

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

Заседание секции 4

***«ТРАНСПАРЕНТНОСТЬ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КАК УСЛОВИЕ ЕЕ РАЗВИТИЯ»***

8 июня 2007 года

ОГЛАВЛЕНИЕ:

| | |
|---|----|
| <i>Повышение прозрачности кредитных организаций: точки соприкосновения МСФО и Базеля II (Компонент 3) – Некрасова Екатерина Ивановна</i> – Старший менеджер, Аудит и консультационные услуги банкам и финансовым учреждениям, Компания «ПрайсвотерхаусКуперс», Москва | 3 |
| <i>Вопросы прозрачности и перспективы IPO российских банков – Миракян Авет Владимирович</i> – Старший менеджер отдела финансовых рынков, Компания «Эрнст энд Янг», Москва | 6 |
| <i>Прозрачность и капитализация кредитных организаций - Сухов Михаил Игоревич</i> – Директор Департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций, Банк России, Москва | 12 |
| <i>Прозрачность банковской деятельности как условие ее развития – Волков Владимир Михайлович</i> – Заместитель директора – начальник Управления Департамента бухгалтерского учета и отчетности, Банк России, Москва | 20 |
| <i>Раскрытие информации банками – источники, перспективы и объем – Парфенов Кирилл Геннадьевич</i> – Заместитель Председателя Правления, КБ «Легион», Москва | 24 |
| <i>Как правильно считать капитал - Ричард Хейнсворт</i> - генеральный директор, агентство «Рус-Рейтинг» | 28 |
| <i>Прозрачность банковской деятельности на рынке потребительского кредитования – Подстреха Ольга Юрьевна</i> – Начальник Управления Департамента банковского регулирования и надзора, Банк России, Москва | 32 |
| <i>Оценка микрофинансовых институтов – Чарльз Рок</i> – Профессор Экономики, Роллинс Колледж, Флорида, США | 38 |
| <i>Внутрибанковские системы управления потоками наличных средств – средство обеспечения прозрачности банковской деятельности – Линьков Владимир Вячеславович</i> – Директор московского филиала, ЗАО «Гизеке & Девриент – ЛОМО, ЗАО», Москва | 42 |
| <i>Эффективность кредитного отчета – Животов Сергей Константинович</i> – Генеральный директор, Северо-Западное бюро кредитных историй, Санкт-Петербург | 44 |

XVI МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ КОНГРЕСС:
«БАНКИ: КАПИТАЛИЗАЦИЯ, УСТОЙЧИВОСТЬ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ»
Заседание секции 4
«ТРАНСПАРЕНТНОСТЬ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК УСЛОВИЕ ЕЕ РАЗВИТИЯ»
8 июня 2007 года

Сопредседатели: **Сухов Михаил Игоревич** – Директор Департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций, Банк России, Москва
Турбанов Александр Владимирович – Генеральный директор, Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов», Москва
Мещеряков Геннадий Юрьевич – Президент-Председатель Правления, ОАО АКБ «Связь-Банк», Москва

М.И. СУХОВ

Доброе утро, уважаемые дамы и господа!

Разрешите мне открыть работу секции «Транспарентность банковской деятельности как условие ее развития», тема, которая поднимается последние годы на всех конгрессах, благодаря активности, я считаю, прежде всего, банков наблюдается существенный прогресс по разным направлениям, связанным с транспарентностью банковской деятельности, по бизнесу, по структуре собственности, по качеству финансовой отчетности. И я думаю, что по всем этим разным темам будет, что сегодня сказать выступающим. Я думаю, что мы сможем предоставить возможность выступить всем желающим. И после этого, если у участников будут вопросы, попробуем организовать обсуждение. Если вопросов не будет, будем предлагать выступить следующему коллеге.

Я, прежде всего, представляю коллег, которые вместе со мной сопредседательствуют на этой секции.

Турбанов Александр Владимирович. Все знают Александра Владимировича, прежде всего, как одного из создателей Закона о банковской деятельности, о Центральном банке, который с тех пор 10 лет критикуют, улучшают, но все равно он является базовым для всей системы регулирования и надзора все эти годы.

Мещеряков Геннадий Юрьевич, который последние годы работает в банках, до этого вносил вклад в открытость финансовой отчетности многих кредитных организаций, работая в уважаемой аудиторской фирме. Поэтому я приглашаю своих коллег тоже к обсуждению тех вопросов, которые будут ставить выступающие.

Сейчас я предоставляю слово первому выступающему – Некрасовой Екатерине Ивановне – старшему менеджеру компании «ПрайсвотерхаусКуперс».

Пожалуйста.

Е.И. НЕКРАСОВА

Доброе утро, сопредседатели!

Доброе утро, всем участникам!

Я очень рада, что мне была предоставлена возможность выступать. Я хотела бы в своем выступлении остановиться на некоторых практических вопросах и обозначить ту актуальность, которая сложилась на сегодняшний момент в части синергии между требованиями по раскрытию информации, предусмотренной третьим компонентом Базеля II и недавно введенными требованиями в МСФО. Основной –

это МСФО (IFRS-7), по раскрытию информации, по финансовым инструментам, но мы также упомянем и другие стандарты.

Вчера было много сказано о динамичном развитии российской банковской системы, необходимости поддержания ее устойчивости, о необходимости поддержания конкурентоспособности российских банков. Особенно, учитывая повышенный интерес иностранных инвесторов и необходимость поддержания благоприятного инвестиционного климата.

Безусловно, немаловажную роль здесь играет транспарентность. Прямой перевод этого слова подразумевает прозрачность, открытость деятельности, проницаемость.

Почему эта тема сейчас очень актуальна? В настоящее время наблюдается все большее сближение требований между Базелем II и МСФО, и важно именно на этом этапе понимать возможности, которые существуют при комплексном подходе к внедрению тех и других требований, что может принести как определенные выгоды для кредитных организаций, так и, безусловно, привести к определенным сложностям.

Конкретно, о каких вещах мы будем говорить? Как я уже говорила, это третий компонент, который нацелен на повышение транспарентности через увеличение прозрачности раскрываемой информации о рисках и капитале. И недавно введенный МСФО-7, который заменил МСФО-30 по раскрытию информации финансовыми институтами и 32 стандарт.

Выпуск этого стандарта, который вступил в действие с января 2007 года, свидетельствует о том, что Совет по МСФО стал признавать риск неотъемлемой частью финансовой отчетности, что выразилось как в расширении раскрываемой информации, качественном изменении этой информации, а также очень важно отметить, что мы теперь стремимся к тому, чтобы та информация, которая раскрывается в финансовой отчетности, отражала те данные, которые анализируются, используются ключевыми руководителями кредитных организаций при принятии решений. Мы отражаем информацию как бы глазами руководства.

О том, что существует взаимосвязь между этими двумя системами, есть указание в текстах тех и других документов. Я позволю себе привести некоторые цитаты, в частности из 7 стандарта в разделе "Основы для принятия решений" говорится о том, что данные указания соответствуют требованиям по раскрытию информации для банков, разработанным Базельским комитетом, известным, как компонент 3, с тем, чтобы банки могли составлять, а пользователи получать единый набор информации о финансовых рисках.

В свою очередь в 3 компоненте пункт 813 Базельский комитет признает, что требования к раскрытию информации не должны противоречить требованиям, представленным бухгалтерскими стандартами и носящими более общий характер.

Таким образом, мы видим перекрестные ссылки на системы двух документов, что подчеркивает важность того, что нужно стремиться к использованию и избранию комплексного подхода к внедрению требований того и другого документа.

Я бы хотела остановиться, в общем, на основных сходствах и различиях и возможностях синергии между двумя системами, кратко рассказать о тех выгодах, которые могут извлечь из себя кредитные организации, безусловно, о тех сложностях и проблемах, которые стоят перед организациями, которые избирают этот комплексный подход к внедрению требований обеих систем.

Немного о сходствах и различиях. Общий комментарий, что требования 7 стандарта носят более общий характер, в то время как требования компонента 3 более детализированы. В принципе, если кредитная организация внедряет, а это уже насущная проблема сейчас, сегодня внедрять требования 7 стандарта, то следует, наверное, учитывать те требования, которые могут быть использованы, требования к раскрытию информации компонента 3.

Как я уже сказала, в тексте и той и другой системы указано, что информация должна раскрываться с позиций руководства. То есть, как руководство рассматривает риски, как управляются, какие решения принимаются. Это все должно быть раскрыто через призму тех данных, которые используете руководство. Надо еще отметить следующее. В сфере применения той или иной системы есть области совпадения. Базель, мы знаем, применим к банкам, МСФО-7 применим ко всем организациям. Базель II применим ко всем рискам, с которыми сталкиваются банки, в то время как МСФО-7 ориентирован на риски, возникающие и относящиеся к финансовым инструментам. Перекрест мы здесь видим, это именно банки и именно финансовые инструменты. И та, и другая система применимы, и данные раскрываются на консолидированном уровне. Здесь необходимо учитывать, что периметр консолидации немножко может отличаться. Надо анализировать с тем, чтобы грамотно и правильно раскрывать информацию.

Очень важное замечание по типам риска. В общем и целом в Базеле II требуется раскрывать информацию по кредитным, рыночным рискам и по операционному риску, в то время как в МСФО-7 требуется раскрывать информацию по кредитному, рыночному и по риску ликвидности. У нас из Базеля II выпадает риск ликвидности, из МСФО-7 выпадает операционный риск. При этом по рыночному риску достаточно много перекрестных возможностей в извлечении синергии, по кредитному риску это будет зависеть от тех подходов, которые будут использовать кредитные организации к оценке кредитного риска по Базелю II. Есть возможности для синергии, но достаточно много и расхождений.

Еще один важный аспект – материальность или существенность. Я думаю. Многие знакомы с этим принципом МСФО, так вот в Базельском 3 компоненте прописано, что понимание существенности или материальности при раскрытии информации абсолютно совпадает с требованиями МСФО. Есть возможность достижения синергии и с точки зрения периодичности раскрываемой информации. МСФО в общем порядке - это раз в год, хотя кредитные организации предоставляют и промежуточную отчетность ежеквартально либо раз в полгода. В 3 компоненте прописано, что раз в полгода представляется информация, при этом есть исключение из этого правила, как эта информация предоставляется более часто, если речь идет об изменяющихся условиях или о каких-то крупных банках, которые действуют и на международных рынках, либо более редко.

Что еще важно и что еще можно об этом сказать? в МСФО-7 введены новые требования по раскрытию ряда информации по классам финансовых инструментов. В Базеле II такого требования нет, но, тем не менее, все, что касается кредитных рисков, очень многие данные, источники, из которых эти данные вводятся, очень схожи. И поэтому здесь надо максимально стремиться к использованию синергии.

Есть возможность использовать некоторую синергию по операциям секьюритизации, но здесь тоже есть ряд особенностей, которые надо учитывать при разработке подходов к внедрению.

Что банки могут извлечь из использования или избрания комплексного подхода к внедрению требований обеих систем? Во-первых, улучшается качество раскрываемой информации. Кроме того, если будут максимально извлечены эти возможности синергии, то, как вы знаете, отчетность по МСФО подлежит обязательной аудиторской проверке, и возможность увязать информацию с проаудированной отчетностью очень сильно повышает ее надежность.

Безусловно, если избран комплексный подход, сокращаются затраты на внедрение. Если сейчас внедрить требования 7 стандарта, а через какое-то время внедрять требования компонента 3, то можно сказать о дублировании и о дополнительных затратах.

Кроме как повышение качества самой раскрываемой информации, безусловно, в данном случае можно говорить о качестве управления рисками. И в общем и целом можно говорить об укреплении кредитной организации.

Какие основные задачи, которые нужно учесть при избрании такого подхода? Безусловно, нужно повышать уровень осведомленности кредитных организаций. Наш опыт показывает, что даже требование 7 стандарта далеко не все изучили, даже в настоящее время, хотя уже середина 2007 года, мало кто приступил к внедрению этих требований. Причем здесь необходимо вовлекать и высшее руководство кредитных организаций, потому что, мы с вами уже говорили, информация предоставляется на основе тех данных, которые использует руководство при принятии решений.

Очень важна согласованность и координация в действии всех департаментов, вовлеченных в этот процесс, потому что разобщенность и дублирование различными подразделениями разной информации абсолютно не эффективно.

Безусловно, очень важно введение единой централизованной системы данных по кредитному риску с тем, чтобы потом обработка этих данных позволяла бы формировать информацию как для требований 3 компонента, так и для цели раскрытия информации в соответствии с МСФО.

Я бы хотела подвести итог всему сказанному, как Базель II, так и МСФО-7 имеют ряд общих требований и положений, так как оба эти документа направлены на то, чтобы сделать систему управления рисками банковских учреждений максимально прозрачными для пользователей отчетности. Учитывая предстоящее внедрение требований Базеля II, именно подготовка информации о рисках и управлении ими в рамках составления отчетности по МСФО может стать первым и очень важным шагом на пути внедрения Базеля II.

Спасибо за внимание.

М.И. СУХОВ

Спасибо, Екатерина Ивановна.

Есть ли вопросы? У меня комментарий только один, что критика, которая регулярно звучит в адрес регуляторов России о том, что банки составляют два вида отчетности, ведут свою систему, ориентируясь на несколько регистров, несколько целей, для целей надзора и целей отчетности, это тема, которая существует не только в пределах границы Российской Федерации, тема, которая, как следует из выступления, в решении которой есть прогресс за рубежом, в результате обсуждения между Базельским комитетом и Комитетом по международным стандартам, но тема до конца не решена и на уровне международных подходов с тем, чтобы крупные финансовые институты могли раскрывать информацию и в целях надзора, и в целях составления отчетности по более-менее сходным стандартам. Эти отличия существуют. И, наверное, еще долгие годы будут существовать и в той или иной форме ретранслироваться в российских правилах составления отчетности и регулирования.

Следующее выступление «Вопросы прозрачности и перспективы IPO российских банков» Миракян Авет Владимирович - Старший менеджер компании «Эрнст энд Янг».

Пожалуйста.

А.В. МИРАКЯН

Добрый день, уважаемые господа, друзья!

