при определении величины собственных средств, следствием чего является неверный расчет нормативов, в том числе и норматива Н1.

Эти нарушения, в первую очередь, обусловлены несоблюдением нормативных актов Банка России, в том числе Положения № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам» в части классификации ссуд, ссудной и приравненной к ней задолженностей и прочих активов и создания резервов на возможные потери по ним в недостаточном размере. Как правило, здесь наиболее часто встречается ряд нарушений.

Но вместе с тем, с другой стороны, кредитные организации, как мы видим, сегодня активно используют в своей деятельности достаточно широкий диапазон, я бы так сказал — либеральные нормы, этого 254-го положения.

Так, например, отсутствие стандартизированных подходов Банка России к оценке финансового положения заемщиков позволяет кредитным организациям финансовое положение одного и того же заемщика при предоставлении ему кредитов оценивать по-разному вследствие различия внутрибанковских методик.

Так еще в то же время неоднозначное толкование термина «реструктурированная ссуда» позволяет кредитным организациям неоднократно продлевать, пролонгировать дополнительными соглашениями срок действия кредитных договоров, оставляя при этом неизменными категорию качества ссуды и величину ссудного резерва на потери по ссудам. Таким образом, путем включения в кредитные договора условия о возможности пролонгации ссуды кредитные организации, так сказать, правомерным, условно так будем говорить, способом скрывают фактически просроченные задолженности и искусственно улучшают качество ссудной задолженности.

Другим способом, позволяющим кредитным организациям скрывать фактически просроченную ссудную задолженность, в частности, по потребительским кредитам, является создание ими аффилированных компаний, одновременно являющихся организациями, через которые осуществляется предоставление ссуд заемщикам — физическим лицам и поручителям заемщиков — физических лиц. И в последний день исполнения заемщиками — физическими лицами обязательств по кредитным договорам, используя, например, разное операционное время, устанавливаемое для обслуживания юридических и физических лиц, аффилированные компании со своих счетов погашают за них задолженность, не допуская образования просрочки.

Кроме того, как свидетельствуют результаты ряда инспекционных проверок, допускаемые кредитными организациями нарушения при расчете собственных средств могут быть связаны с занижением величины просроченной дебиторской задолженности свыше 30 дней, необоснованным включением в расчет фондов кредитной организации фондов материального поощрения, а также фондов, в результате использования которых происходит уменьшение величины имущества, а также и по другим причинам.

Необходимость соблюдения норматива минимального уровня достаточности собственных средств, а также, в ряде случаев, нежелание владельцев кредитных организаций вкладывать реальные средства в капитал кредитной организации приводит к возникновению спроса на услуги, связанные с увеличением размера собственных средств с использованием инвесторами, как я уже уговорил, так называемых ненадлежащих активов.

Владельцы кредитной организации, как мы видим, неохотно отвлекают, еще пока не очень активно средства из других видов бизнеса, более рентабельных по сравнению с вложениями в капитал кредитной организации, и используют различного рода технические операции для формирования капитала с использованием ненадлежащих активов. Часто используются достаточно простые схемы, когда компания, являющаяся аффилированным лицом с кредитной организации или с ее владельцем, получает в этой кредитной организации кредит, либо кредитная организация приобретает векселя указанной компании, ну а далее по цепочке осуществляются расчеты с фирмами-однодневками, которые созданы самой же кредитной организацией.

В итоге у владельца кредитной организации появляются денежные средства, которые он вносит на увеличение капитала. Для снижения прозрачности этих схем применяются усложненные промежуточные звенья, ряд цепочек. Речь, например, может идти о взаимном кредитовании под увеличение капитала аффилированных компаний двух или нескольких кредитных организаций, когда, например, кредитная

организация А предоставляет денежные средства аффилированной компании кредитной организации Б, и наоборот. А затем через упомянутую цепочку денежные средства вносятся в увеличение капитала обеих кредитных организаций.

Также имели место случаи формирования капитала кредитной организацией при помощи внесенного дохода.

Хотелось бы еще несколько слов здесь добавить о некоторых наметившихся тенденциях, которые происходят в обеспечение раскрытия, то есть прозрачности структуры собственников кредитных организаций. Считается, как вы знаете, что структура собственников кредитной организации прозрачна, если Банк России владеет полной информацией о ее конечных владельцах, то есть о физических лицах.

Если раньше в ходе проверок у нас выявлялись случаи, когда часто конечными владельцами кредитной организации являлись физические лица в лице студентов одного или нескольких университетов или институтов, то в настоящее время бывают даже такие курьезные случаи, когда кредитной организацией владеют олимпийские команды по определенному виду спорта. Например, был такой случай с олимпийскими чемпионками по водному поло.

В последние годы в банковской системе России наблюдается усилившаяся тенденция консолидации активов и кредитных организаций в группы. Эта тенденция позволяет для увеличения капитала также использовать баланс другой кредитной организации. Впоследствии капитальные кредиты и векселя переуступаются на баланс кредитной организации с уже увеличенным доходом.

В настоящее время данный процесс не прекращается, он лишь эволюционирует, меняет свои форму и методы воздействия, оставаясь таким же сложным и зачастую не менее болезненным.

Таким образом, большую актуальность приобретает необходимость совершенствования надзорных и внутрибанковских моделей контроля за качеством капитала с учетом международно-признанных подходов, сконцентрированных, например, в рамках соглашений, рекомендаций, разработанных Базельским комитетом по банковскому надзору.

Так, принятие нового Базельского соглашения по капиталам, без преувеличения, открывает собой новую эпоху в развитии и глобализации мировых банковских систем. При этом практическая реализация подходов Базеля II представляет собой не менее сложный и продолжительный процесс, чем подготовка самого текста соглашения, который, как вы знаете, делался тоже достаточно долго, в течение пяти лет.

Следует заметить, что переход на более совершенные и чувствительные методики расчета рисков для целей достаточности капитала потребует не только пересмотра нормативной базы законодательными и надзорными органами, но и огромного объема подготовительных работ непосредственно в кредитных организациях.

Ввиду данных трудностей Базельский комитет придерживается сегодня принципов отделения содержания нового соглашения как такового от вопросов его практической реализации в отдельных странах и регионах.

На наш взгляд и по оценкам экспертов, реализация нового Базельского соглашения по капиталам в банковских системах будет сопряжена с многочисленными сложностями, главными из которых сегодня мы признаем неразвитость системы внутренних рейтингов кредитоспособности в большинстве банков, значительные расхождения в определении дефолта, просроченной задолженности, кредитных потерь, применяемых различными банками в своей практике. Это сравнительно малое количество национальных рейтинговых агентств, а также заемщиков, получивших кредитные рейтинги от международных рейтинговых агентств.

Также отсутствие или недостаточное количество исследований, посвященных влиянию экономических отраслевых циклов на уровни потерь и рисков в банковской системе и так далее.

Следует отметить, что регулирование банковского капитала, естественно, должно учитывать рискованность кредитов и активов в целом. Но, к сожалению, в настоящее время, как показывает практика, этот процесс достаточно сложный и требующий значительного внимания как со стороны кредитных организаций, так и со стороны регуляторов.

На этом я хотел бы закончить свое сообщение. Спасибо за внимание.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, Юрий Анатольевич, за интересное выступление.

Сейчас слово предоставляется Крутовой Елене Марксовне — начальнику управления Департамента банковского регулирования и надзора Банка России, Москва.

Е.М. КРУТОВА

Доброе утро!

Уважаемые коллеги, я хотела бы вернуться к тематике внедрения Базеля II и рассказать вам о том, как проходят работы по этой тематике в Банке России, о том, с какими вопросами мы столкнулись, какие вопросы поставили для себя в ходе этой работы, о том, какие возможные пути их решения просматриваются на сегодняшний день.

Мы работаем над тематикой Базеля II достаточно давно. Банк России принимал участие в двух обследованиях, которые проводил Базельский комитет по банковскому надзору в ходе подготовки консультативного документа. В 2004 году Банк России опубликовал два пресс-релиза по поводу публикации Базельским комитетом нового соглашения по достаточности капитала и по намерениям и планам Банка России по переходу на Базель II.

Намерения и планы эти сводятся к следующему. По части компонента I мы остановили свой выбор на упрощенном стандартизированном подходе. И, собственно, работа, которая проходит в направлении компонента I, строится на основании этого выбора.

Конечно, возникает вопрос, почему мы сделали такой выбор? Такой выбор мы сделали по следующим причинам. Стандартизированный подход представляется нам не совсем подходящим для наших экономических реалий, поскольку он сориентирован на использование оценок рейтинговых агентств применительно к отдельным контрагентам. В нашей ситуации, тогда, когда мы не имеем еще полного экономического цикла, когда есть опасность за счет присвоенных рейтингов кредитования отдельных субъектов экономики, когда амплитуда в рейтингах в условиях экономического цикла будет меняться достаточно широко, нам представляется, что первым шагом на пути по реализации Базеля II был бы все-таки предпочтительным упрощенный стандартизированный подход, который также ориентируется на рейтинги, но на рейтинги суверенные, присваиваемые экспертными кредитными агентствами.

Что касается продвинутых подходов — подходов IRB, о которых мы тоже размышляли. Безусловно, это, видимо, самые лучшие перспективы, которые на сегодняшний момент предлагает Базель II, и именно так мы их и оцениваем.

Но мы прекрасно понимаем, что наши банки вряд ли готовы к немедленному применению и внедрению собственно вот этих продвинутых подходов в связи с первым обстоятельством, скажем так, технического плана: отсутствуют необходимые базы данных, которые говорили бы о статистике дефолтов заемщиков на протяжении пяти лет, либо полного экономического цикла, а, собственно, это и является предпочтительным.

Кроме того, мы с вами понимаем, что тогда, когда речь идет о внедрении IRB-подходов, надзорный орган должен быть уверен в том, что в банке, который собирается применять этот подход, существуют модели оценки рисков, которые подтвердили на практике свою дееспособность и правильность.

Поэтому применение IRB-подходов, естественно, не исключается в будущем, но в настоящее время о них речи быть не может.

В рамках компонента 1 мы выбрали и наиболее простой подход к расчету операционного риска. Это базовый индикативный подход. Вот, собственно, это были исходные позиции для работы, этот выбор был исходной позицией для начала работы по внедрению Базеля II.

И в целях этой работы в Банке России в июле 2005 года была создана рабочая группа, состоящая из четырех подгрупп, которая достаточно успешно работает вот уже на протяжении двух лет и разрабатывает основные базовые вещи по выбранным подходам по реализации Базеля II.

В настоящее время мы подошли уже очень близко к тому, чтобы подготовить нормативный акт изменений методики расчета достаточности капитала. Работа эта завершается, и когда она будет закончена, мы представим этот плод совместного труда. Работали над этим документом не только специалисты Департамента банковского регулирования и надзора, к этой работе было причастно и банковское сообщество в лице представителей, которые принимали участие в работе рабочей подгруппы по первому компоненту. Я думаю, что этот документ мы будем обсуждать с банковским сообществом.

Работа рабочей подгруппы по первому компоненту показала следующее. Есть вопросы, которые требуется обсудить, и сводятся они к следующим основным моментам.

Первое. Мы используем суверенные рейтинги кредитных экспертных агентств в отличие от действующей системы распределения стран по группам: группа развитых стран, или, как это принято в Базеле, организации экономического сотрудничества и развития, и всех остальных стран.

Собственно, это базовая вещь, на которую опирается наша работа. И когда мы с представителями банковского сообщества в подгруппе обсуждали этот вопрос, встало два вопроса. Первый. В рамках такого подхода мы имеем право как национальный надзорный орган установить нулевой коэффициент риска в отношении рублевых, то есть номинированных и фондированных в рублях Российской Федерации, требований к собственному суверену.

Что касается требований, выраженных в иностранной валюте, то им присваивается с недавнего времени коэффициент риска 50%, поскольку суверенная оценка России совсем недавно была повышена с четверки на тройку, а когда была четверка, это было бы 100%.

Вот это была первая болезненная вещь, которую мы обсуждали в ходе работы нашей подгруппы. Предложения, которые мы слышали от представителей банковского сообщества, сводились к тому, что давайте оставим все, как есть. Мы же никогда не разделяли требования по валютным и рублевым в отношении государства. Наверное, было бы хорошо все оставить status quo. Мы, видимо, должны понимать, что внедрение Базеля II не предоставляет возможности выбирать только самое лучшее из представляемых опций, заниматься так называемым черри-пикинг.

Поэтому на настоящем этапе рабочая подгруппа по первому компоненту все-таки тяжело, но пришла к единому мнению о возможности применения различных коэффициентов риска в отношении рублевых и валютных требований к собственному суверену. Это был первый любопытный вопрос, который нами обсуждался.

Второй вопрос сводился к следующему. Были высказаны предложения и пожелания представителями банковского сообщества, участвующими в работе группы, о том, чтобы мы использовали элементы стандартизированного подхода и все-таки нашли возможность хотя бы к некоторым субъектам применять пониженные коэффициенты рисков в зависимости от наличия рейтингов рейтинговых агентств.

Вслед за этим сюжетом, потому что в действительности мы не отвергаем целиком и полностью возможность использования некоторых компонентов стандартизированного подхода, потому что мы должны понимать, что то, что мы выбрали упрощенный стандартизированный подход, это не самостоятельная опция второго Базеля, это 11-е приложение, и оно является составной частью стандартизированного подхода. Мы не отрицаем такой возможности. Но, конечно, сразу же встает вопрос, что же это будут за рейтинговые агентства, на оценки которых мы будем ориентироваться при установлении коэффициентов риска в отношении тех или иных контрагентов.

Этот вопрос нуждается, видимо, в дополнительной проработке. И этот вопрос мы, конечно, будем ставить и перед ассоциациями тогда, когда направим проект документа на рассмотрение. Поскольку мы понимаем, что вот сейчас рейтинговая индустрия в России не находится на той высокой стадии развития, которая позволила бы надзорному органу заняться тем, что ему предписывает Базель, то есть отобрать те рейтинговые агентства, на оценки которых мы будем ориентироваться. Взять, собственно, оценки ведущих международных рейтинговых агентств — это возможная, но тоже достаточно проблематичная опция. Все это, конечно, мы будем обсуждать.

Вторая большая проблема, которая нуждается в совместном обсуждении и принятии совместных решений — это применение пониженных коэффициентов риска в отношении ипотечных ссуд и портфеля розничных ссуд. Потому что, конечно, банки, внимательно прочитав Базель II, в том числе и упрощенный стандартизированный подход, где содержится эта возможность, захотели применять пониженные коэффициенты риска. Впрочем, как Моника нам рассказала, и все банки в других странах хотят того же самого. Конечно же, это высвобождение капитала. Конечно, это даже в такой простой опции будет, вероятно, в понимании банков, приближение к категории экономического капитала. Какие есть сомнения по этому поводу? Хотя еще раз: конечно, этот вопрос будет обсуждаться.

Если говорить об ипотеке. Мы с вами понимаем, что ипотечный рынок в России находится на стадии своего становления. Собственно, развитость ипотечного рынка в международной практике определяется двумя показателями. Это отношение объема выданных ипотечных ссуд к ВВП и объем ипотечных ссуд на душу населения. Если говорить о первом показателе, то самый высокий показатель, по данным Европейской ипотечной федерации, имеют Нидерланды (это 97 процентов), самый низкий — Украина (0,4 процента), мы Украину немножечко обогнали (это 0,8 процента). Если говорить о втором показателе — об объеме ипотечных ссуд на душу населения, то, по данным той же Европейской ипотечной федерации, этот показатель колеблется от 36 тысяч долларов в Дании до 35 долларов в России. Вот, собственно, то, что сейчас характеризует уровень развития ипотечного рынка у нас. У нас не накоплена информация о рисках на рынке ипотечного кредитования. Мы пока в нашем представлении не можем судить о безусловной возможности и принимать необдуманно такое решение — о применении пониженного коэффициента риска к данному продукту.

Если говорить о розничном кредитовании, то о рисках, которые свойственны розничному кредитованию в России, говорили очень много вчера, говорили на предыдущем конгрессе. И очевидно, что о применении 75-процентного коэффициента к этим портфелям ссуд в ближайшее время, видимо, речи быть не может. Это такая позиция регулятора, представляющего надзорный орган в рабочей подгруппе. Но вопросы все эти, конечно, требуют дополнительного обсуждения и принятия совместных решений вместе с банковским сообществом, в том числе с участием уважаемых ассоциаций.

Есть, конечно, самые большие и гораздо более интересные проблемы. Это тоже очень интересная проблема — техника расчета норматива достаточности капитала. Но в силу того, что выбран достаточно простой подход на сегодняшний момент времени, наверное, самые любопытные проблемы все-таки лежат в сфере компонентов 2 и 3.

Это то, где надзорному органу, где банкам нужно трудиться очень и очень много, потому что без внедрения базовых положений 2-го и 3-го компонентов речь о внедрении всего Базеля II, конечно, идти не может.

Что касается второго компонента, у нас сложилась довольно сложная законодательная ситуация, это право надзорного органа на профессиональное суждение. При внедрении Базеля II мы все равно вернемся к этому вопросу.

С третьим компонентом ситуация, в общем-то похуже. Для того чтобы внедрить третий компонент, требуются дополнительные полномочия по предъявлению требований по раскрытию необходимой информации — по достаточности капитала, по составляющим норматива достаточности капиталов, по уровням систем управления в банках. Но, как мне представляется, видимо, эта проблема более легко разрешима, чем проблема по второму компоненту, и пути решения этой проблемы, проблемы по второму компоненту, наиболее важные, и, наверное, это самая центральная часть Базеля II и самая его сердцевина.

Спасибо большое за внимание. Я закончила. Если есть вопросы, я готова ответить.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Спасибо, Елена Марковна.

Мне кажется, что у нас довольно интересная разгорается дискуссия по вопросу Базеля II. И выступления, которые на эту тему были и, во всяком случае не прямо, а косвенно затрагивали эту тематику, мне кажется, что они чрезвычайно полезны.

Я еще хотел бы, чтобы Моника Марс, если это можно, свое отношение высказала по поводу того, что мы по первому компоненту выбираем упрощенный стандартизированный подход. В ее выступлении прозвучала мысль, что Россия вынуждена будет сделать прыжок, потому что, как я понял, она исходила из того, что все-таки у нас не в полном объеме Базель I был внедрен. Поэтому для того, чтобы переходить к элементам Базеля II, нам надо слишком большой прыжок сделать.

