

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

Заседание секции 3

***«КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БАНКОВ:
ФАКТОРЫ УСПЕХА»***

8 июня 2007 года

ОГЛАВЛЕНИЕ:

<i>Совершенствование правовых условий конкурентоспособности банков – Голубев Сергей Александрович</i> – Директор Юридического Департамента, Банк России, Москва	5
<i>Розничный банковский бизнес в условиях быстрорастущего и высококонкурентного рынка. Факторы, которые определяют победителей и побежденных – Крис Барретт</i> - Партнер, Отдел по управлению эффективностью бизнеса, Компания «ПрайсвогтерхаусКуперс»	7
<i>Развитие розничного бизнеса – Лузин Евгений Николаевич</i> – Заместитель Председателя правления, АКБ «Инвестторгбанк» (ЗАО), Москва	8
<i>Почему Россия стала настолько привлекательна для иностранных банков – Йоханн Йонах</i> – Председатель Правления, ЗАО «Райффайзенбанк Австрия», Москва	11
<i>Конкурентоспособность и банковский надзор – Симаковский Алексей Юрьевич</i> – Директор Департамента банковского регулирования и надзора, Банк России, Москва.....	12
<i>Развитие банковского сектора Республики Казахстан: вызовы и перспективы – Бубеев Мухтар Сапаралиевич</i> – Директор Департамента стратегии и анализа, Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций, Алматы	13
<i>Конкурентные аспекты взаимодействия банков и страховых компаний – Бондарева Юлия Эдуардовна</i> – Начальник Управления контроля финансовых рынков, Федеральная Антимонопольная служба (ФАС России), Москва	15
<i>Кредитование сторонних лизинговых компаний, как фактор повышения конкурентоспособности банка – Царев Кирилл Александрович</i> – Советник Президента, ОАО «Международный Банк Санкт-Петербурга», Санкт-Петербург	17
<i>Устойчивость банков и банковского сектора России: влияние мер принуждения – Гузнов Алексей Геннадьевич</i> – Заместитель директора Юридического департамента, Банк России, Москва	19
<i>Совершенствование правовых условий деятельности банков – Лубенченко Константин Дмитриевич</i> – Вице-Президент, Ассоциация региональных банков России (Ассоциация «Россия»), Москва	21
<i>Решения Amdocs – основа для обеспечения успешного взаимодействия финансовых институтов с клиентами – Исаак Мостов</i> – Вице-Президент, Компания «Амдокс».....	24
<i>Автоматизация обслуживания розничных операций. Проблемы конкурентоспособности и себестоимости – Мальцев Юрий Валентинович</i> – Заместитель генерального директора, ОАО «Москлирингцентр», Москва	26
<i>Опыт внедрения сети платежных терминалов самообслуживания в банке – Голован Дмитрий Олегович</i> – Начальник Управления Интернет-технологий, ОАО «Петербургский социальный коммерческий банк», Санкт-Петербург.	28
<i>Стратегические альянсы в сфере электронных банковских платежей: опыт проекта ОРБС – Чумаченко Андрей Александрович</i> – Главный консультант, ЗАО «Консалтинговая группа «Банки. Финансы. Инвестиции», Москва	29
<i>Инновационные решения и их роль в развитии бизнеса банка – Стяжугин Роман Евгеньевич</i> – Директор направления «Розничное обслуживание», Компания «Диасофт», Москва	32
<i>Современные технологии обработки наличности на базе программно-аппаратных комплексов – Эдуард Вертманн</i> – Генеральный директор, ЗАО «Гизеке & Девриент – ЛОМО, ЗАО», Санкт-Петербург.....	34

<i>Service Oriented Architecture (SOA) как инструмент повышения конкурентоспособности розничного бизнеса банка – Баранов Олег Григорьевич – Управляющий директор, ЗАО «Неофлекс», Москва</i>	36
<i>SOA как фактор конкурентоспособности: технологии и подходы к управлению бизнесом банка – Романовский Александр Юрьевич – Директор по решениям – Заместитель директора, Департамент по работе с финансовыми институтами, Компания «САП СНГ», Москва</i>	38
<i>Повышение конкурентоспособности – необходимое условие успешного долгосрочного развития российских банков – Трофимова Екатерина Владимировна – Заместитель директора по финансовым институтам, Компания «Стэндард энд Пурс»</i>	40
<i>Платформа для создания ликвидного кредитного портфеля. Опыт успешных проектов – Фомичев Андрей Вячеславович – Управляющий директор, ЗАО «Центр финансовых технологий», Новосибирск.....</i>	42
<i>Развитие банковского сектора Дальнего Востока: проблемы и перспективы – Рудько-Силиванов Виктор Владимирович – Начальник Главного управления Банка России по Приморскому краю, Владивосток</i>	44
<i>Вопросы доверия в деятельности финансовых институтов: исторический обзор – Харри Николас Кипрайос – Заведующий кафедрой Экономики, Роллинс Колледж, Флорида, США</i>	48
<i>Об эффективности развития банков и банковской системы России - Алескеров Фуад Тагиевич – Заведующий кафедрой, Государственный университет Высшей школы экономики, Москва</i>	49

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

Заседание секции 3

«**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БАНКОВ: ФАКТОРЫ УСПЕХА**»

8 июня 2007 года

Сопредседатели: **СИМАНОВСКИЙ Алексей Юрьевич** – Директор Департамента банковского регулирования и надзора, Банк России, Москва;
МЕДВЕДЕВ Павел Алексеевич – Первый заместитель Председателя Комитета по кредитным организациям и финансовым рынкам, Государственная Дума РФ, член Национального банковского совета, Москва;
ХАНДРУЕВ Александр Андреевич – Первый вице-президент, Ассоциация региональных банков России (Ассоциация «Россия»), Москва.

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Уважаемые коллеги, прежде чем начать работу нашей секции, нам надо с вами серьезно посоветоваться и принять решение. Связано это с тем, что по программе записалось 26 человек на выступления. Простой арифметический подсчет показывает, что если каждый из выступающих будет говорить 10 минут, то кто-то из записавшихся выступить не успеет. А поскольку секция посвящена конкурентоспособности, соответственно, конкуренция должна быть справедливой, конкурентных преимуществ быть ни у кого не должно в нашем представлении, и для того, чтобы у всех были равные в этом смысле возможности, необходимо сократить выступление каждого и тем самым обеспечить возможность каждому выступить. У нас предложение ограничить выступления на секции продолжительностью до 7 минут, то есть дисконтировать на 30 % тот лимит, который был установлен организаторами нашего Конгресса. Я понимаю, что это может быть немножко болезненно для тех, кто подготовил свои выступления ровно на 10 минут, но другого варианта решения я не вижу. Поэтому я предлагаю проголосовать, чтобы у нас здесь была полная легитимность, имея в виду, что мы вынуждены будем достаточно строго регламентировать выступления и останавливать тех товарищей, друзей, партнеров, которые не смогут уложиться в установленный лимит.

Итак, предложение наше ограничить продолжительность выступлений 7 минутами. Есть какие-то альтернативные предложения? Нет. Тогда прошу проголосовать.

Кто за? Против? Воздержался? Спасибо, принято единогласно.

Итак, открываем нашу третью секцию на тему: «Конкурентоспособность банков: факторы успеха». Я хотел бы представить вам Павла Алексеевича Медведева, которого вы наверняка все знаете, Первого заместителя Председателя Комитета Государственной Думы по банкам и финансовым рынкам, и Александр Андреевич Хандруев, первый вице-президент Ассоциации региональных банков России, подойдет буквально через несколько минут, его вы тоже, конечно, знаете.

Есть предложение перейти непосредственно к заслушиванию докладов. Единственное, еще одно маленькое примечание по порядку ведения нашей секции. Несмотря на сокращение времени на каждое выступление, тем не менее, может быть и в этом случае определенное напряжение со временем, поэтому вопросы мы будем задавать после окончания всех выступлений. И, соответственно, дискуссии, выступления из зала тоже будут у нас после того, как завершатся все выступления.

А теперь позвольте мне предоставить слово для первого выступления директору Юридического департамента Банка России Голубеву Сергею Александровичу. Тема: «Совершенствование правовых условий конкурентоспособности банков». Пожалуйста, Сергей Александрович.

ГОЛУБЕВ С.А.

Вопросы конкурентоспособности банковской системы оказываются в числе важнейших, поскольку не вызывает сомнений то, что от уровня конкурентоспособности банковской системы во многом зависит и конкурентоспособность всей экономики страны в целом. С развитием мировых финансовых рынков, а также интеграции России в международное экономическое сообщество, мировую финансовую систему, вырастают и требования, предъявляемые к банковской системе.

Естественно, государства участвуют в правовом регулировании банковской системы, и один из вопросов, которые решает государство – это принятие законов, и в том числе законов, развивающих конкурентоспособную среду.

Посмотрим, так ли это. Вы знаете, у нас есть Стратегия развития банковского сектора, принятая правительством и Банком России на период до 2008 года. В развитие этой стратегии уже приняты два федеральных закона, вы, наверное, знаете – это Закон о защите конкуренции, который разработан с учетом особой значимости защиты конкуренции на современном этапе, и предусматривает совершенствование правового регулирования отношений по защите конкуренции, уточняет правовые основы государственной политики в этой области. Закон изменил подходы к ключевым понятиям конкурентного законодательства, таким, как товар, товарный рынок, группа лиц, защищает понятийный аппарат законодательства о защите конкуренции, в него включаются такие типичные формы негативного влияния на конкуренцию, как наносящая ущерб конкуренции координация деятельности хозяйствующих субъектов третьим лицом.

Кроме этого, вы знаете, принят Закон о банках и банковской деятельности. Этот закон направлен на упрощение процедуры формирования капитала кредитных организаций за счет средств нерезидентов, об этом мы вчера говорили, а также на совершенствование системы допуска капитала на российский банковский рынок и на рынок банковских услуг. Я не буду останавливаться на тех новеллах, которые в этом законе. Хотел бы сказать, что законодательная работа достаточно длинная, ведется постоянно. Сейчас в Госдуме находится масса законопроектов, в том числе законы, изменяющие Гражданский кодекс, то есть в новом виде договор банковского вклада, в соответствии с которым вкладчик не будет обладать правом его досрочного изъятия. Естественно, это повышает конкурентоспособность банковской системы. Хотя проект закона очень неоднозначно оценивают и в Государственной Думе, и в банковском сообществе, и вообще среди иных юридических лиц, не только банков. Но работа над ним идет с марта 2006 года, пока он никак не двигается у нас. Банк России, кстати, поддерживает этот законопроект.

Далее, совершенствуется система залогового законодательства. Это будет изменяться и Гражданский кодекс, и Закон об исполнительном производстве. Одновременно решается вопрос о регистрации и уведомлении, о залоге движимого имущества, такой законопроект тоже внесен. Правда, там создается новый регистрационный орган, некое учреждение, наверное, новый федеральный орган исполнительной власти. Возможно, это нужно.

Дальше. Очень важный законопроект сейчас идет, который регулирует условия для расширения форм банковского обслуживания клиентов кредитных организаций вне места расположения кредитной организации. Такой законопроект имеется тоже в Государственной Думе. Правда, надо сказать, что Банк России уже принял соответствующее указание, которое предоставляет кредитным организациям право

создавать внутренние структурные подразделения, такие, как операционные улицы, но, правда, мы ограничили это территорией федерального округа, не по всей территории, а по федеральному округу.

Далее. Вы знаете, уже неоднократно говорили о Законе о потребительском кредите, здесь тоже несколько вариантов, и мы пытаемся найти нечто новое в этом смысле.

Еще хотел бы отметить такой законопроект, даже не законопроект, а уже практически принятый закон, такой как «О Банке развития». Это, кстати, о роли государства в формировании конкурентоспособной среды. Банк развития создается для стимулирования экономического роста и обеспечения развития экономики России и так далее. Этому банку планируется сразу осуществить на основе трансформации Внешэкономбанка и реализовать имеющийся у банка экономический потенциал. Банк развития будет создан за счет имущества Российской Федерации и будет контролироваться государством на всех этапах его формирования и функционирования. Имеется определенный круг банковских операций, которые будет осуществлять этот банк. Но, заметьте, он уже, чем у кредитных организаций, но, тем не менее, этому банку уже с самого рождения предоставлены преференции по сравнению с другими банками. Вот вам тоже конкурентоспособная среда, которую государство регулирует неким образом.

Примерно аналогичная ситуация у нас складывается с Законом о Российском сельскохозяйственном банке – Россельхозбанке. Принят специальный закон для повышения капитализации банка. Например, имущество, в том числе ликвидированных расчетно-кассовых центров Банка России, переходит в Россельхозбанк. Думается, что такое положение отдельно взятой организации, предоставление ей преференций должно сопровождаться направлением усилий и государственного банка, и Банка России, на повышение конкурентоспособности и иных национальных участников рынка, являющихся банками.

Далее. Павел Алексеевич вчера упоминал, что много идет разговоров о нормативно-правовой базе Центрального банка, нормативных актов Центрального банка. Даже ходят слухи, не могу подобрать иного словосочетания, что нормативные акты Банка России противоречат законодательству. Я хотел бы сказать, что каждый нормативный акт Банка России регистрируется в Министерстве юстиции, это совершенно однозначно, там жесточайшая правовая экспертиза. Ежегодно министр юстиции пишет доклад президенту, в котором говорит, что нормативно-правовая база Банка России является одной из самых лучших, самых конкурентоспособных по сравнению с другими министерствами и ведомствами. Ни один акт не возвращен, все акты зарегистрированы. Повторяю, ежегодно об этом сообщается президенту. Кроме того, наши нормативные акты в условиях конкуренции, конечно, подвергаются и судебной экспертизе. У нас есть нормативные акты, которые обжалуются в Верховном суде Российской Федерации, и практически все они определены судом как соответствующие законам. Поэтому я не знаю насчет той группы, которую создали. Я перед отъездом увидел бумагу, где создана группа по совершенствованию банковского законодательства, причем без Банка России. Там есть все – правительство, Минфин, ФСР, все есть, кроме Банка России. Может быть, там три десятка экспертов, найдутся специалисты, которые способны регулировать банковское законодательство, на все руки мастера: «Вы играете на рояле»? – «Играю». – «Вы играете на гитаре»? – «Играю». – «А на арфе»? – «На арфе тяжело, карты проваливаются сквозь струны». Поэтому то, что законодательство пытаются регулировать без Банка России, я считаю, очень неправильно. Каждый должен заниматься своим делом.

Хотелось бы в последние минуты своего выступления сказать о знаменитом законе 13.1-примечание об услугах электросвязи, жилого помещения, коммуналки и так далее, вы знаете, наверное, этот закон. В настоящее время в Банке России рассматривается нормативный акт, который попытается, поскольку часть банковской операции все-таки уступлена иным юридическим лицам, попытается как-то регулировать этот вопрос. Но, однако, мы подходим очень осторожно, чтобы это не было регулирование ради самого

регулирования, чтобы не навредить и принять совершенно правильное решение по сути. Как сказали, что в Европу наши самолеты не пускают, поскольку они достаточно шумные, и предложили конкретный выход – не продавать на борту водки. Поэтому и наш нормативный акт, я думаю, должен должным образом быть, что называется, вылизан, вычищен, и не повредить банковскому сообществу, чтобы мы не были виноваты в том, что нарушаем конкуренцию и так далее.

Поскольку время, к сожалению, истекло, готов ответить на любые вопросы. Спасибо за внимание.
(Аплодисменты)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Времени на самом деле, к сожалению, мало. Но в данном случае вы должны себя сравнивать с нашими коллегами, с практическими банкирами, которые ведут свою работу в условиях все более и более усиливающейся конкуренции, и тоже получается, что всего мало – ресурсов не хватает в силу конкурентной борьбы, не хватает возможностей для размещения средств. И мы должны испытывать примерно то же самое, тогда мы лучше будем понимать наших коллег из банковского сообщества.

Теперь разрешите мне предоставить слово господину Крису Барретту, Партнер, Отдел по управлению эффективностью бизнеса, Компания «ПрайсвогтерхаусКуперс». Тема его выступления: «Розничный банковский бизнес в условиях быстрорастущего и высококонкурентного рынка. Факторы, которые определяют победителей и побежденных». Пожалуйста.

БАРРЕТТ К.

Добрый день, уважаемые коллеги!

Мы все согласимся, что розничный рынок в России быстро растет и продолжит этот рост в следующие годы. Мы не знаем, сколь быстр будет этот рост, и перед нами большие трудности. Но мы можем смотреть вперед с надеждой, что перед нами еще несколько лет, когда у вас будет очень быстрый рост, который обеспечит успех одного института по сравнению с другим на быстрорастущем рынке. И я предлагаю вам обзор, который основан на том, что вы видели на российском рынке и на таких же быстроразвивающихся розничных рынках.

Здесь 3 фактора успеха. Первый фактор в стадии роста – это необходимо захватить свою долю на рынке и захватить своих клиентов. Здесь требуется, чтобы у нас было достаточно отделений, чтобы мы могли новых клиентов и должных партнеров обрести, и организаторов этой торговли, и тех, кто сотрудничает с вами. Здесь мы должны установить все банковские структуры и, конечно, когда вокруг конкурентная среда, то эти люди должны первым делом получить свою долю на банковском рынке. Это первый фактор роста. В Москве и в Санкт-Петербурге мы уже подходим к концу этой первой стадии, когда люди борются за свою начальную долю на рынке. И, тем не менее, я полагаю, что все еще имеются значительные возможности такого же роста, в такой же фазе, в регионах, и они все еще бьются над наилучшим вариантом дистрибуции, и это обостряется в регионах, как мы недавно еще видели в предыдущие годы. Здесь нужно удержать клиентов и развивать свои отношения с клиентами, чтобы они продавали дополнительные и более усовершенствованные банковские продукты. И здесь, конечно, мы должны сфокусироваться на качестве нашей работы с клиентами. У нас достаточно число отделений в различных населенных пунктах. Мы обретаем опыт и повышаем качество работы, и мы упрощаем сделки по сравнению с тем, как это было сначала. Я полагаю, что этот продукт становится все более и более устойчивым и более ясно сфокусированным для того, чтобы обеспечить нужды наших клиентов. Имеется

система ренты. Это очень важно, и многие банки видят в этом самую крупную проблему, в том, чтобы они создали целую систему в своем учреждении. И мы фокусируем внимание на том, чтобы увеличить срок службы предлагаемых продуктов, и большее внимание уделяется клиентам.

Это ключевые факты успеха. Я думаю, что здесь бренд очень важное понятие. Этого необходимо достичь, чтобы люди имели уверенность в том, что они здесь получают должные услуги. И если у вас будет очень сильное представление о бренде, мы сейчас в передовых банках находимся в возможной консолидации. Это те банки, которые как раз достигли того уровня, когда они могут хорошо обслуживать своих клиентов.

Третья стадия во многих случаях является наиболее важной. Это как раз остаточная конкурентоспособность на том рынке, который уже консолидировался и который уже усовершенствовался. Это тоже будет в будущем. И здесь тоже будет два ключевых момента – это правильное назначение цены, прайсинг, и соотношение эффективности и стоимости операций, правильное ценообразование. Необходимо обратить внимание на конкретные продукты, на конкретных клиентов и на ту прибыль, которую мы получаем от этих продуктов. Здесь мы должны обеспечить высокую эффективность процессов на основе конкурентной системы. Мы еще не вступили в России в эту фазу конкуренции, но то, что я наблюдал в Центральной и Восточной Европе, там, где мы видим, что иностранные рынки получают все большую и большую долю на рынке, здесь начинается уже третья стадия развития, и прогресс очень быстро идет. Конкуренция, сжатие маржи принимают очень драматические формы. И успех будет на стороне тех банков, которые имеют ясную стратегию, знают, чего они хотят добиться на рынке, и они должны очень ясно контролировать стоимость своих услуг. Если вы смотрите на банк, который развивается очень быстро, он, конечно, должен вводить этот инструмент управления ценами. Это инструмент повышения эффективности. И необходимо набрать кредитную массу для того, чтобы консолидация продолжалась. Эту систему надо внедрять в банковскую сферу, и здесь на первом месте эффективность и масштабируемость. Здесь необходимы инвестиции для того, чтобы ваш банк стал конкурентоспособным, и эти инвестиции требуют и времени, и существенных ресурсов. И здесь нам необходимо рассмотреть, как банки должны вести себя на третьей стадии, и мы должны задуматься об этом уже сейчас.