Выступление у меня сегодня - прозрачность и перспективы IPO российских банков. Сама по себе тема достаточно актуальная. Крупнейшие российские банки уже успешно провели процесс первичного размещения. Ряд банков на сегодняшний день активно готовится к проведению первичного размещения, и как минимум можно говорить о том, что многие крупные и средние российские, да и банки стран СНГ, по крайней мере, в определенной перспективе планируют проведение IPO.

Тема сама по себе достаточно большая, поэтому в предусмотренный регламентом промежуток времени не удастся все сказать, что хотелось бы, но я буду затрагивать именно отдельно взятые вопросы, которые имеют отношение к прозрачности, к вопросам применения МСФО.

Очевидно, что банки, которые проводят первичное размещение, имеют значительные преимущества, и здесь можно отмечать вопросы в первую очередь привлечения бессрочного финансирования, что позволяет частично, либо в определенном промежутке времени, полностью решать вопросы капитализации. Это привлечение дополнительных акционеров, что позволяет диверсифицировать структуру собственности, это улучшение имиджа, увеличение стоимости, более упрощенный доступ средств и так далее и так далее. Однако, вместе с этим, стоит не забывать что, цена, которую придется платить за осуществление первичного размещения и в последующем поддержания статуса публичного банка, может быть так же достаточно значительна.

И в этой связи стоит отметить вопросы, связанные с частичной потерей контроля над банком, вопросы, связанные с дополнительным бременем на руководство и частично на акционеров банка в части предоставления дополнительной информации в зависимости от требований биржи. Это всевозможное поддержание связей с инвесторами и так далее. Но что немаловажно в этой связи – это необходимость раскрытия значительно большего объема информации, которая ранее не раскрывалась, которая подлежит раскрытию в зависимости от требований той или иной биржи.

На сегодняшний день есть достаточно много возможностей для размещения на различных площадках, и каждая биржа предъявляет свои требования. В общем и в целом можно говорить о том, что чем более ликвидна площадка, чем более престижно размещаться, тем более жесткие требования к эмитентам. На сегодняшний день, пожалуй, можно говорить о том, что практика показывает, что для российских банков и предприятий и банков из стран СНГ наиболее привлекательной является биржа Великобритании, поскольку здесь достаточно удачно сочетаются высокая ликвидность и относительно менее жесткие требования к эмитентам в части предоставления информации, раскрытия информации, сроков проведения IPO в сравнении с теми же биржами в Соединенных Штатах.

В этой связи вопрос выбора биржи является достаточно принципиальным, и в зависимости от этого дальнейшие требования к эмитенту могут достаточно сильно варьировать.

Какие же основные требования, которые предъявляются к эмитенту? В общем и в целом их можно сгруппировать по следующим позициям. Первое – это требование к системе корпоративного управления. Сюда же можно отнести такие вопросы, как создание аудиторского комитета, наличие независимых директоров, независимый внутренний аудит, прозрачная система принятия решений и так далее.

Далее можно привести следующий пункт: видовые информационные системы, управленческая отчетность, здесь важными вопросами является именно интеграция в единую информационную систему дочерних предприятий у банка, наличие системы отчетности по МСФО на регулярной основе, принятие управленческих операционных решений на основе управленческой отчетности, которая тоже составлена на основе МСФО и так далее.

Далее, это вопросы системы внутреннего контроля, это ответственность директоров в создании и поддержании должной системы внутреннего контроля, это требования к управлению рисками. В предыдущем выступлении много было сказано о внедрении Базеля II. Несмотря на то, что это еще до сих пор не является обязательным требованием, но, тем не менее, внедрение компонентов Базеля II в значительной степени улучшает имидж эмитентов в глазах инвесторов.

Далее, это раскрытие информации о взаимоотношениях с инвесторами, поддержание всех требований, которые предъявляются биржей после проведения первичного размещения.

Я бы хотел более подробно остановиться на следующих вопросах. Вопрос представления финансовой информации. В общем, и в целом требования можно охарактеризовать следующим образом, что эмитенты должны будут представить информацию, финансовую отчетность, аудированную за 3 года. Финансовая отчетность должна быть аудирована с безусловно положительным мнением. Есть требования к сроку представления отчетности. В случае если срок подготовки отчетности затягивается на более длительный период времени, чем это предполагается требованиями биржи, возможно, будет необходимость аудита на промежуточную дату. Также наличие таких вопросов как последовательное применение учетной политики, отсутствие существенных корректировок в окончательном документе. Все это является важнейшими компонентами.

В этой связи я хотел бы обратить внимание на следующий вопрос. Ранее также было отмечено, что все более актуальным становится вопрос вовлечение высшего руководства банков в процесс составления отчетности по МСФО, потому что в недавнем времени были нередки ситуации, когда мы сталкивались с тем, что в банках один, в лучшем случае два сотрудника, которые понимают, как составляется отчетность по МСФО. Они составляли отчет так, как они понимали. И при этом многие вопросы могли бы остаться за рамками рассмотрения тех необходимых данных, которые могли бы быть раскрыты в отчетности. И с внедрением МСФО-7 это становится гораздо более важным вопросом, именно факт вовлечения в процесс составления отчетности по МСФО руководства банка, их видение рисков, их подходы, их оценка указанных рисков.

Далее, я хотел бы остановиться на отдельных вопросах, которые, на мой взгляд, достаточно существенны могут быть именно в период подготовки и размещения. Первый вопрос – это учет инвестиций в дочерние ассоциированные компании. Вопрос достаточно актуальный для банков, у которых большое количество дочерних ассоциированных компаний, особенно для банков, которые увеличивали объемы операций, свою экспансию путем приобретения средних и небольших банков в регионах.

Первый вопрос здесь – это наличие консолидированной отчетности и должным образом составленной в соответствии с МСФО. Но, что немаловажно, я хотел бы отметить здесь наличие так называемой понятийной консолидации, когда банки консолидируют предприятие, либо банк на основе не факта прямого участия в уставном капитале предприятия или банке, а на основе каких-то альтернативных инструментов, каких-то договоренностей, которые позволяют говорить о том, что у банка есть контроль над предприятием. Здесь вопрос может стоять как в консолидации, так и в неконсолидации, поэтому все данные вопросы всегда пристально изучаются как аудиторами, так организаторами выпусков. Если есть такого рода вопросы, что свидетельствует о непрозрачности структуры, то их, конечно, надо заблаговременно рассматривать и решать.

Следующий вопрос – это вопрос оценки активов. Здесь много, пожалуй, можно привести составляющих, в том числе и вопрос оценки активов, у которых нет рыночных котировок. Это вопросы, связанные с оценкой активов, сложно структурированных активов, по которым необходимо применять сложные модели для расчета их стоимости, что становится все более и более актуальным у нас. Также здесь необходимо отметить вопрос о создании резервов на возможные потери. Это, пожалуй, один из самых актуальных вопросов. Речь идет о создании резерва в соответствии с 39 стандартом. И если сделать «экскурс» в историю, что у нас произошло, то, что до принятия 39 стандарта многие руководствовались ранее изложенными подходами Всемирного банка по классификации кредитов в категории и создание резерва в зависимости от категории. При этом в первую и вторую группу создавались так называемые общие резервы 2, а в послекризисный период 5 - 10%. После же принятия 39 стандарта мы наблюдали ситуации, когда многие банки трактовали так, что 39 стандарт не позволяет создание общих резервов, поэтому мы восстанавливаем все резервы. Единовременно был большой плюс на финансовый результат.

Однако здесь важно отметить следующий вопрос. Если сегодня говорить о наличии должной системы и методологии расчета резервов в банках в соответствии с МСФО, то мы где-то находимся, если взять минимальное требование к МСФО и максимальное, то мы находимся ближе к минимальным требованиям. Стандарт 39 предполагает не создание общих резервов, но в то же самое время стандарт 39 предполагает, что в случае если по конкретному заемщику не выявлены признаки обесценивания, то надо их еще оценивать на коллективной основе, что само по себе предполагает наличие достаточно большого количества статистических данных, и вместе с этим еще системы, которая могла бы обработать указанные данные. Отсутствие должной системы и статистических данных, что особенно актуально для розничных продуктов на сегодняшний день, естественно, усложняет процесс определения необходимого уровня резервов. Также вопросы с аффилированными сторонами, что особенно важно для структур с наличием большого количества дочерних и ассоциированных компаний. Вопросы сложности в составлении в целом комплексного списка связанных сторон, я уже не говорю о том, чтобы своевременно идентифицировать операции со связанными сторонами, иметь системы, которые бы позволили выделить суммы таких операций для раскрытия финансовой отчетности.

Вопросов достаточно много, можно дальше перечислять. Это представление информации по сегментам, что становится обязательным становлением банка публичной компанией, раскрытие информации в примечаниях, возвращаясь к предыдущему выступлению, в части внедрения МСФО-7 это становится достаточно непростым процессом и требует активного вовлечения руководства. И, пожалуй, прочие вопросы, такие как структура собственности, структура бизнеса и так далее. Я думаю, каждый банк, если просмотрит список приведенных вопросов, а здесь только отдельно взятые вопросы, наверняка найдутся два – три, над которыми явно стоит поработать и подумать, что с ними делать, прежде чем начинать процесс IPO.

В заключение я бы хотел сказать, что, пожалуй, наиболее важным вопросом в планировании и проведении первичного размещения является вопрос должной подготовки к этому процессу, речь идет о своевременном диагностировании тех процессов, которые требуют рассмотрения. Это комплексный план последовательных действий по решению указанных вопросов. И только в таком случае можно говорить о том, что да, есть большие шансы для того, чтобы первичное размещение провести очень удачно.

Спасибо.

М.И. СУХОВ

Спасибо большое, Авет Владимирович.

Уважаемые коллеги, есть ли вопросы?

А.В. ТУРБАНОВ

Авет Владимирович, как, по вашему мнению, будет дальше в России развиваться ситуация с IPO российскими банками? И зависит ли это от проблемы прозрачности?

А.В. МИРАКЯН

Естественно, это зависит. Я думаю, в ближайшее время мы увидим еще несколько крупных размещений по ведущим финансовым институтам, но с учетом того, что для средних и небольших региональных банков обеспечение уровня необходимой прозрачности является все более сложной задачей.

А.В. ТУРБАНОВ

Почему именно для региональных?

А.В. МИРАКЯН

Крупные финансовые институты, которые работают с иностранными инвесторами уже давно привыкли к требованиям, которые предъявляются, как со стороны аудиторов, так и со стороны иностранных инвесторов, и определенные вопросы прорабатывались еще до стадии подготовки к IPO, поэтому, помимо этого, возможностей для крупных финансовых институтов, естественно, гораздо больше, чем для средних и мелких в регионах.

Г.Ю. МЕЩЕРЯКОВ

Мне кажется, очень интересное выступление у Авета Владимировича. Маленький комментарий. Самый первый слайд, где были плюсы и минусы. Очень правильно, что все мы, по крайней мере, банки, которые идут и говорят об IPO, понимали, что в этом вопросе есть как плюсы, так и минусы, так же как и в переходе на международные стандарты. Если мы вспомним последние 3–4 года, особенно начиная с 2000 года, когда мы начали говорить о переходе на международные стандарты, у многих было неправильное представление, что мы сейчас перейдем на международные стандарты, все у нас будет так хорошо. Сразу все вопросы в банковской системе решатся. При этом почему-то никто не вспоминает «Инрон», «Олдкомп», прочие компании. Можно жить по международным стандартам, при этом фальсифицировать отчетность. И международные стандарты и IPO есть всего лишь средство, не цель. Цель должна быть, видимо, в стратегии банка, что мы хотим достичь. А международные стандарты IPO всего лишь средство, посредством которых эту цель можно достигнуть. Есть желание быть прозрачными, есть желание честно разговаривать с инвесторами, значит, нужны международные стандарты, нужно, видимо, думать об IPO. Если есть цель по-прежнему рисовать отчетность, обманывать кого-то по поводу своего капитала, тогда можно перейти на международные стандарты замечательно, при этом никакой инвестор не придет, потому что, когда идет разговор по поводу оценки банка, приходят потенциальные инвесторы, и они смотрят не наличие международной отчетности, они задают конкретные вопросы. Если не получают на них ответы, не получается диалога, даже если у вас 3, 4, 5 лет есть международный аудит.

Мне кажется, очень хорошо, что в этой презентации в самом начале первый слайд как раз и говорил о том, что перед тем, как принимать решение идти на IPO или не идти, нужно понимать, что в этом процессе есть достаточно много минусов. Решение основного вопроса, конечно, - увеличение капитала, связано с тем, что есть и другие способы. Поэтому стоит думать, взвешивать перед тем, как это решение принимать.

В.Г. ПОГОСОВ

Продать акции банка, бизнес, за 10 миллионов или за 20 миллионов – это то же самое, что продать акцию за 10 рублей или за 20 рублей. Все, что до ста рублей, покупается надо или не надо. Если IPO, то стоимость любого бизнеса существенно выше растет.

Второе. Такой вопрос. Все, что нужно для того, чтобы мы были прозрачными, это все для нашей деятельности. Как управлять операционной деятельностью, так и отчетностью, при этом мы используем нематериальные активы, программное обеспечение. Чем дальше, тем больше расходы идут, и эти расходы уменьшают капитал по сегодняшним российским стандартам. То есть чем дальше развивается бизнес, тем больше затягивается удавка на шее бизнеса, потому что у нас стандарты такие.

Можно ли, на ваш взгляд, Авет Владимирович, быть прозрачными, если прямо на входе все наши основные средства, а для банка основные средства, то, чем мы зарабатываем деньги, - это как раз программное обеспечение, нематериальные активы. Это не железо, это не компьютер, тем более не дома,

которые мебелью являются, непрофильным активов. Можно ли с такими стандартами быть прозрачными, когда на входе неправильно, сразу же враньё возникает. Пока стандарты эти не поменяем.

Для того чтобы начать бизнес, надо делать уставной вклад. На этот уставной капитал мы покупаем программное обеспечение. Оказывается, что капитала у нас нет. Поработали, заработали, есть капитал. Купили опять программное обеспечение. Опять нет капитала.

То есть, не есть ли это удавка на шее российского бизнеса как такового, идущая от российских стандартов бухгалтерского учета, вышедших из советских времени, которые считали, что бизнеса как такового быть не должно.

Спасибо.