И все-таки Ваше отношение к тому, что мы за базу выбрали сейчас при внедрении Базеля II по первому компоненту упрощенный стандартизированный подход. У вас есть какие-то сомнения в таком подходе? И я одновременно просил бы, кто дальше будет затрагивать эти темы, чтобы высказались по поводу наших намерений о внедрении Базеля II, почему мы берем те или иные составляющие, о которых сейчас говорила Елена Марковна.

Спасибо.

Моника, вы можете сейчас сказать или...

М. МАРС

Да, я могу ответить.

Вы спрашивали меня по поводу компонента 1. Компонент 1, скорее всего, как говорила госпожа Крутова, наверное, легче для реализации, потому что мы уже договариваемся, какие веса рисков мы используем, какие решения мы принимаем, основываясь на том, о чем говорилось. Проще смотрим на активы, взвешенные по рискам, и так далее.

Тут проще. Компонент 1 проще касательно вашей ситуации в России, наверное, легче его реализовать. Как раз содержательная часть — это будет в компоненте 2, как уже говорилось, если мне вернуться к презентации представительницы «Стэндрт энд Пурс», когда она говорила о связи между профилями риска и планированием капиталов, планированием достаточности капитала. Это скорее подпадает под компонент 2 Базеля.

То есть содержательная часть в какой-то мере не являются чисто механическими расчетами, а скорее просто являются качественными рамками управления риском, которыми пользуются банки. И все это касается темы качества капитала, которой мы будем касаться, оценки потребности в капитале в свете растущих объемов кредитов в России как таковой. То есть компонент 1, я бы сказала, — это скорее прагматичный подход, который вы должны предпринять на этой стадии.

Я согласна с вами, что большинство из банков не готово к продвинутому подходу, то есть они должны продолжать внутренне использовать эти меры, чтобы просто познакомиться с этой методологией, понять механику с регуляторной точки зрения. Для начала лучше компонент 1. Компонент 2 — это более сложно, очень большое внимание требуется. Начните с малого, более простого.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Спасибо.

Слово предоставляется Табаху Антону Валерьевичу — старшему аналитику по финансовому сектору Финансовой корпорации «УРАЛСИБ», Москва.

А.В. ТАБАХ

Уважаемые коллеги!

На самом деле на основе того, что было сказано коллегами из Банка России и компании «Стэндард энд Пурс» по поводу размещений, то, что я хотел сказать, можно будет сократить, что на самом деле хорошо.

В данный момент публичное размещение акций российских банков — горячая тема и в России, и среди зарубежных инвесторов, с которыми достаточно часто приходится общаться.

И я хотел бы прокомментировать вопрос выбора между IPO и увеличением капитала через привлечение стратегического инвестора с точки зрения портфельных инвесторов.

На самом деле, образ IPO некоторым образом приукрашивается прессой и инвестиционными банкирами, и создается ощущение, если почитать деловую прессу, что IPO — это самое важное, что может быть для любой компании, в частности для банка. Это не совсем так, в силу тех требований, которые IPO накладывает, а главное, в силу ситуации на рынке, которая сейчас, с одной стороны, более благоприятна, потому что публичные размещения стали более привычными, а с другой стороны, менее благоприятна, потому что после успешных размещений двух крупнейших российских банков спрос на российские банковские бумаги стал более тонким, инвесторы стали более привередливыми. На самом деле, привлечение портфельных инвесторов — дело не самое простое, потому что после того, как произошли эти размещения, в портфелях долгосрочных инвестиционных фондов российский банковский сектор более или менее покрыт.

И сейчас интерес портфельных инвесторов переключился на определенные банки, на те банки, которые могут дать что-то особенное для портфеля. Инвесторы, в первую очередь, хотят видеть банки-лидеры, лидеры в определенных секторах рынка, лидеры среди конкретных групп компаний или потребителей, в конкретных регионах, в конкретной нише финансовых услуг. Главное, чтобы это лидерство существовало, и чтобы оно было реальным. Инвесторы хотят видеть народных и заслуженных артистов в своем шоу, а не массовку.

Второе. С точки зрения инвесторов, наиболее важными являются не текущие показатели банка, а бизнес-стратегия. Поскольку, хотя текущие показатели важны, но наибольший интерес представляет то, что будет с банком через два-три-четыре года. Как в качестве текущего бизнеса, так и в том качестве, если банк выступает в роли консолидатора, и будет изменяться его рыночное положение для поглощения других финансовых институтов.

Наконец, инвесторы стали значительно более внимательны к текущей деятельности банков, к их отчетности. Например, даже по сверхуспешному выпуску ВТБ от инвесторов поступало достаточно много вопросов по его вложениям в акции Airbus S.A.S., крупные пакетные вложения в другие компании: насколько это самостоятельная деятельность банка, насколько это рискованно, насколько банк зависим от государства в своей текущей деятельности. И такие вопросы невозможно было представить себе полтора или два года назад, например, в отношении Сбербанка, который был по большому счету единственный крупный банк, и все инвесторы, которые хотели вкладываться в российский банковский сектор и вынуждены были заходить в него, в первую очередь, через Сбербанк, такие вопросы не задавали. То есть сейчас внимательность и привередливость значительно увеличились.

И, наконец, при выходе на фондовый рынок очень важно понимать, что руководство должно быть открытым для инвесторов и должна быть налаженная система коммуникаций, чтобы на все, даже самые странные и иногда бредовые вопросы инвесторов, получался достаточно быстрый и взвешенный ответ.

Эта открытость — достаточно большая проблема не только российских, но и многих банков на развивающихся рынках. И, пожалуй, то, что может выделить те банки, которые достигают успеха при размещении, это открытость и четкая коммуникационная политика в отношении портфельных инвесторов.

Второй вопрос — это возможности для публичных размещений. Сейчас ситуация на рынке сложилась не самая благоприятная и, видимо, таковой будет в ближайшие годы. Это и уже упоминавшиеся большие вложения в Сбербанк и ВТБ, это наблюдающийся отток зарубежных денег с российского рынка частично на основе того, что некоторые инвесторы считают Россию переоцененной, частично из-за ожидаемых политических рисков, которые, по мнению зарубежных портфельных инвесторов, снимутся только в следующем году. При этом российские институциональные инвесторы не настолько значимы и не настолько велики.

В этом году уже было размещено акций не только банками, но и всеми российскими компаниями примерно на 20 миллиардов долларов, сопоставимо со всем прошлым годом, при этом весь объем российских ПИФов составляет сейчас чуть больше 20 миллиардов, с пенсионными деньгами — около 35 миллиардов долларов, причем не все эти деньги могут быть вложены в акции. Поэтому реально ликвидность на фондовом рынке не настолько велика, чтобы покрыть всех желающих выйти на рынок.

Плюс к этому российский банк, пытающийся провести публичное размещение, реально среди зарубежных инвесторов конкурирует не только с другими российскими банками, но и с финансовыми институтами во всем мире как на развитых, так и на развивающихся рынках. И поэтому реально, если нет лидерства, если нет какой-то конкретной ниши, если нет четкой бизнес-стратегии, то, наверное, публичное размещение не для банка.

Что еще хотелось бы сказать? И при публичных размещениях, и при привлечении стратегических инвесторов существует проблема привлечения в управление других, новых акционеров и связанные с этим управленческие сложности. В этом плане достаточно большой интерес представляет опыт «УРСА Банка» и их размещение привилегированных акций, которые получили достаточно хорошую оценку на рынке, поскольку, с одной стороны, банк смог привлечь новый капитал, но, с другой стороны, портфельные инвесторы не играют такой большой роли в управлении, и нет рисков, связанных с активными миноритарными инвесторами.

При этом тот же «УРСА Банк» активно привлекает в свой основной капитал зарубежные финансовые институты, то есть получается возможность получить двойную выгоду.

Наконец, с точки зрения публичных размещений, до сих пор есть ряд неурегулированных вопросов со стороны российских регулирующих органов. Например, даже при сверхуспешном размещении ВТБ возникли две проблемы, что из-за того, что требуется регистрация выпуска в Банке России, начало торгов на

российских биржах было затянуто почти на две недели, при этом торговля в Лондоне началась буквально на следующий день после объявления результатов, что поставило российских инвесторов не в самое лучшее положение.

Понятно, что это законодательство, но, возможно, каким-то образом эту проблему удастся решить, иначе российские биржи и российские инвесторы окажутся не в самом лучшем положении при дальнейших размещениях.

И ситуация, связанная со скандалом вокруг разных тиккеров и вокруг новых и старых выпусков. То же самое: коллизия законодательства, которая не проявляется при торговле депозитарными расписками, но реально представляет проблему для отечественных инвесторов.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, Антон Валерьевич.

Следующее выступление Карпунина Вячеслава Ивановича — исполнительного директора Национального фонда управления активами. Пожалуйста.

В.И. КАРПУНИН

Дамы и господа!

Уважаемые коллеги!

Цифра 16 — это достаточно серьезная цифра. Надо полагать, что Конгресс вызывает повышенный интерес все эти годы у банковского сообщества. Здесь обсуждаются достаточно серьезные и животрепещущие темы. А самое главное, хотелось бы надеяться, и практика это показывает, что все те наработки, которые звучат на конгрессе, находят практическую реализацию.

Я принял предложение обсудить один из вопросов, который заявлен на этой секции: государство и капитализация банковской системы.

Прежде всего, несколько слов о дефинициях. Капитализация — это процесс, процесс формирования капитальной стоимости. И этот процесс нужно оценивать по достигнутому уровню капитализации, то есть на данный конкретный момент времени каков уровень реализации этого процесса. Это первое.

Второе. Развитые системы, в том числе и финансовые системы, обладают так называемыми эмерджентными свойствами, когда система показывает свойства, не присущие ни одному из входящих в нее элементов. А посему роль системного регулятора (а на рынке ссудных капиталов таким системным регулятором в России выступает Центральный банк) особо велика. И задача, функция Центрального банка, с одной стороны, — поддержать устойчивость отдельных элементов, а с другой, что самое важное и более существенное, — это поддержать финансовую устойчивость системы в целом. Поэтому для Центрального банка проблема капитализации приобретает и другие содержательные компоненты. Капитализация и достигнутый уровень — это, прежде всего, финансовая устойчивость и, во-вторых, это масштабность функционирования банковской системы в целом.

Третье. Широко известны источники, и Базель II акцентирует внимание на этих источниках. Основные из них, как сегодня уже много говорилось, — это акционерный капитал, в частности, IPO, прибыль и субординированные кредиты. Но помимо источников есть и факторы, которые обуславливают этот процесс. Факторы — это причины, движущие силы процесса. И вот, допустим, рыночная капитализация как раз зависит от этих факторов, это многофакторный уровень. И те инвестиционные ожидания рынка как раз находят отражение в рыночной капитализации. И успешно проведенные IPO по Сбербанку, по ВТБ в целом способствуют капитализации банковской системы. Поэтому этот процесс можно

оценить как позитивный и весьма конструктивный. Конечно, не все банки могут использовать этот инструмент, но ведь есть и другие возможности.

И, наконец, это пути, способы, формы и механизмы реализации. Есть два общепринятых направления в развитии мировых банковских систем. Одно — это прибыль и частный капитал. И второе — это участие государства. Государство может участвовать как опосредованно (и вчера призывали к этому, чтобы больше было опосредованного влияния — создания условий для функционирования банковской системы), так и непосредственно. Наверное, трудно сегодня будет давать рецепты, как лучше это сделать. По всей вероятности, размышления на эту тему могут выйти за пределы этого формата. Но что бы хотелось сказать.

Государство может и должно участвовать как непосредственно в формировании капитализации, так, естественно, и опосредованно. Непосредственно: создается сегодня Банк развития, и та ресурсная основа, та ресурсная база, которая закладывается в этот банк, несомненно, будет способствовать капитализации всей банковской системы.

Россия в этом отношении находится сегодня в особых условиях, и стабильность, и прочность финансовой системы, в частности и конкретно банковской системы, — это особая забота системного регулятора. Много упреков приходится слышать со стороны участников рынка ссудных капиталов, в частности, со стороны банковского сообщества, по поводу некоторых неадекватных, казалось бы, действий Центрального банка. В частности, речь идет о нормативе достаточности капитала.

Почему такая жесткая норма? На развитых рынках в европейских странах этот коэффициент существенно ниже. По всей вероятности, позиция Центрального банка здесь вполне оправдана, потому что на развивающихся рынках, на неустойчивых рынках этот коэффициент должен быть выше.

Речь идет здесь о финансовом рычаге, и вопросы управления системными рисками как раз регулируются подобного рода инструментами.

Второй момент, о нем вчера упоминалось, это вопросы, связанные с механизмами реализации. В частности, вопросы секьюритизации активов. Последовала мысль о том, что российское законодательство сегодня в значительной степени сужает рамки этих интересных форм. Но ведь Федеральный закон 2003 года об ипотечных ценных бумагах не только ведет речь об ипотечных облигациях, облигациях с ипотечным покрытием, но и о так называемых закрытых паевых инвестиционных фондах.

И вот этот механизм привлечения капитала является весьма серьезным источником формирования масштабности российской банковской системы. Примеров здесь достаточно много, взять хотя бы мировой хозяйственный опыт системы «Глобал кастэди», когда несколько десятилетий тому назад швейцарские банкиры внедрили эти процессы капитализации активов, и существенно развивается в этом направлении.

Активов в России достаточно много, эти активы недокапитализированные, и я полагаю, что есть все основания для того, чтобы банки обратили на доверительное управление активами серьезное внимание. У государства есть множество источников сегодня подпитки банковской системы, в частности, формируемый Фонд будущих поколений. Это серьезный источник для банковской системы, однако вопросы управления этим фондом сегодня остаются открытыми. И мне представляется, что банковскому сообществу нужно принять более живое, активное участие в привлечении этого возможного источника. Подобные фонды созданы в целом ряде стран, они по-разному называются, но экономическая суть в них одна и та же.

Сегодня упоминался Казахстан. В Казахстане также создан Фонд развития, и в Казахстане был принят механизм управления этим фондом. Создается на паритетных началах с Китаем Банк развития, куда помещаются в доверительное управление средства этого фонда.

Таким образом, это еще один серьезный источник формирования капитальной стоимости в банковской системе.

Принятая и реализуемая сегодня стратегия развития банковской системы замечательна. Но мне кажется, необходимо было параллельно с этим разработать и программу реализации этой стратегии. И в эту программу могли бы войти конкретные механизмы, в частности, механизм капитализации, механизмы участия государственного капитала, механизмы управления кредитной ставкой, механизмы привлечения долгосрочных ресурсов, механизмы регулирования системных рисков в банковской системе, и, наконец, по всей вероятности было бы целесообразно сюда включить и механизм формирования стратегического менеджмента.

По всей вероятности, заказчиком подобной программы может и должно выступить государство, а банковское сообщество, смею надеяться, с большим желанием возьмется за разработку подобного рода механизмов.

Спасибо за внимание.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, Вячеслав Иванович. У нас несколько вопросов, если можно. Пожалуйста, Гарегин Ашотович.

Г. А. ТОСУНЯН

Вячеслав Иванович, а вы знакомы с программой?

В. И. КАРПУНИН

Да, знаком.

Г. А. ТОСУНЯН

Ответ на вопросы, которые вы перечислили. Механизмы — они здесь изложены. Разработчиком, правда, выступало не государство, это совместная работа по инициативе банков. Центральный банк, тем не менее, участвовал в этой работе, и это легло в основу как раз доклада Президиуму Госсовета. Поэтому это все сделано, с этим можно поподробнее ознакомиться. Более того, в этом году на съезде была доработана программа. И вот здесь Анатолий Илларионович присутствует. Сейчас уже новая версия, более расширенная, также имеет место быть, она просто еще не издана в таком виде, чуть позже будет издана. Но на сайте она есть.

В. И. КАРПУНИН

Я с этой программой знаком. Я имел в виду государство в качестве заказчика подобного рода документа, который, хотелось бы, чтобы имел прямое действие.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Я хотел бы вообще проявить скромность и сказать, что у нас, несмотря на наличие нескольких — и стратегии, и программы, о которой Гарегин Ашотович говорит, у нас, к сожалению, на все вопросы ответов нет. По многим вопросам мы ищем решения. Поэтому тем для работы, мне кажется, очень много. И, в частности, я хотел бы совершенно конкретный вопрос вам задать. У вас прозвучала мысль, что создание Банка развития будет способствовать увеличению капитализации банковской системы России. Вы имеете в виду, что это какой-то источник ресурсов, или у вас есть какие-то задумки по возможному механизму? Или вообще что вы вкладывали в это?

В. И. КАРПУНИН

Во-первых, это возможность создания капитальной стоимости в виде собственного капитала этого банка.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Банк развития, как вы знаете, не является кредитной организацией, его капитал мы не учитываем. Когда мы публикуем данные по собственному капиталу банковской системы, то Банк развития не входит. Это как бы такой счетный подход. А по сути? Может быть, есть задумки, как это сделать?

В. И. КАРПУНИН

Естественно, это счетный подход. Но это вопрос обсуждаемый. Я сейчас не могу ответить вам конкретно по этим механизмам. Но, по всей вероятности, здесь есть, над чем подумать. Спасибо.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, Вячеслав Иванович.

Есть еще вопрос? Пожалуйста.

А. БОГОМОЛОВ

Вы говорили о механизмах, как это делать. По поводу механизмов, как это делать — достаточно крупные у нас, конечно, резервы валютные у страны. И, соответственно, они постоянно накапливаются. Идет дискуссия, как их лучше применять для рыночной экономики. Понятно, что рыночная экономика требует, в первую очередь, очень сильной банковской системы. И, соответственно, было бы неплохо, если бы была возможность применения этих резервов для капитализации именно российских банков. И там, если бы это проходило по оценке деятельности банка, с точки зрения их качественной работы, то есть не только повышать капитализацию государственных банков, но и давать возможность частным банкам использовать эти резерв. И это серьезный вопрос. Потому что, если думать о том, чтобы посредничество банков увеличивалось, их капитализация без давления на управление этих банков, то есть доверять своим же гражданам, которые успешно построили свой бизнес.