Вот, на мой взгляд, все три ключевые стадии. И я думаю, что рынок останется быстроразвивающимся в России. Я думаю, что мы не должны также пренебрегать отрицательными факторами риска. Любой розничный потребительский банк задает кредиты, и в будущем это может и подорвать тот прогресс, который был обеспечен положительными факторами. И здесь мы можем опасаться того, что доверие к нам будет подорвано. И здесь мы опять обращаем внимание на прайсинг. Это отражает наше положение в конкурентной среде, и здесь мы должны разработать стратегию со стороны тех, кто управляет конкретными финансовыми учреждениями. Конечно, рисками нельзя пренебречь, когда мы рассматриваем рост банковских учреждений.

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Спасибо.

Слово для следующего выступления предоставляю Лузину Евгению Николаевичу, заместителю Председателя правления АКБ «Инвестторгбанк», Москва. Тема его выступления: «Развитие розничного бизнеса». Пожалуйста, Евгений Николаевич.

ЛУЗИН Е.Н.

Доброе утро, дамы и господа!

Тема моего выступления – развитие розничного бизнеса на примере Инвестиционного торгового банка.

На сегодняшний день Инвестиционный торговый банк входит в 100 крупнейших банков России. За последние 3 года рыночные позиции банка заметно укрепились. О высоких темпах развития свидетельствуют основные финансовые показатели деятельности банка. Конкуренция на банковском рынке давно уже стала не борьбой за ресурсы, а борьбой за стратегии, вследствие чего банк развивает ключевые направления деятельности, обеспечивающие ему конкурентные преимущества.

Значительный вес в развитии банка имеет развитие розничного бизнеса. Из возможностей стратегии развития розничного бизнеса – многопродуктового и мультипродуктового, и выработки длительной стратегии наш банк выбрал второе – мультипродуктовую стратегию. По причине того, что универсальный рыночный бизнес позволяет маневрировать в зависимости от развития этого направления от жизненного цикла продукта к многопродуктовой стратегии, а это особенно ощутимо на временных отрезках развития 5 – 10 лет. Стремительное увеличение клиентов – физических лиц на начало 2007 года позволяет говорить о правильно выбранной позиции, о хорошей оценке качества предлагаемых услуг и возрастающем доверии банку.

Основными составляющими успешного развития ритейльного бизнеса являются: развитие отделений и филиалов, современные информационные технологии, квалифицированный персонал, продуманная маркетинговая политика, гибкая линейка конкурентных продуктов и продаж.

Для осуществления поставленных целей банк осуществляет региональную политику. В 64 точках продаж каждый год планируется открывать новый филиал и по 10 – 15 дополнительных офисов. Уже к концу 2008 года банк планирует увеличить общее количество филиалов и дополнительных офисов с 64 до 115 – 120.

При развитии сетевой структуры дополнительных офисов в регионах банк планирует особое внимание сосредоточить на небольших населенных пунктах, в которых практически отсутствует конкуренция со стороны крупных банков. Такая региональная сетевая структура позволяет развиваться новым филиалам в областных центрах. Банк располагает уникальной технологией развития сети, полученной на базе Ивановской области. Позиции банка Ивановской области наглядно демонстрирует представленный слайд. Стратегически банк стремится максимально соответствовать ожиданиям своих клиентов, предлагая полный спектр продуктов и услуг для физических лиц.

Во главе угла – развитие услуг населению, клиентам, потребителям услуг, требования которых быстро меняются. И сегодня новый потребитель отличается от того, которого мы недавно знали. Он становится более активным и требовательным. Обращаясь к потребителю, мы должны предложить именно то, что ему нужно. При этом, при формировании продуктового ряда для населения и ценовой политики, одинаково важны как стационарные услуги, так и специальные предложения с ограниченным сроком их продажи.

В развитии, помимо универсальных продуктов, особый упор банк делает на комплексное обслуживание счетов частных лиц, особенно в регионах, и обслуживание состоятельных частных клиентов. Сделав ставку на клиента, невозможно не уделить внимание каналам продаж, среди которых особо необходимо выделить два направления – это дистанционное обслуживание населения, мобильные банки, Интернет, позволяющие клиенту иметь круглосуточный доступ. И второе направление – это стратегические альянсы, работа на основе которых дает возможность для быстрого и значительного наращивания продаж клиентской базы компании-партнера, увеличение доходности от существующей клиентской базы.

На сегодняшний день предлагаются самые современные и конкурентоспособные финансовые продукты, и управлять качеством их изготовления в сети точек продаж возможно только опираясь на передовые технологии.

Проведя своевременный анализ тенденции развития банковских продуктов, мы реализуем внедрение нового программного обеспечения, позволяющего осуществить интегрированный подход к автоматизации рыночного продукта. Внедряемая инфраструктура строится на едином информационном пространстве с филиалами и на принципе единого клиента, что позволит нам оперативно реагировать на запросы рынка, реализовывать новые направления и повышать качество уже имеющихся сервисов в соответствии с насущными запросами наших клиентов.

Особое внимание банк уделяет персоналу – подбору, обучению и мотивации. Банк заинтересован в подборе, в том числе молодых специалистов, основным критерием отбора которых является заинтересованность в профессиональном развитии и продвижение в сфере розничных банковских услуг.

Вводимый в работу собственный центр обучения кадров позволит оценивать и повышать квалификацию специалистов, привлечение внутренних и внешних консультантов. Сотрудники всех уровней должны быть заинтересованы в результатах не только своей работы, но и работы банка в целом.

Проводимые мероприятия позволяют нам повышать стандарты качества обслуживания клиентов, обеспечивают профессиональный подбор персонала, способствуют формированию командного духа.

Хочется также отметить, что большинство банков построено по функциональному принципу. То есть подразделения оказывают клиенту внимание в той мере, какую занимает этот клиент и его деятельность. Мы пошли по другому пути. Если раньше клиент пользовался в среднем одной или двумя услугами, то сегодняшнему клиенту предоставляется комплексное обслуживание. Это стало возможным не только благодаря развитию банковских технологий, но и в основном благодаря развитию системы индивидуального обслуживания. Банк стремится выделить персонального менеджера не только состоятельному клиенту банка, но и закрепить за клиентами со средним уровнем достатка отдельного сотрудника для выполнения обязанностей квалифицированного консультанта и администратора его операций.

Особенно хочу отметить развитие услуг для частных клиентов. Программа, которая рассчитана на состоятельных клиентов по управлению их активами, разрешению всех финансовых потребностей и не только. В рамках этой программы предлагаются классические банковские продукты и услуги, а также инвестиционные, консультационные услуги, финансовое и налоговое планирование, юридические услуги, консалтинг в сфере международного бизнес-планирования, страховые услуги, туристические услуги. Развитие данного направления способствует установлению между банком и клиентом долгосрочного и взаимовыгодного сотрудничества.

И в заключение хочется отметить, что благодаря взвешенной стратегии, слаженной работе персонала, образующего высокоэффективную профессиональную команду единомышленников, в «Инвесторббанке» создана мощная база для дальнейшего динамического развития розничного направления бизнеса банка, чтобы «Инвесторббанк» смог войти в 60 крупнейших банков России.

Спасибо за внимание.

(Аплодисменты)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Спасибо.

Слово для выступления предоставляется Йохану Йонаху, Председателю Правления ЗАО «Райффайзенбанк Австрия», Москва. Тема выступления: «Почему Россия стала настолько привлекательна для иностранных банков». Пожалуйста.

ЙОНАХ Й.

Выступление господина Кудрина на вчерашнем заседании облегчает мою задачу, потому что 50 % всех моментов, которые я подготовил, он рассказал уже вчера.

Я хочу говорить касательно успеха и факторов успеха России как страны в связи с привлечением стратегических иностранных инвесторов. Немножко другой вид на одну и ту же тематику.

Эти цифры вы все знаете. Россия большая, очень большой потенциал роста. Темпы роста ВВП 6 % в среднем в год. Это привлекательные моменты, почему иностранные банки обращают гораздо больше внимания на Россию, чем в прошлом. Это относится к покупательской способности страны, все это растет. Банковский рынок сравнительно небольшой, это мы тоже все знаем. Банковские активы по сравнению с ВВП – это где-то до 50%. Розничные кредиты где-то 8 %, что очень мало.

Этот слайд, может быть, стоит посмотреть более подробно, поскольку он показывает, как выглядит этот показатель именно насчет кредитов физическим лицам в сравнении с другими странами Центральной и Восточной Европы и с Евросоюзом. Здесь, действительно, Россия до сих пор, несмотря на очень значительный рост, который мы наблюдаем в течение последних 3 лет, очень скромная. Смотрите: Босния, Герцеговина – 25 %, 15 %, то же самое по Чехии, Словакии и так далее. Здесь однозначно мы можем ожидать дальнейший быстрый рост.

Естественно, вы тоже видите здесь рост ВВП. По росту ВВП Россия обгоняет все другие страны Центральной и Восточной Европы. Мы считаем, что доля банковских активов будет динамично расти дальше. Наши аналитики ожидают чуть-чуть меньше, чем господин Кудрин – 5,5 % до 2014 года средний рост ВВП, и это дает 90 % банковских активов доли ВВП до 2014 года.

Здесь вы видите банковский рынок сам по себе. Это вам известно, я думаю, не стоит здесь углубляться.

Еще несколько слов насчет подхода к банковской группе в Центральной и Восточной Европе, поскольку он, на мой взгляд, довольно показательный и для многих других банков.

Банк начал развитие бизнеса за пределами Австрии всего 20 лет назад. И с этого момента мы смогли привлечь больше 13 миллионов частных клиентов, создавали или купили почти 3 тысячи банковских отделений по Центральной и Восточной Европе. И у нас сейчас, в настоящее время, где-то 55 тысяч сотрудников.

Если смотреть более четко по конкретным регионам Центральной Европы, это страны – члены Европейского союза, их доля 40 %. Юго-Восточная Европа – 34 %. И страны СНГ, конкретно Россия, Украина, Беларусь – 25 %.

Если смотреть на страны присутствия в Центральной и Восточной Европе, здесь есть разные рыночные позиции. В восьми странах позиции на рынке занимают первые три места – это такие страны, как Албания, Сербия, Босния, Украина, Беларусь. В четырех других странах позиции от четвертого до шестого места, и только в трех странах позиция ниже шестого места. Если консолидировать «Импэксбанк» и «Райффайзенбанк» в России, мы по итогам 2007 года как раз ровно на шестом месте.

Если бить на разные доли бизнеса, которым мы занимаемся – это тоже, на мой взгляд, очень показательно и является важным фактором успеха.

Розничный бизнес влияет очень сильно. Если в 2005 году 21 % доходов был из розничного бизнеса, то в этом году это было уже 30 %, и в обозримом будущем мы ожидаем где-то более 50 %, что подтверждает мнение всех докладчиков до меня.

Если еще одна минута есть, я могу ответить на один вопрос, который мне задает здесь почти каждый – как идет интеграция с «Импэксбанком»? Она идет хорошо тоже благодаря поддержке Центрального банка. Мы чувствуем, что это в интересах России. Мы создавали все необходимые технические условия, согласовали их с Центральным банком и ожидаем, что до конца этого года будет завершён первый этап – это как раз юридическое слияние двух банков при соединении «Импэксбанка» и «Райффайзенбанка».

Спасибо вам большое.

(Аплодисменты)

МЕДВЕДЕВ П.А.

Спасибо.

Позвольте предоставить слово директору Департамента банковского регулирования и надзора Банка России Симановскому Алексею Юрьевичу. Тема выступления: «Конкурентоспособность и банковский надзор». Пожалуйста.

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Добрый день, уважаемые коллеги!

Позвольте мне уже в качестве выступающего с вами пообщаться.

Один тезис, я его не буду раскрывать, такой: конкурентоспособный банковский сектор предполагает конкурентоспособный надзор. Что я вкладываю в это понятие? В это понятие я вкладываю необходимость надзора, соответствие его тем параметрам, тем рекомендациям, тем принципам, которые признаны международным сообществом.

Что необходимо для этого, какие направления развития надзора? Эти направления заданы стратегией, можно говорить о поручениях президента. Все сводится к трем основным позициям, которые я тоже раскрывать не буду: это развитие рискоориентированного надзора, развитие консолидированного надзора и развитие содержательного надзора. Каждая позиция достойна обсуждения, чем мы с вами сейчас заниматься не будем.

Есть определенные угрозы такому развитию надзора, которые одобрены Думским комитетом по банковскому надзору. Угрозы следующие, я разделил их на два крыла угроз, они связаны с определенными рекомендациями. Часть этих рекомендаций касается, по итогам реализации, если они будут реализованы, сужения операционной независимости Банка России. Речь идет о том, что, может быть, целесообразно ограничить Банку России право по применению безнадзорного реагирования. Мы знаем, что продолжается обсуждение вопроса о том, а не передать ли надзор в другие более надежные, более профессиональные руки? Речь идет также о том, чтобы каким-то образом ограничить право Банка России на качественные, мотивированные, содержательные, профессиональные, как угодно можно их называть, но суть одна, суждения. Все эти направления, в моем представлении, относятся к левому крылу рекомендаций по развитию надзора, и реализация этих рекомендаций по левому сценарию приведет к тому, что надзор будет резко ограничен в своих возможностях и, по существу, парализован. Реального надзора не будет.

Вчера на пленарном заседании обозначилось правое, в моем представлении, крыло – это рекомендация базировать надзор непосредственно на отчетности по МСФО. Правое в том смысле, что

МСФО – это нечто перспективное, нечто то, к чему мы стремимся. Но базировать сегодняшний надзор на отчетности по МСФО, которая не имеет четкого юридического статуса, при наличии российских стандартов бухгалтерского учета и отчетности, и при том, что весь надзор в любой стране базируется на пруденциальной отчетности, специальной отчетности, которую банки составляют в соответствии с методикой надзора, естественно, воспринимающей прогрессивные передовые подходы, в том числе, которые совпадают с подходами по МСФО, в данном случае речь идет о том же самом содержательном подходе, но базировать непосредственно на отчетности по международным стандартам надзор нельзя, это представитель любого надзорного органа в любой стране неплохо понимает. Но это такое правовое направление, которое тоже, что называется, ведет в никуда. Но так как у рекомендаций есть два крыла, они делают подвижной всю структуру этих рекомендаций.

Какие возможности внутренней организации надзора? Я это называю принципом четырех «о»: это открытость надзора, большая открытость процедуры, мотивов принятия решений; это объективность в суждениях и оценках; это осторожность в решениях; это оперативность в действиях. Вот реализация этих подходов, в моем представлении, может способствовать тому, что реально то дело, которым мы занимаемся, будет прогрессировать.

Спасибо за внимание.

(Аплодисменты)

МЕДВЕДЕВ П.А.

Спасибо, Алексей Юрьевич.

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Я прошу прощения, до предоставления слова. Поступили две просьбы, и мы должны посоветоваться, как нам на них реагировать. Поступила просьба Алексева Николая Александровича дать ему возможность выступить до 10 часов, сразу после выступления господина Бубеева. И поступила просьба от господина Исаака Мостова, который до 11 часов просит дать ему возможность выступить в силу раннего рейса. У нас есть предложение удовлетворить эти две просьбы. Если участники секции не возражают, мы уважим эти просьбы. Нет возражений? Нет. Спасибо. Тогда после объявленного выступления господина Бубеева мы предоставим слово господину Алексеву, а вопрос господина Мостова рассмотрим после 10 часов.

Итак, слово предоставляется господину Бубееву Мухтару Сапаралиевичу, директору Департамента стратегии и анализа, Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций, Алматы. Тема: «Развитие банковского сектора Республики Казахстан: вызовы и перспективы». Пожалуйста.

БУБЕЕВ М.С.

Спасибо.

Банковский сектор Казахстана сегодня развивается довольно динамично. Сегодня у нас 33 банка, из них 14 с иностранным участием и 9 дочерних банков-нерезидентов. Как видите, устойчивый рост ключевых показателей банковской системы продолжается последние несколько лет. За последний год активы выросли почти вдвое, и показатель активов ВВП составляет порядка 91 %, это крупнейший показатель в СНГ, сопоставимый со странами Восточной Европы.

В последние годы значительные изменения произошли в части законодательства. С учетом международной практики завершена программа перехода на МСФО. На данном этапе усиливается работа по укреплению устойчивости банковского сектора, развитию консолидированного надзора и системы управления рисками, внедрению принципов корпоративного управления и обеспечению прозрачности.

В конце 2005 года мы приняли поправки в банковское законодательство по вопросам консолидированного надзора, основные положения, которые касаются прозрачности структуры собственников банков, обеспечения получения более детальной информации по аффилированным лицам, упорядочению требований к инвестиционной деятельности банков и системе управления рисками. Сегодня у нас 14 конгломератов в банковской системе.

Перейдем к рискам. Сегодня один из крупнейших рисков – это внешнее заимствование. У нас довольно быстро росли активы, и в основном за счет внешних рынков капитала. Внешний долг вырос как в абсолютных, так и в относительных показателях. В то же время мы считаем, что внешнее заимствование может иметь ряд негативных последствий, в первую очередь, это валютные и кредитные риски.

В 2006 году мы приняли ряд мер, в основном они были направлены на достижение краткосрочных обязательств перед нерезидентами, так как мы считаем, они наиболее рискованные, и повышение валютной ликвидности банковского сектора. В принципе, те меры, которые мы приняли, цели мы достигли. В этом году, так как общие обязательства перед нерезидентами продолжали расти, мы определили ряд дополнительных мер, направленных на минимизацию рисков, связанных с обязательствами банковского сектора перед нерезидентами. Суть этих мер в основном заключается в повышении капитализации банков в случае привлечения капиталов внешних рынков.

Вторая проблема – это быстрый рост потребительского кредитования. В условиях умеренного роста заработной платы мы считаем, что быстрый рост потребительского кредитования наращивает ликвидный риск банка. И опять-таки мы приняли ряд мер, установили критерии оценки платежеспособности заемщиков, увидели понятие «портфель однородных кредитов» и ввели обязательное опубликование эффективной годовой ставки.

Мы считаем одним из важных факторов создание и работу первого кредитного бюро, единственного бюро кредитных историй. И сегодня у нас все банки подписали соглашение о предоставлении информации о заемщиках. Кредитование под залог недвижимости, ипотечное кредитование. У нас очень быстро растут цены на недвижимость, и это вызывает определенную обеспокоенность в отношении способности банков адекватно оценивать связанные риски. Мы ввели критерий по оценке финансового состояния заемщика, по оценке качества обеспечения и предусмотрели взвешенные ипотечные займы по степени риска. Надеемся, что эти меры позволят сдержать стремительный рост кредитования под залог недвижимости, но продолжаем отслеживать ситуацию с рынками недвижимости.

Казахские банки выходят сегодня на зарубежные рынки, предоставляют займы нерезидентам. Как вы видите, зарубежные активы банков растут, и для нас вопрос трансграничного кредитования на сегодня довольно актуален.

В целях регулирования рисков, связанных с ростом трансграничного кредитования, нами были увеличены требования к достаточной структуре капитала с учетом странового риска, возникающего при размещении банками активов за рубежом. Ужесточены требования к классификации кредитов, выдаваемых нерезидентам.