А.В. МИРАКЯН

Насколько мы материальные затраты на приобретение программного обеспечения по сравнению с капиталом я сомневаюсь, что они в действительности такие материальные, чтобы этот вопрос так актуально звучал. Да, есть определенные затраты, которые необходимо провести, об этом мы и говорили. Да, эти затраты связаны как с IPO, так и с внедрением МСФО, так и с внедрением Базеля II. Любой банк для себя оценивает плюсы и минусы, и только после этого принимает решение. Я не считаю, что затраты на программное обеспечение – это настолько катастрофически существенная компонента, что из-за этого можно принимать решение «да» или «нет».

А.В. ТУРБАНОВ

Я бы продолжил мысль Авета Владимировича, если у банка такой капитал, что он не может даже приобрести программное обеспечение, может быть, ему не стоит даже претендовать на статус банка? Пусть будет какой-то другой компанией не на банковском рынке и занимается тем, что ему под силу.

В.Г. ПОГОСОВ

Десятки миллионов и сотни миллионов долларов – это очень дорогое, это все, чем мы зарабатываем. До 80% основных средств крупнейших компаний мира составляют нематериальные активы. Если их убрать из основных средств, то капитал уменьшится в 5 раз у 500 крупнейших компаний мира.

А.В. МИРАКЯН

Я лично мало видел ситуаций, где нематериальные активы были настолько существенны по отношению к капиталу, чтобы так актуально вопрос стоял. Как правило, это затраты, ну да, может быть 10 миллионов. Но если для банка 10 миллионов – это настолько большой и сильный удар на капитал, то вести разговор об IPO, мне кажется, еще преждевременно.

Г.Ю. МЕЩЕРЯКОВ

Позвольте также не согласиться с тем, что Вы сказали вначале, что IPO в любом случае продаже выше, чем это вот... Я уверен, что банк «Абсолют», если бы сейчас провел IPO, то никогда бы за миллиард долларов банк этот не был бы продан. Никакого IPO, банк ушел за миллиард долларов, сделка открыта, представлена рынку. Все честно и прозрачно. Это ответ к тому, что IPO не всегда является самым лучшим способом, по крайней мере, для действующих акционеров по продаже банки или открытию его для каких-то новых акционеров.

М.И. СУХОВ

Спасибо. Есть еще комментарии, вопросы, суждения?

Позвольте, поскольку я третьим по очереди. Тема моего выступления – «Транспарентность и капитализация кредитных организаций».

К началу 2007 г., как уже неоднократно отмечалось, темпы роста активов, достаточно бурные, опережали темпы роста капитала банковского сектора и отношение капитала к активам банковского сектора снизилось до 12,1%. Даже на фоне очень высокой рентабельности очевидно, что за счет внутренних источников капитализации банковский сектор не сможет обеспечить столь быстрые темпы роста, которые объективно необходимы для преодоления дефицита банковских услуг, существующего в нашей экономике.

Следует назвать среднее значение показателя достаточности капитала, которое сложилось в начале этого года. По российским стандартам это 14,9%, по отдельным крупным банкам этот показатель приблизился к 11 – 12%. Поэтому со стороны спроса выход банков на рынки привлечения капиталов был объективен.

Сложился необходимый комплекс условий, который позволял и позволяет банкам конкурировать на рынке с другими субъектами, привлекающими капитал. Это тоже принципиально важная характеристика развития банковского сектора. Например, нефтяной сектор может показать высокую рентабельность, высокие валовые доходы, но банковский сектор показывает многочисленные примеры достаточно высокой открытости своей деятельности, примеры высокой эффективности, а главное – примеры высокой динамики роста, которая с точки зрения инвесторов во многих случаях является решающей. Не последнее значение имеет повышение открытости деятельности банков, применение международных стандартов при составлении отчетности, раскрытие структуры собственности.

Известен количественный результат: два крупнейших банка – Сбербанк России ОАО и ОАО Банк ВТБ – при публичном размещении акций привлекли сумму, которая равна четверти капитала, накопленного российской банковской системой к началу 2007 г. Это говорит не только о том, что эти банки работают эффективно и рентабельно. Это, на мой взгляд, является свидетельством того, что в показателях капитализации, о которых принято говорить по балансовым данным российских банков, существенно недооценена рыночная стоимость капитала.

Следующий важный вывод состоит в том, что первыми продемонстрировали рынку пример открытости два крупнейших банка, которые контролируются государством. Многие западные эксперты рассматривали наличие банков, контролируемых государством, как проявление слабости российской банковской системы. Правда, рынок продемонстрировал другой подход: в процессе размещения акций спрос сильно превышал предложение.

В этом смысле оценка рынком качества открытости деятельности двух крупнейших российских банков, контролируемых государством, – один из важных результатов этих двух размещений, помимо роста валовых значений капитализации всей банковской системы. Только по результатам размещения акций Сбербанка России ОАО по итогам I квартала достаточность капитала российских банков поднялась с 14,9 до 16,2%, а если добавить результаты размещения акций ОАО Банк ВТБ, то к середине года значение достаточности капитала по банковскому сектору может находиться на уровне, близком к 18%, что показывает достаточный уровень защиты с точки зрения системной стабильности банковского сектора.

Не менее важный, на мой взгляд, результат состоит в том, что по итогам этих размещений возник довольно широкий круг миноритарных акционеров. Здесь важна не только сумма, которую вложили инвесторы, важно и количество новых акционеров – свыше 150 тысяч. Недавно на одной из международных конференций отмечалось, что к началу 2007 г. в России количество акционеров, если не учитывать тех, которые получили акции в результате приватизации, а приобретали за свои деньги, составляет 700 тысяч.

Поэтому 150 тысяч новых акционеров – это примерно пятая часть от общего количества акционеров, которые владеют акциями всех акционерных обществ в Российской Федерации, что важно для расширения социальной базы участников фондового рынка.

Наконец, прошедшие размещения показали, что Банк России и законодатели своевременно приняли меры по упрощению порядка размещения акций. Подавляющее большинство, свыше 99% общего количества приобретателей, осуществляли приобретение без каких-либо контрольных процедур, что позволило расширить круг инвесторов, с одной стороны, а с другой стороны – установить нормальный контроль за качеством капитала тех инвесторов, которые вкладывали крупные суммы денежных средств (последних было порядка 300, но они обеспечили почти 90% от общего прироста капитала по этим двум банкам). На мой взгляд, удалось найти нормальный баланс между технологией процесса регулирования и теми задачами, ради которых он задумывался.

Еще один важный вопрос – последствия эмиссии для банковского сектора. На мой взгляд, результаты этих эмиссий будут гораздо шире, чем наращивание возможностей капитала двух банков. Уже I квартал 2007 г. показал, что и без того высокие темпы роста активов ускорились. Если в 2006 г. в среднем активы банковского сектора прирастали за квартал на 1 трлн руб., то за I квартал 2007 г. валовая величина активов увеличилась уже на 1,5 трлн руб., что свидетельствует о повышении роли банковского сектора в экономике. Если основным индикатором считать отношение активов к валовому внутреннему продукту, то к началу года оно превысило 50%, и значение этого показателя на уровне 60% становится, на мой взгляд, реально достижимым в конце текущего года.

Названные позитивные процессы имеют системное значение не только для банковского сектора, но и для экономики. Если банковский сектор приблизится к европейским значениям соотношения активов с валовым внутренним продуктом, то это будет означать формирование дополнительных условий для развития экономики на основе внутреннего спроса, а не внешнеэкономической конъюнктуры.

Совершенно очевидно, что вслед за эмиссиями двух крупнейших банков, которые контролируются государством, аналогичные меры вынуждены будут предпринять и крупнейшие частные российские банки. Иначе они не выдержат конкуренции на рынке, потому что и Сбербанк России ОАО, и ОАО Банк ВТБ основой стратегии предполагают развитие розничных операций. Это достаточно капиталоемкий банковский бизнес, поэтому в качестве ответной реакции, думаю, следует ожидать увеличения роста объемов капиталов частных банков. Здесь у нас достаточно высокая динамика. Если в середине 2005 г. банковский сектор накопил триллион рублей капитала, то после эмиссии Сбербанка России ОАО еще до результатов эмиссии ОАО Банк ВТБ собственные средства банковского сектора превысили 2 трлн руб., т. е. второй триллион банковский сектор накопил за 1 год 9 месяцев, я думаю, что третий триллион собственного капитала будет накоплен гораздо быстрее, чем второй. Объективный стимул к этому – это необходимость развития бизнеса, необходимость привлечения средств для его поддержания. Бизнес, который развивают банки, – это бизнес, как правило, понятный инвесторам, который, в свою очередь, создает дополнительную основу роста капитализации банков.

Многие частные инвесторы на сегодняшний день стоят перед достаточно серьезным выбором: либо продолжать инвестиции в поддержание капиталов банков, либо искать стратегических партнеров, которые могут вложить капитал в развитие банков, либо осуществлять публичное размещение акций. На самом деле жизнь показывает, что публичное размещение акций не есть самоцель.

Причина состоит в том, что при осуществлении стратегических инвестиций с финансовой точки зрения действительно возможно достижение более высоких результатов, чем через открытые рынки капиталов. Но в любом случае важно, что в ближайшее время вряд ли мы получим банки, основная доля акций которых будет обращаться на фондовом рынке. Наличие стратегического акционера в капитале,

особенно крупнейших банков – это дополнительный залог доверия такому банку с точки зрения деловой репутации этого владельца и возможности поддержать банк в сложной ситуации. У крупнейших российских банков будет обязательно и стратегический инвестор, и, возможно, часть из них будет размещать акции на рынке, хотя, повторюсь, это не самоцель.

Некоторые эксперты высказывают мнение о том, что основным источником притока капитала являются средства нерезидентов. С моей точки зрения, привлечение средств нерезидентов не является безальтернативным путем повышения капитализации российских банков. Действительно, доля нерезидентов растет, но нерезиденты и в ближайшее время, и в последующие годы, полагаю, должны участвовать в капитализации российских банков на равных конкурентных условиях с резидентами. конкурировать будут, с одной стороны, более дешевые деньги международных финансовых рынков, с другой стороны – знания российских рынков, российских клиентов, которыми лучше владеют российские инвесторы. Кто в конечном итоге победит на рынке, должен, наверное, решить рынок, а не регулятор. Наша задача – обеспечить всем равные конкурентные условия.

Поэтому если говорить о регулятивных вопросах, которые будут в ближайшее время влиять на ход капитализации и на открытость банковской деятельности, то прежде всего нужно рассмотреть возможные последствия решений по либерализации рынка капиталов банков, принятые в конце прошлого – начале этого года. Вместе с тем есть ряд вопросов, которые в ближайшее время могут быть дополнительно решены.

Основной круг этих вопросов связан на сегодняшний день в большей степени уже не с нормативной базой Банка России, а с законодательством. Понятно, что условия участия в капитализации и условия регулирования будут отличаться для стратегических инвесторов и для миноритариев. Наверное, обособление регулятивных условий для стратегических инвесторов и для миноритариев будет основным направлением развития регулирования в этой сфере. Стратегически нам важно получить ответственного инвестора, финансово состоятельного, имеющего положительную деловую репутацию. С этой точки зрения, должен быть расширен состав полномочий Банка России в части контроля за реальными владельцами банков с позиции оценки как их финансового состояния, так и деловой репутации. При этом равные подходы и к резидентам, и к нерезидентам должны быть сохранены.

В сфере размещения акций на открытых рынках, по меньшей мере, два аспекта требуют дальнейшего законодательного урегулирования. Первый – это правовой статус депозитариев-нерезидентов, а именно: в реестрах акционеров они учитываются как владельцы акций. Получается, что юридический статус банка-депозитария вступает в противоречие с теми реальными правовыми отношениями, которые имеются у эмитента с владельцами депозитарных расписок. Наверное, нужно думать над тем, чтобы, по крайней мере, для регуляторов и для заинтересованных инвесторов раскрывался весь круг информации, связанной с концентрацией прав владельцев депозитарных расписок. С точки зрения оценки качества корпоративного управления, я считаю, что это необходимо инвесторам, и не только в банковском секторе. Открытость структуры собственности всегда является одним из критериев оценки качества капитала не только кредитных организаций, но и всех акционерных обществ.

Второй вопрос, требующий, на мой взгляд, законодательного регулирования, – это периодичность представления информации, которая установлена законодательством о ценных бумагах и акционерных обществах. На сегодняшний день крупнейшие банки – участники системы страхования вкладов на постоянной основе должны раскрывать информацию о структуре собственности. Мы требуем ежеквартальной периодичности, которая не совпадает с периодичностью представления информации номинальными держателями эмитентам о владельцах своих акций. Поэтому на банки, размещающие акции на открытых рынках, ложится дополнительное регулятивное бремя. Необходимо через законодательство о ценных бумагах уточнить периодичность, с которой эмитент имеет возможность получать информацию о

структуре собственности на акции. Законодательные изменения необходимы, чтобы предотвратить возможность неожиданного и, главное, не транспарентного владения крупными пакетами акций, в том числе банков, путем проведения операций на открытом рынке.

Спасибо за внимание.

А.В. ТУРБАНОВ

Уважаемые коллеги!

Какие будут вопросы к Михаилу Игоревичу? Пожалуйста.

ИЗ ЗАЛА

Михаил Игоревич, вернемся к первому вопросу, если можно. Помните, Вы говорили о недооценке сегодня капиталов банков в России. Я понимаю, что вопрос задам своеобразный. С вашей личной точки зрения, в абсолюте, в процентах, в кратности, насколько мы недооценены?

Спасибо.

М.И. СУХОВ

Я никогда, и как вы обратили внимание, все мои коллеги, которые работают в надзоре, стараются не давать конкретные комментарии о конкретных банках. Это было бы неправильно, с моей точки зрения давать оценки по конкретным банкам, в том числе, которые вы называли.

Я еще раз повторюсь, что на цену российских банков большое влияние оказывает, на мой частный взгляд, не только тот уровень капитала, который накоплен, но и те функциональные возможности, которые накоплены тем или иным российским банкиром. Эти функциональные возможности измеряются кругом клиентов и кругом регионов присутствия.

Эти два момента – это то, что простому финансовому инвестору – нерезиденту добыть в России во многих сегментах достаточно сложно без понимания российской специфики. Я говорю о многих сегментах, потому что мы понимаем, что крупнейшие российские корпорации, к сожалению, для российского банковского сектора, давно привлекаются на международных финансовых рынках. И это тоже нормально, это для них дешевле.