В. И. КАРПУНИН

Вы имеете в виду обязательные резервы?

А. БОГОМОЛОВ

Нет, я имею в виду именно...

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Золотовалютные резервы Центробанка?

А. БОГОМОЛОВ

Да, именно так.

В. И. КАРПУНИН

У них все-таки функция несколько иная.

А. БОГОМОЛОВ

Нет, вы понимаете, идет постоянное накопление. Мы, конечно, все этому рады, но было бы лучше, если бы часть этих резервов можно было бы направлять в капиталы частных банков.

В. И. КАРПУНИН

Такой подход весьма сложный и спорный, может быть, потому что вы же понимаете, как они сами по себе...

А. БОГОМОЛОВ

Нет, тут нужно доверять просто своим частным...

В. И. КАРПУНИН

...как они сами по себе формируются, для чего это все делается. И вдруг мы здесь сейчас начинаем внутри страны направлять эти резервы на формирование капитала...

А. БОГОМОЛОВ

...частным банкам, помогать частным банкам в их капитализации.

В. И. КАРПУНИН

Ну, государство может помогать...

А. БОГОМОЛОВ

В форме участия государства, но без давления на менеджмент этих банков. Я понимаю, что это серьезный вопрос. Но нужно доверять своим гражданам и своим управленцам.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Но золотовалютные резервы нельзя вложить внутри страны.

А. БОГОМОЛОВ

Это понятно. Есть инвестиционный фонд, можно создать дополнительный инвестиционный фонд по капитализации банков.

В. И. КАРПУНИН

Вчера, по-моему, Геннадий Георгиевич говорил о том, что Банк развития мог бы участвовать в капиталах, я так понял? По схеме EBRD.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Нет, я-то имел в виду как раз другое, я имел в виду проработать возможности участия Банка развития в наращивании капитала российских банков по аналогии тому, как это делает Европейский банк реконструкции и развития. Вот этот механизм, на мой взгляд, все-таки возможен. А то, что вы предлагаете, это все-таки какой-то совершенно другой механизм.

В. И. КАРПУНИН

Насколько я вчера вас понял, вы предлагали участие в акционерном капитале.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Я предполагал... Что делает ЕБРР, если упрощено сказать? Он покупает пакет акций какого-то банка, вводит туда своих людей, помогает подняться тому банку, одновременно увеличивая его, он может покупать эмиссию дополнительно. То есть и повышая капитал, и вводя туда своих людей, что способствует улучшению управления, корпоративного управления и так далее, а потом через некоторое время, когда видят, что банк приведен в лучшее состояние, он продает эти акции. Кстати, на этом иногда и зарабатывают, потому что уже стоимость акций или пакета какого-то не та, что была, когда он входил в этот банк.

Что-то аналогичное могли бы делать и мы, наверное, и здесь бы двоякая была польза. С одной стороны, это участие в увеличении капитала, с другой стороны, совершенствование управления банком. Более того, возможны такие программы специальные, например, по отношению к региональным банкам, подъем региональных банков. Такое вот участие, оказание им поддержки, и ресурсной, и содержательной в качестве помощника в организации системы управления, совершенствования внутренней структуры деятельности и так далее.

Но это все-таки другое, это не использование золотовалютных резервов.

А. БОГОМОЛОВ

Да нет, я не говорю, чтобы напрямую их использовать. Часть этих резервов уходит на создание инвестиционного фонда...

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Позиция понятна, спасибо.

А. БОГОМОЛОВ

Такой же фонд создать для капитализации банков...

В. И. КАРПУНИН

Что касается Европейского банка реконструкции и развития, есть и вторая форма, очень удачная. Он использовал субординированный заем для Промсвязьбанка. И это достаточно интересный момент.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Это тоже возможная форма. Но, как вы понимаете, в этом деле мы предприняли уже довольно значительные усилия. Здесь кто-то из выступающих, по-моему, Елена Игоревна, говорила уже о том, что мы некоторыми мерами своими способствовали улучшению работы по капитализации.

В частности, вы знаете, что мы некоторое время назад, не так давно, изменили само понимание субординированного кредита, что значительно расширило возможности банков по привлечению субординированных кредитов для наращивания капитала. То есть то, что мы сейчас делали, это все-таки в гораздо большей степени международный подход, который способствует наращиванию капитала через этот механизм.

Но опять-таки это другой механизм, потому что субординированные кредиты, как правило, банки берут не у государства, а уж тем более не за счет золотовалютных резервов.

Но позиция понятна, она высказана, зафиксирована.

Я предлагаю продвигаться дальше.

Слово предоставляется Печелиеву Николаю Анатольевичу, начальнику управления Департамента банковского регулирования и надзора Банка России.

Н.А. ПЕЧЕЛИЕВ

Добрый день!

В своем выступлении я хотел бы коснуться ряда вопросов, которые достаточно остро стоят перед региональными банковскими системами по ведению банков и их состоянию на региональных рынках.

Дело в том, что в принципе сейчас регионы прирастают не своими банками, а филиалами иногородних банков. И за три года мы видим достаточно устойчивый рост структурных подразделений именно иногородних банков в региональных банковских системах, а также не только филиалов, но и кредитно-кассовых офисов, допфилиалов, представительств. То есть сами банки, скажем так, местные банки, не так активно развиваются на своих собственных рынках. И это, к сожалению, также связано с тем, что у них не хватает капитала для того, чтобы финансировать свои операции, в отличие от банков из крупных и центральных регионов, которые имеют доступ и на международные рынки капитала, и могут проводить публичные размещения, то есть привлекать дополнительный капитал и активно развиваться. В деятельности региональных банков это не так ярко выражено. И эта проблематика, в общем, видна.

На самом деле, за три года региональные банки увеличили свою долю присутствия в регионах по сравнению с филиалами: только в 27 регионах — по величине активов, по кредитам — только в 15 (по кредитруемым юрлицам), по кредитруемым физическим лицам — в 26 регионах. То есть по темпам развития именно в части активных операций региональные банки, скажем так, отстают и не занимают лидирующей позиции.

Зато хочется отметить позитивный момент. Этот момент связан с тем, что с момента вступления банков в систему страхования объем, доля банков, у которых увеличились доли в региональных банковских системах именно по вкладам физических лиц, то есть они, конечно, по абсолютным величинам не конкурируют с иногородними банками, филиалами иногородних банков, но в целом свою долю на рынке они увеличивают. Это очень хорошо. Мы считаем, что это как раз и свидетельствует о том, что доверие к банковской системе укрепилось, и народ пошел в свои банки. При этом он не ориентируется на брэнд, а идет к своим.

И это, на самом деле, создает дополнительные проблемы. Региональные банки сумели привлечь дополнительные ресурсы. Но в виду отсутствия дополнительных источников капитала не могут нормально ими распорядиться. И мы видим, что по активным операциям они отстают. И получается, что ресурсы, которые они привлекли, работают неэффективно. Потому что привлекают они их на условиях, более конкурентных по отношению с филиалами иногородних банков, — ставки в среднем не намного, но повыше, — а размещать они не могут. Получается, что эти средства размещаются в менее рискованные, нежели чем кредитные операции, активы, соответственно, норму доходности свою они не выполняют. Поэтому получается такая, скажем так, не очень хорошая ситуация, когда, с одной стороны, деньги есть, есть источники, но маржу свою они, к сожалению, заработать не могут.

И вот это приводит еще, к сожалению, к таким негативным последствиям, когда банки не могут нормально распорядиться своими ресурсами. И получается так, что их деятельность начинает некоторым образом стагнировать. Недостатки в системе управления, недостатки в стратегическом бизнес-планировании не позволяют им найти свой путь. И в результате региональные банки начинают продаваться, они перестают активно работать, вовлекаются в сомнительные операции. Все это не может не беспокоить. Потому что мы, когда мы пускали банки в систему страхования, были уверены в том, что эти банки будут развиваться динамично, но пока этого не происходит. На нашей практике было уже несколько случаев, когда банки —

участники системы перепродаются, поскольку не могут правильно найти свой путь в условиях той конкуренции, которая в настоящее время складывается на региональных рынках.

В этой связи хотелось бы обратить внимание на те инициативы Банка России, которые могут позволить банкам усилить свои позиции, а это, например, введение института кураторов. Это тоже, я считаю, важный аспект, который может позволить банкам вместе с Банком России определить пути своего развития.

Также есть еще мониторинг предприятий, организация которого тоже возложена на Банк России, и это тоже позволит банкам, мы можем организовать получение банками этой информации, многие банки ею пользуются, но не так активно, как хотелось бы. Это тоже позволит банкам найти свой путь для того, чтобы расширять сферу своей деятельности: определять спрос на банковские услуги, какие кредиты предприятия хотели бы получать, на какие ставки, на какие сроки. Все это также позволит банкам быть более конкурентными по отношению к филиалам иногородних банков.

Также Банком России проводится стресс-тестирование банковского сектора, при этом проводится оно не только в разрезе системы, но и в разрезе конкретных банков. И эта информация также может быть использована банками для того, чтобы понять, в каком положении они находятся.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Спасибо, Николай Анатольевич.

Один маленький вопрос, пожалуйста.

ВОПРОС

Из Вашего выступления (может быть, так и следует) получается, что лучше все-таки филиалы общефедеральных банков крупных, чем местные самостоятельные. Так или не так?

Н. А. ПЕЧЕЛИЕВ

Нет, я думаю, что каждый банк может найти свою нишу, поэтому в ряде случаев, я считаю, что даже местные банки могут быть более конкурентоспособны на своих региональных рынках. И такие примеры есть.

ВОПРОС

Вы сказали о мониторинге предприятий. Каким образом вы его осуществляете?

Н. А. ПЕЧЕЛИЕВ

Существует у нас методика. Предприятия, с которыми представители Банка России, которые находятся во всех территориальных учреждениях, общаются и договариваются с предприятиями о том, чтобы они участвовали в системе мониторинга. Раздаются анкеты, там существует несколько видов анкет, и предприятия на добровольной основе заполняют эти анкеты, в которых показывают свое видение ситуации, на своем рынке, перспективы, опасности, чем они хотели бы заниматься, как они оценивают общий инвестиционный фон, экономическую обстановку.

Эта информация потом анализируется, и в разрезе каждого региона формируется обобщенный обзор по ситуации в региональном секторе. И эта информация доступна банкам, доступна предприятиям и служит очень достоверной информацией, потому что она исходит от участников рынка.

ВОПРОС

На сайте есть?

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

На сайте есть небольшая информация на этот счет. В основном этим занимается Департамент банковского регулирования и надзора. У них есть небольшое подразделение, которое специально ведет мониторинг не банков, а предприятий. Это сделано для того, чтобы знать ситуацию в различных отраслях экономики. Мы вообще-то исходили из того, что следующий этап будет информация уже конкретно о заемщиках. Но пока это все еще в стадии обсуждения.

Да, пожалуйста.

ВОПРОС

То, что вы сказали о стагнации региональных банков, сворачивающиеся... — очень тревожное дело. Если действительно региональные банки в застое и даже в стадии свертывания активности, то что же делать? Тревожная ситуация. Что их просто мониторингом не спасешь или введением куратора. Значит, что-то есть более глубинное, ресурсное и так далее. Какие, может, надо существенные меры? Нам надо их поддерживать в стране или сворачивать? Это очень серьезно, по-моему.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Анатолий Илларионович, у вас есть какой-то комментарий на этот счет?

Н. А. ПЕЧЕЛИЕВ

Я считаю, что поддерживать можно и нужно.

ВОПРОС

Ресурсами и так далее? Ресурсная политика, региональная политика, и так далее и так далее.

Н. А. ПЕЧЕЛИЕВ

Я думаю — да. На уровне регионов это можно организовать. Банки могут участвовать в региональных проектах, которые могут администрации регионов организовывать, например, участвовать в общенациональных проектах, скажем, по ипотеке. Какие-то ресурсы, видимо, могут быть и от государства предоставлены банкам для того, чтобы развиваться.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Тема, конечно, серьезная. Я, честно говоря, не уверен, что надо специально, только потому, что банк расположен, например, в Перми, надо специально его поддерживать, в отличие от банка, который расположен в Москве или Санкт-Петербурге.

ВОПРОС

Геннадий Георгиевич, есть ведь одна проблема, что крупные банки идут в регионы, они идут туда, где им удобно, а вся огромная махина территории страны, уголки ее и так далее, они пока накрываются действующими мелкими региональными банками. Если мы их сжимаем, тогда...

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Анатолий Илларионович, они сжимаются там, где оказывается серьезная конкуренция со стороны крупных столичных банков, вернее, их филиалов или их каких-то подразделений. А такое, чтобы просто умирал банк — все, конечно, бывает в нашей жизни, — но чтобы умирал банк вне того, что в этот регион приходят подразделения других банков, такие случаи редки. Говорить о том, что просто так, без конкуренции банк умирает — значит, там внутреннее управление было очень плохое. Как правило, если банк нормально работает, то, мы ведь знаем, выживают сегодня в ряде случаев банки в общем-то не первого класса, будем так говорить. Но они живут, потому что в этом регионе больше никого нет. И так вряд ли будет все время продолжаться.

Понимаете, в конце концов, какая-то определенная жесткость должна быть. Мы не должны быть уж совсем такими мягонькими: всех, кто начал хромать, давайте сразу будем поддерживать. Так эффективности экономики никогда не будет. Я не сторонник того, что давайте шашки наголо и пойдем всех крушить. Вот это самая большая беда, когда мы в какую-то крайность начинаем впадать. Рыночная экономика на том и строится, что ресурсы перемещаются к тем, кто наиболее эффективно их использует. А отсюда растет и общая эффективность экономики. А если вы будете все время перераспределять ресурсы от более эффективных к тем, кто менее эффективен, то у вас и будет общая эффективность экономики всегда низкая. То есть здесь мера нужна. Конечно, я понимаю, что есть и социальные моменты, и региональные моменты какие-то. То есть просто так, абсолютно воспринимать все нельзя. Но нельзя и встать на позицию, что региональные банки испытывают трудности, поэтому будем брать у сильных и богатых и отдавать им, это тоже неправильно. Я, кстати, недавно на одной из конференций слышал, как некоторые представители наших территорий говорили о том, что надо принять законодательные акты, которые бы не позволили московским, Санкт-Петербургским и другим столичным банкам входить в регионы. Ну, ребята, если мы к этому придем, тогда извините меня, о чем тут тогда говорить.

ВОПРОС

Такую глупость, конечно, не надо делать. Но дело в том, что по нашим наблюдениям иностранные банки сейчас очень активно скупают вот эти неплохие банки, но такие слабенькие, региональные. Если бы они их скупали для того, чтобы разворачивать деятельность, это было бы великолепно. Но наблюдения показывают, что они их скупают больше для того, чтобы старт захватить, удержать какую-то позицию в этом регионе, но не разворачивая бурно операции. Более того, немедленно навязывают свои стандарты работы, которые, по существу, отпихивают клиента. Он невозможен для нашего среднего слабого клиента.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Анатолий Илларионович, как это может быть, что они навязывают свои стандарты, которые отпихивают клиентов? Значит, тогда они умрут там. Если вы отпихиваете клиентов, как вы можете развивать бизнес?

Г. А. ТОСУНЯН

В данном случае я не пытаюсь поддержать Анатолия Илларионовича, но на вопрос «как» я просто могу ответить по аналогии. Вы, наверное, знаете, что в период приватизации и по сей день мы следы это чувствуем, покупают на всякий случай землю, на всякий случай дом без намерения развивать сельское хозяйство или развивать какое-то производство, а потому что есть деньги и есть понимание того, что это потом будет стоить много дороже, и на всякий случай пальчик заложить. Анатолий Илларионович, видимо, имеет в виду это?

Такое имеет место быть. Хотя я в данном случае и не разделяю позицию, что они именно с этим умыслом только и идут. Это спорный вопрос. В принципе региональные банки сами привлекают капитал, сами заинтересованы в том, чтобы через иностранное участие себя развивать, потому что не видят самостоятельной перспективы из-за нашей низкой капитализации и политики, не способствующей поиску других внутренних ресурсов.

Они вынуждены, так же, как и все мы, смотреть на внешнего инвестора, так что это не только...

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Друзья, я извиняюсь, давайте не будем представлять банки в виде недвижимости или земли. Недвижимость, земля могут дорожать. Если банк не работает, то, как вы понимаете, стоимость его расти не будет, она будет только падать. Поэтому с этой точки зрения банк не покупают.

В период приватизации активно скупались некоторые предприятия не для того, чтобы их развивать, а для того, чтобы их убрать с рынка и на этот рынок выйти со своей готовой продукцией. Мы знаем, это сплошь и рядом происходило в России, это сплошь и рядом происходило в других странах, это на самом деле так. Но такое по банковской системе уж очень сомнительно, потому что все-таки создать какое-то крупное предприятие — это одно, а вот организовать оказание банковских услуг на территории все-таки требует гораздо меньшего времени, во всяком случае. Если не затрат, то времени.

Г. А. ТОСУНЯН

Геннадий Георгиевич, недвижимые лицензии имеют место быть, и вы сами хорошо знаете, среди банков в тлеющем режиме, наличие лицензии, формально вроде не придерешься, а фактически это лицензия, которая не развивается, и это не связано как раз с иностранным капиталовложением, а это, в том числе, связано с тем, чтобы потом перепродать лицензию тем, кто, в том числе, будет использовать для...

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Гарегин Ашотович, давайте нашу дискуссию перенесем на потом.

Г. А. ТОСУНЯН

Я просто к вопросу о том, что недвижимость и банки — это разные вещи, есть недвижимые лицензии банковские.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Хорошо. Давайте перенесем эту дискуссию на потом. Я предлагаю такой порядок работы нашей.

Сейчас предоставляю слово Лобанову Александру Валентиновичу — это Национальный банк Республики Беларусь. Если вы не возражаете, после этого мы сделаем маленький перерыв, кофе-брейк, а после этого продолжим нашу работу. Договорились?

Тогда, пожалуйста, Александр Валентинович.

А.В. ЛОБАНОВ

В рамках сформулированной достаточно широкой темы вашему вниманию предлагается ее монетарный аспект и соответственно три основных вопроса.