Важным направлением мы считаем также консолидированный надзор. Мы продолжаем совершенствовать процедуры и надеемся, что они позволят более эффективно контролировать рост трансграничного кредитования.

Перейдем к перспективам. Основной вопрос, который, как мы считаем, стоит перед нами и перед всем банковским сообществом – это вопрос финансовой стабильности. Мы в прошлом году с Национальным банком впервые опубликовали отчет о финансовой стабильности Казахстана. Надеемся, это будет проходить на ежегодной основе и будет являться тем фактором риска, который присутствует сегодня на рынке.

Ключевую роль в обеспечении финансовой стабильности играет прозрачность финансового сектора. Прозрачность компании является также одним из наиболее важных условий привлечения инвестиций в гражданскую экономику. Были усилены требования к приобретению статуса участника банковского холдинга, повышению прозрачности структуры, требования к деловой квалификации руководящих работников крупного участника, к независимой оценке финансового состояния дочерних независимых организаций крупного участника, включая аудит.

Также мы провели ряд мероприятий по внедрению принципов корпоративного управления в соответствии с принципами корпоративного управления и организации экономического сотрудничества и развития, законодательно закрепили требования по раскрытию информации по соблюдению Кодекса корпоративного управления, который был принят участниками. Кроме того, мы разработали и предложили банкам на подписание меморандум о сотрудничестве и взаимодействии по повышению прозрачности деятельности банка. Сегодня банки публикуют информацию о ряде собственников, о перечне контролируемых банками организаций, об аффилированных лицах и совершаемых с ними сделках и о стратегии развития бизнеса банка на ближайшие 5 лет.

В дополнение к этому мы приняли ряд мер по публикациям на нашем сайте информации о принятых санкциях банками. С апреля мы начали публикацию о выполнении банками пруденциальных нормативов, классификации активов банков и сведений об остатках на балансовых счетах. Сегодня инвесторы имеют довольно объективную информацию.

Основные направления развития банковского сектора – расширение доступа к банковским услугам, повышение прозрачности, развитие конкуренции и совершенствование банковского надзора.

И в заключение я хочу сказать, что сегодня перед Казахстаном стоит задача войти в 50 наиболее развитых стран, наиболее конкурентоспособных стран мира в ближайшие 10 лет. И, соответственно, наша политика направлена на увеличение конкурентоспособности банковского сектора при поддержании финансовой стабильности в целом. Спасибо.

(Аплодисменты)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Уважаемые коллеги, как мы и договаривались, слово предоставляется Алексею Николаю Александровичу, члену Правления, директору по международному бизнесу, ОАО «Петербургский социальный коммерческий банк», Санкт-Петербург. Тема: «Среднесрочное финансирование экспортно-импортных операций с участием немецких банков».

Есть Николай Александрович? Нет, ушел. Очень жаль.

Тогда слово предоставляется начальнику Управления контроля финансовых рынков Федеральной Антимонопольной службы России Бондаревой Юлии Эдуардовне. Тема: «Конкурентные аспекты взаимодействия банков и страховых компаний».

БОНДАРЕВА Ю.Э.

Спасибо. Доброе утро.

Мне очень приятно выступать перед вами. И я благодарю от лица Федеральной Антимонопольной службы за приглашение принять участие в столь серьезном собрании.

Времени немного, а тема актуальная. Во всяком случае, мне так представляется, поскольку мы утопаем в количестве жалоб по поводу недовольства заемщиков в навязывании страховых услуг и последовательном проявлении тех страховщиков, которые месяца через четыре после того, как был предложен банком этот страховщик, уходят в тень. Или при наступлении страхового случая, например, страховой полис оказывается недействительным, или какие-то условия совершенно не совпадают с рыночными. Возникает вопрос: что делать, если это были жесткие рекомендации банков? Эти вопросы нарастают. И как их решать, тут много всего.

Почему сегодня хотелось бы это обсудить? Поскольку поменялись правила игры, и вы должны это представлять, во-первых, серьезно изменился Закон о защите конкуренции, и, во-вторых, с мая месяца введены серьезные штрафные санкции за нарушения по сбору, и вертикальный сговор между банком и страховщиком подпадает под этот штраф. Поэтому надо быть осторожными во взаимоотношениях, но Федеральная Антимонопольная служба никоим образом не препятствует и не хотела бы препятствовать интеграции банков и страховщиков, и предложению совместных продуктов поскольку это действительно развивает рынок, но нужны некие реперные точки.

Прежде всего, мы говорим о том, и это обсуждалось на экспертном совете, эксклюзивные отношения не приветствуются однозначно. У нас есть ряд возбужденных дел, завершенных подтвержденной позицией в судах, и дела продолжаются. У нас сегодня очередное слушание по «Авангарду». Прежде всего, моменты – как и сколько. Договорились на экспертном совете, что прозрачные условия сбора, известные страховщикам, доведенные до них, и открытый перечень страховщиков, возможность по просьбе страховщика или заемщика рассмотреть другую страховую компанию. Иначе это непрозрачность, иначе это дискриминация страховщиков, иначе это возможность подозрений в протекционизме. В сочетании с практикой комиссионных, в сочетании с размещением резервов, причем если резервы страховщиков размещаются в банках и при этом снижается доходность по ним, то возникают большие вопросы – какие цели у этой аккредитации? Цели, действительно, снижение банковского риска и снижение риска невозврата предмета залога. Либо это возможность банка снизить номинальную стоимость кредита и перенести в тариф страховщика. Вот с чем связаны эти вопросы.

Что у нас с вами по закону? Статья 11, обращаем на нее внимание – запрет на соглашения, ограничивающие конкуренцию. В принципе, закон вообще жестче подходит к соглашениям на финансовом рынке, более жесткий правовой режим. Например, для товарных предприятий есть допустимость заключения вертикального соглашения. Вертикальные соглашения в любом случае, если они подпадают под конкретные запреты, под тарифы, запрещены. И еще обязанность уведомлять обо всех достигнутых соглашениях финансовых организаций. Выведены оттуда только договоры предоставления финансовых услуг и договоры, заключаемые для обеспечения госнужд. Обо всем остальном нужно уведомлять.

Возвращаясь к 11-й статье, на что надо обращать внимание? Прежде всего, тарифный сговор. Что сейчас показала проверка, мы проводили последние исследования на всей территории Российской Федерации? Есть данные как минимум по 60 банкам и как минимум по 70 страховщикам. Они участвуют в тарифных соглашениях. Банк регулирует ту или иную степень тарифной ставки по страхованию – не менее такого-то процента, такая-то вилка. Посмотрите, это прямая норма запрещенная, штраф за нее слишком велик.

Далее. Необоснованное установление различных цен на одну и ту же финансовую услугу. Что мы с вами зачастую имеем? В результате неких договоренностей тот страховой полис, который предлагается при

кредитовании, на 2 – 3 пункта дороже, чем тот полис, который продается в свободном режиме на эту же машину, например, от такого же заемщика. Возникает вопрос: это результат договоренностей либо чего? Это предмет исследований и рассмотрения.

Навязывание контрагенту невыгодных условий договора. Если возможно будет это квалифицировать как координацию деятельности банков в отношении страховщиков, то наказание будет на банках. Страховщики тогда освобождаются. В сговоре участвуют двое, но если будет координация банковской деятельности, то страховщик освобождается от уплаты штрафа.

И создание препятствий для доступа на рынок. Для того чтобы не быть голословным, на крайний случай, их немного, мы стараемся компромиссно решать проблему и выходить на общее решение. Почему экспертный совет, почему позиция обсуждаемая. Хакаский ФАС, пожалуйста, уже 4 суда было. Договор о сотрудничестве в области целевого кредитования со Сбербанком. Страховщик обязан страховать в пользу банка в одной страховой компании, выбранной банком. Управление возбудило дело, выдало решение об ограничении доступа на рынок страховых услуг. Сбербанк, выполнив предписания и убрав из своих договоров с магазинами это требование, и требуя на практике только полис страховых компаний, которые Сбербанком выбраны на тендер, в Хакасии все еще принимаются полисы региональных страховщиков после определенной проверки, тем не менее, подал в суд. Первую инстанцию суда ФАС выиграл, вторую инстанцию суда ФАС выиграл, и суд подтвердил, что ограничивать доступ региональных страховщиков на этот рынок Сбербанк не может, поскольку заемщик должен делать выбор, иначе цена неконкурентная получается у полиса. На кассации суд отправил на дополнительное повторное рассмотрение это дело. Неделю назад наше управление выиграло и на повторном рассмотрении это дело. Естественно, мы будем дальше рассматривать, но тенденция такая. Это для информации.

Мордовский ФАС, то же самое. Поскольку не было судебного дела, Росбанк согласился с доводами и в процессе дела убрал рекомендации по трем страховщикам, расширил список и так далее.

Теперь по штрафам. Для должностных лиц от 170 до 200 МРОТ, плюс возможная дисквалификация, это новое. И для кредитных организаций, страховых организаций штраф в размере от 1 до 15 %, это сумма выручки от реализации финансовых услуг на рынке, на котором совершено правонарушение, или 4 % от суммарного оборота всего банка, компании. У нас еще не было таких штрафов. В российском законодательстве они введены впервые с 13 мая. Я не к тому, чтобы пугать, а к тому, чтобы предупредить. Смотрите, какие у вас сложились отношения с банками и со страховщиками.

Спасибо за внимание.

(Аплодисменты)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Спасибо.

Следующий выступающий Царев Кирилл Александрович, Советник Президента ОАО «Международный банк Санкт-Петербурга», Санкт-Петербург. Тема: «Кредитование сторонних лизинговых компаний как фактор повышения конкурентоспособности банка». Пожалуйста.

К.А. ЦАРЕВ

Доброе утро.

На самом деле, кроме банка, я представляю группу лизинговых компаний «Лизинг». Тема моего доклада – краткое представление лизинговой отрасли и как она может помочь в улучшении конкурентоспособности банковской системы, и наше тесное дальнейшее сотрудничество.

На самом деле, лизинговый рынок, у нас еще нет данных 2006 года мировых, рейтинга, но в 2005 году Россия по лизинговой отрасли заняла одиннадцатое место в мире. В принципе, доля ВВП – 1,5, в 2005 году – 0,99, инвестиции в основные средства – 8,7. То есть лизинг довольно активно растет, довольно бурно, и на сегодня представляет собой большое интересное направление.

С другой стороны, у нас тоже конкуренция, снижение авансовых платежей, изучение группы финансирования, снижение требований к финансовому состоянию заемщика. Это надо тоже учитывать и понимать.

В принципе, мы говорим о том, что сегодня лизинговые компании могут помогать и способствовать чему? Что они, как правило, крупные компании, являются уже проверенными заемщиками, они повышают прозрачность, раскрывают отчетность, создают и предоставляют МСФО и так далее. В принципе, если анализировать, это определенным образом снижает риски.

С другой стороны, сейчас лизинговые компании превращаются в довольно большой канал сбыта денег. Потому что лизинговые компании сейчас начинают активно развивать свои региональные сети. Лизингу в том плане гораздо проще. Он сегодня никаким образом не регламентируется, соответственно, и себестоимость гораздо проще. Поэтому это тоже одно из интересных направлений. В течение 2 – 3 лет около 15 – 20 компаний создадут федеральные сети лизинга, которые будут нормально работать и как оптовики использовать денежные ресурсы банков. Причем, это является большим плюсом для банков, не имеющих региональные сети. И, соответственно, пополнение банковской линейки продуктов и развитие международного бизнеса. Мы являемся одним из основных потребителей иностранного фондирования, потому что импортное оборудование в большом количестве поставляется на территорию Российской Федерации, и эти контракты у нас являются одними из преобладающих.

Но есть определенные сложности. Надо учитывать ряд специфических моментов в работе с лизинговыми компаниями. Дело в том, что РСБУ, а у лизинга РСБУ – это обычное промышленное предприятие, оно на сегодня абсолютно не позволяет адекватно анализировать финансовое состояние лизинговой компании. Это высокая закредитованность в любом случае, низкая ликвидность, потому что у нас в основе своей, к сожалению, так сложилось в практике, что все имущество отражается на балансе лизинговой компании. Отсюда мы говорим о том, что мы сегодня не можем пользоваться классическим анализом. Гораздо проще работать, анализируя отчетность МСФО, потому что она сегодня представляет реальную картину. Соответственно, мы можем говорить о чем, что лизинговая компания – это инвестиционная компания, сегодня уже пять компаний вышли на рынок облигаций. Я думаю, через 2 – 3 года, возможно, появится первая компания, которая выйдет на IPO. То есть, в принципе, этот рынок растет довольно активно, и мы со своей стороны призываем вас присоединиться к нему и совместно с ним работать. Уже сегодня мы видим существенные изменения, потому что 4 – 5 лет назад лизинговые компании не кредитовали сторонние банки, лизинговые компании считались некоей посреднической компанией, компанией при банке. Сегодня эта система чуть-чуть изменилась. Сегодня уже у целой группы банков существует программа по работе со сторонними лизинговыми компаниями, и это постепенно превращается в большое направление.

На что важно обращать внимание? Прежде всего, на размер лизингового портфеля, соотношение лизингового и кредитного портфелей, денежный поток, степень диверсификации как лизингового, так и кредитного портфеля, причем как по предметам лизинга, так и по клиентам и, самое главное, по отраслям. Для лизинга сегодня одни из основных рисков – это то, что возможен определенный кризис определенных узких сегментов и отраслей. Если лизинговая компания очень активно работает на одном из сегментов, она

рискует тем, что если просядет один сегмент, может просесть и сама компания. Это то, на что надо обращать внимание.

По перспективам. Мы говорим о том, что рынок будет расти дальше, перспективы этого года минимум 40 – 50 %. Единственное, что я хотел бы всех предостеречь – лизинг очень бурно растет. Но если разобраться в сути этого роста, то можно сказать следующее: так как у нас весьма монополизированная экономика и с участием довольно больших участников, таких, как РАО "ЕЭС", Газпром, РЖД, нужно понимать, что регулярные скачки роста лизинга связаны не столько с рыночным ростом лизинга, сколько с тем, что, например, 4 года назад РЖД»решило весь свой парк обновлять только через лизинг. Соответственно, в последние 4 года лизинг так бурно растет, потому что РЖД ежегодно, год от года, покупает и обновляет большое количество своего подвижного состава. Причем, как правило, тот, кто выигрывает тендер в этом году, тот становится лидером рынка по объему нового бизнеса. Завтра РАО "ЕЭС" решит перейти на вооружение себя лизингом, мы получим еще одного лидера рынка. Хотя на самом деле растет и сам лизинг общий, прежде всего лизинг транспорта очень активно растет, причем, что нас начинает радовать, что он начинает расти не только в Питере и в Москве, он начинает расти и в регионах, и начинает расти там очень активно. Это, безусловно, еще одно преимущество. И что сегодня существует – это то, что лизинговые компании являются более дисциплинированным платежным агентом, чем конечный заемщик. И при наличии у компании капитала и определенного гарантированного денежного потока, она выступает определенным буфером и является более дисциплинированной в принципе. Потому что нарушить платежную дисциплину лизинговой компании – это означает поставить под удар резервирование всего портфеля и понижение класса заемщиков лизинговых компаний. Поэтому, в принципе, мы считаем, что это тоже один из важных факторов, который будет помогать.

На этом я хотел бы закончить, большое спасибо. Все в лизинг.

(Аплодисменты)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Спасибо.

Следующим по лизингу у нас будет Гузнов Алексей Геннадьевич, заместитель директора Юридического департамента, Банк России, Москва. Тема его выступления: «Устойчивость банков и банковского сектора России: влияние мер принуждения». Пожалуйста.

А.Г. ГУЗНОВ

Добрый день, уважаемые коллеги!

Большое спасибо, Алексей Юрьевич, за презентацию моего выступления. О лизинге я не скажу ни слова. Тема моего выступления имеет весьма касательное соприкосновение с общей тематикой секции, но Алексей Юрьевич уже объяснил, что применение мер принуждения как одна из опций банковского надзора напрямую влияет на конкурентоспособность банковской системы. И я поэтому здесь и ограничусь этим высказыванием.

Применение мер принуждения кредитных организаций неожиданно на протяжении последних месяцев стало достаточно бурной общественной темой, получила общественный резонанс благодаря парламентским слушаниям, которые прошли в Государственной Думе в феврале этого месяца. Надо сказать, что Банк России начал обсуждение этой темы еще в 2002 – 2003 году, когда появились публикации специалистов Банка России, в которых ставилась эта проблематика, в соответствующих изданиях. И не случайно, что сама эта тема – тема применения мер принуждения – является одним из элементов, в том

числе и стратегии развития банковского сектора. В этом смысле ничего принципиально нового в том, что эта тема обсуждается, нет. Другое дело, что обращает на себя внимание тот общественный резонанс, который она получила. Павел Алексеевич вчера в своем выступлении обратил внимание, что градус дискуссии не снижается, а может быть даже идет по некоторой повышающей. С одной стороны, это не может не радовать, вроде бы правовая тема и имеет общественное значение. С другой стороны, возникает впечатление, что иногда за правовыми категориями, за использованием правовых слов скрываются какие-то иные цели, совершенно не связанные ни с надзором, ни с правом.

В чем основные критические замечания в адрес Банка России, которые высказывают наши коллеги? Во-первых, говорят о том, что Банк России действует в этом сегменте надзора не совсем законно, ссылаясь при этом на то, что Банк России – не предмет Кодекса об административных правонарушениях, а предмет Закона о Центральном банке. Сама по себе постановка вопроса достаточно странна, потому что и Кодекс, и Закон о Центральном банке имеют равную юридическую силу, и в данном случае есть у Банка России обязанность, которая прямо предусмотрена Законом о Центральном банке, и мы базируем свою деятельность на этом законе прежде всего.

С другой стороны, Павел Алексеевич сослался на анализ соотношения Кодекса и Закона о Центральном банке. Он говорил о том, что есть меры по финансовому оздоровлению, и они выпадают за пределы Кодекса об административных правонарушениях, а все остальные меры должны подпасть под регулирование Кодекса. Это не совсем так. Дело в том, что само законодательство о Центральном банке и меры принуждения, которые Банк России применяет для кредитных организаций, в своем большинстве не являются мерами административного наказания. А Кодекс об административных правонарушениях говорит именно о мерах административного наказания. Это другой класс мер – это меры предупредительные, это меры пресечения. К сожалению, это не всегда видится. Говорилось о том, что будет создана рабочая группа, в задачи которой входит, в том числе, разобраться с такими моментами. Но здесь, опять-таки, не решается вопрос голосованием. Мы сегодня в начале нашего заседания видели, как очень деликатно можно решить любую проблему голосованием по предложению президиума. Здесь требуется работа экспертов, и действительно достаточно узкая профессиональная работа.

Вторая проблема, которая ставится – это проблема, связанная с тем, что Банк России действует, может быть, недостаточно открыто. Тут многое зависит просто от того, что за меры имеются в виду. Когда говорится, например, об отзыве лицензии, вряд ли можно вообще ставить вопрос об открытости. Я вспоминаю несколько случаев, когда приказы Банка России об отзыве лицензии приостанавливались решением суда на некоторое время, буквально на месяц, но этого месяца хватало для того, чтобы кредитная организация, у которой отозвана лицензия, переуступила свои права требования третьим лицам. Что оставалось кредиторам, понятно – ничего. Я уже не говорю о многочисленных случаях утраты документов.

С другой стороны, Банк России во всех иных случаях действует достаточно открыто. Об этом говорит статистика. Если брать период с 2002 по 2006 год, то среднее количество так называемых предупредительных мер воздействия, а это совещания, встречи, письма – примерно 1750 случаев. При этом количество штрафов, которое было применено к кредитным организациям за этот период времени, порядка 500, количество ограничений – где-то порядка 80 случаев. То есть Банк России, прежде всего, предполагает и предпочитает встречаться, объяснять, доказывать свою позицию. Кроме того, в некоторых случаях Банк России в своих нормативных актах ввел требования о том, что тайная мера воздействия, скажем, по коррекции капитала, предварялась обязательной встречей с кредитной организацией, обязательно доказывалась по всем позициям Банка России.