Я говорю о многих направлениях деятельности, которые связаны с физическим присутствием в регионах, с физической работой с клиентами. Поэтому те банки, которые имеют с этих двух позиций функционал, достаточный серьезный, имеют достаточно серьезные возможности привлекать средства в капитал по цене, превышающий балансовую оценку. И это нормально, потому что, как известно, балансовая оценка – одна из возможных оценок капитала. Поэтому приобретатели банков платят за функциональные возможности, платят за регионы и платят за франшизу. Третье. Потому что если вы посмотрите статистику выдач банковских лицензий за последние годы, вы увидите, кто получает эти лицензии. Становится понятным, что получить банковскую лицензию в России не то, чтобы сложно, ее могут те, кто адекватно может продемонстрировать свою финансовую состоятельность и деловую репутацию. А таких получается не так много, как было раньше по другим правилам. Поэтому эти факторы объективные. Я просто говорю о том, что балансовые оценки ни в теории, ни на практике не являются единственными для того, чтобы говорить о том, сколько стоит банк. А так каждый актив стоит ровно столько, по какой цене договорились покупатель и продавец.

А.В. ТУРБАНОВ

Пожалуйста, еще вопросы.

В.Г. ФОГОСОВ

Михаил Игоревич, а можно я по-другому немножко отвечу на этот же вопрос. Капитализировать можно либо сырьевые ресурсы, не либо, либо, и сырьевые ресурсы, и человека. В принципе, если бы этого принципа в стандартах бухгалтерского учета не было, то недокапитализирована реально наша деятельность, деятельность людей.

Если взять Картье, грамм золота в Картье стоит 500 долларов, а чистое золото стоит только 10. То есть человек в 50 раз дороже стоит.

То, что Вы сказали, я бы так сказал: недокапитализированы мы в 50 раз. Как Вы на это посмотрите?

М.И. СУХОВ

Я могу ответить еще более просто. Знаете, как это, вначале скажу, а потом сделаю, могу прочирывать. Один известный американский экономист сказал, что экономистом может быть любой попугай, который научится говорить слова «спрос» и «предложение». Я бы так ответил на этот вопрос: спрос и предложение.

А.В. ТУРБАНОВ

Пожалуйста, еще вопросы.

К. ПАРФЕНОВ

Скажите, пожалуйста, Ваша личная точка зрения. Мы говорим об открытии информации, о прозрачности. Вы считаете, что прозрачность сильно повлияла на размещение акций Внешторгбанка на внутреннем рынке?

М.И. СУХОВ

Да. Дело в том, что на самом деле, я понимаю, что Вы имели в виду на самом деле, но в силу ограниченности времени не сказали, насколько каждый из свыше сотни тысяч частных инвесторов имел возможность оценить весь состав информации, которую представил Внешторгбанк. На самом деле так нигде и не происходит. Нигде миноритарии не владеют и не стремятся получить весь тот большой объем раскрываемой информации. Дело не только во Внешторгбанке, но и во всех других эмитентах, которые выходят на рынок. Есть вещи, которые невозможно заставить сделать. Невозможно заставить дать много серьезных экспертных оценок банку. Люди могут прочесть журналы, прочитать мнение авторитетных экспертов. Этих авторитетных экспертов невозможно заставить высказать мнение о Внешторгбанке или о любом другом банке. Невозможно просто так заставить осуществить размещение на крупнейших мировых финансовых рынках.

Я бы сказал так, что объем раскрываемой информации не только напрямую, но и непосредственно через средства массовой информации, через авторитетность размещения, безусловно, оказывает влияние на спрос со стороны массового инвестора.

С. ИЩУК

Михаил Игоревич, Вы употребили в воем сообщении дважды слово «расширить». Первый раз вы употребили слово в контексте расширения уже имеющихся полномочий Центрального банка, как я понимаю, контрольных полномочий. И во втором случае вы употребили слово «расширить» в отношении периодичности представления информации. Хотелось бы уточнить, о чем Вы хотели сказать.

М.И. СУХОВ

Спасибо. С точки зрения расширения контрольных полномочий, я имел в виду, во-первых, ограниченный круг стратегических инвесторов с точки зрения объекта этих полномочий. Это стратегические инвестиции в капитал банков. Сейчас мы оцениваем финансовое состояние либо непосредственных владельцев, либо по их желанию с любого другого уровня, когда они капитализируют банки. И эта схема уже заработала. Я считаю, что подобного рода полномочия могут и должны быть закреплены в законодательстве в отношении реальных владельцев. И речь идет о возможностях их осуществления. Я имею в виду, чтобы надзорный орган их осуществлял не только, когда инвестор входит в капитал, но и на постоянной основе, имея возможность ограничивать права инвесторов, если существенно ухудшилось его финансовое состояние, или есть факты, свидетельствующие о существенной угрозе обстоятельств, связанных с деловой репутацией инвестора на финансовое состояние банка. Это было несколько раз заявлено в рамках работы по стратегии развития банковского сектора.

Периодичность представления установлена квартальная, и, я не думаю, что нужно требовать большей периодичности. Мы ее наоборот сократили в последние годы, установив там необходимость квартального представления информации, ограничив на квартальной основе представление информации об акционерах свыше 1 % только, сократив немного состав. Но по всем существенным фактам мы должны иметь адекватную информацию для того, чтобы и с точки зрения административного ресурса поддерживать вот это состояние достаточно высокой транспарентности структуры собственности, которое нам удалось достичь при вступлении банков в систему страхования.

Одной из сложностей, которая есть у банков, акции которых обращаются на открытых рынках, является то, что регистраторы должны эмитенту представлять информацию при подготовке годового собрания или в отдельных случаях при принятии решения советом директоров банка. Это является недостаточным. Поэтому на сегодняшний день бремя сбора информации лежит на банках. И в определенной части оно может быть переложено на инфраструктуру финансовых рынков. Вот о чем идет речь. Я считаю, что это надо делать не только в интересах банковского сектора, но и других секторов экономики, потому что транспарентность собственности нужна не только регулятору, но она нужна инвестору. И можно и нужно это делать в отношении не только банков, но и других акционерных обществ. Это тоже один из возможных путей.

А.В. ТУРБАНОВ

Пожалуйста, вопросы.

ИЗ ЗАЛА

Михаил Игоревич, хотелось услышать Ваше личное мнение по вот такой проблеме. Вчера на пленарном заседании говорилось о том, что, если я не ошибаюсь, в ближайшие несколько лет, может быть, чуть в большей перспективе доля инвесторов – нерезидентов в свободном капитале российского банковского сектора составит около 25 %. В свете произошедшей либерализации Вы в перспективе 5, 10, 15 лет исключаете повторение сценариев в некоторых странах Восточной Европы, когда национальная банковская система прекратила существовать в связи с наплывом иностранных инвесторов.

М.И. СУХОВ

Есть несколько аспектов, по которым считают резидентство банковских систем. Дочерние банки иностранных банков тоже находятся под надзором национальных надзорных органов, и в случае если на

рынке нет филиалов иностранных банков, то все остальные юридические лица, которые оказывают банковские услуги, являются резидентами. Они могут контролироваться нерезидентами, это самостоятельный аспект. Поэтому в качестве одного из условий, как известно, в том числе и на переговорах о ВТО, Российская Федерация сохранила за собой возможность не допускать филиалы иностранных банков. И с этой точки зрения и в той перспективе, о которой Вы сказали, 5–10 лет, банковские услуги у нас будут оказывать юридические лица, которые будут под юрисдикцией национального надзорного органа. С этой точки зрения в Российской Федерации всегда будет национальная банковская система.

Второй момент, до какой степени нерезиденты будут участвовать в капиталах российских банков. Я не берусь давать оценки на перспективу 3 – 10 лет, ту цифру, которую я вижу, видеть на самом деле несложно. 20 % в середине этого года – это, на мой взгляд, очевидно. Когда возникнет цифра 25 %, пока с уверенностью сказать не могу, не готов и готов буду, когда увижу, что темп каких-то других сделок связан с участием нерезидентского капитала.

Говорить о каких-то фундаментальных изменениях в российской банковской системе на сегодняшний день, на мой взгляд, объективных финансовых оснований просто-напросто нет, учитывая роль Сбербанка и Внешторгбанка на рынке, и какие-либо серьезные оценки в этой сфере давать, на мой взгляд, преждевременно. То, что будет происходить в ближайшее время, будет происходить на равных конкурентных условиях привлечения капиталов разной национальности, российской и иностранной. Возможно, иностранного будет притекать чуть больше, чем российского, но это не значит, что приток российского капитала в ближайшее время превратится в ноль. Это тоже очевидно, потому что в том числе и российские реальные владельцы наших банков, видя цену и реальную стоимость наших банков, они же не все собираются их до конца года продать. С этой точки зрения капитализировать российские банки – тоже достаточно эффективная инвестиция. Я бы пока так ответил на ваш вопрос.

А.В. ТУРБАНОВ

Можно в продолжении этого же вопроса, который только что прозвучал. Михаил Игоревич, когда Вы говорили об IPO Сбербанка и ВТБ, Вы вступили в дискуссию с зарубежными экспертами, которые утверждают, что наличие госбанков у нас – это слабость нашей банковской системы, и Вы отметили, что наш банковский регулятор выразил особое удовлетворение по поводу того, что Сбербанк и ВТБ показали такую блестящую транспарентность, прозрачность во время IPO. Правильно ли я Вас понял, что если оставшуюся от госбанков часть рынка займут банки с иностранным участием, наш банковский регулятор также выразит особое удовлетворение, поскольку те банки, безусловно, продемонстрируют транспарентность, устойчивость и другие преимущества.

М.И. СУХОВ

Я бы не стал напрямую причинно-следственную связь первого обстоятельства и второго делать. Что важно в первом обстоятельстве, это то, что в поддержку тезиса об эффективности Сбербанка и Внешторгбанка были не какие-то суждения, экспертные мнения. Тут инвесторы деньгами своими голосовали, а это несколько другой инструмент оценки и суждения о банке, чем просто какие-то аналитические оценки того, что лучше или хуже частный или государственный капитал в банковском секторе. Тут голосовали рублями.

Что касается тех секторов, которые контролируются частным капиталом, то здесь мотивация частного капитала всегда будет связана с понятиями эффективности в отношении с оценками того... На самом деле круг мотивации частных инвесторов гораздо шире, чем мотивация государства, которое заинтересовано в эффективности, открытости банков, которыми она контролирует. Частные инвесторы

российские тоже неоднородны. Одни из них имеют только банковский бизнес, другие еще имеют бизнес в смежных отраслях. Эти отрасли тоже бывают очень разные. Можно одновременно производить товары массового спроса на внутренний рынок и иметь один из крупнейших ритейловых банков. Это одна конфигурация возможностей, один известный российский банк. Другие банки, владельцы имеют бизнес в нефтегазовой отрасли, имеют российский банк. Там другая мотивация, другие коммерческие ориентиры. Здесь поведение инвесторов из практики общения показывает, что связано не только с банковским сектором. На сегодняшний день инвесторы, если они имеют бизнес не только в банковском секторе, оценивают общую стоимость своих активов в России, исходя из этого, они принимают решение о том, насколько ценен для них актив в банковском секторе.

В чем я уверен, что выход Сбербанка и Внешторгбанка на публичное размещение акций подтолкнет продажу российских банков нерезидентам. С этим суждением я не согласен категорически, что участие нерезидентов в капитале одних банков повлечет продажу других. Это самостоятельные процессы, и процессы распоряжения собственностью частным инвестором и государственным с этой точки зрения может отличаться, хотя внутренняя деятельность этих банков может нести элементы общие, как Авет Владимирович говорил, есть определенные стандарты, скажем, на бирже раскрытие информации, и это известно.

А.В. ТУРБАНОВ

Мы нашего главного председателя замучили вопросами. Может быть, на этом прекратим? Или еще Владимир Гургенович хочет продолжить.

В.Г. ФОГОСОВ

В продолжение этого же вопроса. Михаил Игоревич, скажите, пожалуйста, у кого деньги, у того и власть. Если будут управлять деньгами из-за рубежа, это не означает, что и власть будет там же, за рубежом. Не является ли это угрозой национальной независимости? Когда задавался вопрос о Восточной Европе, не означает ли это, в вопросе не прозвучал ли тот вопрос, что независимость Восточная Европа тоже потеряла? Как вообще Центральный банк на это смотрит?

Спасибо.

М.И. СУХОВ

Центральный банк никак не смотрит на такие вопросы, как политическая независимость стран Восточной Европы. Нельзя Россию сравнивать со странами Восточной Европы ни по количеству населения, ни по размеру ВВП, ни по степени диверсификации экономики. Это совершенно разные функциональные возможности, соответственно, совершенно разная роль банковского сектора, совершенно разный конкурентный рынок. Вопросы монополизации возникают не только применимо к нерезидентам, но и резидентам тоже. Я не беру Российскую Федерацию в целом. На самом деле при достаточно широком емком рынке это все выглядит по-другому, поэтому тезис об угрозах национальной безопасности, его, во-первых, надо обсуждать тогда, когда к этому возникнуть финансовые и материальные предпосылки. Во-вторых, его надо обсуждать применительно к каким-то конкретным вопросам. Чтобы было понятно, что обсуждать, а не общие слова о безопасности, защите и так далее. Это тезис общий. В конечном итоге, надо понимать, кому и кто конкретно угрожает, и существует ли после такого разложения вопроса эта угроза вообще.

А.В. ТУРБАНОВ

Пожалуйста, вопросы.

Р. ХЕЙНСВОРТ

Хотел тоже комментарий к этому вопросу. Естественно, поскольку я родился в Африке и являюсь гражданином Англии, вы будете говорить, что все, что я говорю, это из другой области. Мне кажется, что принцип: у кого деньги, то у него власть, надо добавить, при равных прочих. А поскольку прочие неравные, то тогда само утверждение не является верным. Я просто хочу упомянуть, что когда государство Россия в последнее время приняла решение о том, что некоторые активы России должны быть перераспределены, то Россия так и сделала, поэтому не потеряла никакой независимости, не имеет значение, у кого есть деньги.