Механизм реализации политики государства в рамках системы монетарного регулирования. Далее оценка результатов данного механизма и перспективы его развития.

Специфика системы монетарного регулирования определяется, прежде всего, ее объектом. Он включает в себя денежные средства, как известно, обеспечивающие процесс воспроизводства товаров и услуг. К ее субъектам относятся, прежде всего, государственные структуры, в том числе, как даже, может быть, это странно звучит, Министерство экономики, которые определяют общегосударственные цели государства.

Вместе с тем среди государственных структур в системе монетарного регулирования, как и в большинстве стран, выступает Национальный банк Белоруссии, который в наибольшей степени взаимодействует с банковским сектором.

Деятельность Национального банка Белоруссии в соответствии с законодательством нацелена на реализацию трех взаимосвязанных основных целей: защиту и обеспечение устойчивости белорусского рубля, развитие и укрепление банковской системы, обеспечение надежного функционирования платежной системы.

Эти цели изображены слева. Далее по центру на слайде представлены основные функции Национального банка, которые можно разделить на три общие группы.

Первая — денежно-кредитная политика и, прежде всего, эмиссия денег, которая реализуется функциями банка банков и банка правительства.

Вторая группа функций заключается в регулировании деятельности банков, причем не только через банковский надзор, но и через определение порядка проведения банковских операций.

Третье — организация платежной системы.

Для достижения поставленных целей Национальный банк использует комплекс инструментов (на слайде они справа). Принципиальная функциональная структура этих инструментов может быть представлена в виде набора операционных, нормативных и организационных элементов. Основными, безусловно, являются операции — финансовые операции Национального банка.

Хотелось бы отметить, что применение и развитие инструментов происходит в русле организации процессов унификации деятельности центральных банков СНГ и ЕврАзЭС. Я бы добавил еще, что функционирует постоянно Межбанковский валютный совет Центрального банка России и Национального банка Белоруссии.

Практически все из инструментов Национального банка направлены на регулирование функционирования банковского сектора. В этой связи вполне правомерна позиция о том, что именно банки представляют собой институциональный фундамент денежно-кредитной политики.

Соответственно, можно выделить девять основных форм денежно-кредитных отношений Национального банка с банками. Основными выступают: операции рефинансирования, это номер один; и номер три — это привлечение ресурсов банков. Здесь среди операций рефинансирования у нас преобладает ломбардный кредит, выдаваемый на аукционной основе. Основной формой привлечения ресурсов банков являются также аукционные операции. И первая и третья операции по рефинансированию банков, по привлечению ресурсов и по регулированию цен на денежном рынке через, прежде всего, процентные ставки представляются наиболее перспективными инструментами.

В совокупности эти инструменты применяются в составе комплексной технологии во взаимодействии, прежде всего, с Министерством экономики и Министерством финансов. Эта технология начинается с разработки долгосрочных, среднесрочных и ежегодных программ, и достаточно тесное взаимодействие происходит и на уровне квартальных прогнозов, и завершается данная технология ежедневными рублевыми и валютными операциями Национального банка.

Реализация отмеченного механизма в целом дала позитивные результаты. И для наглядности можно представить уровень динамики с 2000 года, когда она составляла более чем 107 процентов, и в 2006 году прирост индекса потребительских цен снизился до 6,6 процента.

Исходя из развития ситуации в экономике в условиях замедления инфляции, происходило и последовательное снижение процентных ставок. При этом процентная политика была ориентирована на поддержание ставок на уровне, способствующем росту сбережений в белорусских рублях. И второе — расширение доступности кредитов для субъектов экономики.

Неотъемлемым компонентом позитивных тенденций является развитие банковского сектора.

В течение последних лет достигнут прогресс, на наш взгляд, в его институциональном укреплении и финансовом развитии.

Рост собственного капитала банковского сектора Белоруссии за 2001–2006 годы увеличился более чем в 13 раз, а его отношение к ВВП — с 4,7% до 6,5%. Рост ресурсов банков создал основу для наращивания кредитов и других активных операций. В частности, требования банков к экономике увеличились за последние 6 лет почти в 14 раз.

Однако задачи, прежде всего, долгосрочного экономического роста требуют и активизации, расширения банковского сектора. При этом основными и в существенной мере взаимосвязанными сдерживающими факторами представляются ограничения развития и диспропорции финансового рынка. У нас достаточно ограничен рынок страховых услуг и рынок корпоративных ценных бумаг. Это сдерживает привлечение инвестиций и развитие инструментов управления ликвидностью банков.

Вытекающий из первого фактора отрицательный аспект таков: относительно низкая значимость денежного механизма процентных ставок как инструмента монетарного регулирования.

Есть фактор, свойственный значительному числу переходных экономик, — это все еще напряженное финансовое состояние существенного числа предприятий реального сектора. Отсюда вытекают и риски банков, и возможности роста для их ресурсной базы, а также возможности для снижения процентных ставок.

Затем можно выделить ограниченность притока внешних инвестиционных ресурсов, в том числе банки, хотя банковский сектор по сравнению с другими представляется более прогрессивным, но по сравнению с другими странами у нас здесь темпы более скромные.

И последний момент — это незначительное число банков и предприятий, обладающих корпоративными рейтингами международных агентств, что в определенной мере связано с отсутствием суверенного кредитного рейтинга.

Долгосрочные приоритеты денежной кредитной политики и направления развития банковского сектора у нас определены государственной программой развития банковского сектора экономики на 2006–2010 годы. Определены в ней две основные цели: это повышение устойчивости банковского сектора и второе — рост потенциала и совершенствование состава банковских инструментов.

В программе также определены направления, и ее спецификой является то, что там присутствует блок развития денежно-кредитной политики, который нацелен на финансовую стабилизацию. Я тут хотел бы присоединиться и сказать, что здесь правильно на вчерашнем пленарном заседании рассматривалось, что финансовая стабилизация, прежде всего, снижение инфляции, — это существенный фактор для устойчивого развития банковского сектора и его капитализации. Предусматриваются действия по данной стабилизации.

Кроме того, предполагается активное создание условий для привлечения иностранных инвестиций, для внутренних вкладчиков и кредиторов.

И основные показатели, которые зафиксированы и какие у нас есть прогнозы. Это, прежде всего, отношение ресурсной базы к ВВП предполагается к концу 2010 года увеличить до 43 процентов, в

настоящее время у нас — около 38 процентов. Собственный капитал — до 8,5 процентов, сейчас у нас — 6,5 процентов ВВП. И предполагается, что реализация отмеченных мер позволит укрепить доверие к банковскому сектору, повысить эффективность механизмов сбережений и на этой основе увеличить объемы кредитования и улучшить состав и качество банковских услуг.

Спасибо за внимание.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, Александр Валентинович. Есть вопросы к вам. Пожалуйста.

ВОПРОС

Александр Валентинович, первый вопрос. Вы предполагаете деноминацию белорусского рубля?

А. В. ЛОБАНОВ

Технически Национальный банк готов к проведению деноминации. У нас округление всех цен произошло до 10 рублей, то есть мы можем три нуля отбросить и ввести новый рубль и копейки. Но пока мы все-таки хотим снизить в большей мере инфляцию, чтобы потом уже меньше затрат технических нести. Конечно, есть определенные неудобства, в частности, для кассиров. Но главное все-таки, наверное, не нули, а стабильность.

ВОПРОС

Еще один вопрос. Складывается впечатление, что Белоруссия охладела к единой валюте. Так ли это?

А. В. ЛОБАНОВ

Вы знаете, тут пресса очень интересно, безусловно, в каждой стране преподносит данный вопрос. Допустим, «Евроньюс» либо про Беларусь ничего не говорит, или что-то очень плохое: катастрофы, забастовки и так далее. Я бы не судил по прессе, не делал бы такие выводы.

Что касается центральных банков, я могу сказать, что практически ежеквартально проходит Межбанковский валютный совет и идет кропотливая технологическая, техническая подготовка данного вопроса. Хотя унификация для введения единой валюты практически завершена, она уже несколько лет назад была завершена, но тем не менее идет отработка всей технологии. И мы считаем, что тут центральные банки наиболее продвинулись.

ВОПРОС

Ставка рефинансирования у вас какая?

А. В. ЛОБАНОВ

Одиннадцать. Просто она у нас имеет другое значение, чем у вас.

ВОПРОС

Она у вас влияет на стабильность, на уровень инфляции?

А. В. ЛОБАНОВ

Нет-нет. Этот вопрос не мешает, безусловно, процессам модификации, это больше такой вопрос технический, внутрибанковский. В Центральном банке России она представляет собой верхнюю границу коридора процентных ставок Центрального банка. У нас она — середина коридора процентных ставок по нашим инструментам. Легко все это пересчитывается, мы нормально здесь сотрудничаем.

ВОПРОС

А уровень амортизации?

А. В. ЛОБАНОВ

По широкой денежной массе — примерно 20 процентов. По рублевой М2 — на уровне 14 процентов.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Все? Спасибо, Александр Валентинович.

Уважаемые коллеги, сейчас мы сделаем маленький перерыв, кофе-брейк, на 15 минут. Через 15 минут мы все снова собираемся здесь. Будет выступать Казимира Рамонас. Это Банк Литвы, директор Департамента надзора за кредитными организациями.

(Перерыв.)

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Слово предоставляется Казимирасу Рамонасу, директору Департамента надзора Банка Литвы.

К. РАМОНАС

Знаменитый Базель II в Европе больше известен под названием CAD-3 (capital adequacy directives – директивы о достаточности капитала). CAD-3 – это разработанные на основе рамочного соглашения Базель II европейские директивы, которые должны быть перенесены в национальное законодательство каждой из стран – членов ЕС.

Процесс принятия CAD-3 был долгим и сложным, они неоднократно пересматривались, и окончательная редакция была опубликована лишь в середине 2006 г. Несмотря на затянувшийся процесс принятия, сроки внедрения CAD-3 не были пересмотрены, поэтому для национальных правительств оставалось совсем немного времени, чтобы перенести этот объемный документ в законодательство каждой из стран. А с учетом различий в законодательстве отдельных стран каждой из них пришлось изменять как законодательную, так и нормативную базу.

CAD-3, как и Базель II, содержит три компонента. Компонент 1 – это методы расчета достаточности капитала; Компонент 2 – процесс надзорной проверки; Компонент 3 – унифицированное в рамках ЕС требование к раскрытию информации, охватывающей и разработанную в рамках ЕС отчетность по достаточности капитала – COREP (common reporting framework – общая схема отчетности).

директивы о достаточности капитала вступили в силу с 1 января 2007 г. к этому времени все страны – члены ЕС должны были перенести положения CAD-3 в свои законодательства, а с начала года стала проводиться интенсивная работа по их внедрению в банках.

В целом, как отмечалось, CAD-3 является аналогом Базеля II, однако существует ряд различий, которые главным образом заключаются в том, что требования CAD-3 максимально адаптированы к специфике рынка ЕС. Так, например, если Базель II был разработан исключительно для крупных кредитных

организаций, действующих на международных рынках, то требования CAD-3 распространяются на все без исключения кредитные организации и инвестиционные фирмы Европейского союза. эту директиву должны применять в той или иной степени все кредитные и инвестиционные организации ЕС, независимо от их величины, активности на международном рынке и пр.

Необходимо обратить внимание на объемность документа CAD-3. он гораздо больше, обширнее рамочного соглашения: если Базель II – это практически набор принципов, то CAD-3 можно назвать набором правил, где требования детально расписаны, и поэтому документ получился довольно большим.

CAD-3 предоставляет банкам возможность более гибкого подхода как к оценке величины принимаемых рисков, так и к выбору метода расчета достаточности капитала. Положения CAD-3 допускают использование банками различных методов при расчете капитала для отдельных сегментов рынка. в тех случаях, когда имеется достаточный набор данных, предусмотрена возможность использования более продвинутых (усовершенствованных) методов. если же данных недостаточно, можно воспользоваться более простыми – стандартизированными методами расчета.

Необходимо обратить внимание на то, что Европейский союз – это союз 27 суверенных государств, с различными законодательными и банковскими системами, различными формами взаимопроникновения капитала в рамках банковских групп. Поэтому в CAD-3 детально оговорены вопросы организации взаимодействия по внедрению продвинутых методов расчета достаточности капитала (IRB и AMA) между надзорными органами стран происхождения, осуществляющими консолидированный надзор за банковскими группами, и надзорными органами принимающих сторон. В этом смысле Литва является принимающей стороной, так как практически 90% банковского сектора принадлежит дочерним предприятиям иностранных банков и финансовых групп.

Другими словами, в правовом смысле (порядке) выделена главенствующая роль надзорного органа, осуществляющего консолидированный надзор. Надзорный орган страны происхождения имеет право последнего слова – какой из методов расчета и в каком объеме будет применяться на уровне банковской группы. Хочется подчеркнуть важность стремления обеих сторон к плодотворному сотрудничеству. Однако в тех случаях, когда по истечении шести месяцев совместной работы стороны не придут к единому мнению, принятие окончательного решения остается за надзорным органом, осуществляющим консолидированный надзор.

Перед тем как внедрить директивы о достаточности капитала, в масштабе Европейского союза с целью количественного исследования был проведен анализ «Quantitative Impact Study», так называемый QIS 5. Банки были разделены на две группы: первая – с активами, превышающими 3 млрд евро, и вторая – с меньшими активами. Результаты проведенного исследования показали, что применение усовершенствованных методов расчета способствует экономии капитала (т. е. чем более продвинутый метод расчета капитала был избран банком, тем меньше капитала было востребовано и тем больше его экономия). Но, несмотря на результаты исследования и наличие экономических аргументов в пользу продвинутых методов, банки оказались рациональными (более прагматичными). Некоторые из банков, которые изначально предполагали применение усовершенствованных методов для расчета достаточности капитала, проведя оценку издержек и ожидаемой пользы (экономического эффекта) от их внедрения, решили, что на данном этапе им экономически более выгодно применять относительно простые методы для расчета достаточности капитала и, соответственно, увеличивать расчетный капитал (капитальную базу) посредством привлечения с рынка дополнительных финансовых ресурсов (принимая на себя в связи с этим определенные издержки), чем внедрять более сложные и дорогостоящие методы.

Необходимо отметить наличие в CAD-3 определенных «предохранителей», призванных не допустить слишком резкого снижения показателя достаточности капитала. Например, для банков,

планирующих применение IRB-методов, в CAD-3 закреплено положение, согласно которому на протяжении первого года после внедрения усовершенствованного метода рассчитываемые требования к капиталу должны оставаться на уровне не менее 95% от аналогичного показателя, рассчитанного на 31 декабря 2006 г., на протяжении второго года – соответственно на уровне не менее 90% и в течение третьего года – 80%.

В CAD-3 предусмотрено 90 различных национальных ограничений и послаблений (преференций) для стран-участниц. Однако в последнее время, уже по внедрении директивы о достаточности капитала, на уровне различных европейских комитетов все чаще высказываются мнения о том, что наличие большого количества национальных преференций слишком либерально. По мнению самих банков, наличие меньшего количества преференций создавало бы меньше проблем при расчете консолидированных показателей, при сравнении данных материнского и дочернего банков и т. д.

Литва предпочла применение 34 национальных преференций, придерживаясь принципа консервативности. Например, для розничных позиций директивой предусмотрено применение меньшего по значению коэффициента риска, чем требования для корпоративных предприятий. По определению, розничными позициями являются требования менее 1 млн евро. Надзорным органом Литвы было принято решение об уменьшении величины данной позиции до 1 млн литов (вместо 1 млн евро, указанного в директивах). К позициям, полностью обеспеченным залогом помещений коммерческого назначения, коэффициент риска установлен на уровне 100% (вместо 50% по директивам).

Исходя из того, что внедрение продвинутых подходов IRB и AMA проводится на уровне банковских групп (холдингов), в настоящее время осуществляется сотрудничество с надзорными органами стран происхождения. на сегодняшний день активное сотрудничество ведется в частности с надзорными органами Швеции и Эстонии. Предпосылкой этому служит тот факт, что на литовском рынке работают дочерние предприятия банков вышеупомянутых стран. Так, например, банк Hansabankas является дочерним предприятием эстонского банка Hansapank, который в свою очередь является дочерним банком шведского Swedbank. В этом случае наши эстонские коллеги выполняют функцию субконсолидатора. Регулярно, практически каждые две недели, проводятся встречи, во время которых обсуждаются текущие вопросы, связанные с внедрением усовершенствованных методов, оговариваются вопросы дальнейшего внедрения CAD-3.

Первый этап процесса утверждения подходов IRB и AMA описан в CAD-3 и заключается в том, что банк предоставляет надзорному органу заявку о намерении применять усовершенствованные подходы оценки кредитных и операционных рисков. Второй этап – это оценка надзорным органом разработанной банком методики (модели) IRB (это – оценка полноты объема представленных документов, проверка их содержания и информативности, целевые проверки на местах и т. д.). И третий этап – принятие решения об утверждении или отклонении внедрения в банке предложенной методики.

На сегодняшний день на финансовом рынке Литвы работают девять банков. Семь из них предпочитают метод стандартизированного подхода к расчету достаточности капитала, и только два наметили внедрение усовершенствованных методов IRB. Для расчета достаточности капитала по операционным рискам шесть банков планируют внедрять метод базового индикатора (BI – basic indicator), два банка – стандартизированный метод и один банк – усовершенствованный метод AMA. Несмотря на то, что по количеству только два банка планируют внедрение IRB, эти банки являются крупнейшими в стране, и тем самым продвинутыми методами планируется проводить оценку 61% совокупных активов. При применении методов расчета операционных рисков совокупные активы распределяются соответственно: стандартизированный подход – 46%, метод базового индикатора BI – 19%, AMA – 35%.

значимая роль отводится проведению специальной инспекционной проверки, во время которой органами надзора проверяется, насколько корректно и правильно банк воплощает им же разработанные

процедуры, предписанные регламенты и т. д. Цель проверки – убедиться, что банки, принявшие решение о внедрении усовершенствованных методов IRB и AMA, подготовлены к внедрению данных методов. На сегодняшний день процесс проверки готовности банков к внедрению усовершенствованных методов в одном из банков уже закончен, в другом проходит в соответствии с утвержденными сроками.