Проблема существует, и здесь требуется определенная коррекция, определенное развитие законодательства и совершенствование. Я бы назвал несколько тем, которые подлежат такого рода совершенствованию. Прежде всего требует уточнения порядок применения мер принуждения к кредитным организациям. Часть норм регулируется непосредственно Законом о Центральном банке, часть норм – это предмет регулирования Банка России. Здесь, может быть, стоит ставить и разрешать коллизию, она действительно существует, хотя, может быть, я вспомню порядка 8 судебных решений, когда эта коллизия возникала в качестве судебного спора, между Законом о Центральном банке и Кодексом об административных правонарушениях, но эта коллизия касается только одной меры – штрафов, больше ничего.

Мы можем говорить о том, что требуется уточнить основания для отзыва лицензии в части применения Закона о противодействии отмыванию. Этот разговор, действительно, назрел. И, кроме формальных признаков, которые сейчас есть, в соответствующих нормах Закона о банке и банковской деятельности, наверное, требуется уточнить те маневры, о которых говорил, в том числе, представитель Банка России в своем выступлении.

И буквально последняя фраза. Эта тема касается и надзора, и правоприменительной практики. И здесь, в отношении этой темы, должны применяться те принципы, которые наработаны и в международной надзорной практике, и в соответствующей правоприменительной деятельности. Такие принципы, как оперативность, о чем говорилось в выступлении Алексея Юрьевича, эффективность при наименьших затратах, гибкость и последовательность. Если эти принципы будут положены в основу развития законодательства, думаю, что весь процесс совершенствования с участием специалистов Банка России или без участия, может быть достаточно эффективным. Спасибо за внимание.

(Аплодисменты)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Спасибо, Алексей Геннадьевич.

Слово предоставляется Лубенченко Константину Дмитриевичу, Вице-Президенту Ассоциации региональных банков России (Ассоциации «Россия»), Москва. Тема выступления: «Совершенствование правовых условий деятельности банков».

ЛУБЕНЧЕНКО К.Д.

Уважаемые дамы и господа!

30 июня 2005 года Банком России было издано письмо «Об организации управления правовыми рисками и риском потери деловой репутацией». Это письмо содержит ряд рекомендаций, которые адресованы коммерческим банкам, направленные на минимизацию правового риска и потери деловой репутации.

Указанные рекомендации вылились в необходимость проведения банком целого ряда мероприятий по выявлению соответствующих рисков. И в связи с этим возникла потребность создания современной системы управления правовым риском, которая, с одной стороны, основывается на рекомендациях Банка России, а с другой стороны, учитывает общепринятую практику в этой сфере. Поэтому, очевидно, нам следует рассматривать это как то, что при оценке внутреннего контроля кредитной организации может быть должен, а может быть уже оценивает кредитную организацию с точки зрения эффективности управления правовыми рисками.

В этой рекомендации основную задачу Банк России определяет как осуществление анализа банковского законодательства, считая, что это важная мера, которая позволяет выявить изменения, внесенные в законодательство, которые могут негативно повлиять на деятельность кредитной организации. Но специфической частной проблемой здесь выступает вопрос о мониторинге законодательных рисков. В него входят 4 задачи. Первая задача – это оценка правовых рисков кредитной организации на основе анализа деятельности кредитной организации за определенный период. Вторая задача – это подготовка проектов внутренних актов кредитной организации по вопросам управления правовых рисков. Третья задача – это методические рекомендации для менеджеров кредитной организации, которые должны осуществлять работу по управлению правовыми рисками. И, наконец, четвертое – осуществление мониторинга законодательных рисков.

Здесь я хотел бы обратить ваше внимание именно относительно мониторинга законодательных рисков. Почему нужен мониторинг законодательных рисков? В среднем в нашей стране в течение года принимается 186 законов, это подсчет за последние 3 года. При наличии в году, например, 248 – 249 рабочих дней получается, что в среднем на каждый рабочий день приходится принятие 0,85 закона. Забота о качестве управления банком диктует необходимость хотя бы беглого знакомства с большей частью актов. Помимо этого, в Госдуму вносятся проекты законов значительно больше, чем принимается – это 1093 проекта закона в год. Таким образом, количество принятых федеральных законов составляет всего 17 %. Но потенциально любой проект может стать принятым актом и прямо или косвенно повлиять на банковскую деятельность. Поэтому эффективной в этой сфере является задача знакомиться с текстом акта на стадии подготовки проекта. Сам вал нормативного материала представляет буквально бушующее море, с которым руководство кредитной организации справиться, конечно, не в состоянии, потому что требует громадных временных и финансовых издержек. Поэтому кредитным организациям, вероятно, легче было бы на основе аутсорсинга осуществлять эту оценку законодательных рисков.

Почему мониторинг законодательных рисков важнее мониторинга законодательства? Потому что риском изменения законодательства можно управлять только на стадии проекта. Когда законы приняты, управлять уже поздно. Поэтому анализ проекта акта позволяет выявить ряд изменений банковского законодательства, когда он еще обсуждается. Срок жизни законопроекта от 6 месяцев до 1,5 лет, поэтому у кредитной организации имеется значительный запас времени предупредить появление такого рода рисков и включиться в работу, связанную и с учетом этих рисков, и возможным влиянием с помощью средств массовой информации своих ассоциаций на тех, кто защищает интересы банковского сообщества, и тем самым оказать влияние на возможное развитие событий в этой сфере.

И очень важно, что риском изменения законодательства можно управлять, когда поняты дальнейшие последствия, которые вытекают из, казалось бы, безобидных норм. Можно привести массу примеров, когда кредитные организации оказались совершенно не готовы к принятию Кодекса законов о земле, Водного кодекса, Лесного кодекса, то есть та сфера, которая связана с недвижимым имуществом, которое в будущем превращается в собственность, могущую служить залогом. Эта проблема для нас является весьма актуальной.

Что сюда входит в качестве основных вопросов? Это принятые в течение месяца федеральные законы, потом федеральные законы и проекты, которые рассмотрены в течение месяца в обеих палатах Федерального собрания, потом вновь внесенные в Думу законопроекты и, конечно, субъекты подготовки нормативных актов. К сожалению, наверное, юристам знакомо то обстоятельство, что в последнее время к подготовке нормативных актов привлекаются неспециалисты, и отсюда возникает много проблем, связанных с содержанием.

(СИМАНОВСКИЙ А.Ю.: Вы на депутатов намекаете?)

Я не намекаю на Павла Алексеевича Медведева. Я как член Совета по гражданскому законодательству могу свидетельствовать об исключительно чудовищной форме, вы меня подогрели, чудовищной форме, в которой законопроекты попадают в Государственную Думу. И очень часто депутаты не обращают внимания ни на юридическую технику, ни даже на содержание и последствия принимаемых законопроектов. Очень много замечаний возникает на этой стадии.

Анализ должен быть построен по следующим принципам. Во-первых, это история законопроекта, основные принципы, которые заложены в законопроект и смысл акта, и борьба интересов вокруг данного законопроекта. Конечно, сюда включается мониторинг политической ситуации в стране, которая самым мощным образом оказывает влияние, позитивное или негативное, в связи с очень быстрыми изменениями позиций правительства и других ответственных лиц в нашей стране. И это тоже накладывает серьезный отпечаток на учет этих рисков.

Конечно, это анализ состояния банковского законодательства стран местонахождения зарубежных филиалов, дочерних и зависимых организаций банков. Анализ, безусловно, включает в себя подзаконные нормативные акты и те нормативные акты, которые уже предусматриваются в качестве отсылки развития норм законов в подзаконных нормативных актах правительства и, конечно, Центрального банка. Это очень важно и необходимо.

И мы с вами прекрасно знаем о роли средств массовой информации. Поэтому банкиры, вовремя определившие ситуацию, связанную с негативными последствиями принятия тех или иных нормативных актов, могли бы активно, в рамках своих ассоциаций, в рамках своих представителей депутатов и с помощью средств массовой информации влиять или лоббировать на стадии принятия нормативных актов в целях избежания негативных последствий.

Я хотел бы обратить ваше внимание на альтернативные способы рассмотрения корпоративных исков. Речь идет об использовании арбитражных третейских судов и примирительных процедур. В настоящее время в Соединенных Штатах Америки, в странах Европы до 80 % всех споров рассматривается в рамках коммерческих арбитражей. Всем известно о лондонском, об амстердамском коммерческом арбитраже. Это позволяет сэкономить массу времени, колоссально снижает расходы и судебные издержки и, кроме этого, снижает репутационные риски. Потому что в нашей стране, очевидно, и в любой стране, любой судебный процесс, а тем более кредитной организации, по разному поводу, связанный с поставкой оборудования, со строительством, мне приходилось рассматривать подобные проблемы, все-таки ведет к негативному влиянию на репутацию кредитной организации. У нас в стране сейчас создана Комиссия Российской Федерации, которая разработала проект об альтернативных способах рассмотрения корпоративных споров. И, конечно, я рекомендую присмотреться к работе Международного коммерческого арбитража и Экономического третейского суда при Торгово-промышленной палате. Это два наиболее авторитетных судебных органа. В состав входят арбитры Лондонского и Амстердамского суда. И вы сами выбираете, если у вас есть оговорка в ваших договорах, что вы сами выбираете арбитров, на которых вы можете положиться и авторитет которых для вас будет иметь ценность. Спасибо.

(Аплодисменты)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Спасибо.

Уважаемые господа, мы подошли как раз к выступлению господина Исаака Мостова, Вице-Президента компании «Амдокс», и можем не менять ничего в нашем графике, мы успеваем до 11 часов

предоставить ему слово в соответствии с ранее утвержденной процедурой. Тема его выступления: «Решения Amdocs – основа для обеспечения успешного взаимодействия финансовых институтов с клиентами». Пожалуйста, господин Мостов.

МОСТОВ И.

Я бы хотел начать с того, что мое выступление не предназначено вызывать бурю эмоций и пререканий. Я всего-навсего хотел показать из тех проблем, которые были здесь обозначены предыдущими докладчиками, что можно сделать и как это сделать. Потому что проблемы – это одно, а решать их все-таки надо. Поэтому, с вашего позволения, я бы хотел немножко рассказать вам о нашей компании, так как не все о ней знают.

Мы существуем на рынке 25 лет. Это немало для отраслей программного бизнеса. Компания растет из года в год приблизительно на 20%, мы существенно большие в этом бизнесе, и основные направления нашей деятельности очень разнородны и покрывают разные направления – не только банковские, но также телекомовские и другие индустриальные направления.

Один из способов роста и расширения компании – это выход на новые технологии, привлечение технологий путем саморазработки и, конечно, что называется “emergent-requisition”. И здесь простой пример. Если правильно сделать такой “emergent-requisition”, как можно выйти в лидирующее положение? Я думаю, что здесь факты говорят сами за себя. Хочу отметить, что одна из наград, которые мы получили – это за проект в России компании «Мегафон», близка каждому человеку из Петербурга и, конечно же, многим москвичам.

В России и в странах СНГ мы работаем очень плотно с телекоммуникационными и другими компаниями. Здесь есть список и несколько принципов, по которым мы работаем как по стране, так и по странам СНГ. Продолжать больше не буду, у нас есть стенд, и если будут вопросы, я и мои коллеги с радостью можем объяснить и показать.

У «Амдокс» есть клиенты в финансовом блоке, и здесь есть небольшой список клиентов, от которых у нас есть разрешение обозначить их, что они пользуются нашими системами.

Мы говорим об эффективной реализации работы с клиентами. И, конечно, здесь есть очень красивые слова. Но, в принципе, это значит, что весь фронт-энд, его модернизация, превращение его в доходную часть (формулы взаимодействия «банк – клиент» и «клиент – банк») – это есть наши направления и наши усилия, и они идут по всем линиям бизнеса, направлениям работы банка.

К примеру, портфель наших решений включает в себя разные вещи, и об одной из них я хотел бы поговорить более подробно, а именно, о взаимодействии с клиентами. Я не буду здесь рисовать чересчур большие диаграммы, просто хочу показать немножко, как выглядит сегодня жизнь бедного несчастного клиента, который должен работать с несколькими отделениями банка по тем или другим причинам, а то иногда и с разными подразделениями той же самой структуры. Обычно это происходит или по мобильной связи или через Internet, это происходит через банкоматы, особенно интересно, когда это происходит как «sell-service». И проблема в том, что если что-то в этом «sell-service» не получается, следующий этап сценария – это звонок в Call-центр. И этот Call-центр должен проверить, что творится в этих банковских системах, в отделениях, в счетах и так далее. Иногда ответы: или приходите, или пишите. И тогда получается еще одна итерация, поездка в отделение или физически, или посылается факс или электронная почта. И обратите внимание, сколько разных обращений почти к тем же самым системам. Это, конечно, стоит банку денег, стоит клиенту нервов, и иногда непонятно, что кому стоило больше.

С чем приходим мы? Мы приходим с этой штуковиной. Она называется Amdocs CRM for banking, на самом деле она намного шире, так как она включает в себя с правой стороны каталог продуктов, которые есть у банка, из которых клиент выбирает. И понятно, что на основе этого каталога есть очень много других полезных вещей для банка. И опять же проверка, как продукты связаны между собой, хороши они или плохи, кто чем пользуется и так далее. Мы из нашего опыта знаем, что анализ готового живого продукта – очень полезная вещь для попыток банка расширить свои услуги и понять, что у него хорошо, а что не так.

Другая сторона – это клиентские данные, что мы называем «Customers information files» – это взгляд на все услуги и все итерации, которые есть в банках для клиентов, но со стороны клиентов. То есть не взгляд, какие вклады у кого есть, а, наоборот, что у этого клиента есть во всех подразделениях, во всех линиях бизнеса.

Все это, конечно, работает через унифицированные системы. И чтобы не мучить вас, я перейду на несколько слов, что это все-таки дает. О едином клиентском портфеле мы уже говорили. Единый интерфейс работы, в том числе унифицированные процедуры, вне зависимости от территорий, так как система централизованная. Это, опять же, имеет свои преимущества. К примеру, при росте банка и выходе на новые территории там не нужно ставить большие системы, там ставятся только лишь «Фронт-енд», «РС», которые через тонкую сеть могут работать с централизованной системой.

Контроль действий сотрудников банка во всех итерациях с клиентом, неважно, какого рода они – будь то письмо, факс, имя и так далее. Так как если человек обратился к вам, можно управлять его итерацией, у вас есть новый взгляд на то, что у этого клиента есть, когда чем он пользовался, получилась у него транзакция или не получилась. Понятно, что это замечательная база для продолжения итерации с клиентом, то есть для того, что называется cross-sale, up-sale и так далее. И, конечно же, решение масштабируемое, в России у нас стоит «CRM», которое обслуживает 50 миллионов абонентов на территории всей страны. Это говорит о том, что централизованная система, которая расположена в экономически выгодном месте, экономически эффективно может поддерживать всех клиентов банка на единой базе. Все разговоры про единое информационное пространство, вот они как получаются.

Преимущества «Amdocs CRM for banking», мы уже об этом говорили. Но я здесь не сказал важных вещей, которые мы привносим – это понятие «Stickiness». Это в принципе – лояльность клиента, но и немного больше, понятие практически шире, потому что здесь не только клиент, который хочет работать, но ему так удобно работать, что он готов продолжить и привязаться надолго к банку.

Также немаловажен, как правильно было сказано, вопрос единого бренда по всем линиям бизнеса. Бренд – это восприятие клиентом, как и что представляет собой его партнер – банк. Понятно, если мы предоставляем клиенту единое восприятие, неважно, по каким линиям бизнеса, – это очень укрепляет бренд, и опять же результаты таких же систем в России видны и ясны почти каждому второму пользователю мобильных телефонов. Преимущества для клиентов не менее важны.

Я завершаю. Надеюсь, что для банков понятно, что это приносит клиенту. И если будут вопросы, я буду рад ответить на них по дороге в аэропорт.

(Аплодисменты)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Для ответов на вопросы специально выделяется автобус для тех, кто будет сопровождать господина Мостова в аэропорт с вопросами.

Следующий выступающий Мальцев Юрий Валентинович, заместитель генерального директора ОАО «Москлирингцентр», Москва. Тема: «Автоматизация обслуживания розничных операций. Проблемы конкурентоспособности и себестоимости». Пожалуйста, Юрий Валентинович.

МАЛЬЦЕВ Ю.В.

Добрый день, уважаемые дамы и господа!

Теме автоматизации совершения типовых розничных операций в России уже, наверное, лет 7. Этот рынок имел несколько стадий развития, и хотелось бы вас познакомить с той стадией развития, в которой мы находимся сейчас, и оценить перспективы, которые ожидают кредитные организации на рынке типовых банковских операций.

В 2004 – 2005 годах произошли некоторые изменения, которые привели к полной реструктуризации рынка розничных операций. Эти события следующие. В стране резко подорожали наличные. И второе событие – в стране начало осуществляться целенаправленное давление государства на игроков игорного бизнеса. И, соответственно, вся эта публика плавно перетекла на рынок приема платежей.

Разумеется, банки также делали определенные усилия в развитии систем селл-сервиса, выдвинутых в сторону клиентов за пределы филиалов и отделений. Но если говорить о конкурентоспособности банков, то тут необходимо отметить следующее. Попробую проиллюстрировать некоторые тезисы слайдами.

Помимо платежей в свою пользу, конечно, кредитные организации интересуют так называемые коммерческие платежи, то есть платежи, которые позволят, как минимум отбить те инвестиции, которые вложены в развитие сети. Это в первую очередь платежи за связь, коммунальные платежи и так далее. Однако на рынке сейчас сложилась ситуация, когда рынок коммерческих платежей практически от банков ушел. Объем рынка, который от банков ушел, по оценкам самих участников, составляет сейчас около 100 миллиардов рублей. При средней комиссии где-то 4 – 5 %, это 4 – 5 миллиардов комиссионного дохода, которые могли бы послужить на пользу банковскому сообществу. Я не сторонник использования законодательства для того, чтобы создавать какие-то преимущества, но применить законодательство для того, чтобы хотя бы обеспечить равные конкурентные условия, я считаю просто необходимым.

Типовая схема сетей некредитных организаций, сетей автоматизированных устройств показана на картинке. Есть получатель платежа, достаточно длинная цепочка агентов, субагентов, доходящих до низового звена, которые и принимают наличность через автоматизированные устройства. Эта сама организация, как правило, сидит на «упрощенке», как правило, это лицо, оформленное как ПБОЮЛ, существует квартал – полгода, после чего исчезает. Перечисляя безналичные, полученные за прополку кукурузы по договору, он сдает наличные, принятые у аппаратов в так называемых рыночных целях покупателям. Стоимость операции составляет в зависимости от сезона от 4 до 6 %. Эта доходность и есть основная составляющая успеха некредитных организаций на ниве приема платежей на базе автоматизированных устройств. В отличие от касс, автоматизированные устройства не имеют имени, нет девушки, которую можно спросить: «Вы откуда?», как в кассе, эти устройства не стоят на налоговом учете. И если кто-то пользуется постоянно одним из этих устройств, вы можете обратить внимание, что название организации либо меняется раз в квартал, либо его нет вообще в выдаваемых извещениях. Я привожу примеры, к сожалению, это не исключения, а правила. Это извещения, которые выдаются терминалами. Нет названия, если вы обратите внимание, и ИНН нет, либо на чеке написано: ИНН – нет. Я был недавно в Сочи, там с ИНН немножко лучше, там пишут: ИНН – 1. (Смех в зале).