Второй момент, просто наблюдение. Когда есть деньги в стране, когда эти деньги в виде капитала вкладываются в проекты, которые выгодны россиянам, то какая разница, от кого деньги. Лучше, чтобы были капиталы, и эти капиталы вложить в ипотеки, в строительство домов, в перевооружение промышленности, в инфраструктурные проекты. Откуда большинство денег для ипотеки? Это долгие деньги, нет источников долгих денег в России. Вопрос: откуда? Оттуда. Кому выгодно? Нам.

А.В. ТУРБАНОВ

Спасибо, коллеги.

Есть предложение перейти к дальнейшим выступлениям. Пожалуйста.

М.И. СУХОВ

У нас следующим по теме секции собирался выступить Волков Владимир Михайлович – Заместитель директора департамента бухгалтерского учета и отчетности Банка России.

Пожалуйста.

В.М. ВОЛКОВ

Добрый день, уважаемые коллеги!

Я бы хотел уточнить наименование моего выступления. Тема выступления: «МСФО как фактор повышения прозрачности».

Я занимаюсь бухгалтером, мне ближе, естественно, бухгалтерские подходы, и хотелось бы поговорить о том, что такое МСФО и насколько оно значимо для кредитной сферы и можно поговорить о каких-то перспективах развития МСФО в России.

Прозрачность – это элемент внутренней культуры любой кредитной организации. Соответственно, финансовая отчетность является элементом прозрачности, существенной частью прозрачности, и от того, насколько полно, качественно будет предоставлена такая информация, зависит и взаимоотношения инвесторов, и взаимоотношения вкладчиков, и отношения между контрагентами в ходе регулярных сделок. Соответственно, информация, которая должна быть проанализирована, должна быть полной, качественной и понятной.

Глобализация мировой экономики приводит нас к тому, что должен быть применен универсальный язык для общения между различными финансовыми институтами во всем мире. Соответственно, МСФО выдвигается на первый план такого языка общения.

В мире существует несколько вариантов применения и реализации МСФО на национальном уровне. То есть можно применять, как некоторые страны применяют, МСФО наравне с национальными стандартами и составлять отчетность либо по МСФО, либо по национальным стандартам. Можно идти по пути эволюционного развития, то есть постепенно внедрять МСФО в национальные стандарты, реформируя национальную систему учета. Можно пойти эволюционным путем – одним махом заменить национальный

стандарт и сказать: вот наши стандарты. Кстати, некоторые страны так и сделали, плюю еще дописывать какие-то национальные стандарты в отсутствие таковых в МСФО, поскольку МСФО – все-таки принципы, и, конечно, их реализация требует некоторой конкретики.

Россия пошла наиболее рациональным путем, она эволюционно меняет свои стандарты, потому что для такой огромной страны, такого количества финансовых работников нельзя было сказать: все, мы с завтрашнего дня переходим на МСФО, забудьте то, чем вы занимались, как вы это делали, почитайте учебники и составляйте отчетность в соответствии с этим учебником.

Конечно, это было бы неправильно. Поэтому, естественно, был принят путь эволюционного развития. Банковская сфера первой перешла на составление отчетности по МСФО. Можно об этом говорить с известной долей гордости. Вот уже третий год кредитные организации составляют отчетность по МСФО, правда, пока методом трансформации. Причем Банк России принял ряд очень серьезных мер для того, чтобы обеспечить плавность этого перехода. Во-первых, как вчера уже говорили, было проведено массированное обучение сотрудников организаций. Все кредитные организации получили возможность участвовать в учебных процессах. Были выпущены две методологические рекомендации по применению МСФО, которые помогли большинству банков освоиться с этим предметом. Они не являются некой директивой, безусловно, банки обязаны самостоятельно применять стандарты, и только полное применение стандартов гарантирует то, что отчетность будет составлена надлежащим образом. Соответственно, аудиторы должны ценить качественно составленную отчетность. Тем не менее такие рекомендации были очень важны для тех банков, которые раньше эти не занимались. Крупные банки так и продолжали составлять отчетность в соответствии с теми принципами и внутренними документами, которые были выработаны до того, как Центральный банк предложил банкам составлять отчетность по МСФО. Поэтому здесь никакого внутреннего конфликта между действующими подходами у крупных банков не было, и соответственно никто не заставляет, и не заставлял банки делать отчетность в соответствии с ранее разработанными подходами и с изданными методическими рекомендациями. Конечно, это исключено.

Поскольку принят эволюционный путь развития, то, соответственно, Банк России провел очень большую работу; выпущены 302 правила вместо действующих 205, в которых очень существенно реализованы подходы МСФО, очень детально мы постарались реализовать подходы 39 стандарта в части ценных бумаг, постарались достаточно существенно применять эти подходы в наших правилах, потому что финансовые инструменты являются очень большой частью и баланса, и операций перед (неразборчиво), является самой большой частью операций.

По поводу звучавшей вчера интересной фразы на Пленарном заседании о том, что по итогам анализа отчетности кредитных организаций за 2004, выявилось, что капитализация российских банков упала. На самом деле это объективный процесс. Я скажу, почему это произошло. Это было первое применение МСФО, соответственно, подходы МСФО отличаются от подходов, которые ранее были прописаны и действуют в части российских правил учета. И неизбежно, применяя принцип осторожности, расходы были в полной степени включены по методу начисления в расходную базу, а банки применяли кассовый метод. Кроме того, исходя из принципа осторожности, доходная часть была тоже существенно сокращена, увеличена расходная часть и сокращена доходная.

Почему сократилась доходная часть? Простой пример. При отражении МСФО ссудных операций комиссии, которые получает банк по РСБУ, включаются сразу в доходную часть. Согласно МСФО, они должны амортизироваться, то есть часть доходов просто ушла из доходной части отчетности по МСФО. Но она в следующем периоде будет возвращаться, что и произошло. Мы проанализировали отчетность за 2005 год, и оказалось, что капитализация банка растет по сравнению с РСБУ. И это объективный процесс, потому что, как я уже говорил, возвращается часть доходов, отложенных доходов, которые по МСФО были

отложены, сейчас она возвращается в отчетность МСФО кредитных организаций, соответственно, капитализация возвращается к нормальному состоянию. То есть та тенденция по РСБУ, которая наблюдается, - рост капитализации – это наблюдается и по отчетности по МСФО. В 2006 году, я уверен, будет еще больше рост, удельный рост капитализации по отчетности по МСФО опять же согласно тому самому процессу. Поэтому здесь не надо бояться перехода на МСФО, как некоего страшного процесса, который покажет, что капитализация наших банков ничтожно мало. Ничуть не бывало. Тенденция роста капитализации и по РСБУ и по МСФО неизбежна, это будет происходить в силу объективных причин роста финансового состояния наших банков. И по МСФО это видно, опережающими темпами растут активы обязательства, капитализация пока растет по отношению к ним более низкими темпами, тем не менее, растет. В перспективе мы постараемся применить по максимуму все подходы, изложенные в МСФО, развернуть их в конструктивной части бухгалтерского учета. Для того чтобы сократить издержки на составление отчетности по МСФО, для того чтобы в полной мере можно было сразу воспользоваться результатами ведения бухгалтерского учета по принципам МСФО, тем не менее, это не исключает необходимости корректировочных проводок, потому что нельзя все абсолютно принципы МСФО положить на бухгалтерский учет. Это немножко разные процессы, то есть учет и составление отчетности - немножко разные процессы. Процесс будет немного разделен на две части. В дальнейшем этот эволюционный подход будет соблюдаться, и периодически будут вноситься изменения. Кстати говоря, и Минфин, мы надеемся, до конца года выпустит некоторые стандарты. В 2008 году они твердо обещали выпустить ряд новых ПБУ, которые будут максимально соответствовать МСФО и которые, естественно, будут применять и банки в своей деятельности, поскольку Центральный банк в части учета регулирует банковские операции, а не банковские операции регулирует Минфин. Поэтому, мне кажется, это будет плавный, динамичный процесс. В итоге мы будем получать отчетность и ведение учета очень адекватное и ясное для понимания не только национального органа, но и международного.

В части консолидированной отчетности, хочу добавить, тенденция несколько другая, потому что МСФО немножко по-другому походит к порядку составления. Там исключаются групповые обороты. И если исключаются результаты таких оборотов, соответственно, капитализация взаимная исключается, поэтому как раз с точки зрения оценки качества банковской группы будет сразу видно, что если банковская группа, скажем так, искусственно раздувает свои активы, обязательства и, соответственно, капитал, то в известной степени составление отчетности по МСФО покажет более приближенную картину к реальной.

Спасибо. Я могу еще продолжать, но тема немножко другая семинара. Если есть вопросы, я готов ответить.

А.В. ТУРБАНОВ

Уважаемые коллеги, вопросы.

В.Г. ПОГОСОВ

Очень важно, куда текут мозги, а мозги текут туда, где их лучше всего оценивают. Если у человека нет денег. А он хочет заработать, то они текут в Штаты, а там USGAAP, а МСФО – это европейские стандарты бухгалтерского учета. А в Европе очень трудно заработать, туда текут такие мозги, как Абрамович, у кого уже есть капитал.

Почему выбрали МСФО, а не USGAAP?

В.М. ВОЛКОВ

Сейчас происходит процесс конвергенции USGAAP и МСФО, процесс объективный, идет уже достаточно давно. И по планам комитета по МСФО и по планам аналогичного американского органа, в течение нескольких лет будет существенно сближены стандарты американские и европейские, точнее МСФО.

В.Г. ПОГОСОВ

Российские какие будут?

В.М. ВОЛКОВ

Согласно стратегии правительства это будут МСФО. Еще раз говорю, МСФО будет конвергировать с USGAAP, и это будут близкие вещи, они будут понятны во всем мире и будут сравнимы, самое главное.

В.Г. ПОГОСОВ

Если на актив можно будет ставить деятельность человека, актива будет больше, а заодно и капитализация увеличится в пассивах, пассивы должны будут подравняться. Это означает, что деятельность человеческая в России будет активом, а заодно в пассивах капитализироваться. Когда оценку говорил Михаил Игоревич, что больше российская банковская система стоит до 50 раз, не в 50, а до 50 раз. Нельзя сказать, что если мы людей начнем оценивать, деятельность человека, то капитализация вырастет до 50 раз.

Спасибо.

В.М. ВОЛКОВ

МСФО не предусматривает капитализацию человеческого фактора, потому что свобода человека...

В.Г. ПОГОСОВ

Активы – деятельность человека, а в пассивах автоматически появляется капитализация.

В.М. ВОЛКОВ

Внутренний ресурс, с которым выступает человек, - это его личный ресурс, прежде всего.

В.Г. ПОГОСОВ

NASDAQ стоит 10 триллионов долларов, живых.

В.М. ВОЛКОВ

Я хочу прокомментировать по поводу вопросов по нематериальным активам, который прозвучал. Видимо, ваш банк выбрал изначально неудачный вариант такого программного обеспечения. Если бы это была гибкая система, которая могла бы перенастраиваться, которая путем небольших доработок и, прежде всего, самим пользователем могла бы дорабатываться, проблем бы с переходом на какие-то новые правила не было бы никогда.

(В.Г. ПОГОСОВ: Нет проблем, все нормально).

Тогда я не совсем понимаю, почему вам три раза пришлось, как минимум, менять ПО, не совсем понятно.

А.В. ТУРБАНОВ

Есть предложение, если все-таки Банк России согласиться на оценку человеческого фактора, то председатель Правления «Фундамент-банка» должен оцениваться по максимальной шкале.

В.М. ВОЛКОВ

Тогда активы этого банка, видимо, удвоятся, как минимум.

К.Г. ПАРФЕНОВ

Можно ли считать программное обеспечение, не принадлежащее организации, приобретенное с лицензией, которое дорабатывается, все-таки нематериальным активом, а не расходом?

В.М. ВОЛКОВ

Дело в том, что критерий признания в МСФО достаточно четко изложен в 38, поэтому нужно пройти по этим критериям, либо попадать под признание, либо нет. Судя по вашему вопросу, скорее всего, можно. Если из стадии НИОКР, исследования, это уже вышло, то, скорее всего, это можно капитализировать. Но это нужно специально исследовать.

В.Г. ПОГОСОВ

Можно просто управлять притоком мозгов. Можно просто из этого исходить.

В.М. ВОЛКОВ

Это должно реализовываться на уровне правительственных программ. Центральный банк, конечно, будет способствовать, насколько может, но здесь должна быть правительственная программа, прежде всего.

А.В. ТУРБАНОВ

Пожалуйста, коллеги, какие вопросы еще будут?

Вопросов нет. Спасибо.

У нас следующий выступающий Парфенов Кирилл Геннадьевич – Заместитель Председателя Правления Банка «Легион».

К.Г. ПАРФЕНОВ

Спасибо.

Я внимательно выслушал все доклады и понял, что я со всеми согласен, с каждым из докладчиков, хотя каждый о своем говорит. Есть некие разногласия. Я представляю не очень большой банк, поэтому мне не все понятно из того, что говорилось. Когда готовился к выступлению, попытался пройти по информации, по ее раскрытию. Сейчас раскрытие информации осуществляется путем обязательной публикации информации. Это ежеквартальный баланс, нормативы, годовой баланс, также раскрывается информация о владельцах. Информация о владельцах раскрывается, как правило, или в СМИ или на сайтах банков. Внимательно ознакомился с сайтами банков, больше информации, интересующей меня, касающейся расшифровок тех или иных балансовых показателей, а иногда событий банков, к сожалению, не нашел, видимо, не так искал или неправильно искал.

Как отмечают рейтинговые агентства, публичное раскрытие информации в российских банках находится пока на низком уровне, и я согласен с этим, потому что столкнулся с такой проблемой, с получением информации. Требуется раскрытие большего объема информации, как инвесторам, так и

обществу в целом. К повышению прозрачности призывает нас руководство банковской системы, Базельский комитет, все призывают.

Чтобы еще хотелось сказать по транспарентности и по открытости. Хотелось бы все-таки представлять, что открытость информации представляет собой не только возможность доступа к информации, но и возможность быть уверенным в истинности этой информации, так скажем, или в ее однозначности. Меньше всего раскрывается информация по связанным сторонам, по структуре корпоративного управления, о процедурах корпоративного управления, включая политику управления рисками, да и вообще подчас о структуре управления. Должен сказать, что проблема не только российская. Аналогичная проблема наблюдается в бывших странах СНГ, на Украине. Ситуация аналогичная, может быть, кроме стран, которые декларируют о переходе на МСФО. Киргизия, они объявляют, что у них все открыто и понятно. События политические показывают, что это не так.