Говоря о внедрении компонента 3, необходимо отметить, что раскрытие информации и ее представление заинтересованным лицам (инвесторам, финансовым аналитикам, общественности) должно быть своевременным и в полном объеме. Основную часть раскрываемой информации составляет информация о применяемых банками методах управления рисками, величине и методике расчета капитала, необходимого для покрытия данных рисков. С целью предоставления финансовым рынкам адекватной и сопоставимой информации, в то же время не создавая банкам дополнительной надзорной нагрузки и учитывая предложения банковской индустрии, в рамках Евросоюза разработана унифицированная общая схема отчетности о достаточности капитала (так называемый COREP).

В заключение хотелось бы сделать несколько обобщений. Наша страна внедрила рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору собственными силами, что потребовало дополнительных кадровых и технических ресурсов. Было нелегко, но мы смогли обойтись без помощи консультантов извне, активно сотрудничали с нашими зарубежными коллегами.

Как уже отмечалось, почти 90% банковского сектора Литвы занимают дочерние банки стран Европейского союза. Соответственно, внедрение усовершенствованных (продвинутых) методов для расчетов достаточности капитала должно быть согласовано с надзорными органами стран происхождения. Одна из основных проблем, с которой мы столкнулись при внедрении продвинутых методов IRB и AMA, заключается в недостаточности накопленных статистических данных. Следствием этого является недостаточная точность получаемых параметров риска, что преодолевается с помощью экспертных оценок.

На данном этапе применение усовершенствованных методов оценивается не совсем положительно (с позиций консервативности). Это объясняется тем, что накопление статистических данных, используемых банками для расчетов факторов рисков, проводилось в условиях экономического роста в стране, т. е. банки при расчетах будут использовать более благоприятные значения данных. Наличие возможности использования данных полного экономического цикла позволило бы более точно определить и оценить вероятный уровень рисков, который в свою очередь потребовал бы более высокого уровня капитала. с аналогичными проблемами столкнулось большинство стран – новых членов Европейского союза.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что, несмотря на определенные трудности, с которыми мы столкнулись, внедрение CAD-3 ставит новые задачи как перед банками, так и перед надзорными органами, и является качественно новым шагом в развитии взаимодействия между банками и надзорными органами, а также сотрудничества с международными банками и зарубежными органами надзора.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Один небольшой вопрос, господин Рамонас. Совершенно очевидно, что ваши банки все-таки неодинаковые: есть продвинутые, есть не продвинутые, у кого-то есть рейтинги, у кого-то международные, в том числе, у кого-то таких рейтингов нет. А вот эта система, о которой вы говорите, европейская директива на базе Базеля II, которая действует, она допускает возможность того, что какие-то банки будут действовать на базе более продвинутых методов, чем все остальные? Или все должны быть в одинаковой системе, в одной системе?

К. РАМОНАС

Нет. По-моему, я старался, это сказать, но извините, что мне это не удалось. Одно ясно, что все должны переходить на САД-3, а уже какая модель будет избираться, продвинутая, стандартный подход или продвинутый, это уже зависит от банка, от его решения, от того, как он подготовлен к этому. Будет удовлетворена его просьба.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

То есть не ваше решение, а решение банка?

К. РАМОНАС

Да, банк сам решает.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Спасибо. Есть еще вопросы? Нет.

Спасибо, господин Рамонас.

Следующее выступление — Петер Шмидт, менеджер компании «Беринг Пойнт».

П. ШМИДТ

Добрый день, дамы и господа!

Большое спасибо за возможность выступить на этом заседании.

Меня зовут Петер Шмидт, я представляю прэктикал файнэншнл сервис компании «БерингПойнт», Франкфурт.

Тема моего доклада — это «Базель II — управление кредитными рисками: преимущество и недостатки подхода, адаптация международного опыта к российским реалиям».

Мы сегодня уже немножко слышали о Базеле II. Госпожа Марс говорила о том, где находятся европейские банки, какие подходы они внедряли для внедрения Базеля II. Госпожа Крутова говорила о том, где находится на сегодняшний момент Банк России, что делается в этом подходе.

Мне бы хотелось осветить еще третью точку этой стороны — со стороны консалтинга, так как компания «БерингПойнт» — это один из крупнейших консалтов в области финансового сектора.

За последний год мы начали несколько проектов в России в области риск-менеджмента Базель II. Нашими клиентами являются несколько банков, два из них находятся в топ-10. Я не случайно сказал...

Мне бы хотелось поделиться тем опытом, что мы видим при передаче современных методик риск-менеджмента Базеля II со стороны нашего европейского опыта в России.

Я не случайно сказал, что мы работаем в области риск-менеджмента, потому что Базель II — это еще не риск-менеджмент, а риск-менеджмент — это уже не Базель II.

Я коснусь здесь только кредитных рисков. Как вы видите, современные методики, которые применяются в Европе, практически полностью, на 90 процентов, подпитаны теми требованиями, которые прописаны в Базельском соглашении.

Мне бы хотелось рассказать немножко о том, с какими трудностями мы сталкиваемся при перенимании тех современных методов управления риск-менеджмента в Европе. Просто можно сказать так: риск-менеджмент уже создан, велосипед для того, чтобы на нем поехать в Базель II, создан. Но просто перенять ту методологию, те процессы, которые есть в Европе, в больших банках, российским банкам не представляется до конца возможным, потому что существует много аспектов.

Первый аспект, который мне хотелось бы осветить, что процесс управления кредитными рисками, так, как это представляет большинство банков в Европе, не до конца или практически не существует в больших... и вообще говорим о банках России.

Как мы видим, как мы предполагаем, должна быть более централизованно построена вся система процессов для анализа кредитного риска, где существует одно глобальное учреждение риск-менеджмента, которому подчиняются практически все подразделения банка, где происходит анализ управления портфелем, анализ управления подверженностью риску, страновые риски рассчитываются, экономический капитал рассчитывается.

Что очень важно, риск-менеджмент участвует очень активно в создании новых кредитных продуктов. То, что мы видим в российских банках, это, как правило, очень разрозненная структура, которая подчинена каждой своим целям, и те процессы, которые на сегодняшний день существуют, они не до конца совершенны, не до конца подходят для современных практик в области риск-менеджмента.

Вторая проблема — это стратегический подход в области управления кредитными рисками. Если мы говорим о банковской стратегии, то сначала разрабатываем стратегию управления кредитным риском. Мы смотрим, какие вообще кредитные риски есть, и стараемся определить желаемый капитал, который мы готовы вложить или, скажем, желаемый рискованный капитал. Для этого мы рассматриваем рынок, который существует, рассматриваем бизнес-процессы, которые необходимо преобразовать, рассчитываем, в первую очередь, рейтинги, рассчитываем, какие существуют последствия, смотрим, как нужно управлять портфелем, смотрим данные баланса — происходит адаптация, круг замыкается.

Мы всегда говорим, что управление кредитным риском должно представлять такой замкнутый процесс, который происходит, который совершенствуется с более большим объемом информации. Поэтому главным камнем преткновения в России для перехода на Базель II или на более современные методы в области риск-менеджмента — это то, что хранение исторических данных по дефолтам и потерям по кредитам, требуемое для выбранного метода, происходит не в каждом банке.

Существуют, конечно, кредитные бюро, но Россия пошла по тому пути, который отличается от европейских стран, что существует не одно кредитное бюро, существует несколько кредитных бюро, которые не коммуницируют или, скажем, очень трудно коммуницируют между собой. В принципе, если бы я был клиентом, то, зная немножко, так как базу данных по кредитным бюро можно купить в Москве практически на каждом углу, смог бы построить такую стратегию, чтобы я обошел всю информацию, которую получал, которая находилась бы в одном кредитном бюро, и мог бы найти кредит под какие-то другие услуги, которые мне предоставляет банковская группа, которая пользуется другим кредитным бюро.

Вторая сложность, которая нам видится, это IT-архитектура для получения отчетности, для составления каких-то движений в области риск-менеджмента.

Ни для кого не секрет, что российская банковская практика очень сильно развивалась за последние 10–15 лет. И то, что мы видим: в больших банках, скажем, вообще в банках стоят IT-системы, которые были куплены 10–15 лет назад и за последнее время очень трудно усовершенствовались, модернизировались. Поэтому при переходе на более продвинутые подходы, где мы просто говорим, что необходимы определенные связи между клиентами, кредитами, залогами, обеспечениями, мы получаем проблему, что очень трудно найти всю эту информацию.

И, конечно, внутренние процессы для оценки кредитоспособности оставляют желать лучшего, особенно требования в соответствии с Базелем II.

Я просто хотел показать те типовые этапы проекта по внедрению риск-менеджмента Базеля II, который мы предлагаем в банках, который мы сейчас проводим в банках. Это раскрытие информации, регулятивная отчетность, это хранилище данных, это база данных исторических событий, это, конечно,

расчетный модуль (я не говорю для Центрального банка, а именно для внутренних требований), это внутренний контролинг, который рассчитывает ожидаемые потери, стоимость капитала, рассчитывает VAR, это расчет различных параметров — PD, EAD, LGD — отчетность именно для менеджмента, для того чтобы понять, где находится банк в сегодняшний момент, какие риски, какие кредитные риски — можно рассчитать по кредитам, по кредитным портфелям, по направлениям бизнеса.

Оценка параметров риска. Я говорю немножко об управлении залогами. И, конечно, процессы. Я просто немножко о рейтингах, потому что рейтинги — одна из больших точек в российских банках. Здесь мы, с одной стороны, предлагаем ту методологию, те процессы, которые существуют в Европе. Но если мы коснемся российских реалий, то очень трудно сказать, что скоринги, существуют кэшло-модели. Но это все основывается на информации, которую мы получаем от самого клиента, и больше времени и больше средств уходит на подтверждение этих данных. Поэтому один из основных наших пунктов — это, конечно, рейтинги.

Если мы скажем о типичных проблемах, то это, конечно (я уже немного рассказал), это ряды исторических данных. Это сложность задачи, это сложность проекта. И банки не до конца понимают, что такой проект не может длиться два-три месяца, это, как правило, долгосрочные инвестиции, которые, конечно, окупаются не в короткие сроки, а за более продолжительный период времени. Почему это нужно? Госпожа Марс сказала, что особенно европейские банки при выдаче кредитных линий для российских банков смотрят именно, как налажена система риск-менеджмента. Большинство банков идут для IPO, или готовятся сделать IPO, выпускают евробонды, и, конечно, в первую очередь хотят получить внешний рейтинг от таких рейтинговых агентств, как «Стэндрд энд Пурс», «Фитч» и «Мудис», а эти фирмы очень внимательно смотрят на риск-менеджмент, как он построен в банках. Если кто-то видел отчет для своего банка, то может сказать, что на первых 5–10 страницах будет большая статья, посвященная риск-менеджменту.

Что еще не хватает, какие еще проблемы? Конечно, это проблема ноу-хау. Очень мало российских коллег, которые знакомы именно с современными методиками в области управления риск-менеджментами. Для них даже Базель II, немногие даже читали, хотя существует неофициальная версия на русском языке, если мы переходим на английский, тут уже начинаются определенные вопросы.

И самая главная проблема, которую мы видим, это качество данных. Ни для кого не секрет, когда подходит банк к отчетной дате, начинаются переработки, стараются выправить качество, те данные, которые необходимы, чтобы подогнать к тем, что приблизительно соответствуют действительности.

Какие мы видим основные проблемы для управления кредитными рисками для внедрения требований Базеля II в России? Как уже было сказано госпожой Крутовой, господин Соколов этого касался, что существуют различные определения, различия в определении дефолта для просроченных кредитов, потерь по кредитам, принятые в банковской практике. Как я сказал, что внутренний недостаточный объем внутренней статистики по потерям в отношении кредитных операционных рисков каждого банка существует, нехватка финансовых, человеческих и информационных ресурсов. Конечно, трудности в формировании адекватной законодательной базы нормативных актов, обеспечивающих создание наиболее благоприятной среды для вступления в Базель II.

Вот эти основные проблемы, которые мы видим при наших клиентах, когда мы проводим проекты в области риск-менеджмента. Я говорю больше о риск-менеджменте, потому что Базель II, хотя здесь, в России, очень много о нем дискутируется, некоторые говорят о нем: Базель 1,5, Базель 0,75. Как мы его назовем, это абсолютно все равно, но мне бы хотелось сказать, что лучше не фокусироваться именно на Базеле, нужно фокусироваться именно на современных методиках в области риск-менеджмента, потому что, как мы думаем, риск-менеджмент — это одна из составных частей для увеличения капитализации банка, для

увеличения именно стоимости банка, для разработки правильной стратегии и укрепления своей позиции на рынках.

Я почти подошел к концу своей презентации. Мне бы хотелось здесь ответить на вопрос господина Меликьяна, свое мнение по поводу Базеля II как упрощенного стандартизированного подхода. Какой подход Россия примет, это будет ясно, надеюсь, в скором будущем, принято Банком России. Но именно этот подход обеспечит, как нам кажется, более твердую законодательную базу, потому что уже сейчас мы видим, что банки не до конца понимают, не до конца могут принять все те новшества, которые предоставляет им банковская методология, которую необходимо внедрить в те или иные процессы.

Что еще можно сказать? Будет более транспарентная возможность сравнения как на внутрироссийском уровне между банками, так и на европейском уровне.

И, конечно, самое главное, сами банки поймут, что риск-менеджмент — это не последнее звено, и будут более интенсивно вкладывать финансовые средства, будут также заинтересованы в человеческих ресурсах для постановки этой задачи.

Конечно, это будет вести к тому, что вся информационная политика, вся информационная структура банка будет увеличиваться, что будет прозрачности банка способствовать.

Мне бы, конечно, хотелось коротко показать общую IT-архитектуру, как мы видим в области кредитных рисков всей системы внутри, об этом можно рассказывать долго.

В принципе, это все. Если у кого-то есть вопросы, я отвечу на них с удовольствием.

Большое спасибо.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, Петер.

Кто-нибудь хочет вопрос задать?

Пожалуйста.

Г. А. ТОСУНЯН

Я хотел бы просто попросить быть чуть более аккуратными в таких выражениях, как «на каждом углу можно купить кредитные истории». Тем более что наши коллеги из средств массовой информации и так в три месяца один раз выступают в роли проводников информации, что якобы появилась очередная база данных многомиллионная.

На самом деле, это не соответствует действительности, это все чистая «липа», которая появляется на рынке. И мы уж должны в эфир давать информацию о том, что как раз то, что касается кредитных историй, довольно хороший уровень защиты сегодня имеет, и никаких выплесков на рынок не было. А появляющаяся информация, намешанная из каких-то реальных данных, из каких-то надуманных данных, поэтому эти истерики трехмесячные совершенно неуместны. И уж из наших уст это тем более не должно подпитываться.

П. ШМИДТ

Я хотел сказать не о том, что это можно купить, а о том, что у вас существует не одно кредитное бюро, существует много. И в принципе, я, как человек, который хочет взять кредит, могу построить стратегию. Именно такая информация, проходя каждый раз на работу мимо клиента, я вижу, что стоит. Я не знаю, какая там информация есть, я этим не пользуюсь.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Понятно.

Я просто по этому вопросу буквально два слова. На самом деле, специалисты специально изучали эту информацию, которая периодически попадает на открытый рынок. В 99,9 в периоде случаях это не имеет никакого отношения к той реальной базе, которая существует в кредитных бюро. На самом деле так. Это действительно надуманные. Где-то, может быть, какие-то очень небольшие, сфабрикованные данные, которые продаются. Но это к реалиям имеет очень далекое отношение.

Но у меня не по этому был вопрос. Вы такую достаточно мрачную картинку описали, и я понимаю, что она должна быть мрачной, потому что вы говорите о тех проблемах, которые существуют. А просто интересно, какого рода проблемы возникают за рубежом, какие-то аналогичные с нами есть? Или вы считаете, что там продвинулись гораздо дальше, чем мы?

Если откровенно, почему я этот вопрос задаю? Потому что я довольно много беседовал с представителями других стран. Должен сказать, что и с точки зрения знания базельских документов в управляющих и надзорных органах, и с точки зрения требований базельских документов в самих банках, во многих знают, мягко говоря, у меня сложилось такое впечатление, что мы, организовав некоторое время назад довольно серьезную учебу на этот счет (она, конечно, недостаточна, она слаба, мы должны будем дальше это делать), но мне кажется, вот у меня сложилось такое впечатление, что мы не так сильно отстали. Наверное, они, особенно в Европе, потому что в Европе директива есть, там обязательно это, никуда не денешься, но даже год-полтора назад и в Европе не было такого мощного движения. Вот, может быть, за последние полтора года прогресс довольно существенный. А так, вот у меня не сложилось впечатления, что Россия здесь где-то в хвосте плетется. Может быть, я ошибаюсь. Поэтому я хотел бы, чтобы ваш комментарий был на этот счет.

П. ШМИДТ

Все вопросы, все проблемы, которые есть, решаемы, если есть заинтересованность именно руководящего органа, совета директоров, собственников, заинтересованность в решении этой проблемы. Я недавно разговаривал с одним банкиром. Он говорит: передо мной поставлена задача увеличения прибыли на 200 процентов, и ни слова не было сказано, как он должен это сделать, где во всем этом находится риск-менеджмент. Проблема, которую мы видим в России, что именно понимание на уровне советов директоров, на уровне собственников еще не до конца прозрачно, не до конца сформировано: что в риск-менеджмент нужно инвестировать деньги, и что это деньги и это человеческие ресурсы, и это деньги, которые не окупаются ни сегодня, ни завтра, это долгосрочные инвестиции. То же самое — человеческие ресурсы. Каждый из вас, кто работает в банке, может сказать, сколько человек работает в отделе риск-менеджмента. В средних банках — это хорошо, если это два-три человека. Если сравнить со средним банком Европы, то функции очень разграничены.

Поэтому я еще раз говорю: все вопросы, все проблемы можно решить. Но именно понимание того, что такое современный риск-менеджмент, является, с моей точки зрения, основной проблемой для российских банков.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Хорошо. Спасибо. Есть еще какие-то вопросы? Пожалуйста.