Несмотря на то, что Федеральная налоговая служба написала письмо, что терминал должен иметь контрольно-кассовую технику, тем не менее, это совершенно не исполняется, как не исполняется и статья

13.1, принятая год назад, в результате чего себестоимость операций за счет роста арендной платы, поскольку успех терминального движения в первую очередь зависит от места, за последние 2 года возросла от 3 до 5 раз. И теперь 1 квадратный метр супермаркетовых «неудобий» стоит от 1000 до 3000 долларов в месяц. Разумеется, на это уходит вся комиссия, которую можно собрать, иногда стоимость аренды превышает эту комиссию, и игроки живут, как они говорят, на комиссию за инкассацию, которую они получают от организаторов подобного рода рынков.

Те 6 %, которые имеют «черные старатели» этого рынка, позволяют им спокойно существовать, и за счет вздувания арендных ставок практически устраняют кредитные организации и других небанковских участников, которых, к сожалению, не так уж много, а скорее мало, с рынка приема платежей.

Вот, например, образец предложения. Ключевыми являются фразы снизу, кому не видно, я прочитаю: «Предложение действительно при условии сдачи наличных в операционную кассу компании Мультикасса...», справа то, что предлагает Мультикасса, а слева те комиссии, которые выплачивают получатели платежа. Разница примерно в 2 раза.

Движение это растет и множится, и понятно, что хочется новых рынков. Есть такой новый рынок, например, погашение потребительских кредитов, пополнение банковских счетов, деятельность на котором некредитных организаций полностью незаконна. Но, тем не менее, поскольку хочется, и отсутствие регулирования и, главное, реального надзора за этим делом позволяет некредитным организациям активно работать и на этом рынке.

Вот пример того же самого извещения, полученного в Москве – погашение счета «Альфа-банка». Я не уверен, что «Альфа-банк» знает, каким образом это делается. Это Санкт-Петербург. Это уже погашение банковских кредитов.

На самом деле, если говорить о перспективах такого розничного рынка расчетных операций для кредитных организаций, то если ничего кардинального в ближайшие полгода не будет, кредитных организаций, кроме как в пределах своих филиалов, не останется вообще. Я говорю как человек, который поставил 2000 устройств в стране и который вынужден был в этом году снять около 1000 в связи с такой неравноправной ценовой конкуренцией.

ХАНДРУЕВ А.А.

Стоимость такой услуги 50 рублей?

МАЛЫЦЕВ Ю.В.

Да.

Что делать в такой ситуации кредитным организациям, не очень понятно, поскольку регулирование этого рынка вне компетенции кредитных организаций. К сожалению, наверное, пройдет больше года с момента принятия закона, пока Центральный банк выпустит свою инструкцию. Сообщение пока от власти исходит следующее, что в России, к сожалению, сауна, работающая для того, чтобы только помыться, обречена на банкротство.

Спасибо за внимание.

(Аплодисменты)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Спасибо.

Вот такой аспект. Я не думаю, что Банк России может решить эту проблему. Тем не менее, будем думать, и уже думаем.

Следующий выступающий Голован Дмитрий Олегович, начальник Управления Интернет-технологий ОАО «Петербургский социальный коммерческий банк», Санкт-Петербург. Тема его выступления: «Опыт внедрения сети платежных терминалов самообслуживания в банке». Пожалуйста.

ГОЛОВАН Д.О.

Добрый день, дамы и господа!

Мое выступление очень перекликается с предыдущим выступлением, оно практически на ту же тему, тоже про платежные терминалы самообслуживания. Этот рынок новый, но мы видим его взрывной рост. И как этот взрывной рост происходит, предыдущий докладчик объяснил очень доходчиво, на мой взгляд, что действительно банкам на этом рынке конкурировать тяжело. Все видят, насколько быстро увеличивается количество этих терминалов, мы по петербургскому рынку больше судим. Если год назад их практически здесь не было, то сейчас они на каждом углу.

В двух словах я попытаюсь описать, как действует Петербургский социальный коммерческий банк, пытаюсь развить свою сеть терминалов, и какие-то перспективы.

Что может дать банку сеть платежных терминалов? Платежные терминалы хороши тем, что они очень просты в развертывании сети. Стоимость одного терминала составляет порядка 100 – 150 тысяч рублей, требует совершенно не много места, и развернуть сеть 100 терминалов, предположим, со своим процессингом, по стоимости сопоставимо с открытием одного доп. офиса.

Какому банку в принципе это может быть интересно? На мой взгляд, две основные модели. Первая – это розничный банк, который хотел бы поддержать свою розницу, то есть попросту осуществить прием своих кредитов. И вторая – это банк, который хотел бы заниматься приемом платежей. Проблемы с приемом платежей уже были озвучены, но есть решение на самом деле. Потому что все эти платежные терминалы, которые массово расставляются предпринимателями, они нацелены на очень узкую группу получателей, то есть в основном это сотовые операторы и все, немножко есть Интернет-провайдеров. Существует еще громадный рынок приема коммунальных платежей, который в разы больше сотовых и всех остальных, и он сейчас практически не используется. Также есть рынок приема кредитов. Хотя предыдущий докладчик утверждал, что все-таки принимают каким-то образом предприниматели эти кредиты, мы здесь этого не видели, но, конечно, это прерогатива банков однозначная, без всякого сомнения.

Какие платежи банки могут принимать через эти терминалы? Сотовая связь, но это очень конкурентный рынок сейчас. Погашение кредитов банков, по объему это может быть очень серьезным объемом. Также интересно пополнение счетов банка, то есть это поддержка своей розницы. На примере ПСКБ можно сказать, что мы довольно давно развивали систему Интернет-банков для физических лиц, и мощный толчок дала своя сеть терминалов. Почему? Потому что была проблема. Очень удобно платить через Интернет, все замечательно, но как счет пополнить? Это надо прийти в банк и положить туда деньги. Возникает противоречие. А сейчас любой клиент банка может в терминале банка, 100 точек по городу, эти деньги на счет положить, и зачисление будет мгновенное и бесплатное. И плюс еще реклама достаточно активная идет на этом терминале. То есть это дало толчок существенной системе Интернет-банков для физических лиц.

Также очень активно развивается прием коммунальных платежей, то, что сейчас частные предприниматели не принимают. Это можно посмотреть также на стенде, что принимаются отдельные управляющие компании, отдельные ТСЖ. Это очень большой рынок, и банку он интересен не только в

плане приема платежей, а еще и в плане принятия на обслуживание всех этих организаций. Поскольку при приеме платежей возникают различные отношения, которые позволяют в дальнейшем перейти к каким-либо другим.

В двух словах о преимуществах и проблемах для банка. Преимущества, я сошлюсь на предыдущего оратора, что, я думаю, будут какие-то меры потихоньку приниматься в пользу банков, потому что действительно вопиющее неравенство существует сейчас в условиях. Также банки имеют гораздо больший набор платежей, которые они могут принимать. Есть ряд платежей, очень выгодные в принципе, например, платежи за учебу. Там проходят большие объемы, и при этом заключить такие договора может только банк. Также для банка прием платежей может быть только частью бизнеса, а часть – это поддержка своей розницы, поддержка клиентов банка и просто пополнение счетов, реклама банка, это тоже много – столько терминалов расставлено по городу, где все время идет реклама на мониторе, это интересно.

И пару слов о проблемах. Это достаточно новый бизнес, поэтому часто нет четкого понимания, что такое платежный терминал в разрезе банка, как его внедрять, нет четких регламентов со стороны Центрального банка, какие проводки при этом должны происходить. Возникают проблемы с пониманием этих процессов. Также проблемы с законодательством, поскольку еще очень новый бизнес, то не до конца прописаны все процедуры, когда можно и так толковать, и так. Это вызывает различные проблемы.

И последнее – это достаточно сложный бизнес. Это не только автоматизация, это связано также со службой легализации, поскольку закон предписывает как-то идентифицировать плательщика, соответственно, возникают различные коллизии, также с бухгалтерией банка, с бизнесом. Все это надо согласовать и скоординировать. Это задача непростая, но, возможно, она того стоит, поскольку в результате будут конкурентные преимущества банка, который сможет это сделать.

И в заключение хотел бы сказать следующее. Например, внедрение банка ПСКБ. Первый терминал был установлен год назад, и сейчас собственная сеть 100 терминалов по Петербургу, Москве и Ленобласти. Принимаются все стандартные платежи, местные коммунальные платежи, городской телефон. И сейчас выходим на рынок ТСЖ и управляющих компаний. И за счет этих платежей, которые не принимают другие, удается выдерживать эту конкуренцию. А так, конечно, она существенная.

Спасибо за внимание. На самом деле, так коротко такой сложный вопрос не осветить, поэтому буду рад ответить на вопросы на стенде, там можно пообщаться с разработчиком. Спасибо.

(Аплодисменты)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Спасибо.

Следующий выступающий Чумаченко Андрей Александрович, Главный консультант, ЗАО «Консалтинговая группа «Банки. Финансы. Инвестиции», Москва. Тема выступления: «Стратегические альянсы в сфере электронных банковских платежей: опыт проекта ОРБС». Фактически мы продолжаем эту тему.

ЧУМАЧЕНКО А.А.

Уважаемые участники Международного банковского конгресса!

В своем выступлении я хотел бы как раз коснуться возможных путей решения проблемы, которая признается актуальной как на государственном уровне, так и в бизнес-кругах. А именно – несоответствие объема предоставляемых банковских услуг масштабам и потребностям российской экономики.

В этом отношении показательными представляются результаты исследования ВЦИОМ, проводившегося по заказу Агентства по страхованию вкладов. Несмотря на то, что сделанные ВЦИОМ выводы наверняка знакомы присутствующим, они все-таки заслуживают того, чтобы на них еще раз обратить внимание.

Итак, 68 % населения России не имеют ни вкладов, ни счетов в банках. И если учитывать среди них тех, кто пользуется такими банковскими услугами, как оплата коммунальных услуг, денежные переводы, можно прийти к следующему, в принципе, неутешительному выводу. А именно до 60 миллионов человек не охвачены банковским обслуживанием в принципе. Сопоставление размеров российского банковского рынка с другими странами также свидетельствует о все еще низкой обеспеченности России банковскими услугами.

Вы можете наблюдать на этой диаграмме, Россия отстает не только от развитых стран, но и от своих недавних соседей по соцлагерю, а именно Чехии и Венгрии.

Характеристика рынка качественных продуктов тоже пока не дает основания говорить о том, что он достиг своей зрелости. Масштабная реализация затратных проектов позволила быстро увеличить число держателей пластиковых карт, но эти держатели оказались пока еще не готовыми к тому, чтобы использовать данные карты в качестве средства платежа. Вот здесь представлена табличка, сопоставляющая отдельные показатели развития качественного бизнеса России и Европы. В частности, можно обратить внимание на то, что по объему операций и по оплате работ и услуг на одну карту Россия в разы отстает не только от таких признанных лидеров банковского дела, как Великобритания, Германия, Франция, но и Венгрия и Чехия.

В этой связи характерным является заметный дисбаланс также и в уровне развития сетей банкоматов и POS-терминалов, очевидно в пользу первых.

Неоднократно в качестве одного из важнейших препятствий для расширения объемов банковских операций называются, и, в частности, это было в выступлениях значительной части участников Конгресса, недостаточное число точек продаж в российских банках. Здесь, как правило, проводится сопоставление по числу головных контор, филиалов и бэк-офисов на 100 тысяч человек. Я хотел бы только добавить такой момент, что, если мы включим в банковскую инфраструктуру подразделения, которые резко ограничены, будут в спектре совершаемых операций, и еще не забудем про отделения «Почты России», на которые также может ложиться нагрузка по линии денежных переводов и платежей, то, как ни странно, Россия оказывается на фоне других стран Европы не в таком уж невыгодном положении. Из этого, однако, не следует, что точки продаж банковских услуг и платежных сервисов находятся в пределах недостижимости для среднестатистического россиянина.

Во-первых, мы должны принять во внимание, что Россия характеризуется низкой плотностью расселения жителей, это не Европа. Во-вторых, банковская инфраструктура сконцентрирована по большей части в Москве и Санкт-Петербурге.

Есть еще один важный аспект, на который нужно обратить внимание. В развитых странах расширение сетей банковских отделений во многом сейчас сдерживается распространением технологий дистанционного банковского обслуживания, а именно Интернетом.

По существующим оценкам, стоимость совершения операций в офисе банка составляет в среднем 1 доллар США. В то же время в рамках Интернет-бэнкинга издержки могут быть снижены до 1 цента. С другой стороны, такой формат оказания услуг обладает явным преимуществом в глазах клиента, в первую очередь, с тем, что он экономит время. Растущая популярность дистанционного банковского обслуживания подтверждается многочисленными исследованиями. Так, проводившийся недавно он-лайн-опрос среди постоянных Интернет-пользователей показал, что около 60 % из их числа, по крайней мере, раз в месяц

прибегают к услуге Интернет-бэнкинга. В России аудитория дистанционного банковского обслуживания пока остается достаточно узкой. Однако, ситуация может кардинальным образом измениться уже в ближайшее время, что связано с быстрым увеличением числа Интернет-пользователей (на данный момент их число оценивается на уровне 25 миллионов человек); с развитием рынка Интернет-торговли, а также с повышением уровня проникновения мобильной связи. Уже число номеров, оформленных в России, на 8 % превышает численность населения.

Таким образом, можно сделать вполне ожидаемый вывод. Предоставление дистанционных платежных сервисов уже сейчас становится важным фактором поддержания лояльности клиентов к банку и его продуктам. Очевидно, что наиболее востребованными в современных условиях, как уже говорилось, являются сервисы по оплате услуг ЖКХ, мобильной связи, кабельного телевидения. Предпосылки для развития уже формируются. Потребность у населения есть. Вопрос в том, смогут ли российские банки их удовлетворить. Мировая практика показывает одну интересную особенность. Распространение дистанционного банковского обслуживания оказывается наиболее масштабным в тех странах, где существует высокий уровень консолидации банковского сектора. В частности, в качестве примера можно привести скандинавские страны. С чем это связано? Вхождение на рынок дистанционного банковского обслуживания требует от банков существенных вложений. А именно, формирования сети банкоматов и услуг самообслуживания, разработки необходимого программного обеспечения, привлечения сотрудников соответствующей квалификации, проведения маркетинговых мероприятий. В конечном плане это означает, что проект, выставленный на рынок удаленного банковского обслуживания, окупает себя только при условии привлечения большого числа клиентов, если мы его рассматриваем отдельно, как проект дистанционного банковского обслуживания.

В этой ситуации возникает вопрос – неужели в российских условиях продвижение технологий дистанционного банковского обслуживания для массового клиента станет прерогативой только крупных банков? Но в качестве возможной альтернативы здесь можно рассматривать решения, основанные на сетевых принципах ведения банковского бизнеса. Более того, в России оно уже реализовано в рамках проекта объединенной розничной банковской сети - ОРБС. Данный проект осуществляется при поддержке Ассоциации региональных банков России.

Что из себя представляет однодневная розничная банковская сеть ОРБС? На данный момент в нее входит 18 банков Центрального региона, Приморского и Ставропольского краев, Калининградской, Смоленской, Тюменской областей, клиентская база которых сформирована из 80 тысяч человек. К настоящему моменту уже инфраструктура ОРБС, а именно входящих в ее состав банков, включает в себя более 60 банкоматов и более 50 точек ОРБС, в которых можно пополнить свой счет, более 300 POS-терминалов в торговых точках, более 200 онлайн-мерчантов и более 2000 терминалов системы «Элекснет» и «Платформа».

Что, собственно, является ядром системы ОРБС? Я хотел бы сказать еще раз. На данный момент главная особенность – то, что взаимодействие банков в рамках ОРБС позволяет участнику, а именно банку добиться рентабельности на уровне 60 % при совершении этих операций.

Спасибо за внимание.

(Аплодисменты)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Итак, уважаемые коллеги, наше следующее выступление – это Стятюгин Роман Евгеньевич. Это директор направления «Розничное обслуживание» компании «Диасофт», Москва. Тема «Инновационные решения и их роль в развитии бизнеса банка».

СТЯТЮГИН Р.Е.

Добрый день, дамы и господа!

Мой доклад будет посвящен тому, какова роль инновационных IT-решений относительно повышения конкурентоспособности банков и развития бизнеса. Так как я представляю компанию-разработчика, то в первую очередь, конечно, я буду делать акцент на тех аспектах повышения конкурентоспособности, которые напрямую связаны с информационными технологиями.

Я постарался выделить некоторые основные факторы достижения конкурентных преимуществ, на которые напрямую влияет та IT-инфраструктура, которая имеется в банках. Первое и наиболее основное – это повышение эффективности бизнес-процессов, что, собственно, влияет на снижение издержек, на снижение удельной стоимости выполнения операций и также непосредственно на конкурентные условия банковских продуктов, например, такое, как повышение скорости выполнения какой-либо клиентской операции, например, предоставление банковского кредита, скорость принятия решений.

Вторая основная группа – это обеспечение легкости доступа потребителя к услугам. В частности, это может осуществляться за счет обеспечения территориальной экспансии, то есть, расширения точек присутствия банков. И также то, что в предыдущем докладе отмечалось, за счет обеспечения возможностей самообслуживания за счет доступа и возможностей выполнения операций клиентами непосредственно.

Третий основной блок – это эффективное управление рисками, как операционными, так и финансовыми рисками. Безусловно, управление рисками – это вообще отдельная тема. Я смотрел на нее с точки зрения повышения конкурентоспособности.

И четвертый пункт – это максимальное использование существующей клиентской базы. Если вы помните, вчера в докладе одного из руководителей одного из крупнейших рыночных банков приводился пример о том, что клиентская база по экспресс-кредитам на самом деле имеет существенную роль не только с точки зрения получения прибыли, но и с точки зрения возможностей дополнительных кросс-продаж по тем клиентам, которые уже являются клиентами данного банка.

Безусловно, рассказывая об инновациях, которые позволяют реализовать конкурентные преимущества, я буду рассказывать об инновациях, которые реализует наша компания. С этой точки зрения мы выделяем два типа инноваций. Первый тип – это так называемые технологические инновации. Эти инновации, с одной стороны, требуют большого количества инвестиций, а, с другой стороны, данные инновации в стратегической перспективе дают наибольшую отдачу.

И второй блок инноваций – это функциональные инновации, то есть, это непосредственно функциональная возможность того или иного модуля программного продукта, который дает возможность реализовать конкурентные преимущества.

Соответственно, одна из основных технологических инноваций, которую мы сейчас реализуем, – это построение решений не в виде монолитных программных продуктов, а решений, соответствующих принципам открытой архитектуры, соответствующих принципам SOA. Сегодня этот термин будет еще несколько раз обсуждаться. SOA – это «service oriented architecture». Это решения, которые строятся, исходя из принципов прозрачного, открытого взаимодействия систем, поддерживающих бизнес-процесс. Суть этой архитектуры заключается в том, что бизнес-процесс, который автоматизирует система, находится не внутри конкретного программного продукта, а он как бы выносится на уровень выше и становится инструментом

технолога банка. В этом случае конкретные модульные программные продукты являются уже функционалом, который реализует набор операций. В рамках этого вынесены на верхний уровень макропроцессов.

Что дает подобное построение информационной архитектуры для бизнеса? В первую очередь, это всё, что связано со словом независимость. Минимизация зависимости бизнес-процессов от автоматизирующих их бизнес-приложений. Соответственно, чем меньше такая зависимость, тем гибче наша информационная архитектура, и тем больше у нас возможностей для реализации новых инноваций в рамках нашего решения.