Публикуемая отчетность содержит цифровые показатели, не дается детальная подробная информация, которая позволяла бы делать выводы. Достаточно сложно анализировать балансы банков, не имея дополнительных расшифровок. Приходится запрашивать дополнительную информацию. Видимо, при раскрытии информации имеет смысл говорить о том, какого рода информация должна раскрываться, раскрываться какие-то статьи, динамика этих статей особенно, перспективы развития этих статей. Это имеет определенную практическую ценность.

По всей доступной информации надо делать определенные выводы, но к доступной информации относится, в том числе и публикации в СМИ, к которым тоже надо относиться с определенной долей скепсиса, информация, которая проходит в СМИ, тоже не всегда является правдоподобной.

Что касается вопросов применения МСФО, Базеля II, то, наверное, эта тема более интересна крупным банкам. Никогда не был сторонником внедрения обязательного МСФО в российских банках, и мой опыт общения показывает, что часто формализованная отчетность создается, быстрее всего она не достигает той цели, которая закладывалась, видимо, в получение большей информации с большей достоверностью. На мой взгляд, для большей части банков составление этой отчетности - это обуза. Обуза в худшем смысле. Никто не собирается то же самое МСФО читать. Совершенно четко написано, что стоимость подготовки этого самого отчета должна приносить экономические выгоды, не должна превышать тот доход, который организация может получить от этого отчета. Поэтому разговоры Банка России о том, что мы в обязательном порядке, но вы сами тем самым как бы и нарушаете один из основных принципов МСФО. Поэтому говорить о том, что другие тоже нарушают. Наверное, да, что требует регулятор, то в результате на выходе и имеют. Очень большие сомнения есть в счете нормативов от отчетности, создаваемой по МСФО. В связи с тем, что сам немножечко задействован в подготовке МСФО и представляю себе, как она может готовиться и некие механизмы и процедуры подготовки, конечно, она в большей части формализована. Я не знаю, как это касается больших банков или очень больших банков, которые имеют интересы, имеют инвесторов, с которыми они разговаривают, но все-таки это формализовано.

И хотелось бы еще раз согласиться с одним из выступающих, что все-таки речь идет, когда готовится отчетность, и инвестор смотрит не совсем на отчетность, инвестор задает вполне конкретные вопросы и оценивает ответы на эти вопросы. Ему можно представлять и за 5 и за 10 лет отчетность, созданную по МСФО, он ее, конечно, смотрит. Но свои вопросы он решит не обязательно путем изучения этой отчетности. Достаточно жесткие разговоры идут о том, что такое бизнес, сколько он стоит, как он должен оцениваться.

Кроме того, на мой личный взгляд, МСФО имеют немножечко такую тенденцию заложения в них и в отчетность неких прогнозных показателей, все больше плановых вещей закладывается. И, в принципе, это

понятно, если собирать по большой компании данные, пытаться их превратить в какой-то отчет, то сроки большие проходят, в данном случае существенность теряется, потому что нужно своевременно эту информацию получать. Но в этом же минус. Чем больше у нас прогнозных показателей в отчетности, тем больше таких планов, тем менее она надежной является.

Если говорить о нашем российском банковском секторе, на мой взгляд, принятие 302 правил ведения бухгалтерского учета является достаточно серьезным шагом, достаточно серьезным хорошим шагом. Почему? Потому что, имея опыт общения с инвесторами, зная, что многие банки доначисляли в своих отчетах, которые представляли инвестору, это не обязательно были отчеты по МСФО, это были специальные формы, доначисляли проценты, корректировали расходы, финансовые результаты, и очень часто показывали прибыль с учетом налогообложения, полученного по правилам налогового учета. Это показывало задолженность перед бюджетом или будущую задолженность перед бюджетом, которая существенную роль играет при принятии решения об оценке финансового состояния.

С переходом на 302 правила хочется надеяться, хотя они и не соответствуют в полной мере МСФО, тем не менее, они дают возможность оценить доходность бизнеса, его прибыльность путем начисления, они дают возможность банку оценить с точки зрения процентов возможность получения дохода, имеются в виду доходы по кредитам третьей группы, когда можно определить. Есть некие вопросы, связанные с комиссиями и прочими доходами, которые хотелось бы, чтобы неким образом зависели от финансового состояния контрагента. Но, тем не менее, большой шаг, и хотелось бы, чтобы отчетность, если мы говорим вообще о банковском секторе, строилась исходя из тех правил, которые будут приняты, это очень желательно. Желательно это и с той точки зрения, что это плавный переход, который позволяет большей части финансовых сотрудников и бухгалтеров банков привыкнуть именно к этим правилам, он им понятен и достаточно адекватен. Думаю, что нормально будет отражать финансовое положение банков в целом.

Вопросы корпоративного управления. Они не входят в компетенцию 302 правил, по всей видимости, и надо их раскрывать отдельно. Но тут хотелось бы вот что сказать. Мы говорим, как правило, о том, что банк - публичная компания. В принципе, это не всегда так. Банки не всегда являются публичными компаниями, есть банки, которые являются частными компаниями. Видимо, уровень раскрытия информации должен быть разным для банков, которые позиционируют себя как частные компании, и банков, которые позиционируют себя как публичные компании. Причем, видимо, для публичных компаний уровни раскрытия информации тоже должны быть разные.

Представляется, что необходимо определить ту минимальную черту раскрытия информации, которая сейчас законодательно определена, хотя она очень низкая эта черта. Я уже обращал внимание, что это публикуемый баланс, это отчет о прибылях и убытках. Может быть, использовать какие-то данные в МСФО, финансовые инструменты раскрытия информации, представляется взять за основу данные, которые туда заложены, и определить минимальный уровень раскрытия информации. Причем, видимо, есть смысл предложить банкам самим определять, на какой уровень раскрытия информации они идут. Важно, чтобы это было известно инвесторам, и инвестобществу, что банк идет на такой-то уровень раскрытия информации, допустим, в рамках действующего законодательства.

Это ни в коем случае не значит, что банк не может дополнительно раскрывать информацию, если он это считает нужным. Очень часто, я знаю, что ведутся переговоры и раскрывается информация перед некими инвесторами. Допустим, эта информация раскрывается не перед всеми инвесторами. Это достаточно выборочный круг раскрытия информации. Такого рода раскрытие информации, наверное, можно приветствовать, все-таки надо бы определять, что под раскрытием информации мы понимаем общедоступное публичное раскрытие информации. Вполне возможно, что надо сделать еще два уровня раскрытия информации, вплоть до достаточно подробного раскрытия. Уровни раскрытия должно принимать

банковское сообщество, определить для себя эти ступени раскрытия информации. И соответственно, банк должен публиковать информацию, на какой уровень раскрытия информации он идет. При этом совершенно четко должно быть понятно, в том числе и банкам, что при принятии на себя этих обязанностей, должна существовать некая контрольная функция, которая говорит о чем, о том, что если вы приняли на себя эти обязанности, они должны выполняться в полной мере, информация, которая представляется, должна быть достоверной. Если это не так, то, видимо, должно происходить отторжение, в том числе и банковского сообщества, в случае недостоверного раскрытия информации.

Вот все, что хотел вам сказать. Большое спасибо.

А.В. ТУРБАНОВ

Спасибо, Кирилл Геннадьевич, за интересное профессиональное выступление. Очень хорошо, что представитель банковского сообщества на нашей секции сделал доклад, а не только наше обсуждение свелось к участию Банка России и аудиторских организаций. Банков, к сожалению, не так много на нашей секции. Есть предложение всех переписать и попросить Центральный банк, чтобы он внес их в «белую» книгу, как банки, которые готовы раскрываться.

Пожалуйста, вопросы к Кириллу Геннадьевичу.

М.И. СУХОВ

Вы упомянули о том, что степень интереса к МСФО у крупных, средних и больших по объему бизнеса банков разная. Но тезис время от времени высказывается и у нас, и за рубежом, что сфера применения МСФО может отличаться, может не отличаться. Есть разные концепции. По вашему мнению, есть ли какой-либо количественный или качественный водораздел между размером банка и необходимостью применения в нем МСФО?

К.Г. ПАРФЕНОВ

На мой взгляд, этого нет. Вопрос о чем идет, о том, что если есть интерес работы с зарубежным инвестором, банк будет делать отчетность по МСФО, потому что в этом заинтересован зарубежный инвестор, и он одним из условий ставит либо МСФО, либо GAAP, хотя он может присылать и свои какие-то совершенно далекие от МСФО и GAAP таблицы, которые необходимы для оценки бизнеса. Как правило, речь идет о крупных компаниях, что касается более мелких организаций, которые не выходят на иностранного инвестора, или не выходят на открытый рынок ценных бумаг, то я не вижу необходимости создания информации, публикации отчетов по МСФО, именно по МСФО.

Вопрос о чем идет? Видимо, необходимо раскрывать более подробную информацию хотя бы по РСБУ, а во-вторых, хотелось бы, чтобы и та информация по РСБУ, какая есть, она была бы более достоверной, более проверяемая. Потому что отчет, созданный по МСФО, который не совсем достоверен, не несет никакой информации.

А.В. ТУРБАНОВ

Еще вопросы?

Кирилл Геннадьевич, еще дополнительно Вы не смогли бы пояснить Вашу идею о необходимости или возможности введения нескольких уровней раскрытия информации? В зависимости от чего эти уровни должны выстраиваться?

К.Г. ПАРФЕНОВ

Мы можем говорить о том, что должны быть совершенно четкие требования по минимальному раскрытию информации. Сейчас эти требования изложены в действующем законодательстве, причем для организаций - профессиональных участников рынка ценных бумаг - они еще в Законе о рынке ценных бумаг изложены. Таким образом, у нас есть минимальный уровень раскрытия информации. Но это не говорит о том, что все должны выполнять этот уровень и не раскрывать информацию больше. Вполне возможно, что дополнительную информацию банк может или должен раскрывать. Это будет зависеть уже от его желания, что он готов, кому какую информацию представить. Если он готов публично общедоступно раскрывать информацию, значит, он должен определить, на какой уровень раскрытия информации он идет. И это должно быть совершенно четко указано на сайте ли банка, в средствах массовой информации, что мы готовы раскрыть такую-то, такую-то информацию.

А.В. ТУРБАНОВ

Это могут быть стандарты, установленные банковскими ассоциациями. То есть речь идет не о том, что уровень может понижаться, как раз о том, что расширяется круг информации. Спасибо.

Других вопросов нет?

Слово предоставляется Ричарду Хейнсворту – генеральному директору агентства «Рус-Рейтинг».

Пожалуйста, Ричард.

Р. ХЕЙНСВОРТ

Спасибо.

Заранее хотел извиниться перед вами, несколько слов, может быть, неправильно написано, потому что я вчера это сделал ночью. У меня не все запятые и буквы в правильном месте.

Сегодня я хотел говорить не об оценке капитала, а о других проблемах, то есть стоимости капитала. Есть еще другой момент, что говорится сегодня и на этой конференции, и на других конференциях о международных стандартах финансовой отчетности, тоже говорится о российских стандартах. Упомянули американский GAAP. Хотел бы разочаровать или огорчить вас, что МСФО – это дело прошлого века фактически, потому что эта система была создана для того, чтобы оценить компании производственного сектора и его проблемы в оценке финансовой и компании услуг очень четко ощущается. Поэтому есть еще другое, это называется «комплексная модель бизнеса», и сейчас продвинутые люди, которые изучают вопросы бухгалтерии, уже предлагают эту модель как основу для бухучета по всему миру.

Естественно, те, кто против, это те компании, которые уже вложили очень много денег в обучение кадров, - это большие аудиторские компании, это консультанты, это большие банки, это большие предприятия, что такая модель будет применяться не завтра, может быть, не через 10, может быть, не через 20 лет, но она будет внедрена, потому что, эта модель нужна. И МСФО и все в теории бухучета уже устаревает.

Вопрос для России на самом деле – это конвергенция, потому что уже бухучет в России приближается к международным стандартам.

Есть еще другой момент. Мы, как рейтинговое агентство, воспринимаем и пользуемся отчетностью по российскому бухучету, потому что есть в российском бухучете один инструмент, который отсутствует в международном – это оборотная ведомость. Кстати, в новой комплексной модели бизнеса они отказываются полностью от отчетности прибыли - убытков, вернется(вернулись?) к балансу, вернется к изменению(измененному?) балансу. Как раз это оборотная ведомость. То есть в системе российского бухучета есть уже элементы, которые в продвинутой бизнес-модели. Поэтому все намного сложнее, чем оказалось на сегодняшний день. Насколько это сложнее? Есть и очень простые вещи.

На самом деле я хотел привести несколько наблюдений, как инвесторы, с кем я работаю, оценивают бизнес и оценивают банки. Поскольку я был непосредственно связан с вложением в нескольких банках России, я хотел поделиться с вами этим моментом.

Существует очень много теоретически моделей, как оценить бизнес. Много литературы, можно читать, можно нанять тьму консультантов, чтобы оценить свой бизнес. Но реально инвесторы предпочитают более простые измерения. Для банков они хотят видеть стоимость, по которой продается, и оценку капитала, капитал по бухучету. В принципе, эта теория – есть стоимость бизнеса, есть капитал. Но на самом деле это не та стоимость, которую готовы платить, поэтому коэффициент – цена на капитал, который сейчас называется номиналом в русской литературе, – это основной параметр для инвесторов. И сейчас все вопросы по поводу инвестиций, покупки акций используют именно этот коэффициент как измерение. Просто для не банков в производственной сфере используют другой коэффициент – это стоимость на доходы. Почему так, потому что баланс важнее для банка, а отчет прибылей-убытков важнее для производства.

Но тогда есть вопрос до и после. То есть до вложения или после вложения. И здесь я хотел сказать, что есть обман, когда считают после, где правильно считать до. Я просто хочу вам показать почему. До расчета вложений и после расчета.

Сейчас я возьму один пример. Я создал один пример, это похоже на инвестиции, которые бывают. На самом деле эти цифры просто удобны, чтобы показать, что я хотел. Небольшой банк с капиталом 40 миллионов по российским системам или по МСФО. Кстати, хочу сказать, когда речь идет о хорошем банке, его капитал по МСФО и по РСБУ схожий. Конвергенция уже наблюдается.