ВОПРОС

Можно попросить прокомментировать вот такую вещь. Все-таки немножко из доклада сложилось впечатление (я понимаю, что доклад был посвящен методическим вопросам внедрения), из доклада у меня,

например, сложилось впечатление, что вся эта процедура внедрения (может сложиться иллюзия такая), что она позволяет организовать некоторую схему — информационную, технологическую схему, которая потом будет решать вопросы риск-менеджмента чуть ли не автоматически, на основании каких-то стандартизованных методик, рейтингов и так далее.

Как вам кажется, все-таки после полноценного внедрения всего этого какое будет соотношение вот этого некоего общего подхода к разным заемщикам и индивидуальной и подчас производимой конкретным экспертом оценки конкретного предприятия?

П. ШМИДТ

Хороший вопрос. На него можно ответить так. Все системы в области риск-менеджмента, которые вводятся, должны, в первую очередь, предоставить ту вспомогательную информацию для риск-менеджера как такового для принятия какого-то одного решения. Но в то же время все рутинные вопросы, например, при выдаче кредитных карточек, при выдаче каких-то сантитизированных кредитов на финансирование, скажем, до 5 тысяч долларов, это все может делать система. На сегодняшний день все равно существует очень большое количество так называемое внутреннего качества, каждый риск-менеджер выдает, несмотря на то, какая информация предоставлена в большинстве банков. Поэтому соотношение — я еще раз говорю, что каждый банк должен решить, сколько, потому что, в первую очередь, это человеческие ресурсы, это деньги, которые необходимо туда вложить.

ВОПРОС

То есть сфера применения таких систем, в первую очередь, — относительно небольшие (для каждого банка это разные), относительно небольшие и относительно массовые кредиты. А, условно говоря, первые 20–30 кредитов для каждого банка по размерам — это в любом случае индивидуальный подход и в любом случае оценка данного конкретного предприятия, проводимая с использованием всего этого механизма, но, в первую очередь, в результате некоего подробного общения с заемщиком?

П. ШМИДТ

Естественно. Вы никогда не выдаете кредит в 100 миллионов, просто основываясь на данных выдачи системы. У вас обязательно будет кредитный комитет и так далее и тому подобное.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Хорошо. Спасибо. Продвигаемся дальше, дорогие друзья.

Эдвин Корнелиус — председатель Правления ЗАО «Банк «Промышленность и финансы» (ЗАО «Профибанк»), Санкт-Петербург.

Э. КОРНЕЛИУС

Господин председатель!

Уважаемые дамы и господа, коллеги!

Рад вас приветствовать. Спасибо, что так много людей осталось в завершающий день конференции, когда уже все выступления подходят к концу. Это показывает большой интерес к тем темам, которые обсуждаются.

Я думаю, что многие выступающие уже осветили вопрос того, как улучшается конкурентная среда за счет прихода западного капитала и увеличения влияния западных банков.

Повторюсь в двух отдельных пунктах, что, во-первых, естественно, развитие банковского сектора как бы убыстряется благодаря тому, что на рынок приходят новые профессиональные и высокотехнологичные игроки. И второе — это, соответственно, убыстряет развитие экономики, так как улучшается инвестиционный климат в результате того, что многие компании, которые приходят на российский рынок, также смотрят, что делают банки их стран. И для многих компаний то, что японский банк приходит на российский рынок, является определенным сигналом того, что рынок понятен, транспарентен, и на нем можно вести бизнес.

Я хотел бы сразу оговориться, что мое выступление будет иметь немного другое направление, как конкурентоспособность западных банков по сравнению с российскими. Я хотел бы буквально немного остановиться на цели и способах капитализации банка на примере того скромного опыта, который был у нашей группы при покупке российского банка в прошлом году.

Я хотел бы сразу оговориться, что наш опыт, мой опыт как бы ограничивается скандинавскими банками. Возможно, ситуация, если мы будем говорить о других банках, для других стран она другая. Но за время работы и за время своего участия в координации проектов скандинавских банков, это были группы «Сампо» и на данный момент это Дански-банк, который недавно приобрел «Сампо-банк», в принципе прослеживается достаточно однородный подход, достаточно консервативный и фокусированный на полный контроль приобретаемого объекта.

Как некоторые из вас, возможно, знают, результатами тех проектов, в которых я принимал участие, стало приобретение небольших банков в Петербурге. И один из этих проектов — это покупка «Профибанка» группой «Сампо» в прошлом году.

Если мы говорим о целях капитализации, как вы можете видеть на этом слайде, цели могут быть очень разные. На этом слайде написано практически то, что все вы очень хорошо знаете. Я просто хотел бы прокомментировать некоторые аспекты, которые были важны для нас при вхождении и начале работы на рынке.

Естественно, как для любого российского банка, у нас было принципиальное соблюдение всех нормативных требований регулятора, и естественно, покупка маленького банка, с одной стороны, несет определенные риски, определенные возможности уйти от каких-то больших рисков, потому что маленький баланс, маленький кредитный портфель. Но, с другой стороны, возникают проблемы, связанные с выполнением нормативных требований, в том числе с требованиями того, что для того, чтобы российский банк был в системе страхования вкладов и имел бы право на привлечение вкладов физических лиц, банк должен быть прибыльным.

Когда мы, скажем, столкнулись с вопросом, как капитализировать банк (скажем, я специально подготовил такой слайд, который дает достаточно базовую информацию о том, какие есть пути), и многие докладчики говорили уже, что это может быть выпуск акций, закрытый и открытый, это может быть субординат.

Пару комментариев по срокам и стоимости. Я не знаю, как, скажем, принято в российских банках, но в западных банках обычно субординированный кредит, который привлекается, является одним из самых дорогих ресурсов, по которым капитал привлекается. Потому что он должен привлекаться по рыночной цене. И, несмотря на то, что привлечение субординированного кредита занимает достаточно мало времени, с точки зрения вопроса процентных расходов и доходов, естественно, это не самый выгодный путь.

Соответственно, тот путь, который мы выбрали, мы выбрали максимально быструю капитализацию банка путем увеличения капитала банка.

Очень краткая информация. Просто я поставил пару цифр, чтобы понимали, насколько было маленьким то приобретение, которое мы в России первоначально сделали. И для любого западного банка

скорейшее внедрение новых технологий, развитие продуктов и привлечение новых клиентов — это первоочередные задачи для того, чтобы запустить бизнес. При этом, как я уже говорил, нужно выполнять требования прибыльности. Соответственно, после консультаций с Центральным банком мы достаточно быстро приняли решение о выпуске двух дополнительных закрытых эмиссий акций. Одна из них уже завершена, вторая находится в стадии своего завершения.

Если мы говорим о принципах управления капиталом, то мне кажется, что в основном все большие западные банки, которые заходят на российский рынок, они уже работают в среде директивы, которая работает в Европейском союзе, если это банк Европейского союза, и в этой среде Базеля II. Соответственно, если мы возьмем тот же самый Дански-Банк, в котором я работаю, то с января 2008 года планируется уже производить расчет достаточности капитала согласно всем рекомендациям директивы Европейского союза или Базеля II и используя все методы присвоения внутренних кредитных рейтингов. Что на самом деле, мне кажется, уже и на данный момент во многих банках имеет место быть.

Как пример я просто хотел показать, что данная информация обычно в западных банках доступна не только в Интернете, для работников группы, но доступна и для внешних пользователей, которые могут посмотреть все темы, связанные с принципами достаточности капитала, на внешних веб-сайтах.

И последнее. Я просто хотел объяснить, чтобы у вас не вызывало смущения, почему я использую другое название, несмотря на то, что я был объявлен как руководитель банка «Промышленность и финансы». Мы находимся в стадии завершения переименования, то есть сейчас мы проходим окончательное утверждение нового имени, регистрации в налоговой инспекции. На этом слайде вы видите, каким образом российский банк очутился в Дански-Банк-группе. В 2006 году, как я уже говорил, мы были куплены как составная часть группы «Сампо-Банка».

Просто, чтобы дать небольшое представление о том, что из себя представляет Дански-Банк, маленькая карта с географией нашего расположения. Мы работаем в 14 странах и являемся одним из крупнейших банков Северной Европы. По величине капитализации мы вторые после банка Нордеа. И по величине активов мы самый большой банк в Северной Европе.

Я благодарю вас за ваше время. Если какие-то у вас есть вопросы, я буду рад на них ответить.

Спасибо.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Есть вопросы? Нет. Спасибо, господин Корнелиус.

Продолжаем нашу работу.

Тысячникова Наталья Александровна, главный консультант ЗАО «Консалтинговая группа «Банки. Финансы. Инвестиции».

Н.А. ТЫСЯЧНИКОВА

Добрый день, уважаемые участники конгресса!

Тема моего выступления затрагивает один из наиболее актуальных вопросов, которые сегодня пытаются решить малые и средние, а также некоторые крупные банки. То есть это выживание в контексте современных тенденций развития банковской системы России.

Речь идет о ряде факторов, которые сегодня неоднократно были озвучены и влияние которых приведет к существенным изменениям в структуре сектора финансового посредничества. Прежде всего, это масштабная экспансия иностранных финансовых институтов на российский рынок банковских услуг, выражающаяся в создании дочерних банков и приобретении части местных кредитных организаций.

Несложно предугадать, что в результате большинство банков страны будет представлено кризисными организациями, контролируруемыми нерезидентами.

Еще один фактор — это усиление роли государства в предложении кредитных ресурсов в экономике. Уже сегодня бюджетные средства обеспечивают заметный вклад в развитие направлений банковской деятельности, которые связаны с высокими издержками и высокими рисками. Тут жилищное кредитование, финансирование крупных инфраструктурных проектов и так далее.

Роль проводников в реализации государственной финансовой политики отводится, с одной стороны, кредитным организациям, находящимся под контролем государства; с другой стороны, это специализированные финансовые институты. Это АИЖК и создаваемый сейчас Банк развития России, о котором нельзя забывать также.

Еще один фактор — это процесс реформирования российской системы банковского регулирования и надзора в соответствии с международными стандартами, в частности, введение пресловутого Базеля II, что предполагает повышение регуляторной планки и повышение требований капитализации и финансовой устойчивости, качества управления и информационной прозрачности кредитных организаций.

В результате, как следствие, через несколько лет произойдет значительное сокращение численности действующих российских банков в результате возможного применения к ним мер воздействия со стороны регулятора. Потому что очевидно, что с введением новых требований к обеспеченности кредитных организаций собственными средствами как минимум 40% российских банков окажутся в зоне риска, связанными с применением к ним надзорных санкций.

Конечно, нельзя отрицать, что на фоне происходящих процессов консолидации банковского сектора, банковского капитала, крупные банки имеют весьма солидные преимущества перед малыми и средними банками, которое выражается, прежде всего, в высокой капитализации, а также в возможности посредством своей достаточно обширной сети территориальных подразделений увеличивать свою долю на рынках банковских продуктов и услуг.

Малые и средние банки, помимо относительно небольшой капитализации, как правило, узкого продуктового ряда, зачастую демонстрируют также слабую диверсификацию ресурсной базы (я имею в виду зависимость от определенных источников ресурсов) и концентрацию рисков в кредитном портфеле, то есть зависимость от нескольких крупных клиентов-заемщиков.

Помимо всего прочего, эти банки фактически не имеют влияния на формирование ценовых параметров рынка банковских продуктов и услуг. На первый взгляд, создается ощущение, что участь малых и средних банков решена, и они не в силах будут выдержать конкуренцию ввиду регуляторных требований, они просто будут вытеснены с рынка. Но, с другой стороны, нельзя не учитывать то, что эти банки обладают возможностями, которые могут позволить им обеспечить конкурентные преимущества перед крупными банками.

Как показано на слайде, какие возможности. Это поддержание операционных издержек на достаточно низком уровне. Почему? В силу относительно небольших размеров и установления более жесткого контроля над расходами. Затем, они обладают возможностью более точно прогнозировать риски неликвидности, тем самым более гибко управлять корреспондентским счетом.

Почему? Благодаря зависимости от ограниченного количества клиентов и хорошей осведомленности об их предстоящих платежах. То есть, с одной стороны, ограниченное количество клиентов — это некий недостаток, то есть слабая диверсификация ресурсной базы. Но, с другой стороны, можно сказать даже, что это и преимущество некое, и возможность обеспечить индивидуальный подход к клиентам, предлагая эксклюзивный набор услуг (я имею в виду инновационные виды услуг), которые соответствуют потребностям клиентов, более того, малые и средние банки могут обеспечить более высокую

оперативность обслуживания, что возможно благодаря отсутствию громоздкого бюрократического аппарата, который присущ, как правило, крупным банкам.

Озвученные мною преимущества и ряд других преимуществ могут быть использованы малыми и средними банками при разработке своей стратегии развития. Только вопрос заключается в том, а вообще ведется ли подобная работа. Как показывает опыт, в частности, опыт компании, которую я представляю – Консалтинговой группы «Банки. Финансы. Инвестиции» (группы БФИ), большинство малых и средних банков не имеют представления ни о стратегическом планировании, ни о своих конкурентных преимуществах, которые они могли бы использовать. Малые и средние банки предпочитают просто следовать за рынком, зачастую просто копируя какие-то модели поведения крупных банков, и обрекают себя тем самым на потерю конкурентоспособности. Поскольку возможностями крупных банков они, соответственно, не обладают.

На самом деле, моделей стратегического развития, эффективных именно для малых и средних банков, достаточно много. И вот на слайде приведены некоторые примеры из них. Это фокусирование на отдельных целевых группах клиентов. Это фокусирование на отдельных сегментах рынка банковских продуктов и услуг, в частности, с предложением каких-то инновационных продуктов и услуг. Это сосредоточение усилий на повышении своей инвестиционной привлекательности, связанной, например, с выбором моделей предпродажной подготовки, то есть привлечение стратегического или портфельного инвестора.

Возникает вопрос. Значит, это вложения. А за счет чего? Какие виды ресурсов могут использовать малые и средние банки? Если малые и средние банки становятся участниками, например, программ развития малого бизнеса, то есть выбирают в качестве целевого этот вид групп, вернее, эти группы клиентов, то они могут обеспечить себе доступ к целевым ресурсам, например, международных финансовых организаций, а также Банка развития России, который начнет свою деятельность в ближайшее время. К тому же для финансирования крупных проектов малые и средние банки могут с успехом организовывать синдикации.

Но в то же время следует отметить, что нет такой стратегической модели развития, которую можно было бы признать оптимальной для малых и средних банков. Каждая из моделей имеет и преимущества, и недостатки. И, конечно, прежде чем определиться в выборе той или иной модели, банку необходимо провести глубокую диагностику систем управления, а также учесть влияние внешних и внутренних факторов.

Я хочу все-таки вернуться к Базелю II, потому что это тесно связано с необходимостью разработки стратегии малыми и средними банками уже на сегодняшнем этапе. Как известно, внедрение самых простых опций Базеля II связано со значительными затратами. Как показали исследования различных, так скажем, международных организаций, занимающихся консалтингом и аудитом, примерно введение Базеля II как простейшего подхода для Европейского банка обойдется этому банку минимум в 80 миллионов евро или 8 миллиардов, грубо говоря, в рублевом эквиваленте.

На что пойдут эти расходы, показывает следующий слайд: как они будут распределяться, структура расходов.

Соответственно, у малых и средних банков в силу отсутствия достаточных средств процесс введения новых стандартов вообще может растянуться на годы. Кроме того, нельзя забывать о необходимости наращивания капитала, связанного с введением новых требований, о чем сегодня неоднократно говорили.

Кроме того, хочется остановиться на таком аспекте, что малые и средние банки в большинстве своем демонстрируют весьма низкий уровень организационной готовности, то есть отсутствует адекватная система управления рисками, крайне низкий уровень теоретической разработки вопросов управления

рисками. То есть зачастую кредитные организации просто копируют нормативные акты Банка России, и очень редко такие малые и средние банки, в основном крупные банки, они используют наработки зарубежных банков, используют свои собственные разработки к управлению рисками.

По-прежнему актуальным вопросом остается качество корпоративного управления. И здесь хочется отметить, что, несмотря на наличие законодательной базы, определяющей основные принципы и создающие предпосылки для развития корпоративной культуры, практика их реализации, как показывает опыт нашей компании, в малых и средних банках все еще остается на стадии формирования. И основными проблемами в этом отношении являются зачастую тесные переплетения интересов владельцев, высшего менеджмента, и, как следствие, срастание функций собственности, внутреннего контроля и управления рисками.

Очевидно, что если малые и средние банки в ближайшем будущем окажутся не в состоянии уже в ближайшие годы осуществлять свою деятельность в соответствии со складывающейся международной практикой, они будут вытеснены с рынка, то есть просто утратят свою конкурентную позицию. А большая часть проблем как раз может быть решена посредством разработки стратегического плана развития.

Банки могут разрабатывать стратегический план развития самостоятельно, но в этом случае возможен конфликт интересов между собственником и топ-менеджментом. Почему? Потому что собственники, как правило, устанавливают более высокие планки, например, какие-то целевые, а топ-менеджмент, со своей стороны, старается эти планки снизить по очень просто причине: потому что им нужно будет выполнять эту стратегию развития.

И в результате собственник получает документ, можно сказать, нежизнеспособный, или документ, который не поможет банку развиваться так, как хочется собственнику.

Хочется сказать пару слов о том слайде, который вы сейчас видите. Я представляю свою компанию. Консалтинговая группа «БФИ» разрабатывает, то есть мы выступаем в качестве такого эксперта. За годы своей деятельности мы накопили достаточно опыта при разработке стратегии развития малых и средних банков, в том числе региональных. Более того, нами накоплена значительная исследовательская база, в том числе по вопросам внедрения Базеля II и его практического применения.

Спасибо за внимание.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Спасибо, Наталья Александровна.

Кто-нибудь хочет вопросы задать? Нет желающих? Нет.

Тогда продвигаемся дальше. Сорокин Андрей Владимирович, компания «Эрнст энд Янг».

А.В. СОРОКИН

Дорогие друзья!

Тема моего доклада — сделки по секьюритизации и роль аудитора и консультанта в данных сделках.

Сегодня предыдущие докладчики озвучивали высокие темпы роста активов российской банковской системы и рост бизнеса. Одним из источников поддержания данного роста бизнеса являются альтернативные источники финансирования, такие как сделки по секьюритизации активов.

Существует множество определений, что такое секьюритизация. Самое простое, пожалуй, — это выпуск долговых ценных бумаг, обеспеченных диверсифицированным портфелем активов или денежных потоков.