Такая архитектура обеспечит возможность построения сквозных бизнес-процессов через все системы, которые установлены в банке. То есть, чтобы эти процессы не прерывались, чтобы не было необходимости двойного ввода. И с точки зрения непосредственно уже банковских возможностей такая архитектура дает возможность поддержать новые типы банковских продуктов и принципиальное изменение масштаба бизнеса. То есть, решения, построенные по такой архитектуре, представляют собой некий саморазвивающийся организм. Мы не знаем, какие требования, какие новые запросы рынок нам даст в следующую минуту. Но эта архитектура представляет собой возможность вне зависимости от того, какой новый запрос будет, довольно быстро на него отреагировать и реализовать в вашем IT-решении этот запрос и поддержать бизнес, запрос со стороны IT. Соответственно независимость различных бизнес-направлений в банке также может быть поддержана, когда нет взаимного влияния системы, которая дает автоматизацию одному бизнес-направлению на другое бизнес-направление. Можно ставить независимые задачи и соответственно развивать бизнес-направления.

На этом слайде вы видите непосредственно уже схему реализации концепции SOA в наших программных продуктах. Мы выделяем несколько основных слоев. Здесь вы видите фронт-офисный слой, мидл-офисный слой, бэк-офисный слой. В принципе, конечно, максимальный эффект достигается в случае реализации этого решения на единой интеграционной платформе.

Если плавно перейти к функциональным инновациям, то я бы остановился на этом слайде именно на фронт-офисном слое. Здесь акцент в большей степени сделан на рознице. Данный фронт-офисный слой – это та точка, через которую банк предоставляет услуги своим клиентам. Причем вы видите здесь различные каналы – как дистанционные каналы (вот слева «Интернет-телефон» и «Мобайл-банкинг»), так и традиционные каналы, такие, как интерфейс, обслуживание через операционистов банка. С этой точки зрения исторически в российских системах был подход от реализации этих функций внутри бэк-офисных систем. То есть, системы были монолитные, не разделялись на фронт-офисные и бэк-офисные операции. Соответственно фронт-офисные системы получали на себе некоторое наследие от традиционно бэк-офисных систем, например, перенасыщенность интерфейсов бухгалтерскими вещами и бэк-офисными вещами. В этом смысле, если мы развиваем свое присутствие, то та система, с которой работают наши операционисты, в точках, в регионах, насколько подсказывает банк, набирает этих людей зачастую низкоквалифицированных, требующих большого обучения. Так вот, фронт-офисная система снижает эти операционные риски за счет того, что ее интерфейсы заточены именно на бизнес-операции, связанные с предоставлением услуги, и не связанные никак с учетом этой услуги в дальнейшем отражении.

И также отдельная инновация – это часть управления рисками. В настоящий момент мы в наше решение встроили как в соответствии с принципами SOA скоринговую систему, которая в части операций по кредитованию позволяет снизить риски, то есть, на начальном этапе правильно оценить и принять решение о выдаче кредитов.

Те задачи, которые решает фронт-офисная система, напрямую коррелируют с факторами конкурентных преимуществ, которые были на этом слайде. И основные из них – это то, что данное решение позволяет обеспечить территориальную экспансию.

Коллеги, если будут вопросы, я готов на них ответить. Спасибо.

(Аплодисменты)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Уважаемые коллеги, у нас сейчас по плану нашей работы перерыв на кофе-брейк – полчаса. Соответственно мы вас ждем здесь в 12.00 для продолжения секции. И мы надеемся, что у нас останется какой-то время для дискуссии, вопросов и ответов после заслушивания всех докладов.

Спасибо.

(Перерыв)

(После перерыва)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Будем продолжать заседание секции.

Сейчас у нас по нашему плану первое выступление господина Эдуарда Вертманна – Генерального директора ЗАО «Гизеке & Девриент – ЛОМО, ЗАО», Санкт-Петербург. Тема «Современные технологии обработки наличности на базе программно-аппаратных комплексов».

ВЕРТМАНН Э.

Добрый день!

Большое спасибо всем тем, кто нашел в себе силы вернуться. Мы очень долго говорили о безналичном денежном обращении, о безналичных платежах. Я предлагаю сейчас вернуться к первоисточнику, поговорить немножко о том, что можно потрогать руками, - об обработке наличных денег.

Наша фирма расположена в Петербурге, является дочерней компанией большого банковского концерна, который занимается как выпуском наличных денег, так и системами их обработки и контроля.

Обработка наличности – одна из задач банковской деятельности. Мы об этом сейчас начинаем забывать, но, тем не менее, это очень важная и очень дорогостоящая сфера деятельности банка. И эффективность обработки денежной наличности является фактором успеха соответствующего банка. Здесь есть определенные тенденции, которые можно описать так – постоянное увеличение денежной массы и соответственно объемов пересчета. Мы замечаем на рынке удорожание операционных процессов пересчета за счет увеличения стоимости собственно рабочей силы, увеличения инвестиций, которые необходимы для пересчета денег. Очень сильно вздорожала за последнее время собственно логистика наличных денег в связи с большим, серьезным ростом розничных пунктов приема денег, в связи с ростом банкоматной сети, инкассация, транспортировка, хранение денег увеличивается в объеме и соответственно в цене. Поэтому рациональное использование ресурсов за счет организации и укрупнения кассовых центров банков, внедрение передовых технологий, эффективное использование машин и людских ресурсов, автоматизация процессов – это всё те решения, которые мы предлагаем, как поставщик кассовым работникам банка.

Одно из возможных решений, которое касается именно кассовых центров, - это создание программно-аппаратного комплекса по обработке наличности с производительностью примерно 600 пачек в смену и выше, которое мы предлагаем, базируется на объединении машин, технологии и программ. В качестве базовой мы взяли нашу машину BPS208 с производительностью от 120 до 150 пачек в полную

смену. Это 150 тысяч банкнот. Технология Fast deposit processing. О ней я расскажу более подробно. И программа STC.

В этом случае кассовый центр может выглядеть примерно таким образом. Мы имеем 5 машин для пересчета денег. Данная машина определяет подшивки, сортирует по поверхности, по номиналу, по положению. 5 подобных машин. С каждой из этих машин работает по одному оператору. К каждой машине подключен компьютер, который может находиться в этом же помещении. На этом компьютере работает супервизор, задача которого – обрабатывать банкноты возврата. Количество супервизоров не обязательно должно быть равно количеству машин. Это зависит от объемов возврата, который в свою очередь зависит от номинала, который обрабатывается в данном кассовом центре, от региона, где это расположено, от качества денег, от уровней и порогов сортировки и так далее. Руководителем на участке является администратор, назначение которого – сбор статистики, протоколов и общее руководство кассовым центром и авторизация прав пользователей.

Коротко о самом процессе. Супервизор и оператор авторизируют оператора для работы на этой машине. После этого начинается обработка денег. В данной технологии нет необходимости устанавливать специальное подготовительное место. Пачка, их депозит, выручка поступает непосредственно на рабочее место, открывается, и при этом выбирается режим обработки. Например, в Центральном банке в основном идет сортировка на ветхие и годные, в то время как в коммерческих банках в основном ведется сортировка по номиналу и по положению. Считывается так называемая картина с Fast deposit processing-cart, который имеет определенный, конкретный идентификационный номер, который привязывается к этой сверке или к этому депозиту.

Потом идет собственно сортировка. Работа восьми укладчиков позволяет оператору работать практически без остановок. То есть, оператор не подготавливает банкноты, они просто их открывают и вкладывают. Машины сортируют по номиналу или по положению, или в режиме годные–ветхие. Банкноты вкладываются вместе с депозитной карточкой и специальной банковской накладкой и передаются уже на второе рабочее место к супервизору, и происходит согласование данного депозита. Идут определенные картинки согласования, и задача супервизора – определить, что это за банкноты, которые пришли вместе с картами, являются ли они подлинными, платежеспособными, или это подделка. В случае подлинности супервизор вводит количество банкнот в систему и закрывает, таким образом, депозит.

При отсутствии согласования между обработанной и заявленной суммой супервизор подтверждает согласование, и после сверки это закрывается. Весь процесс для данного депозита на этом закончился.

При наличии несоответствия обработанной и заявленной сумм даже после ручного ввода супервизор вводит информацию кассирам и клиентам. Есть возможность считать номер клиента со штрих-кода карты, где также указывается время обработки. И, таким образом, происходит привязка несогласованного депозита к кассиру и к банку.

Есть возможность на месте администратора достаточно четко проследить статистику всего процесса, то есть, можно определить, сколько было банкнот обработано, по каким признакам они были отбракованы. То есть, достаточно большой спектр возможностей имеется на месте администратора. Видна производительность машин и так далее.

Преимущество данного процесса заключается в том, что, во-первых, нет этапа подготовки депозита. Рабочая смена начинается с машинной обработки банкнот. Операторы машин ведут только обработку, нет простоя, и, таким образом, мы достигаем высокого коэффициента использования самих машин. Оператор не принимает решение о платежеспособности банкноты и не знает о реальном количестве банкнот в депозите. Таким образом, сокращается возможность воровства. Безопасность процессов гарантирована, так как

определение платежеспособности предоставлено супервизору, а не оператору, и при этом присутствует многоступенчатая организация пользователей. Происходит быстрое согласование единиц сверки на месте супервизора за счет сканирования штрих-кодов клиентов. Возможен автоматизированный сбор статистики и данных сортировки. И одно из преимуществ, что здесь, в отличие от других технологий, карты не пропускаются через машину, не изнашиваются, могут быть сами напечатаны банком, избежать возможности заторов, и их можно применять заново в каждую новую смену.

Спасибо большое.

(Аплодисменты)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Следующее выступление. Баранов Олег Григорьевич, ЗАО «Неофлекс», Москва. «Service Oriented Architecture (SOA) как инструмент повышения конкурентоспособности розничного бизнеса банка».

БАРАНОВ О.Г.

Спасибо вам, дамы и господа, за то, что вы пришли. Почему мой доклад посвящен сервис-ориентированной архитектуре и почему именно конкурентоспособности розничного бизнеса? Дело в том, что, если говорить про такие продукты, как кредиты, то в стоимости этого продукта для банка есть такая немаленькая часть, как операционные издержки. Понятно, что в розничном бизнесе эта составляющая наиболее весомая. И те банки, которые действительно занимаются розницей в полном смысле этого слова, имея миллионные кредиты договоров, клиентов и так далее, у них эта составляющая становится крайне заметна, и ее оптимизация даже на небольшое количество процентов может существенно повлиять на эффективность бизнеса.

Я коротко скажу о компании «Неофлекс». Компания «Неофлекс» – профессиональный поставщик IT-технологий. Мы в основном работаем с финансовыми организациями и занимаемся IT-технологиями, которые как раз и направлены на решении задач, о которых я только что говорил.

И так как вопрос SOA сейчас дискутировался, эта аббревиатура. Ее все называют сервис-ориентированная архитектура. Это метод создания распределенных IT-систем, в которых одно из системных приложений может найти другое, предлагающее этот сервис, и обменяться с ним информацией. То есть, идет движение от монолитных IT-систем к модулю. И здесь преимущество заключается в том, что сервисы повторно используются разными бизнес-приложениями. Например, если есть сервис-система, в которой есть сервис добавить нового клиента или получить какую-то историю по клиенту, то любое приложение, будь то приложение, которое занимается кредитами, скорингом, депозитами или пластиковыми картами, может обращаться к этому сервису и, таким образом, достигается некоторая экономия. На самом деле она достаточно существенная.

Такой вот слайд – информация об IT-стратегии. Практически все российские банки, и зарубежные тоже, правда, давно, начинали с построения и установки у себя одной большой системы. На наш взгляд, есть такая возможность сделать неверный поворот и в современных условиях, тем не менее, попытаться выбрать полностью интегрированную большую IT-систему, внедрить ее. Сначала мы планировали сделать это за 3 года, потом реально сделать это возможно за 5 лет и ожидать, что от этого в конце будет счастье. Как раз концепция SOA говорит о том, что, хотя теоретически, наверное, такое возможно, но в реальной практике не бывает таких IT-систем, которые приносят счастье и делают всё. Поэтому идея – выбрать лучшее решение для оптимизации каждого бизнес-процесса, каждого направления деятельности, а вот связать эти решения как раз с использованием SOA-архитектуры. То есть, рассматривать каждую компоненту этого большого

распределенного IT-ландшафта, как некоторый набор сервисов, который эта компонента предоставляет другим. Например, система управления пластиковыми картами может по запросу открывать новую карточку. Но при этом если есть какой-то сложный кросс-продукт, кредит, выдаваемый на пластиковую карту, то, как правило, несколько систем будут в этом участвовать. И вот как раз у меня будет пример на эту тему.

И вот последний такой теоретический слайд. Если раньше заказчик приходил в организацию, с кем-то общался – с операционистом, с менеджером, а сейчас уже – с IT-системами. И вот современные тенденции таковы, что заказчик общается с организацией через информационные технологии. То есть, заказчик приходит, сначала он сталкивается с той IT-инфраструктурой, которую организация как бы выставляет вперед. Я сейчас говорю не только об электронном банкинге, когда ты через Интернет что-то делаешь, я говорю о классическом банкинге, когда всё равно фактически то, что у операциониста в компьютере, определяет тот сервис, который банк оказывает клиенту. И когда все двигаться будут туда, соответственно те технологии, о которых я говорю, будут сегодня наиболее нужны для того, чтобы оптимизировать, в первую очередь, свои издержки операционные и соответственно предлагать более качественный сервис клиентам.

И вот резюме – что позволяет такой подход, и после этого – небольшой бизнес-пример. Есть три типа выгод. Бизнес-выгода – это, в первую очередь, уменьшение IT-затрат за счет сокращения времени интеграции различных систем, уменьшения количества связей, снижения затрат на поддержку этого большого IT-ландшафта, продления срока действия существующих приложений, в которые не сделаны инвестиции. То есть, не надо, с нашей точки зрения, чтобы построить новый бизнес-процесс или формировать на рынке новый продукт, всё менять. Наоборот, надо постараться сохранить уже сделанные инвестиции в IT. Снижается стоимость владения, естественно. Потому что стоимость владения – это стоимость модификации бизнес-процессов, которые на сегодняшнем уже конкурентном достаточно рынке появляются всё чаще и чаще.

Второе – это помочь развитию бизнеса. То есть, это открытие дверей на новом рынке, с новыми партнерами, с новыми технологиями; ускорение внедрения новых продуктов и услуг; реализации более сложных бизнес-процессов, которые раньше было сложно сделать.

И, наконец, не следует забывать, что переход к такой архитектуре – это еще и инвестиции в развитие. То есть, на самом деле то, что вложено, – это не затраты. Мы рассматриваем это, как инвестиции, потому что это позволяет наращивать объемы бизнеса и решать много новых задач.

И в заключение такой небольшой бизнес-пример. Один из проектов компании «Неофлекс» в области SOA был сделан для банка «Ренессанс-капитал», который занимается, как вы знаете, потребительским кредитованием, является одним лидером этого рынка. На этой картинке – тот IT-ландшафт, который у банка был. А здесь показана система карточная, система для фронт-менеджмента, риск система, система для скоринга и так далее. В результате внедрения SOA-архитектуры картинка стала вот такой. Все системы остались, даже несколько новых появилось. Картинка немножко упрощенная, но главная идея, что у них появилась интеграционная платформа на базе продукта компании IBM - Web Sphere ESB. И все системы: Diasoft 5 NT, WAY 4, Hunter, CDA, Profile, и так далее – все они взаимодействуют друг с другом через такую шину.

Тогда в заключение я покажу последний слайд. Это – примеры тех проектов, которые компания «Неофлекс» сегодня делает именно по построению сервис-ориентированной архитектуры в банках. Это – очень интересные клиенты, например: BNP-Paribas, Банк «Ренессанс-Капитал», о котором я говорил, HSBC, Рус финанс, Еврофинанс-Моснарбанк, КМБ Банк.

Жаль, что я не успел рассказать, какие преимущества дает это внедрение. Но, если кому-то интересно, буду рад ответить в кулуарах.

Спасибо.

(Аплодисменты)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Спасибо.

Уважаемые коллеги, я напоминаю, что, несмотря на наше успешное состояние дел с точки зрения времени и возможности выступить всем записавшимся, тем не менее, регламент, установленный нами в начале работы секции, остается в силе. И единственная слабость, которую я и коллеги иногда себе позволяем, – это на минуту продлить пребывание выступающего на трибуне. Но это упрек как бы в наш адрес. А вообще мы исходим из того, что регламент остается в силе до конца работы нашей секции.

А сейчас выступает Романовский Александр Юрьевич, компания «САП СНГ». И тема – «SOA как фактор конкурентоспособности: технологии и подходы к управлению бизнесом банка».

РОМАНОВСКИЙ А.Ю.

Спасибо.

Добрый день, уважаемые дамы и господа!

Спасибо за возможность выступить. Фактически действительно тема продолжает уже ряд выступлений, которые были до меня. И мы, как представители крупнейшего вендора, хотели бы рассказать действительно о подходах, которые легли в основу этой концепции SOA, которой придерживаемся и мы в полной мере. И хотелось бы дать вам несколько вводных мыслей, чтобы понять, как формировались эти факторы конкурентоспособности, что дали на рынок.

Есть три базовые характеристики, которые свидетельствуют на таком большом масштабе времени – больше ста лет, – это управление изменениями, это жизненный цикл банковских продуктов или услуг и время выполнения процесса.

В общем, далеко ходить не надо. Если вы посмотрите на эту картину, ситуация, конечно, очень драматически меняется. Особенно она меняется в последние 20 лет. То есть, требования к этим характеристикам настолько сильно давят на бизнес и на технологию, что делать что-то надо было. Собственно говоря, идеи SOA произрастали, в том числе, из таких факторов. Вот – интересная картинка, ее мы периодически показываем.

Вторым моментом, о котором я хотел бы сказать, что, с другой стороны, есть некая парадигма или противоречие между, с одной стороны, эффективностью, чтобы эффективней работать и обеспечить конкурентоспособность. С другой стороны, обеспечивать какое-то отличие от других конкурентов, дифференциацию. Но тут много факторов, я их не буду перечислять. Но, тем не менее, научиться управлять этим балансом – это практически второй механизм, который нужно обеспечить современным кредитным учреждениям для того, чтобы быть на уровне достаточной конкурентоспособности.

И, наконец, дальнейшие идеи развития. Мы используем в своих презентациях очень часто такой подход. Он говорит, что если посмотреть на вообще деятельность любого института, учреждения, организации, предприятия, в частности, банка, то его деятельность с точки зрения бизнес-процессов, сервисов можно разделить как бы на две части. Это основная деятельность и вспомогательная. И здесь очень много ярких примеров будет. Любой процесс начинается со стадии изобретения, проходит стадию инновации, когда она достаточно уникально его отличает, дифференцирует этот институт от других. И

потом он становится общедоступным и, в конце концов, просто прекращает свое существование в силу ряда разных причин, например, из-за фактора времени.

И здесь как раз приводились примеры, связанные с платежными системами. Сейчас происходят такие тенденции, которые говорят о том, что есть некая инновационность в этих подходах.

Я говорю об этом только для того, чтобы сказать, что во многом эти факторы легли в основу подходов по поводу построения бизнеса на основе неких сервисов, которые потом преобразуются в требования по IT-архитектуре. То есть, подходы были такие. Эти факторы времени, дифференциации говорили о том, что от функционального подхода мы сдвигаемся всё более глубже к сервисному подходу. Сейчас уже появился ряд проектов. И, как крайний случай, идеальный и, наверное, наиболее совершенный, это когда остаются только сервисы, и можно строить новые процессы, которые будут поддерживать современный инновационный цикл.

SAP за последние 2 года сделал радикальные изменения в том составе предложений, которые предлагались для рынка, и у нас есть проекты здесь – в России – и в СНГ. А это известный партнер SAP for Banking, которого мы анонсировали. И фактически соединение идей с «Интерпрайс-SOA» привели к тому, что у нас теперь есть фактически бизнес-платформа, платформа бизнес-процессов построена на принципах сервисно-ориентированной архитектуры. Называется она Business Platform for Bank.