Инвестор хочет покупать 10 % капитала и готов платить 10 миллионов долларов либо на вторичном рынке, либо на первичном рынке. Он готов вложить сразу 10 миллионов и получить 10 % акций. Расчет – «до». Но мы возьмем стоимость 10 миллионов. Он покупает 10 % от 40. Получается 4, он покупает 4 капитала за 10 миллионов, поэтому коэффициент 2,5. Вот номинал 2,5.

Сейчас расчет «после». То же самое, стоимость инвестиций – это 10, потому что вкладывается в банки. Сейчас инвестиционный банк говорит: нет, капитал – это не 40, это 40 плюс 10, который вы вложили. Поэтому 50. Поэтому, как интересно, вы получаете дешевле, чем на самом деле, это всего лишь 2. Это обман. Я думаю, что инвестиционные банки, привлекая инвестора, хотят, чтобы инвесторы покупали дешевле, чем на самом деле, а вложить это в капитал, это уже неправильно.

Сейчас я пытаюсь показать, почему это неправильно. Можно сказать, какая разница, «до» или «после». Один – это одна мерка, другой – другая мерка. Необходимо просто договориться «до» или «после», как правильно.

Попытаемся обратно. Мы договорились, что правильная оценка банка – это 2,5. Сейчас мы хотим не 10 миллионов, а сколько должно быть. Покупка 10% при оценке коэффициента 2,5 будет видно, сколько он должен вложить. Я пытался это все математически показать. Получается 13 миллионов. Не 10, а 13 с чем-то. Хорошо. Разница, в принципе, в мерке.

Тогда мы посмотрим графики «до» и «после». Расчет после – фундаментально неправильно.

Поэтому когда инвестбанки вам предлагают, давайте, считаем эти вложения после того, как вложили, получаем хорошую оценку, надо выкинуть этот бред и сказать: скажите, какой коэффициент до вложения денег?

Следующий вопрос, который более интересный, тоже это вопрос, который касается оценки банковской системы в России. Какой должен быть коэффициент для России? Очень сложный вопрос. Я пытался простым образом решить. Здесь просто кривая. Растет банк на определенный уровень роста. Одновременно растет и капитал. Банк не платит дивиденды. Все прибыли капитализируются, поэтому тут процент 10 %, которые инвестор покупал, самостоятельно растет, потому что банк растет. Естественно, это

подразумевает, что банк может расти быстрее без дополнительного капитала. Я сделал это первое приближение. Все равно это влияет на мнение инвесторов. Сначала он хочет вложить деньги, посмотрит, как это растёт. Если банк может уговорить инвесторов, что для того, чтобы банк рос быстрее, нужны дополнительные деньги, то инвестор будет вкладывать. Но сначала он хочет видеть, как это будет самостоятельно. Посмотрим, сколько должен быть рост у банка, чтобы объяснить коэффициент стоимости капиталов, больше чем 1. Если банк растёт, и так что его капитал растёт на 5 %, то через год 1,05 – это уже он выше на себестоимость. Первая ячейка вот здесь. В течение одного года, если капитал растёт на 5 %, и уплатил 105 %, в начале года на 10 %, тогда все окупается. Если он готов ждать 2 года перед тем, что он продает, тогда он готов платить 116 % - коэффициент стоимости капитала.

На самом деле, если рост банка быстрее, соответственно, он готов платить больше. Поэтому инвесторы смотрят на рост капитала банка. Они хотят знать, сколько в вас эффективности капитала, сколько в вас эффективности активов. Если банки в России могут показать на 25, на 30 %, и они могут это показать, тогда эти стоимости выше. Но важен тоже горизонт его инвестиций. На сколько времени он готов оставить свои деньги в этом банке до тех пор, пока он хочет продать. То есть это горизонт инвестиций. И здесь необходимо понять, сколько времени российский капиталист, владелец денег, готов дождаться – 1 год, 2 года, 5 лет? Я был на Украине, я просто удивился, там сейчас местные банкиры хотят возврата уже в течение года или 2 лет. То есть горизонт вложения украинских банкиров всего 2 года. Такие инвесторы, с которыми я работаю, они смотрят – сначала до 5, а может быть до 10 лет. Поэтому они готовы платить больше. Но этот рост тоже кумулятивный. То есть каждый год в течение 5 лет должен быть рост на 30 % или 25 %. Я думаю, что 30, 25 %, в России возможно, потому что банковская система растёт быстрее, чем валовый продукт, а внутренний валовый продукт растёт быстро. Поэтому у банковской системы есть все возможные аргументы, что хороший банк может расти от 25 % до 30 % в год. Поэтому нужно учитывать горизонт инвестиций.

Но есть еще и другой момент, который очень важен: каким образом инвестор может реализовать свою прибыль? Потому что они вкладывают для того, чтобы выйти. Я говорю о портфельных инвесторах. Вот здесь есть тогда вопрос ликвидности акций, это как раз проблема рынка банковских акций, который достаточно скудный в России на данный момент. Сейчас реально только ВТБ и Сбербанк. Это намного лучше, чем когда был только Сбербанк. Но необходимо, чтобы были и другие банки, мелкие банки. Если мы устанавливаем определенный коэффициент 50 на ликвидность, посмотрите, как это влияет на коэффициенты стоимости к капиталу. В принципе, если есть стабильность и если есть ликвидные акции, то тогда мы можем, и мы считаем, что можно в течение 5 лет расти на 20 %, тогда стоимость акций к капиталу может быть на уровне 5. В данный момент в России – это от 2,5 – 3,5, в этом диапазоне, но может быть и 5.

Я хотел сейчас подытожить. Правильные расчеты – до инвестиций. И повышение коэффициента (цена\капитал) зависит от трех факторов. Первое – высокий рост капитала, и Россия имеет этот рост, поэтому будут привлекать инвесторов и впрямь. То есть то, что мы видели – это только начало.

Степень прогнозируемости системы, если я правильно это написал, если будет горизонт инвестиций, то инвестор хочет быть уверенным, что может прогнозировать на 5 лет вперед. Российские инвесторы готовы прогнозировать, что будет в России через 5 лет, через 10 лет? Реальный вопрос для вас как банкиров, сколько вы берете, когда вперед вложения, когда заемщик к вам пойдет для кредита, вы смотрите на сколько лет? 1 год, 2 года, 3 года. Почему у вас нет дольше, длиннее горизонтов? Можно спросить других, чтобы у них были горизонты больше. Поэтому есть заинтересованность российской банковской системы, чтобы прогнозировать будущее России, стабильности экономики было бы больше. И ликвидность акций. То есть насколько эти акции можно реализовать на рынке, продав кому-то? Это тоже влияет на стоимость капитала.

Вопрос, почему в последнее время увеличивается стоимость капитала в России? Это из-за общей тенденции, люди считают, что они смотрят дальше. Есть уверенность, что можно прогнозировать в будущем. И тоже при размещении акций ВТБ и Сбербанка получается, что люди более уверены, что будет рынок акций в России, банковских акций. Поэтому я думаю, что мы будем видеть стремительный рост этого коэффициента.

Но есть два момента. Это сейчас мои политические наблюдения. Политические игры в государстве, которые дестабилизируют прогнозируемость, и сокращается этот горизонт. Мы все заинтересованы, чтобы была достойная прогнозируемая политика, и внешняя, и внутренняя. Это просто наблюдения. Чем больше видим, тем лучше.

И здесь тоже. Нам необходимы ликвидные рынки банковских акций. Чем больше банков выходит на рынки, тем лучше будет и для себя, и для других. Спасибо.

Г.Ю. МЕЩЕРЯКОВ

Будут ли вопросы к Ричарду?

ИЗ ЗАЛА

Ваши подсчеты не учитывали временной стоимости денег. И в этой теории, которую вы нам сейчас рассказывали, она не учитывается.

Р. ХЕЙНСВОРТ

Временная стоимость денег – это, в принципе, сколько можно вложить, какие процентные ставки есть на рынке, чтобы без риска вложить. Да, я учитывал нулевую, без риска. Но с другой стороны, инвесторы ищут тоже выше, чем, они знают, что они должны вкладывать в рискованные активы, чтобы получить прибыль.

Это изложение не было для того, чтобы получить все развернутое, учесть все факторы, потому что такое невозможно. На самом деле совершенно правильно, как было сказано раньше, что стоимость банка это то, что договорились покупатель и продавец. И они имеют свои факторы риска у себя.

Я тоже не вкладывал в эту теорию вещи типа стратегия. Какая стратегия у банка, какие продуктовые линейки, в какой области он работает, возможности привлечения хороших кадров к корпоративному управлению. Они для меня являются очень важными моментами, которые тоже надо учесть.

Задам вопрос другой, я себе задал: почему года 2 тому назад стоимости банка по этой оценке было где-то 10 %, 1,1 стоимости капиталов. А сейчас уже мы видим 2,5, 2,8, 3,5 в зависимости от банка.

Если мы смотрим на Восточную Европу, какой должен быть в целом, мы видим от 4 до 5. В других рынках мы видим 2–3. Какие могут быть факторы, которые влияют на тот коэффициент, на то значение коэффициента, который готовы покупать инвесторы? Я пытался найти факторы, которые влияют на это. Не все факторы, а какие-то важные факторы.

Г.Ю. МЕЩЕРЯКОВ

Будут ли еще вопросы, комментарии?

Тогда следующее выступающий – это Ольга Юрьевна Подстреха – Начальник Управления Департамента бухгалтерского учета и отчетности, Банк России. Тема очень интересная: "Транспарентность банковской деятельности на рынке потребительского кредитования".

О.Ю. ПОДСТРЕХА

Добрый день, уважаемые коллеги!

Я, наверное, как и все коллеги буду говорить о том, что волнует меня больше всего. И этой волнующей темой как раз является прозрачность деятельности банков на рынке потребительского кредитования. Почему мне кажется эта тема актуальной, потому что вчера уже как раз очень много говорилось о тех высоких темпах роста объемов этого кредитования, который мы наблюдаем в России последние несколько лет. Безусловно, нас всех это радует, но вместе с ростом объемов кредитования растет и количество проблем, которые возникают в этой сфере. И одной из таких проблем как раз является рост количества жалоб клиентов – заемщиков банков на работу банков на рынке потребкредитования. Наверное, Центральный банк как организация, ответственная за надзор за банками, сталкивается с этой проблемой наиболее остро.

Для примера я вам скажу, что за первую половину этого года мы получили такое же количество жалоб, как и за весь прошлый год. Надо отметить, что нет практически ни одного крупного банка, работающего на рынке потребкредитования, на который бы не жаловались клиенты.

Одной из причин как раз является недостаточная прозрачность банков на рынке потребительского кредитования. То есть недостаточная информационная прозрачность, открытость банковской деятельности, объем и качество раскрываемой банками информации о тех кредитных продуктах, которые они предоставляют.

Учитывая, что уровень жизни нашего населения далек от желаемого, конечно, люди с удовольствием пользуются предоставленной им возможностью приобрести что-то в кредит. И при этом они, обращаясь в банк, как бы ориентируются на то, что банк будет вести себя открыто и честно по отношению к ним, но практика показывает, что это не всегда так. И только заключив этот кредитный договор, заемщик понимает, на самом деле что происходит. Еще больше открываются его глаза, когда он начинает получать от банка различные письма, что у него задолженность, что он не расплатился вовремя и так далее, и так далее. И у человека, таким образом, складывается ощущение обманутости, потому что вдруг выясняется, что он должен был заплатить еще за открытие ссудного счета, за снятие наличных, за перечисление средств погашения кредита и еще много за что.

И человек понимает, что обо всем этом он узнал не до того, как заключил этот кредитный договор, а, к сожалению, уже после. Частично здесь нельзя отрицать вины самого заемщика, потому что многие и не находят времени и не считают нужным прочесть, что написано в кредитном договоре. Наверное, не надо скрывать, что, даже прочитав кредитный договор, люди мало что понимают, что в нем написано в силу очень низкого уровня их экономической грамотности.

Банки со своей стороны, как мне кажется, охотно пользуются этой низкой экономической грамотностью населения и сознательно либо не раскрывают какие-то существенные моменты и значимую информацию, либо раскрывают ее в непонятной для заемщика форме. Естественно, что делают они это с одной только целью – заполучить этого клиента любой ценой, чтобы не упустить свою прибыль.

Мы как представители банковского надзора видим и другую сторону этой медали, а именно, недооценку банками своих рисков при такой деятельности на рынке, и недостаточный уровень качества управления этими рисками. Естественно, что заемщик, не зная всей величины обременения по кредиту, не может реально оценить свои возможности по его обслуживанию и погашению, и тем самым увеличивается вероятность невозврата кредита, а, следовательно, и кредитный риск для банка.

Но кредитный риск – это не единственная проблема для банков. Здесь заметно обостряются и другие виды рисков, в том числе правовой риск, риск потери деловой репутации. О росте кредитного риска в частности свидетельствует рост просроченной задолженности, которую мы видим по балансам, даже

реальной, не говоря уже о скрытой просрочке. Примерами правового риска могут служить судебные решения, которые мы имеем не в пользу банков, в части взимания различных комиссий. Что касается риска потери деловой репутации, то, естественно, что это информация об имеющихся претензиях в прессе, среди клиентов, жалобы, как в надзорные органы, так и во все возможные инстанции, начиная от президента и заканчивая депутатами. Естественно, что мы вынуждены в этой ситуации рассматривать вопросы об уровне организации управления рисками в этих банках и об уровне работы внутреннего контроля.

Безусловно, Банк России не мог оставаться в стороне и не реагировать на такое количество жалоб, которое к нам поступает. Поэтому мы со своей стороны постарались каким-то образом ситуацию разрядить. И в этой связи в 2005 году совместно с ФАС были выпущены рекомендации по стандартам раскрытия информации при предоставлении потребительских кредитов. Но это всего лишь рекомендации, они не являются обязательными для исполнения банками. Банки здесь имеют возможность самостоятельно принимать решения. Мы также пошли на то, чтобы принять решение о необходимости раскрытия эффективной процентной ставки, и опубликовали несколько документов по примерам расчета этой ставки по различным видам продуктов и при различных сценариях поведения заемщика. Также пошли на то, что с 1 июля у нас вступает в действие изменение в 254-п о том, что в портфель однородных ссуд по классификации, предложенной этим нормативным документом, можно будет включать только те ссуды, по которым раскрыта информация в размере эффективной процентной ставки. Здесь можно возлагать еще определенные надежды на то, что, очевидно, все-таки будет принят Закон о потребительском кредите, и какие-то проблемы на рынке потребкредитования этот закон снимет. Но мне представляется, что закон написан для тех, кто будет его выполнять. А если стоит цель не выполнять закон, то, как бы хорош он ни был, соответственно, результатов это не даст.