На данном слайде представлена упрощенная схема секьюритизации, показаны основные участники данного процесса. Как вы видите, это не просто выпуск долговых обязательств, это построение

определенной структуры, в которой участвует банк-инициатор или, как его еще называют, оригинатор. Это банк, который хочет секьюритизировать определенный портфель кредитов или другой вид активов. Например, это может быть дебиторская задолженность по пластиковым карточкам или по лизинговым платежам.

Банк создает специализированную компанию, так называемую SPV — «special purposes vehicle», в которой он продает портфель кредитов, а специализированная компания за счет выпуска долговых обязательств, покупаемых инвесторами, на эти средства покупает, вернее, выкупает продаваемый портфель активов.

В сделках по секьюритизации принимают участие рейтинговые агентства. Они присваивают кредитные рейтинги выпускам или траншам долговых обязательств.

Иногда в случае, если банк не достигает требуемого уровня кредитного риска в секьюритизируемом портфеле, используются дополнительные механизмы повышения такого кредитного риска с помощью банковских гарантий или же путем страхования.

Каковы основные преимущества и недостатки сделок секьюритизации? Основные преимущества для эмитентов. Это альтернативный источник финансирования. В чем его основная привлекательность? Как правило, за счет того, что банк продает активы или отчуждает активы, передает права требования по ним в специализированную компанию, которая выпускает долговые ценные бумаги, активы диверсифицированы, это, как правило, розничные кредиты, диверсифицированные по географическому признаку и по ряду других признаков. В данном случае риск дефолта самого банка не имеет особого значения, поскольку, как я уже сказал, обеспечением по выпущенным ценным бумагам является портфель кредитов. Рейтинговые агентства, как правило, старшему траншу долговых ценных бумаг присваивают высокий кредитный рейтинг, зачастую не достигаемый банком в рамках своей обычной деятельности. То есть кредитный рейтинг старшего транша может быть выше рейтинга самого банка, что влияет, собственно, на удешевление финансирования, привлечение финансирования.

Дополнительные преимущества — это улучшение структуры активов и обязательств банка, передача кредитных рисков в SPV. А также секьюритизация зачастую способствует улучшению достаточности капитала банков, поскольку активы уходят с баланса банков.

Каковы основные риски или недостатки? Сделки по секьюритизации являются достаточно сложными по структурированию. Организаторы или андеррайтеры — это, в основном, международные инвестиционные банки — берут процент от выпуска, это может от 1 до 1,5 процентов. Существует риск досрочного погашения кредитов, которые секьюритизируются, поскольку очень часто долговые обязательства выпускаются на длительный период времени. Это могут быть долговые обязательства со сроком погашения и в 2030 году, мы видели такие примеры на российском рынке. Они обеспечены кредитами, по которым заемщик может произвести досрочное погашение. Соответственно, в данной структуре будет недостаток поступления денежных средств от обслуживания кредитов для обслуживания платежей по долговым обязательствам и процентов по ним.

Основные требования к портфелю активов для целей секьюритизации, как я уже упоминал, это должны быть однородные активы с диверсифицированной базой заемщиков по географическому или отраслевому признаку.

Активы отделяются от банка-инициатора или оригинатора, и должна произойти юридическая передача прав требования. В сделке по секьюритизации участвуют юридические фирмы, которые по требованию организатора сделки выпускают так называемые legal opinion, или юридическое заключение по продаже активов и действительную передачу прав требования в SPV.

Активы должны генерировать регулярные предсказуемые денежные потоки, а также гарантировать достаточную маржу между денежными поступлениями по кредитам и денежными платежами по выпущенным ценным бумагам.

Основные типы активов, которые мы наблюдаем на российском рынке и которые были секьюритизированы, — это различные виды кредитов: розничные кредиты, ипотека, автокредиты, потребительские кредиты. Был ряд сделок по секьюритизации дебиторской задолженности по лизинговым платежам. Готовится ряд сделок по секьюритизации задолженности по кредитным картам.

Секьюритизация — это сделка, которую могут осуществлять не только банки, но и предприятия-экспортеры. Они могут секьюритизировать дебиторскую задолженность от поступления экспортной выручки, и такие предприятия, как Газпром, уже делали данные сделки.

Как я уже упомянул, рейтинговые агентства играют достаточно важную роль в структурировании сделок по секьюритизации, они присваивают рейтинги каждому траншу выпускаемых ценных бумаг и обращают внимание при анализе структуры сделки и секьюритизированных активов на кредитный риск как самих активов, так и банка — инициатора сделки, а также анализируют финансовые модели по денежным потокам по денежным поступлениям и платежам и проводят так называемый стресс-тестинг финансовых моделей денежных потоков, а именно то, как поведет данная финансовая модель, которая строится, сделки при изменении каких-либо рыночных фактов. Например, процентные ставки.

В том случае, если банк-инициатор не достигает требуемого уровня кредитного риска секьюритизированного портфеля, используются определенные механизмы повышения такого кредитного риска. Они могут быть внутренние или внешние, внешние, я уже упомянул, — это либо гарантии, либо страхование; внутренние — это другие критерии к отбору кредитов в секьюритизированный портфель, например, с более низким коэффициентом кредитных обеспечений. Например, он может быть не 70% отношения кредита к основной сумме долга кредита, например, к обеспечению кредита, а, например, 60 или 50.

И выпуск различных траншей. Младший транш зачастую выпускается самим банком-инициатором, поскольку суть или функция младшего транша — это абсорбирование возможных убытков по кредитам.

Здесь я привожу схему секьюритизации ипотечных кредитов одного российского банка. Она похожа на упрощенную схему, которая была представлена ранее, но здесь появляются некоторые дополнительные участники. Например, поскольку долговые обязательства выпускались в одной валюте, а кредиты были номинированы в другой, возникла необходимость в привлечении международных банков, так называемых «своп кантр пати», с ним заключались договоры валютных свопов.

В случае если требуется в первое время после выпуска поддержание ликвидности, то заключается договор также с одним из международных банков на поддержание ликвидности, он называется «ликвидити фасивити провайдер».

Сделки по секьюритизации несколько более сложные, нежели обычный выпуск, например, тех же еврооблигаций, и их структурирование занимает от нескольких месяцев до года. И тщательная подготовка и планирование данных сделок, выбор организаторов и всех сторон – участников, юристов, налоговых консультантов, аудиторов, сервисных агентов является залогом успеха данных сделок.

На данном слайде я привожу пример, опять же реальный пример из практики одной из сделок по секьюритизации кредитов, где приведен график различных этапов структурирования сделки и расписаны участники, которые отвечают за закрытие того или иного этапа. Как вы видите, это определение общей структуры сделки, сбор информации о портфеле, участие рейтинговых агентств, создание SPV, специализированного агента, подготовка юридической и налоговой документации, встраивание инструментов хеджирования, процентных рисков или валютных рисков.

На данном слайде приводится список закрытых сделок и типов секьюритизируемых активов (в данных сделках по секьюритизации роль аудитора заключается в основном в проверке портфеля кредитов, который подлежит продаже и является обеспечением под выпущенные долговые обязательства), а также статистических таблиц, являющихся частью проспекта эмиссии и характеризующих параметры секьюритизируемого портфеля, а также вопросы налогообложения, связанные со структурированием налоговых аспектов сделки, выпуск налогового заключения по российским стандартам и стандартам другой юрисдикции, где может быть зарегистрировано SPV, и собственно аудит финансовой отчетности специализированной компании.

Я привожу контактные лица людей, занимающихся секьюритизацией. Спасибо.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, Андрей Владимирович. Вопрос к вам был один.

ВОПРОС

У меня вопрос теоретический. Смотрите, под ценными бумагами должна лежать какая-то материальная основа. Выпускается фирма, выпускает под свои основные фонды. Здесь же под ценные бумаги идут долговые обязательства. То есть получается, что в основе секьюритизированных активов идет фиктивный капитал. Не означает ли это, если смотреть глобально, увеличение удельного веса фиктивного капитала в экономике и ослабление вообще стабильности всей финансовой системы? Вот такой общий, теоретический вопрос.

А. В. СОРОКИН

Спасибо, интересный вопрос. Мне кажется, что вряд ли здесь можно говорить о фиктивном капитале в экономике, поскольку долговые обязательства как раз обеспечены портфелем кредитов, который продан в специализированную компанию. У нее в активе, с одной стороны, различные кредиты, а в обязательствах — выпущенные долговые ценные бумаги. И они как раз служат обеспечением. Банк-оригинатор продает компании SPV портфель кредитов, она владеет им на праве собственности, и банк-оригинатор в дальнейшем является просто посредником в перенаправлении денежных потоков от заемщика в SPV, которая дальше за счет этих денежных потоков обслуживает погашение основной суммы долгов или процентов по выпущенным бумагам. То есть у нас есть, как в обычном балансе, актив и пассив.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо. Да, пожалуйста. Еще один вопрос.

ВОПРОС

Скажите, пожалуйста, с какого объема начинается интерес для западных покупателей?

А. В. СОРОКИН

Если посмотреть на слайд, вы видите объем сделок. Некоторые сделки были достаточно небольшими, по 50 миллионов долларов. Скорее всего, рентабельными сделки будут, начиная с объема 100 миллионов долларов, хотя появляются сейчас на российском рынке, и мы это видим, определенные компании, которые формируют пулы из мелких кредитов в один большой пул и готовят к секьюритизации большой пакет от разных банков.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Спасибо. Еще вопросы есть? Да, пожалуйста.

ВОПРОС

Эти сделки, которые уже совершены, которые вы оцениваете, вы это оцениваете как true sell? И как отражают банки, которые продали эти активы, эти операции по консолидированной отчетности?

А. В. СОРОКИН

Это интересный вопрос. Вообще, вопрос true sell — это вопрос юристов. Но если говорить об отражении операций в отчетности, с точки зрения МСФО, многие сделки, представленные на данном слайде, не приводили к тому, что у банка-оригинатора активы входят в баланс, поскольку консолидируются по стандартам МСФО SPV. В тех сделках, которые были на российском рынке, банки-оригинаторы не до конца передавали риски дефолта по своим кредитам, не в полной мере перекладывали на инвесторов, поэтому по стандартам МСФО SPV консолидировалась, а с баланса SPV активы не уходили, не было...

ВОПРОС

А с баланса оригинатора?

А. В. СОРОКИН

С баланса оригинатора — да, как отдельной компании.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Хорошо, спасибо. Еще есть вопросы? Нет.

Коллеги! У нас еще два выступления. Сейчас я предоставляю слово Погудину Александру Викторовичу, председателю правления ЗАО «Центр финансовых технологий».

А.В. ПОГУДИН

Добрый день, господа!

Я вам предложу несколько отличный от сегодняшней дискуссии взгляд со стороны, не из банковского сообщества, а немного сбоку справа и сбоку слева.

Я представляю IT-компанию, которая работает на банковском рынке, — Центр финансовых технологий, являюсь Председателем Правления. Почему я взял на себя такую моральную ответственность разговаривать на эту тему? В акционеры компании входит Фонд прямых инвестиций «Баринг Восток капитал партнерс», это фонд, который десять лет работает в России, под управлением которого 5 миллиардов, поэтому мы несколько вовлечены в инвестиционное сообщество, поэтому через своих акционеров наш взгляд на мир несколько отрихтован. Мы не просто IT-компания, а компания, которая пытается работать на эти рынки для финансовой сферы, ставит своей задачей именно повышение инвестиционной привлекательности банка.

Текущая ситуация, на наш взгляд, это наше видение исключительно, что сейчас не осталось банков без стратегий, то есть практически все хорошо и точно знают, чего они хотят, куда стремятся. Практически во всех бизнес-стратегиях записан факт, что инвестиционная привлекательность банка, его капитализация, является важной целью для достижения.

Если посмотреть, отбросить то, о чем сегодня все говорили, о том, как банк удовлетворяет ситуации с риск-менеджментом, и вынести за скобку собственно капитал банка, что определяет некий параметр, от

которого идет расчет стоимости, то факторы, которые влияют на стоимость для инвестора, а мы это очень хорошо знаем, потому что Баринги инвестируют и в банковскую сферу, это, конечно же, является некими параметрами, которые уже лежат вне финансовой сферы, а именно параметры, которые определяют управляемость, прозрачность и гибкость бизнеса, которую можно привести.

И здесь уже IT-компании и мы как поставщики некоего решения консалтингового и программного, можем добавить маленькую гирьку на чашу весов банка.

Что мы делаем? Наше предложение простое и достаточно лаконичное, а именно: все решения, которые предлагает ЦФТ, основаны на том, что внедряется, прежде всего, не IT-система, а внедряется централизованное решение для управления банка по основным параметрам, которые интересны инвесторам.

Это централизация всех данных. Потому что данные всегда должны быть подконтрольны, они, собственно, и представляют — вот было выступление сегодня, где жирным было написано «качество данных». На наш взгляд, для борьбы с рисками и для борьбы за инвестиционную привлекательность качество данных — это очень важный фактор. И централизованная система именно это позволяет решить.

Централизованное управление продуктовым рядом. Здесь, как правило, ситуация следующая. Инвестор приходит в финансовую конструкцию для того, чтобы через сетку, которой обладает тот или иной банк, продвигать какие-то свои решения. И поэтому централизованное управление продуктовым рядом — это важнейший фактор, который интересует инвестора: как быстро он сможет запустить в имеющуюся инфраструктуру те или иные продукты, которые он считает адекватными для этого рынка.

И, конечно же, модель управления. Потому что, если ты покупаешь или ты инвестируешь в конструкцию, которая понятна по схеме управления, то факторов управленческих рисков становится гораздо меньше. А IT-система в этом смысле не решает проблему, не снимает управленческие риски, ни в коем случае мы ее не идеализируем. Но тем не менее централизованная, продуманная IT-система позволит снизить зависимость от управленческих рисков. И от кадровых, кстати, тоже.

Вот здесь такой слайд, немножко поповый. Он показывает (маркетинговый такой) клиентуру, с которой мы работаем. Каждый из этих квадратиков мне дорог, потому что это наши партнеры, это наши коллеги, это наши заказчики. Для каждого из них мы решали какую-то свою задачу, так или иначе связанную с построением IT-инфраструктуры. Я могу отдельно в кулуарах рассказать тем, кому, может быть, интересно, какие задачи мы решали с этими банками.

Здесь очень важная ситуация, на наш взгляд, с точки зрения нашего понимания ситуации, с точки зрения нашего понимания рынка. Сейчас есть две мощные пружины, они между собой взаимосвязаны. Это централизованные решения, которые приводят к инвестиционной привлекательности. И розничный бизнес, который требует централизованных решений для розницы. Эти две задачи все время идут в банках в параллель, и эти задачи могут быть эффективно решены только комплексной IT-инфраструктурой. Они не гарантированно ею решаются, ни в коем случае, но без нее это сделать гораздо сложнее.

Здесь некоторые факторы, в том числе и факторы снижения, достаточно существенного снижения затрат на филиальную сетку при построении тех решений, которые мы предлагаем.

Решение выглядит следующим образом. Это различные каналы доставки банковского сервиса или продажи банковского продукты, которые объединяются единой шиной, которая, в конце концов, регулируется из бэк-офисной системы.

Слайд достаточно стандартный, ничего здесь нового нет. Но построить такую систему для того, чтобы вся линейка банковских продуктов была доступна клиентской базе через разноплановые каналы сбыта достаточно сложно просто потому, что это надо мониторить, этим надо управлять, это надо выстраивать.

Наконец, мы спросили у наших акционеров: вот вы, как люди, которые инвестируете банковские активы, вы как оцениваете, какая рыночная премия может быть для банка, который решает вот такую задачу по централизации управления и централизации управления продуктовым рядом? Они сказали, что мы оцениваем примерно 20 процентов стоимости банка, мы закладываем такие механизмы, которые, если они есть, то мы готовы платить такую рыночную премию. Поэтому все это достаточно серьезные вещи, мы к ним относимся очень серьезно, даже периодически пересматриваем свое собственное отношение к технологическим решениям, потому что мы понимаем, для чего банкам, для каких целей это нужно.

Теперь что касается розницы. Здесь много говорится, практически рефреном во всех выступлениях звучит, о том, что маленькие и средние банки сейчас находятся на стадии присоединения, поглощения, вымирания. Может быть, неявно, но такое звучание есть. Здесь все зависит от той стратегии, которую банк выбирает.

На самом деле банк, который находится в очень хорошем положении в регионе, обладает устойчивой клиентурой, имеет эффективную филиальную сеть и может быстро через себя пропускать новые банковские услуги, этот банк крайне интересен инвесторам даже не с целью его поглощения, измельчения, а просто интересен как канал сбыта. Поэтому розничный сервис, на наш взгляд, возможно развивать самыми разными способами, в том числе и предлагая свою инфраструктуру для продажи чужих продуктов. И наоборот, продавая свои продукты через чужую инфраструктуру. А чужой инфраструктурой, на наш взгляд, могут быть как банковские сети, так и сети торговые. Мы тоже очень плотно этой темой занимаемся, взаимодействием торговых сетей и банковских, поэтому здесь тоже есть масса интересных решений, как технологических, так и бизнес-решений, которые могут быть использованы банками.

Конкретно, если говорить об упакованных продуктах, которые предлагает компания «ЦФТ», это система платежных сервисов «Золотая корона». Мы ожидаем суммарную эмиссию в 2007 году примерно 7 миллионов карт. Это крупнейшая национальная платежная система карточная. Федеральная система «Город» — это система, которая объединяет порядка 20 тысяч поставщиков услуг и предлагает сбор массовых платежей в пользу этих поставщиков услуг. И межбанковский процессинговый центр электронный для клиентов — это фактически аутсорсинг интернет-расчетов, это бренд *factura.ru*.

И слайд, который я тоже не мог не вставить в эту презентацию, потому что мне кажется, что здесь тоже сокрыта некая перспектива развития и перспектива повышения ценности банка для всего сообщества, — это возможность банка работать через торговые сети.

Что мы сейчас наблюдаем? Мы работаем с крупнейшими торговыми сетями, такими как «Перекресток», «Детский мир», и видим, что возможна быстрая, эффективная и массовая эмиссия карт лояльности, бонусных карт, подарочных карт в рамках торговой сети.