Я хотел бы привлечь буквально 2 минуты в отношении того, что происходит в Европе и, в том числе, у наших клиентов. И вопрос такой здесь – какие из следующих технологий наиболее значительное влияние будут оказывать на ваш бизнес в последующие 4 года. Там две категории банков, был верхний сегмент и более низкий сегмент. И фокусы так интересно распределились. Тем не менее, верхний сегмент смотрит в сторону SOA. А второй слайд – вопрос, что в ближайшие годы в вашей IT-архитектуре банков, как вы будете вообще фокус задавать. Тем не менее, нижний сегмент говорит, что будет продолжать использовать текущие, существующие ландшафты, но уже тоже уделять внимания достаточно много практически подходу SOA. А крупные банки в большей степени на это ориентированы.

Но это – просто определение. Я хотел бы еще раз вам представить, потому что некоторым образом модифицировали тот компонент SOA, о котором обычно говорят. Мы говорим, что это сервисно-ориентированная архитектура, поэтому соединили содержание бизнес-приложений соответственно с платформой для интеграции депозитных приложений и обеспечения гибкости этих бизнес-процессов.

Я хотел бы сказать еще два слова о том, SAP является одним из инициаторов организации некоего сообщества. И в составе этих банков должен принять участие Сбербанк России. Это сообщество заседало во Франкфурте периодически. Комитет фактически был выбран для выбора стандартов для формализации сервисов. Это именно банкиры делают. То есть, сейчас практически идет работа, в которой, я считаю, что все могут принять участие, и наши банкиры тоже – для практического определения этих стандартов, которые впоследствии лягут в основу тех технологий, о которых здесь говорится.

И, наконец, как перейти к этому от текущего состояния? Есть два пути. То есть, немедленный переход, понятно, что это, наверное, достаточно дорого и трудоемко. Есть фокус на том, чтобы немножко задержаться и сфокусироваться на снижении этапов. И есть третий путь, который управляемый, поэтапный, и он более оптимальный с нашей точки зрения. Мы имеем некую технологию того, как осуществить этот переход.

И буквально два слова в конце моего выступления относительно того, что есть некая методология, которую я рассказывал, как, собственно, можно осуществить кредитному учреждению переход к этой архитектуре для того, чтобы более оптимально сочетать бизнес-потребности и соответственно управлять этими затратами.

Я закончил свое выступление.

(Аплодисменты)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Спасибо. Сейчас слово предоставляется Трофимовой Екатерине Владимировне, компания «Стэндард энд Пуэрз». Тема «Повышение конкурентоспособности – необходимое условие успешного долгосрочного развития российских банков».

ТРОФИМОВА Е.В.

Добрый день, уважаемая аудитория!

Спасибо за поддержку. Я представляю парижский офис «Стэндард энд Пуэрз» – рейтинговое агентство, которое работает на российском рынке уже достаточно давно. Тема выступления посвящена теме секции. Но хотелось бы сделать некоторую редакторскую и аналитическую ремарку. С моей точки зрения, тема конкуренции должна была бы формулироваться некоторым другим образом, и конкурентоспособность, в принципе, должна была бы стоять на первом месте. Потому что это то, что определяет капитализацию, устойчивость и так далее, и тому подобное. Без конкурентоспособности выжить в бизнесе невозможно, и все другие факторы являются неким итогом, неким результатом именно того, насколько конкурентоспособен или неконкурентоспособен тот или иной банк.

Здесь – суммарный слайд про «Стэндард энд Пуэрз». Но, я уверена, абсолютное большинство знает, чем мы занимаемся. Поэтому, принимая во внимание время, перейду сразу непосредственно к содержанию выступления.

Конкурентоспособность, может быть, имело бы смысл трактовать в российском контексте, как самоопределение. К сожалению, то, что отсутствует на российском банковском рынке, и то, что абсолютно необходимо, – это четкое и реалистичное самоопределение каждого конкретного банка и банковской системы в целом, как внутри себя, так понимание государством того, как государство видело бы банковскую систему, насколько банковская система качественно важна и определяющая для развития экономики. Без ответа на эти ключевые вопросы развиваться абсолютно невозможно.

Хотела бы данным слайдом проиллюстрировать, что, к сожалению, говоря о конкурентоспособности, зачастую идет подмена понятий различными сегментами того, что, в принципе, в финансовой теории представляет собой конкурентоспособность, но что в российском контексте, к сожалению, не складывается в общую картинку реальной конкурентоспособности каждого отдельного банка. Зачастую узнаваемость бренда подменяет то, что считают устойчивостью бренда или его конкурентоспособностью. То, что знает определенное количество клиентов название банка, еще только выйдя на улицу, еще не означает того, что у банка есть определенная конкурентоспособность. Насколько это отражает устойчивость клиентских связей, к сожалению, абсолютно не всегда и в абсолютном количестве случаев не всегда. Ни для кого не секрет, что клиенты плавно перетекают от банка к банку в зависимости от движений крупнейших и важнейших клиентских менеджеров. И с этим, к сожалению, ничего нельзя поделать. Переходит команда, переходят клиенты. И вся конкурентоспособность того или другого банка улетучивается вместе с тем персоналом, который уходит. Рост бизнеса иногда подменяет собой мнение о том, что растет доверие клиентов. Безусловно, динамика объемных показателей, вкладов клиентских, частных лиц, корпоративных клиентов и объемы кредитования растут. Однако количественно очень сложно определить, сколько из этого экспансивного роста банковской системы происходит именно из-за укрепление доверия, а сколько просто элементарно связано с тем, что компании улучшают и вводят больше дисциплины

в свои корпоративные финансы, просто у них больше наличности, люди стали больше получать зарплату. И этот фактор доверия очень чувствительный и, к сожалению, плохо определяемый. Наше мнение, что очень многое из того роста банковской системы, которое мы наблюдаем, связано с макроэкономическими изменениями.

Парадоксальный факт про российскую банковскую систему. Во всем мире, когда говорят о конкурентоспособности и положении на рынке, говорят о доле рынка. Доля рынка в российском контексте, если мы не говорим не о Сбербанке, вообще никогда не звучит, за редким исключением. Я помню, когда «Альфа» очень помпезно рекламировала, что несколько лет назад они добились 1 % на рынке вкладов частных лиц. Но на других рынках, в других странах зачастую о таких процентах даже не говорят. И вот эта фрагментированность банковского сектора, несоответствие и большой дисбаланс между размерами крупнейших банков, в частности, государственных банков, Сбербанка, Внешторгбанка и остальных банков, подробно и без доли рынка говорить о конкурентоспособности, к сожалению, невозможно.

Про стратегию хотелось бы отдельно сказать. Есть огромный разрыв между тем, что декларируется на бумаге, и зачастую этот документ принесла секретарша, которая его перепечатала, и никто не видел, и, в принципе, банк с этим не знаком, и тем, что реально происходит. Та перспектива, на которую банки заглядывают, позитивно отмечаем, что перспектива увеличивается. Если лет 5 тому назад говорить о том, что будет происходить в конце года, это еще было достаточно революционно, сейчас в разговорах с основными менеджерами, всё это уже проскальзывает: «А вот через 3 года мы...», «А вот через 5 лет будет следующее». Это тоже очень важно, потому что без долгосрочного видения ничего невозможно.

И вот выступали здесь представители компаний по развитию различных IT-проектов. Это, безусловно, очень дорого и требует больших инвестиций. Но без ответа на стратегический вопрос, а что с этими инвестициями банк хочет сделать, это будет просто трата денег, и никакого конкретного эффекта.

Время истекает очень быстро. Это такой грустный слайд по поводу конкурентоспособности. Очень многие из этих пунктов иллюстрируют то, о чем я сказала. Отдельно остановлюсь на неинвестиционных приоритетах собственников. Действительно, к сожалению, многие беды российских банков связаны с позицией частных собственников, когда стимулирование развития банков, с нашей точки зрения, вполне достаточно, а инвестор не предъявляет никаких жестких требований по возврату капитала, по диверсификации деятельности, многие относятся лишь на уровне, что у меня есть банк, громкий бренд, и его вполне достаточно. К сожалению, это не так.

И последний слайд о том, что нужно сделать. Красным шрифтом выделена реальная оценка своих возможностей. Это очень важно. К сожалению, с грустью стоит признать, что абсолютное большинство российских банков не четко понимает себе, что имеется, и что можно достигнуть. Без этого, к сожалению, абсолютно невозможно развиваться в долгосрочной перспективе. Например, выхваченное из современных реалий развитие розницы. Очень громкий бизнес, очень интересный, все в него пошло. Наше мнение, что минимум через 5, максимум через 10 лет будет абсолютно ясно, что не могут все быть успешны в рознице. Сейчас ситуация исключительная, очень высокие доходы по рознице, покрывающие те потери, о которых сейчас много говорится, и инвестиции на данном этапе. Но розница имеет долгосрочные перспективы. И без желания и понимания, что мы будем продолжать в нее инвестировать, и продолжать инвестировать во всё больших и больших объемах средства, долгосрочные доходы этой розницы, в принципе, быстро сойдут к нулю и даже выйдут в минус. Поэтому очень важно найти баланс между трезвым пониманием, что мы можем и что мы имеем, и чего мы хотим достичь на долгосрочную перспективу.

Но говорить можно бесконечно. Еще раз подчеркну, это самая главная тема – самоопределение российских банков. Это просто нужно вынести большими буквами везде. И это намного важнее, чем, что бы то ни было. И, к сожалению, этой теме на Конгрессе, я считаю, уделяется недостаточно внимания.

ХАНДРУЕВ А.А.

Банки это понимают.

ТРОФИМОВА Е.В.

Абсолютно согласна. Но я считаю, что очень важно громко обозначать эту тему, потому что все-таки существует огромный разрыв между пониманием, декларированием и тем, что потом реально происходит в жизни и в развитии бизнеса. Это очень важно.

(Аплодисменты)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Тогда перейдем к следующему выступлению. Фомичев Андрей Вячеславович, ЗАО «Центр финансовых технологий», Новосибирск. Тема: «Платформа для создания ликвидного кредитного портфеля. Опыт успешных проектов». Пожалуйста, Андрей Вячеславович.

ФОМИЧЕВ А.В.

Большое спасибо.

Мое выступление должно было быть третьим после непарного выступления моих коллег из IT-компания по SOA-архитектуре, потому что оно в каком-то смысле продолжает эти выступления. Но я хотел бы сконцентрироваться на более узкой теме, а именно, как влияют IT-технологии на конкурентоспособность банка. И в качестве примера я хотел бы рассмотреть процессы кредитования в банках.

По традиции, которая сложилась уже на форуме, я приведу пару слайдов с цифрами, но не буду на них долго задерживаться. Просто хотел проиллюстрировать, что рынок кредитования растет огромными темпами, но при этом опережающими темпами растет объем ипотечного кредитования, который вырос за один год в 3 раза. При этом на рынке ипотечного кредитования, поскольку мы заострили на нем внимание, изменяется уже доля игроков. За прошедший год – 2006 – существенно уменьшилась на несколько процентов на этом рынке доля Сбербанка. Появились новые игроки. Например, Москоммерцбанк за один год выдал ипотечных кредитов на 600 миллионов долларов и сразу вышел на третье место, потеснив Сбербанк. И вместе с ним Сбербанк потеснил Кит-финанс, который тоже резко увеличил свою долю на этом рынке. Этот слайд и то, что происходит изменение доли игроков, показывает, что на самом деле места на рынке еще достаточно, и достаточно агрессивные игроки, имеющие специальный опыт и технологии, могут существенно нарастить свои объемы и потеснить ведущих игроков.

Одновременно на рынке происходили сделки слияния и поглощения банков. При этом эти сделки можно разделить на две части. Это сделки с участием российских контрагентов, когда российские банки и структуры покупали российские банки, и сделки с иностранными контрагентами. И между ними существует огромный разрыв. В сделках с российскими контрагентами цена банка составляла в среднем 1,8 собственного капитала банка, а в сделках с иностранными контрагентами она в среднем составляла около трех капиталов. Разумеется, это не потому, что иностранцы покупают дорого, а просто они покупают наиболее качественные банки с прозрачной финансовой отчетностью, с хорошей долей на рынке, с устоявшимися технологиями и так далее. И в этом плане примечательна сделка с Городским ипотечным банком, который был продан фактически за 5 собственных капиталов. И о нем я еще упомяну в свое докладе

позднее. То есть, это показатель того, как влияют технологии банка, которые в нем работают, и как влияет его специализация, его позиционирование в плане конкурентоспособности на его дальнейшую капитализацию и стоимость банка.

Разумеется, кредитование было и остается основным бизнесом, который приносит основную прибыль банкам и будет им оставаться в дальнейшем. И поэтому именно технологическое обеспечение процессов выдачи кредитов является в свою очередь одним из важнейших факторов обеспечения конкурентоспособности и, в конечном итоге, капитализации банка.

Я хотел бы выделить в кредитовании две важных составляющих. Это технологии выдачи и обработки кредитов, андеррайтинга и бэк-офисной обработки, и технология сервисинга, которым внимание стало уделяться более пристальное только в последнее время. Почему? Потому что, как было уже в докладах на этом форуме, сделки, связанные с секьюритизацией кредитного рефинансирования, приобретают всё большее значение, и объем этих сделок очень быстрыми темпами растет.

И важным составляющим звеном в поддержке всех этих процессов, разумеется, является банковская IT-платформа, которая должна обеспечивать эффективную поддержку всех процессов, начиная от андеррайтинга, заканчивая процессами рефинансирования, сервисинга и секьюритизацией.

Те технологии, которые мы предлагаем банкам, и которые работают у наших клиентов, как раз обеспечивают всю эту технологическую цепочку сверху донизу. И для поддержки процессов выдачи кредитов мы предлагаем систему «ЦФТ-Фронт-офис», которая встроена в общий интегрированный фронт-офис банка и может быть встроена на основе SOA-решений, уже упоминавшихся, потому что все наши решения имеют специальный ориентированный шлюз, готовый для интеграции в общую SOA-архитектуру банка на основе различных шин данных. «ЦФТ-Фронт-офис» обеспечивает процессы выдачи кредитов, начиная с обращения клиентов в call-центр банка и составления первичной квалификации, завершая квалификацией, финансовым анализом заемщика и передачей готовой заключенной сделки в бэк-офис банка на обработку. Соответственно, бэк-офис, разработанный компанией «ЦФТ», обеспечивает полный цикл обработки кредитов и, что важно, разработанное нами решение обеспечивает возможность поддержки сделок купли-продажи кредитов и обеспечивает возможность выполнения банком после продажи кредитов функций сервисинга, что является важной составляющей ликвидности кредитного портфеля для будущего потенциального покупателя. И при секьюритизации важно, чтобы банк умел выполнять функции сервис-агента по обслуживанию своего займа. И в этом плане информационные системы подавляющего большинства банков не готовы для выполнения этих функций, потому что, в первую очередь, всеми разработчиками автоматизируются именно банковский учет, финансовый, бухгалтерский и сами бизнес-процессы. А обслуживание кредитов требует их выведения за балансом банка, для чего обычно делаются копии АБС банков, где на отдельном решении это ведется. Но мы предлагаем интегрированное решение, которое позволяет в рамках единой системы обслуживать кредиты за балансом банка и выполнять функции сервис-агента.

Но, возвращаясь к фронт-офису, я хотел бы уточнить, что мы реализовывали свой фронт-офис в соответствии с методологией «Милан», разработанной агентством «Мудис», что очень важно с точки зрения последующей ликвидности цены портфеля при его продаже. Потому что если вы приглашаете рейтинговое агентство для оценки пула ваших кредитов для последующей секьюритизации, то очень большое внимание будет уделяться качеству процесса выдачи и полноте информации, которая находится в системе, и возможности предоставлять соответствующие отчеты. Наше решение было разработано в соответствии с методологией «Милан». И та секьюритизация, которая прошла в 2006 году, в 2006 году прошли две секьюритизации ипотечных кредитов Внешторгбанка и Городского ипотечного банка, показала то, что, в

первую очередь, для секьюритизации, разумеется, важен не размер банка, не его позиция в целом на рынке, а качество самого актива и технология его выдачи. И поэтому Городской ипотечный банк смог секьюритизировать свой пул кредитов по более выгодной цене, чем такой большой банк, как Внешторгбанк.

В целом функциональная архитектура, которую мы предлагаем банкам, выглядит так, как показано на этом слайде. Достаточно похожий слайд – на все остальные, которые до этого презентовались в рамках доклада по SOA-архитектуре. Но я только хотел бы уточнить, что еще присутствует интеграционная шина данных. Сегодня было в одном из докладов. И достаточно мощная система поддержки принятия решений на основе продуктов, управленческий учет, бюджетное планирование и отношение с клиентами.

Это иллюстрация, это наши клиенты. Городской ипотечный банк. Я специально привел только ипотечные банки, специализированные банки, которым мы обязаны появлением в наших продуктах многих инноваций. Но всем известно, мы занимаем достаточно большую долю на рынке и работаем с большим количеством из банков ТОП-50 и ТОП-100. Если вы не планируете в настоящий момент заменить банковскую систему, то мы готовы предоставить вам специальные решения для поддержки сервисинга и секьюритизации. Вот схема, которая изображена на данном слайде. Но из-за недостатка времени я не буду подробно рассказывать о нем. Просто скажу, что мы готовы установить специальное информационно-аналитическое хранилище, состыковать его с системами и предоставить портал для обслуживания заемщиков и так далее, на основе которого будет производиться сервисинг и подготовка пула к секьюритизации.

Большое спасибо за внимание.

(Аплодисменты)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Спасибо.

Следующий у нас по порядку выступления начальник Главного управления Банка России по Приморскому краю, Владивосток, Виктор Владимирович Рудько-Силиванов. Тема: «Развитие банковского сектора Дальнего Востока: проблемы и перспективы».

РУДЬКО-СИЛИВАНОВ В.В.

Анализируя показатели и тенденции современного развития банковского сектора Дальнего Востока, можно выделить ряд особенностей и сделать некоторые выводы.

Во-первых. На фоне сокращения числа банков и филиалов на территории взаимосвязи между банками и клиентами усложняются и обуславливаются растущими требованиями с обеих сторон.

За 2006 г. количество банковских структур в Дальневосточном федеральном округе (ДФО) сократилось на 10. Сокращение было обусловлено закрытием головных банков (3) и их филиалов (11), тогда как число филиалов банков других регионов выросло на 4 единицы.

Несмотря на сокращение количества банковских учреждений в регионе, финансовая насыщенность банковскими услугами как по активам, так и по объему кредитов растет, причем весьма существенно. Это, безусловно, положительный момент. Однако рост этот связан не только с развитием банковского сектора, но и с существенным сокращением численности населения региона (лишь за 2006 г. регион потерял 226 тыс. человек, т. е. более 3% жителей). В разных регионах ДВФО эта проблема выглядит по-разному, но в целом она стоит достаточно остро.

Кроме того, наибольшее число кредитных организаций и структурных подразделений банков приходится на относительно густо заселенные и промышленно развитые южные районы Приморского,

Хабаровского краев и Республики Саха (Якутия). Между тем в других регионах ДВФО, в особенности в северных территориях, многие населенные пункты не имеют непосредственного доступа к банковским услугам.

Как и большинство российских банков, дальневосточные банки активно развивают свой бизнес в направлении улучшения качества обслуживания своих клиентов. Происходит это опять-таки на фоне ужесточения конкуренции со стороны филиалов крупных московских банков. Жители региона постепенно привыкают к банковскому сервису и к разнообразию ассортимента услуг. На рынок выпускаются новые продукты как для крупных, так и для средних и мелких клиентов. Помимо традиционных операций в банковском секторе региона развиваются такие направления, как обслуживание внешнеэкономических договоров, выпуск и обслуживание таможенных карт, эквайринговые операции и др.

Во-вторых. Несмотря на рост капитала дальневосточных банков, не все они соответствуют предъявляемым требованиям.

Совокупный капитал банков ДВФО превысил в настоящее время 10,3 млрд руб., что примерно составляет 1% по отношению к ВРП округа. Среди кредитных организаций региона только 37,5% банков имеют капитал, равный или превышающий 5 млн евро. Что же касается такого важного показателя, как достаточность капитала, то в целом по региону он снижается (за 2006 г. в среднем на 3,4%). Это связано с опережающим темпом роста объема совокупных активов над темпом роста капитала. При этом доля активов с максимальным уровнем риска (5-я группа) в среднем по региону составляет около 90%.

Прогноз по Приморскому краю, сделанный нами на основе стратегических параметров развития его экономики, показал, что для достижения соотношения капитала к ВРП в размере 8% (как предполагается в Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации до 2008 года) банкам края необходимо увеличивать капитал примерно на 70% в год (за 2005 г. темп прироста капитала составил 42,2%, в 2006 г. – 45,4%).

Анализ динамики прибыли региональных банков показал, что она не может служить достаточным источником увеличения капитала, поэтому банки, вероятнее всего, будут увеличивать уставный капитал за счет дополнительных выпусков акций или за счет дополнительных вкладов их действующих либо новых участников. Скорее всего, данные тенденции будут приводить к дальнейшему перераспределению собственности в пользу стратегических инвесторов из центральных регионов страны. Процесс этот в условиях экспансии крупных банков в регионы вполне объясним, поскольку в определенных случаях выгоднее купить готовый банковский бизнес, уже адаптированный к региональным условиям, чем создать новый филиал с нуля.

В-третьих. Тенденции развития депозитного рынка ДВФО свидетельствуют о повышении его качества (снижение краткосрочной и рост долгосрочной составляющей), однако динамика его общего развития недостаточно устойчива.

Если за 2005 г. депозиты юридических лиц в банковском секторе ДВФО выросли более чем в два раза (по России – на 60,5%), то за 2006 г. – только на 3,8% (по России – на 43,3%). В то же время темпы прироста депозитов населения в эти периоды были почти одинаковыми: на 31% в 2005 г. и на 33,6% – в 2006 г. По России эти показатели составляли 37,3 и 37,8%, соответственно. Если сравнить абсолютные значения объемов банковских вкладов населения, то в Дальневосточном федеральном округе они самые низкие: почти в два раза ниже, чем в Южном федеральном округе, и почти в 13 раз ниже, чем в Центральном федеральном округе.

Одна из наиболее существенных причин этого состоит в том, что на фоне замедления темпов роста реальных доходов населения в ДВФО сохраняется значительный удельный вес населения с денежными

доходами ниже величины прожиточного минимума (например, в Приморском крае почти 25% населения). Кроме того, как уже отмечалось, наблюдается стабильное сокращение численности постоянного населения при сохранении тенденции колебания уровня общей безработицы в пределах 8%. В структуре использования денежных доходов снижается доля сбережений. Происходит это на фоне того, что доходы дальневосточников ненамного выше средних по России, а вот расходы – одни из самых высоких в стране – из-за больших транспортных, энергетических и других составляющих. Налицо достаточно серьезные пробелы в социальной и экономической политике в регионе. При сохранении существующих тенденций роль реальных сбережений населения в ресурсной базе кредитных организаций может снизиться.

В-четвертых. Региональный банковский сектор стал более ориентирован на выполнение классической банковской функции – трансформации депозитов в кредиты экономике, однако качество кредитного процесса недостаточно высокое.

В настоящее время банки вкладывают в кредиты предприятиям 95% от суммы всех привлеченных депозитов. Устойчиво растет отношение выданных кредитов к ВРП. Продолжает увеличиваться объем предоставленных банками кредитов, хотя темпы прироста замедлились (55% – в 2005 г., 25% – в 2006 г.). На начало 2007 г. в банковском секторе ДВФО на долю кредитов предприятиям приходилось 68%, населению – 32%.

Несмотря на то, что прослеживается достаточно устойчивая тенденция роста номинальных объемов кредитных операций, это обуславливается не только усилением собственно кредитных мотиваций банков, но и инфляционными процессами в экономике (как известно, инфляция в 2006 г. была на уровне 9%). Кредитная активность банков по-прежнему растет, преимущественно вследствие увеличения объемов кредитования сроком до одного года. Например, в Приморском крае немногим более 30% предоставленных кредитов предприятиям и населению приходится на кредиты сроком свыше года, следовательно, инвестиционный спрос регионального нефинансового сектора, определяемый потребностью в «длинных» деньгах, остается серьезной проблемой.

Таким образом, распространенное мнение о существенном расширении в настоящее время инвестиционного поля долгосрочного кредитования является несколько преувеличенным. Как следствие, долгосрочные мотивации банков, формирующиеся под воздействием складывающихся тенденций на рынке сбережений, можно оценить хотя и положительно, но достаточно сдержанно.

В-пятых. Экономические интересы России в АТР и вопросы экономической безопасности и развития ДВФО диктуют необходимость повышения конкурентоспособности региональной экономики и ее банковского сектора.

В особенности это касается нашего ближайшего соседа – Китайской Народной Республики, которая для Дальнего Востока является главным торговым партнером.

Сегодня мне бы хотелось заострить внимание на проблеме отставания межбанковского сотрудничества наших стран от высокого уровня развития торгово-экономических связей. Да, есть положительные примеры сотрудничества банков. Это привлечение ресурсов от китайских инвесторов в форме кредитов под целевое финансирование совместных российско-китайских проектов или обслуживание нашими банками на китайской стороне владельцев платежных карт и тому подобное. Но это лишь единичные примеры. В общем же весьма распространены неприемлемо высокие тарифы китайских банков за обслуживание расчетов, что вынуждает наши банки вести расчеты через крупные российские банки, несмотря на потерю скорости расчетов. Высоки также требования китайской стороны по открытию представительств наших банков. Кроме того, нередки случаи, когда на запросы дальневосточных банков об установлении прямых корреспондентских отношений они получают уведомления об отсутствии

потребности у китайских банков в расширении связей с российскими банками. По данным экспертного опроса, проведенного среди банковских специалистов в субъектах ДВФО, лишь 30% считают расширение сотрудничества с банками АТР перспективным направлением повышения конкурентоспособности банковского сектора региона.

В то же время китайскими гражданами систематически осуществляются переводы наличной иностранной валюты в крупных размерах за пределы России без открытия текущих счетов. Например, через один из банков Приморского края в период с 1 мая 2005 г. по 1 июня 2006 г. гражданами Китая осуществлено переводов за пределы Российской Федерации в пользу юридических лиц-нерезидентов на общую сумму почти 350 млн дол. США. При этом переводы осуществлялись одними и теми же лицами (4 – 5 человек), и разовые переводы достигали размера 1,5 млн дол. США.

Введение в приграничной зоне прямых расчетов «рубль – юань», хотя и активизировало партнерские отношения между дальневосточными и китайскими банками, все же не стало основой взаимовыгодного сотрудничества. Почему? Потому что как в приграничной торговле, так и в межбанковских расчетах Китай «медленно, но верно» реализует исключительно свои интересы, в том числе допускает либерализацию в расчетах только по тем видам услуг, в продвижении которых заинтересован именно он, а не российская сторона. Например, Россия предлагает проводить расчеты в национальных валютах сопредельных государств по туристическим услугам, на что Китай отвечает отказом. В этой связи банковский сектор ДВФО оказывается в большой степени подверженным влиянию не только внутренних трансформаций, но и внешних, в том числе, на наш взгляд, неблагоприятных, факторов.

Приходится констатировать, что в области межбанковских отношений мы по-прежнему далеки от результатов, которые бы сделали нас более конкурентоспособными по сравнению с банками других стран. В этой связи представляется, что в целях сохранения экономической безопасности необходимо разработать и внедрить систему индикаторов и мониторинг безопасности банковского сектора субъектов ДВФО. Это предложение обусловлено тем, что в настоящее время практика ускоренной интеграции России в мировое экономическое и финансовое сообщество посредством валютной либерализации не подкреплена созданием действенных механизмов регулирования и контроля этих процессов.

Кроме того, возможными путями повышения конкурентоспособности банковского сектора ДВФО, как отметили участники проведенного нами экспертного опроса, являются: 1) активное внедрение информационных систем, 2) поддержка специализации банков и 3) привлечение филиалов банков других регионов. Данные направления перечислены в последовательности убывания значимости, которую им придали эксперты.

И последнее. Учитывая региональную специфику ДВФО, в среднесрочной перспективе важно:

во-первых, сохранить, а может быть, и расширить сеть расчетно-кассовых центров в отдаленных районах, поскольку туда ни отечественные, ни тем более иностранные банки не пойдут в связи с недостаточной экономической эффективностью;

во-вторых, дифференцировать процентные ставки по кредитам Банка России для кредитных организаций ДВФО;

в-третьих, существенно снизить, а может быть, и временно отменить налог на прибыль банков, если она идет на увеличение собственного капитала или долгосрочные инвестиции;

в-четвертых, создать государственный страховой и залоговый фонды для развития малого и среднего бизнеса, занимающегося инновационными проектами.

(Аплодисменты)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Спасибо.

Следующий у нас выступающий – Харри Николас Кипрайос, Заведующий кафедрой Экономики, Роллинс Колледж, Флорида, США. Тема: «Вопросы доверия в деятельности финансовых институтов: исторический обзор».

Пожалуйста, господин Кипрайос.

КИПРАЙОС Х.Н.

Добрый день!

Я хотел бы начать с того, что я хочу обратить внимание на название. Кредит – экономическое воплощение доверия в исторической перспективе. На конференции мы получили очень много информации. И здесь важно доверие между общественностью, банками и клиентами. И мы беспокоились в отношении того, каким образом это повлияет на общество, и как мы доверяем друг другу в обществе. И достаточно много указаний на то, что, может быть, одна треть нас доверяет друг другу – 33 % примерно. Эти люди идут в банк, они там оставляют свои вклады и так далее.

А вот теперь мы переходим к общей идее. Я читал статью Джема Хаскинса, которая была опубликована в 2005 году в Историческом обществе. И он идентифицирует 6 периодов в истории Западной Европы, когда очень быстро, спонтанно развивалось именно доверие. Конечно, кредиты являются дополнительной функцией денег или главной функцией денег, когда вы должны оплачивать что-то. И вот в античных Афинах и также в Римской Империи, а также в итальянских городах-государствах и потом в Амстердаме, в Соединенном Королевстве были еще два периода, когда специальные институты были созданы, которые должны были усиливать и укреплять влияние банков на международном рынке.

И вот посмотрим, как выглядела эта кредитная деятельность в классический период. Это были чрезвычайно сильные периоды. Никакого банковского капитала не требовалось, и банки могли идентифицировать, что по существу нужно будет этим банкам.

Но, начиная с классической Греции, конечно, банковская деятельность являлась составной частью экономики. То есть, люди туда вкладывали деньги на счет, и было достаточно легко это делать. То есть, это было место, куда депозиты вкладывались, что также использовалось, чтобы избежать выплаты налогов. И вот богатые афиняне тех времен должны были платить специальные налоги на организацию фестивалей и прочее, это была достаточно высокая сумма. И потом уже эти налоги основывались на реальной собственности. И это был очень продуктивный подход, потому что в Афинах жило больше 100 тысяч жителей, и они что-то применяли, они должны были импортировать продукты из других регионов вокруг Черного моря. И банки обеспечивали это. Мы знаем об этом, потому что у нас есть 9 судебных разбирательств в отношении обманов. И было интересно взглянуть изнутри на это. Имеется запись, что банкир, когда он умирал, то он завещал свой банк своему рабу. И это также имело место. И это встречалось в Афинах среди других случаев, которые наметились. Таким образом, встает вопрос, почему он это сделал, и почему он не своим детям завещал этот банк. Совершенно очевидный ответ, что этот раб и вел банковскую деятельность, потому что самые образованные афиняне занимались политической деятельностью. И вот он их обучал этому бизнесу, и он основал личный банк. И конфиденциальные отношения с клиентами существовали тогда между этим рабом и клиентами этого банка. И как раз этот раб ценил высоко доверие со стороны людей.

И если мы сейчас двинемся уже к средним векам. В средневековой Италии был период, когда в банке была твердая валюта, а также был период, когда дополнительные ограничения были наложены со

стороны церкви. И теперь мы переходим уже к такому случаю, как невидимая процентная ставка. И здесь мы видим инструменты, которые должны финансировать местную промышленность со стороны банков. То есть, тогда идет быстрый рост местной промышленности.

Интересную вещь я там обнаружил. Это не инструмент, который был законный инструмент, углубленный и закрепленный. Это векселя. Это финансовый инструмент, который представлялся в виде расписки еще в тех далеких веках. Почему они все-таки двигались и использовали не только легальный инструмент, но и нелегальные, которые зиждились на доверии. Как раз здесь мы упираемся в личные взаимоотношения и доверие.

И в завершение, я понимаю, что время у меня уходит, и вот я могу сказать, что и в классический период, и в средневековый период банкиры не знали те продукты, которые они предлагали. В классические времена это была пища, и потом более позднее это была одежда. Они, таким образом, решали свои проблемы. И, таким образом, мы надеемся на установление личных и конфиденциальных отношений, что как раз и было основой банковской деятельности в те времена. И также эти банки участвовали в кредитовании. И то, что сейчас происходит в банковской сфере. Меня охватывает беспокойство, потому что прибыль банков сегодня не в традиционном банковском деле получается. То есть, вы должны встретить этих клиентов и обеспечивать симметричный обмен банковской информацией. И сегодня это секьюритизация, это некие инструменты. И как банкир может знать, что находится в сути этих инструментов?

Сегодня мне совершенно ясно кажется, что выживание банка, конечно, очень важный вопрос. И без кредитной политики мы не можем этого добиться. И также мы должны посмотреть внимательно на то, что банки делают в этом отношении сегодня.

(Аплодисменты)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Следующий выступающий у нас – Алескеров Фуад Тагиевич, Заведующий кафедрой, Государственный университет Высшей школы экономики, Москва. Тема: «Об эффективности развития банков и банковской системы России». Пожалуйста.

АЛЕСКЕРОВ Ф.Т.

Спасибо за возможность выступить на этом Конгрессе. Я представляю здесь академическую науку. Как говорил Оскар Ваниш – отец термодинамики, нет ничего более практичного, чем хорошая теория. Это совместный доклад с Василием Михайловичем Солодковым, который сидит на другой секции.

Я здесь расскажу о трех фазах моделей, которые мы рассматривали.

Первая – это проблема оценки эффективности банков и банковских систем. Она вообще восходит к 70-80-м годам, когда мы опубликовали целый цикл работ во главе с Бергером. Там замечательные работы были сделаны, которые применяли модели, связанные с эффективностью банков. Это направление и сейчас успешно развивается и используется повсеместно. И вот уже последние работы 2006 года оценивают эффективность уже даже не банковской системы отдельной страны, а банковской системы всего Европейского сообщества. И одновременно были очень интересные работы, связанные с оценкой разных подходов к анализу эффективности банковских систем. На самом деле здесь два подхода есть. Это детерминированный подход, который называется оболочечный анализ данных, и параметрический подход, который фактически используют для параметрического типа техники.

Наши расчеты, которые мы сделали по нашим банкам, показывают неуклонное повышение эффективности банковской системы в России, которая была на уровне 67 % в 2005 году, а сейчас находится на уровне 84 %. На самом деле мы несколько модифицировали эти классические работы, учитывая риски. Потому что почему-то на западе, что меня всегда удивляло, риски в оценку эффективности не включают.

Мы также проанализировали отдельные показатели эффективности банковской системы России.

Следующая группа моделей – это модели, связанные с эффективностью филиалов и оценкой эффективности размещения филиалов. Вот здесь мы проанализировали все существующие методы, применяли свои методы и, больше того, пару этих методов используют для банков за рубежом.

И вот здесь также приведены подходы к размещению нового филиала коммерческого банка. Это достаточно известные модели. И здесь мы тоже что-то свое вложили, сделали свои модели об эффективности размещения филиалов. И, в частности, сделали вот такую двухстадийную модель привлекательности регионов. Это начальный этап для банков, позволяющий оценить, в какие регионы лучше идти. А дальше уже можно внутри регионов анализировать, куда и как размещать, вплоть до улиц и городов. Конечно, есть развитые информационно-географические системы, где существенно больше уже идет конкретное размещение. А вот для оценки региона мы использовали такие характеристики. В частности, такие макрохарактеристики, как доходы на душу населения, инвестиции в основной капитал, индекс неравенства, розничная торговля и число филиалов на тысячу человек, которое характеризует на самом деле конкурентность среды. И эта макросреда, как балл ранжирования регионов, входила во второй блок, который характеризовал клиентский потенциал.

В общем, мы сделали такой расчет по регионам России. И хочу сказать, что Санкт-Петербург оказался благополучно на первом месте, Москва – на втором. Третье место заняла, но я не так хорошо знаком с конкретными банковскими характеристиками филиалов, Челябинская область. Но конкретные вопросы по конкретным регионам – не ко мне.

Спасибо за внимание.

(Аплодисменты)

СИМАНОВСКИЙ А.Ю.

Мы исчерпали список записавшихся. Выступило на секции 24 человека. У нас сейчас есть возможность для дискуссии, для выступления с мест, в прениях, для заявлений, вопросов и ответов. Пожалуйста, если есть у кого-то желание выступить, я прошу это сделать.

Но я так понимаю, что вопросов, выступлений как будто бы нет.

(ИЗ ЗАЛА: Мы в перерыве обсудили выступающих)

Тогда с вашего позволения, разрешите мне очень кратко подвести итоги заседания секции.

Я полагаю, что вы прослушали целый ряд содержательных, интересных выступлений. Здесь были и вопросы отчасти такого полуакадемического характера. Однако должен констатировать, что основную все-таки часть работы секции заняли все-таки вопросы практические – вопросы, связанные с теми инструментами, с теми подходами, с теми возможностями, которые имеются с точки зрения повышения конкурентоспособности отдельных банков и банковской системы в целом, имея в виду, что была проблематика и совершенствования правовых условий деятельности нашей банковской системы и конкретных банков. Были вопросы, связанные с созданием равных условий для банковского сектора и соответственно тех организаций, которые не относятся к банковскому сектору. Прежде всего, это касалось аспектов дистанционного банковского обслуживания. Были вопросы, и достаточно широкое они получили отражение на нашей секции, связанные с развитием информационных технологий, с развитием

управленческих технологий; вопросы, связанные с развитием технологий осуществления отдельных банковских операций. Поднимались вопросы развития качества управления, развития положительных, доверительных отношений между банком и его клиентами. Поднимались также вопросы и капитализации банковского сектора, и устойчивости банковского сектора, то есть, те аспекты, которые, в конечном счете, обеспечивают конкурентоспособность банка и в целом банковского сектора. Вопросы также косвенно, но, тем не менее, связанные с участием иностранного капитала в российском банковском секторе, что тоже является определенным фактором повышения конкурентоспособности и опять же отдельных российских банков, и российского банковского сектора в целом.

В общем, состоялся у нас, несмотря на практическое отсутствие вопросов в ходе выступлений, тем не менее, состоялся обмен мнениями по целому ряду вопросов, по целому ряду проблем, связанных с повышением конкурентоспособности банков и банковского сектора, банковских систем. И я полагаю, что мы из этого разговора вынесли для себя некие полезные выводы, или, по крайней мере, получили полезную пищу для размышления.

Вот на этом позвольте мне от имени и по поручению моих коллег по ведению секции секцию завершить, пожелать вам всего самого хорошего, спасибо.

(Аплодисменты)