Но также мы видим, что именно операции по этим картам могут быть использованы как некая база для скоринга, база для дальнейшего развития именно банковских сервисов на этой клиентской базе. Поэтому здесь взаимодействие банка и торговой сети может быть двоякое.

Первое — это переиспользование клиентской базы торговой сети для дальнейшего кредитования и получения дополнительно уже банковского дохода. И использование инфраструктуры торговой сети для продажи банковских продуктов, что тоже накладывает определенные условия на банковские продукты: они должны быть очень простые, понятные и естественные, но, тем не менее, мгновенно расширяет каналы сбыта этих сервисов, которые можно представлять.

Поэтому сам факт плотного взаимодействия между банками и торговыми сетями — это факт скорее *main-stream*, он все равно будет развиваться именно в этом направлении, потому что клиентская база одна и та же, и ее потребности все равно будут формироваться в сочетании потребностей нормального человека и потребностей человека, который использует банковские услуги.

Мы стремимся своими решениями сделать, как написано на этом слайде, повысить эффективность каналов сбыта и активизировать ключевые процессы. Это общие слова, может быть, даже несколько навязшие на зубах, но, тем не менее, ИТ-инфраструктура может решать такие задачи, и мы предлагаем вам внимательно рассмотреть такой аспект деятельности ИТ-компаний, которые в том числе могут предложить вам такие сервисы.

Спасибо большое за внимание. Я готов ответить на все ваши вопросы и сейчас, и на балу, и в кулуарах — где вам будет удобно.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, Александр Викторович. Кто-то настаивает на вопросах? Нет.

У нас завершающее выступление с очень интригующим названием, очень интересным, во всяком случае, как минимум: «Чего не хватает, чтобы внедрить Базель II в малом российском банке?»

Слово предоставляю Цапаеву Дмитрию Михайловичу – директору Центра компетенции компании IBS, Москва.

Д.М. ЦАПАЕВ

Большое спасибо. Действительно, наверное, провокационный заголовок. Если попытаться на него отвечать напрямую, то, наверное, не хватит ни этого форума, ни другого подобного. Тем не менее, я, наверное, в этом выступлении попытаюсь сказать, чего главного, на наш взгляд, не хватает.

Понимаете, есть два типа вещей, которых не хватает. Первое — это те, которых на сегодняшний день, например, добыть нельзя. А есть вещи и проблемы, решения которых не хватает, но их добыть или решить можно. Вот о том, какую пользу можно извлечь из того, что их решить, вот об этом я, наверное, и попытаюсь сегодня сказать.

В заголовке присутствует некое плохо формализуемое понятие — малый российский банк. Несколько слов о том, что понимается под этим — малый, не маленький. Размер капитала — да, но не только. Прежде всего, с точки зрения той проблемы, о которой сегодня говорилось, и о которой я в своем выступлении хотел бы сказать — внедрение Базель II, следующие ключевые особенности малого банка хотелось бы выделить.

Во-первых, это ограниченность как спектра операций, так и их объема. Я говорю о том, что если фактически посмотреть на ИТ-инфраструктуру такого малого банка, то, как правило, она характеризуется либо полным отсутствием, либо очень слабым уровнем интеграции даже тех систем, которые в этом банке работают. Сам дефицит таких систем в основном, наверное, вы со мной согласитесь, что на уровне фронтальных систем, понятно, что АБС в любом банке есть, те необходимые вещи, которые нужно делать с точки зрения регуляции, они делаются, а вот с точки зрения повышения эффективности бизнеса — то, что необходимо, вот с этим далеко не всегда все хорошо. Значит, слабая интеграция есть.

Есть некая ориентация унаследованная, ну, сейчас уже есть понимание того, что профессиональное развитие банка без профессиональных же ИТ-систем — крайне затруднительная задача, тем не менее, многим банкам в наследство досталась некая ментальная ориентация на собственные разработки. В частности, если брать задачу управления рисками, то есть то, для чего Базель II, собственно говоря, нужен, то в подобных банках, как правило, сидит несколько аналитиков, которые, используя свои знания теоретические и практический опыт (зачастую практический опыт, то есть далеко не всегда), занимаются тем, что берут модели, которые находят в публичных источниках, берут рекомендации, в том числе, Базельского комитета, регулятивные требования, и все это доступными средствами (в качестве таковых, как правило, используется и Excel, в том числе) реализуют, и банк с этим достаточно нормально живет. О

недостатках и достоинствах такого подхода мы сегодня говорить не будем, это действительно долгая история. Но это так. Во всяком случае, в своем сегодняшнем послании я исхожу именно из этого.

И, наконец, последнее. Здесь упомянуто: слабо формализованный бизнес-процесс. Неоднократно говорилось о том, что сам по себе процесс управления рисками — не просто калькуляция каких-то параметров и, так сказать, скрупулезное наблюдение за ними — хорошо они или плохо. Это, прежде всего (и последние Базельские инициативы это подтверждают), бизнес-процесс. А еще точнее: все манипуляции банка, связанные с управлением рисками, должны стать неотъемлемой частью общих бизнес-процессов в банках.

Так вот, все то, что здесь перечислено, все те недостатки, на взгляд общечеловеческих, общих бизнес-подходов, малого банка являются в каком-то смысле достоинствами, как мы сейчас попытаемся пронаблюдать, с точки зрения легкости и вообще реальности внедрения упрощенного стандартизованного подхода по Базелю II.

Итак, какие ключевые вопросы для того, чтобы это произошло, а я имею в виду Базель II, заработал в российском банке, необходимо решить.

Вопрос первый. Это к разговору о том, чего не хватает, — информации. Качество ее — это отдельная статья разговора, но даже номенклатура данных. Мы хотим четко понимать, если мы четко понимаем, какого рода информация с точностью до поля, с точностью до назначения данных, необходима для того, чтобы банк мог имплементировать модели Базель II. Это не только мы знаем, это знают все, кто этим занимается.

Вопрос стоит в другом: какие из этих данных в банке есть? Если они есть, то какова их доступность? И, наконец, каких данных в банке может не быть, каким образом их можно получить, каким образом их можно в эту модель внести?

Первый этап, который на этом пути должен быть, это создание перечня репрезентативных сделок банковского портфеля. Слово «сделка» здесь употреблено несколько провокационно, потому что это не только сделки, это транзакции. Короче говоря, это все категории данных, которые нужны нам для Базеля.

Сам по себе анализ, первое ключевое суждение, которое здесь хотелось бы сделать, это что во многом трудности внедрения подобных решений в региональных банках, малых банках, региональных — неважно, они заключаются в недостатке понимания. Знаете, чисто психологическая вещь: глаза боятся, руки делают. Нужно просто взять хорошую модель, хороший список, где не утеряно ничего, и покружить: это у нас есть, это лежит здесь, это у нас есть, но это хранится, к сожалению, не в такой системе, это просто ведется на бумаге. Пусть так, но это есть, и это должно быть использовано.

Итак, проведен анализ достаточности данных (с помощью чего, я чуть позже скажу) по всем типам сделок. На основании этого анализа сформирован пакет шаблонов, то есть фактически для каждой категории данных указаны четко ссылки. Сейчас мы подходим к самому интересному — это интеграция с тем, что в банке есть, и с тем, чего в банке нет. Если в банке есть хотя бы какие-то фронтальные системы, вообще системы, из которых эту информацию можно получить, значит, там указываются на нее ссылки. Если это не так, описывается минимальный регламент получения этой информации: как, у кого в рамках текущего бизнес-процесса эту информацию можно получить.

Дальше. Происходит выработка методов загрузки этих операций из банковских систем. Поскольку мы говорим о малом банке, то второй ключевой аспект, чего не хватает для внедрения, это, конечно же, денег. Понятно, что по оценкам уважаемых международных консультантов, которым нет оснований не верить, вообще говоря, полноценное внедрение Базельского решения в банки — это многие и многие сотни тысяч, миллионы долларов. Даже называются оценки, связанные с процентом от капитала банка и так далее. Все это, наверное, так.

Я хотел бы высказать на первый взгляд такую крамольную мысль, что зачастую такие оценки возникают из того, что одна задача подменяется другой. Смотрите, если перед нами стоит задача построения модели риск-менеджмента, которая способна генерировать отчеты по Базель II и выдавать консолидированную информацию по рискам, из этого отнюдь не следует, что в банке должно быть, например, централизованное хранилище данных, которое полностью интегрировано со всеми системами. Это напрямую не следует из требования формировать такие отчеты.

В частности, вся интеграция может сводиться, например, к выгрузке файлов, что значительно удешевляет сам процесс внедрения и вообще решения такой задачи в банке.

Вот на этом, в том числе, и предлагается сделать это решение более доступным. Сейчас к этому еще вернемся.

Итак, мы собрали данные, собрали все ссылки и источники, из которых эти данные могут быть получены.

Заполнение шаблонов. Собственно говоря, это первый trail-этап в проекте, когда по полученным шаблонам из банка реально извлекаются данные для того, чтобы руководство, те люди, которые принимают окончательные решения, могли оценить эффективность этой работы. Сделали.

Дальше происходит параметризация. Поскольку даже при стандартизованном подходе есть достаточно большой спектр параметров, которые в этой модели могут быть настроены.

Наконец, мы загружаем все это в хранилище. Что это за хранилище? Это, господа и дамы, не банальное хранилище данных, прошу прощения за такую оценку, ничего плохого я не имею в виду по отношению к хранилищам данных. Это хранилище со встроенными финансовыми моделями. Речь идет о том, что для всего того, что мы собрали (это сделки разных калибров и мастей, это активы и пассивы разных типов), в этих хранилищах имеется четкое, отведенное им прокрустово ложе, положив в которое соответствующую категорию данных, мы получаем автоматически ее целостность с точки зрения общей модели управления рисками. В частности, если мы положили туда сделку определенного типа кредитную, мы автоматически получаем, без каких-то дополнительных усилий, ее классификацию с точки зрения взвешенных по риску активов, мы получаем ее план платежей, мы получаем оценки, различные аналитические оценки риска, в том числе и с точки зрения изменения процентной ставки — чувствительность, и так далее и тому подобное.

Вот я сейчас уже забрался в другую область. На самом деле в конце этой презентации я скажу, что еще реально дает подобный подход.

Так вот, фактически мы получаем банковское хранилище данных. Вот здесь ключевой момент. Обычно, наверное, в силу сложившихся традиций хранилище внедряется далеко не первой системой в банке. Сначала в банке начинают работать, естественно, АБС (когда еще хранилищ не было, АБС были). Тем не менее дальше внедряются, например, фронтальные системы, мидл-офисные системы, и в какой-то момент, возможно, кто-то раньше, кто-то позже, банк приходит к необходимости создания такого централизованного хранилища. Но это происходит не в начальный период времени.

И вот здесь в случае малого банка, простите, с отсталой инфраструктурой IT мы получаем некое конкурентное преимущество, потому что если мы изначально внедрим, при малом объеме данных, при малом объеме интеграционных работ, правильную структуру финансовых данных, то в дальнейшем совершенно очевидно, что нам будет значительно легче решать задачи дальнейшей автоматизации банка, в том числе и по разным бизнес-направлениям, это будут фронтальные системы и так далее: у нас есть основа, у нас есть платформа для решения этих задач.

А дальше что? В этом банковском хранилище преднастроена, собственно говоря, вся отчетность по Базель II, встроены строители кубов и витрин, собственно, которыми для непосредственно Базель II

пользоваться-то не надо, там и так предусмотрен нормальный интерфейс для визуализации этих данных с возможностью (что очень важно) проваливаться от самых агрегированных данных, как-то регулятивный капитал, взвешенные по риску активы, до уровня конкретной сделки. Кредитный риск в целом, декомпозиция по типам займов, внутри каждого займа декомпозиция, например, по рейтингам заемщиков, и так далее — до конкретной сделки.

Многое из того, о чем я сейчас говорил, здесь сейчас проиллюстрировано. Я фактически хотел бы перейти вот к чему. Все, о чем я сейчас говорю, это не просто плод некоего воображения и каких-то аналитических проработок. Это есть конкретное решение, программное решение, которое вот таким образом задачу позволяет решить. Это разработка люксембургской компании «Фернбах», которая, собственно говоря, на протяжении уже двадцати или более лет занимается решением подобных аналитических задач.

Базель II в интерпретации этой компании — это начальный этап. Вернее, они это воспринимают как некий продукт входа — то, что можно решить достаточно просто, быстро, а затем на его основе решать более сложные задачи, такие как, например, МСФО, ведение параллельного бухгалтерского учета по нескольким планам счетов, управление активами и пассивами. Простите, еще раз?

ИЗ ЗАЛА

Я уже готова повеситься от двойного учета!

Д. М. ЦАПАЕВ

Не надо. Давайте все-таки как-то без жертв.

Возвращаясь к исходной теме насчет того, чего не хватает. Не хватает, по сути, понимания того, что внедрение Базеля II, а вернее, внедрение тех методов, благодаря которым банк получает в соответствии с требованиями Базеля II, это отдельный проект. Опыт взаимодействия с разными банками показывает, что далеко не везде в банке внедрение того же хранилища и решение подобной интеграционной задачи — это отдельный проект. Вот здесь это просто необходимо.

По нашим совместным оценкам, сделанным с этой компанией, и это подтверждено на практике внедрением в малых, правда, в европейских, банках, от банка при внедрении подобной системы требуется порядка ста человеко-дней трудозатрат. Здесь можно спорить о том, много это или мало, но это цифра относительно реальная. Это не означает, что банк выключается из работы. Понятно, что если это банк малый, у него и ресурсов выделить на внедрение такого проекта нет особых возможностей. Тем не менее цифра достаточно подъемная.

Сроки в зависимости от репрезентативности портфеля составляют от 6 до 10 недель. Если в банке осуществляется 5–6 типов кредитов, осуществляется стандартный набор российского банковского обслуживания клиентов, то это занимает от 6 до 8 недель. Если банк начинает, например, торговать производными инструментами, делать что-то такое, не совсем типичное для основной массы банков, это может занять чуть больше времени. И еще, конечно, это зависит от того, в каком состоянии находится, если все нужно вводить вручную, то немножко больше времени уйдет на то, чтобы понять, кто и как это должен делать.

Третий момент — это четкий календарный план работ, расписанный по дням. Вы не поверите, это буквально, даже по часам мы ставим. Первый день: такие-то и такие-то люди делают это, это и это. В результате получают это. Второй день и так далее.

Наконец, в чем, собственно, состоит еще одна прелесть решения, это в том, что поставляется не какая-то программа, не какая-то методика, а поставляется готовый аппаратно-программный комплекс. Что

это такое? Это сервер, готовый к включению в сеть банка, в котором преднастроено все то, что было сделано в рамках этого проекта, то есть максимально мы подходим...

Коллеги, конечно, это не plug&play, но это бесконечно похоже на это. В результате этого проекта нагрузка на ИТ по части внедрения, сопровождения и имплементации этого решения минимальна.

Последнее. Несколько слов о результатах и перспективах. Базель II — это замечательно, но ценен он... Соответствие банков сегодня требованиям Базель II — это немножко неформальный разговор, потому что можно говорить о том, что у банка появляется возможности получения более дешевых кредитов на Западе, обо всем этом можно с основанием говорить, но конкретно это не очень может быть убедительно для малого российского банка.

Другое дело, что мы исходим из того, что малый российский банк не всегда собирается оставаться малым, у него есть некие бизнес-стратегии, может быть, неформализованные, но у него есть амбициозные планы в определенном смысле, и в связи с этим он планирует так или иначе развивать свои технологии. Прелесть в том, что в результате внедрения решения Базель II банк, помимо того, что он становится полностью соответствующим этим требованиям при упрощенном подходе, он получает мощную, прочную и высокоэффективную технологическую платформу для того, чтобы развиваться дальше.

Он решает очень важные и базовые задачи, без решения которых... Скажем так: чем позже они будут решаться, тем больше сил у банка это потребует. Лучше это сделать раньше.

Спасибо большое за внимание. Я готов ответить на вопросы.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Спасибо, Дмитрий Михайлович. Очень интересно, хотя немножко длинновато. Но интересно — должен прямо сказать.

Д. М. ЦАПАЕВ

У меня еще много слайдов.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Друзья, вопросы.

РЕПЛИКА

У меня длинный будет еще разговор с вами.

Д. М. ЦАПАЕВ

С удовольствием.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

И тяжелый.

Коллеги, список исчерпан. Если кто-то хочет что-то сказать, какие-то есть короткие замечания, суждения, пожалуйста.

Анатолий Геннадьевич, пожалуйста.

А. Г. АКСАКОВ

Я буквально два слова хотел бы сказать.

Во-первых, круглый стол был очень интересный, насыщенный информацией и полезный. Но при этом хотел бы отметить, что в отдельных выступлениях проскальзывала такая мысль, что вот есть у нас там малые и средние банки, в которых работают не очень компетентные люди, которые ничего не знают, не знают, что надо делать, а вот мы тут вас научим и так далее. Такой подход — я даже просто тем, кто хочет продать свой продукт, предлагаю от такого подхода отказаться, потому что он как раз будет способствовать тому, что с вами не будут иметь дело.

Банки очень здорово продвинулись в последнее время, в том числе с точки зрения риск-менеджмента, управления рисками. Я бываю во многих регионах, слушаю выступления руководителей банков и поражаюсь, насколько вырос уровень руководителей кредитных организаций, в том числе совсем небольших. Кстати, все наши кризисы показывают, что как только кризис, так многие (не все, но многие) наши крупные банки имеют проблемы, а малые и средние банки очень устойчиво проходят эти сложности. Это как раз доказывает, что там к управлению рисками относятся часто намного серьезнее, чем в крупных организациях.

Вот такое небольшое дополнение.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, Анатолий Геннадьевич.

Еще кто-нибудь хотел какие-нибудь коротенькие суждения высказать? Нет?

В 15.00 заключительное пленарное заседание. Мы должны на этом заключительном пленарном заседании сделать короткое сообщение об итогах работы секции.

Я думаю, что никто возражать не будет, если мы попросим или поручим Анатолию Геннадьевичу выступить от имени секции с небольшим сообщением на пленарном заседании.

Друзья, если никто ничего сказать больше дополнительно не хочет, тогда спасибо за работу.