Поэтому главное, мне кажется, здесь для банков – это все-таки целеполагание. И не дожидаясь закона, мне кажется, банкам надо поставить перед собой цель полностью раскрывать информацию для клиента на рынке потребкредитования. Потому что каждый потребитель банковских услуг имеет право знать исчерпывающую информацию о том, каковы условия предоставления кредита, и, соответственно, по этим условиям выбирать то место, где он может этот кредит взять. Поэтому честность по отношению к заемщику, мне кажется, это первая ступень долгосрочных отношений с клиентом, и она влечет за собой для банка исключительную пользу. Потому что банк должен выбрать, что для него важнее – сиюминутная выгода или все-таки эти длительные эффективные отношения с клиентом на перспективу.

Опыт показывает, что в этой долгосрочной перспективе полное раскрытие информации оказывается для участников рынка экономически более эффективным. Потому что скрытая плата за непрозрачность намного выше, чем за соответствующую действительности информацию, пусть даже эта информация не всегда будет благоприятной.

И закончить свое выступление мне хотелось бы словами о том, что доверие рынка и клиентов дорогого стоит.

М.И. СУХОВ

Спасибо большое, Ольга Юрьевна.

Какие вопросы будут?

Р. ХЕЙНСВОРТ

Я столкнулся с этой проблемой по двум ситуациям. Я встречался с банками в регионах, которые активно занимаются розничным кредитованием, которые предоставляли всю информацию. Они даже предлагают процентные ставки на открытие счета и тому подобное, и тоже просто показывали график

платежей. Все равно эти же банки сейчас столкнутся с проблемой, что «нечестные» юристы собирают заемщиков и идут в суд. Уже есть проблема для банковской системы в целом, что есть активные игроки на рынке, которые пробуждали недоверие к системе, как вы сказали, контракты, которые не совсем понятны. И это уже переливается на другие банки, которые пытаются предоставлять всю возможную информацию, которые пытаются быть честными со своими дебиторами.

Каким образом может Центральный банк работать для того, чтобы прекратить или задерживать такое недобросовестное отношение к судебному процессу тех, которые просто не хотят платить по своим кредитам? То есть взяли деньги, прочитали отчет, прочитали договор, знали все заранее, а потом столкнулись с тем, что не хотят платить, и говорят: я обманутый заемщик, кредитор, как все другие, поэтому я иду в суд, чтобы он принял решение в мою пользу.

О.Ю. ПОДСТРЕХА

На самом деле, естественно, такого рода жалобы мы получаем, когда люди сознательно, взяв деньги, начинают потом обращаться к адвокатам, начинают писать жалобы президенту о том, что я бедный, несчастный, к сожалению, не платежеспособный, и ничем помочь не могу. Я думаю, что здесь банкам просто нужно готовить своих юристов в свою очередь для того, чтобы эти проблемы решать только через суд. С точки зрения Центрального банка мы не можем вмешиваться, к сожалению, в этот процесс, потому что это договорные отношения между клиентом и заемщиком.

Что касается нас, мы, с нашей точки зрения, старались делать, что могли. То есть приняли решение о том, что кредитор должен раскрывать информацию для клиента. И если эта информация раскрыта, то с нашей стороны претензий никаких быть не может.

Р. ХЕЙНСВОРТ

Еще один вопрос. Мы слышали очень много о процентных ставках и эффективных процентных ставках, а на самом деле, когда мы обсуждали этот вопрос внутри агентства, нам кажется, что на самом деле имеет значение не процентная ставка, а именно выплаты, которые попадут на конкретные даты. Центральный банк тоже смотрит на это, или все же есть упор на эффективные ставки?

О.Ю. ПОДСТРЕХА

Мне представляется, что позиция, когда клиенту представляется информация о двух суммах, одна сумма, которую ты получаешь, другая абсолютная сумма, это те выплаты, которые ты производишь. И эта информация наиболее понятна клиенту, экономически неграмотному. То есть он в состоянии четко сравнить. Если я взял 100, плачу 150, вот, пожалуйста, 50 – это та сумма, которую я переплачиваю.

Имея эту информацию, конечно, он в состоянии принять правильное решение, буду я брать кредит, не буду, смогу я его выплатить, не смогу.

Было принято иное решение, что мы будем рассчитывать эффективную ставку, потому что сама по себе цифра, которую они увидят, она значительно будет отличаться от той цифры процентов, которые будут зафиксированы или раньше были зафиксированы в кредитном договоре. То есть мы пошли вот по такому пути именно эффективной процентной ставки, а не указание двух вот этих сумм.

Г.Ю. МЕЩЕРЯКОВ

Еще вопросы будут?

СОРВИН С.В.

Ольга Юрьевна, можно такой вопрос задать. Все время показывают хорошие красивые диаграммы, говорят, что в России удельный рост ВВП к потребительскому кредиту настолько мал, что впереди у нас куча работы и так далее. Но все это связано с ростом рисков. Как Вы считаете, на сегодняшний день у нас есть впереди плюс какой-то от наращивания объемов потребительского кредитования, или мы по российским условиям подошли к какой-то грани, где надо бы достаточно серьезно задуматься о дальнейшем увеличении объемов кредитов в связи с ростом рисков, которых мы пока полностью не раскрываем. Комплексно я нигде не слышал об оценке всех проблем, которые возникают, как клубочек, вокруг этой маленькой операции.

О.Ю. ПОДСТРЕХА

Я думаю, что это лучше всего определим не мы с вами, а рынок. Если будет спрос на кредиты, то соответственно кредиты будут предоставляться. Говорить о том, стоит ограничивать, не стоит, вообще нецелесообразно.

СОРВИН С.В.

Можно мне маленький комментарий. Если можно, я бы прокомментировал несколькими цифрами. Мы достаточно много занимаемся этой проблемой. Рост потребительских кредитов по Свердловской области достаточно высокий, каждый год в 2 – 3 раза. Проблема нас не может не волновать. Давайте посмотрим на цифры, у нас все время берут долю к ВВП. Но у нас есть вторая дебиторная сторона этого самолета: это доля заработной платы, то есть источника повышения этого кредита в том же самом ВВП.

Темпы роста ВВП у нас достаточно высокие. Темы роста кредитов, доля его, достаточно высока. Но темпы роста заработной платы – источника погашения этих кредитов достаточно серьезно отстают от наращиваемых темпов роста выдачи потребительских кредитов. Даже для нашей Свердловской области мы ежегодно даем 9–12 % прироста внутреннего продукта, заработной платы до 20 %, и в то же время соотношение темпов роста потребкредитования и источников для погашения наводит в целом на серьезные глобальные размышления. Я не говорю о том, что мы этот процесс должны ограничивать, очевидно, какие-то рекомендации надо давать, и коммерческим банкам задуматься. Мы на сегодняшний день имеем картину, когда до 15 % общего фонда оплаты труда мы уже направляем на обслуживание потребительского кредита. Если это очистить от того, что заработная плата считается и с моей, и с заработной платы технички, и хорошего бизнесмена, а категория заемщиков, кстати сказать, не такая уже у нас финансово безграмотная. Потому что если брать ту категорию заемщиков, которая пользуется потребительским кредитом, это в основном молодые люди в возрасте от 18 до 30 лет, достаточно подготовленные, грамотные и так далее. Поэтому говорить об их финансовой безграмотности не имеет смысла. Тут как наркотик, люди начинают играть в рулетку в этой ситуации. Если брать ту категорию низкооплачиваемых, которая берет эти кредиты, по нашим экспертным оценкам это порядка 30–35 % дохода людей направляется на обслуживание кредитов. Где эта критическая точка, где эти две экспоненты? Когда они сойдутся, рынок, в принципе, не сможет рассчитаться по тем кредитам, которые он на сегодняшний день взял на себя.

Вот эта проблема впереди, которую надо бы внимательно просмотреть, изучить и серьезно задуматься над проблемой дальнейшего роста потребительского кредита, куда нас опять же втягивают. Если нормально идет, мы кредитруем в основном западный рынок, потому что деньги идут куда? На покупку импортных товаров, что короткого пользования, что длительного пользования. Мы кредитруем западный рынок.

Вот в чем комментарий.

Г.Ю. МЕЩЕРЯКОВ

Спасибо. Какие еще вопросы?

А.В. ТУРБАНОВ

У меня не вопрос, у меня несколько размышлений вслух на эту тему.

Не так давно состоялось в рамках Ассоциации юристов России совместное заседание двух комиссий, Комиссии по законодательству на финансовых рынках и Комиссии по правам человека. Комиссию по правам человека как раз представляли те юристы, которые сейчас участвуют в процессах, защищая интерес заемщиков. Ричард почему-то назвал их «нечестными юристами», я бы так не стал делать. Есть юристы, защищающие интересы одной стороны, и юристы, защищающие интересы другой стороны. Мы же юриста, защищающего обвиняемого, не называем нечестным юристом.

Дискуссия была достаточно интересной, острой, но конструктивной. И все участники пришли к выводу, что здесь должен учитываться баланс интересов. И баланс интересов банка, и баланс интересов заемщика. И было выделено три основных проблемы. Первая проблема – это действительно информационная открытость процесса потребительского кредитования и, прежде всего, эффективной, то есть реальной процентной ставки. И вопрос о том, что предоставление графика платежей должно эту проблему решать, что предоставление графика платежей решает проблему понимания заемщиком цены потребительского кредита, с этим все выступающие согласились. Пришли к выводу, что все-таки важно знать, и годовую эффективную ставку, и реально видеть график погашения кредита.

Это дает полное представление для заемщика, сколько он платит за кредит. Вот этого, к сожалению, пока нет.

Вторая проблема – это проблема платежей за дополнительные услуги. Мы знаем, что в Екатеринбурге состоялся процесс, Сергей Васильевич в курсе, Хоум Кредит энд Финанс Банк проиграл Роспотребнадзору. Было признано, что банк необоснованно установил плату за дополнительные услуги, в частности, за ведение ссудного счета, что необоснованно штрафные санкции вводились и необоснованная плата за досрочное погашение кредита. Юристы, как с той, так и с другой стороны, были вынуждены согласиться, что в данном случае суд действовал не по закону, а по справедливости, как он ее понимает. А это в итоге как раз приводит к нарушению баланса сторон. Непонимание сути банковских отношений, в частности отношений по кредиту, приводит к искаженному восприятию справедливости.

Для банка получение процентов за предоставляемые услуги составляет суть банковской деятельности. И если вдруг заемщику суд, вставая на его сторону, утверждает, что при досрочном погашении заемщик ничего не должен, то получается, что он получил деньги бесплатно, на этих деньгах мог заработать и благополучно вернуть обратно сумму основного долга в банк, ничего за нее не заплатив. Это абсурд.

И третья проблема – это сами размеры штрафных ставок, размеры комиссии, размер платы за досрочное погашение кредита. И здесь я думаю, если бы банки сами посмотрели критически, то, наверное, нашли бы возможность эти размеры снизить. А как их заставить смотреть критически, кажется тоже совершенно очевидным, и об этом идет речь. Нужно действительно обязать банки указывать эффективную реальную процентную ставку. Тогда, во-первых, заемщик будет видеть цену кредита, и будет взвешивать, способен ли он расплатиться, а во-вторых, сами банки поймут, что они не могут с такими цифрами выходить на рынок потребительского кредитования, что никто не будет за эту цену у них брать кредиты. Они как процентные ставки снизят, так и размер платы за дополнительные услуги. А, возможно, во многих случаях они сами и откажутся от платы за дополнительные услуги, когда все стороны видят реальную процентную ставку. И в итоге мы с сожалением были в основном вынуждены согласиться на этом заседании

с представителями комиссии по правам человека, что в создавшейся ситуации основная вина лежит на банках. Если бы они были более информационно прозрачны, более открыты, многие проблемы могли бы сняться. А те, которые оказались бы не снятыми, потребовали бы дополнительного обсуждения, но мы бы более четко увидели, какими инструментами можно было бы справляться с иными проблемами. Этот вопрос, кстати, и Сергею Васильевичу Сорвину по поводу того, сколько же банки еще могут наращивать объемы потребительского кредитования. Даже простое введение, обязательное введение эффективной процентной ставки, я думаю, повлияло бы на размер этого рынка. Рынок бы уже отрегулировал. Он и на банки бы оказал влияние, и на заемщиков. Спасибо.

М.И. СУХОВ

Спасибо, Александр Владимирович.

Ричард, вы хотели что-то сказать?

Р. ХЕЙНСВОРТ

Да. Нечестные юристы бывают и со стороны заемщиков, и со стороны кредиторов. Я думаю, те юристы, которые составляли контракты не так, как должно быть, это тоже нечестные юристы.

Есть еще другой момент – наркотики и финансирование зарубежного рынка. На самом деле я как наблюдатель в банковской системе больше волнуюсь по поводу Англии, где очень много кредитов, есть реклама на кредиты каждый день на телевизионных каналах. Пока я этого не видел здесь, форсирования заемщиков, чтобы они взяли кредиты.

Но проблема в другом. Если Центральный банк или органы власти приняли решение, что да, это наркотики, и нам необходимо защитить свой народ от этих наркотиков, тогда каким образом это будет сделано? Это будет сделано каким-то ударным способом, законом – вы не имеете право брать такой кредит. Но тогда вы нарушаете право человека, который хочет нарушать свою жизнь, покупая какую-то вещь, которую он видел в магазине, и готов платить по этим кредитам честно. То есть очень трудно решить для других людей, что они должны или не должны делать.

Другой вопрос, что входит в магазины. Мне кажется, это не проблема Центрального банка, это проблема промышленности. И, может быть, это проблема банков, которые не выдают кредиты тем производителям, которые могут производить тот товар, который хочет покупать российский покупатель.

Г.Ю. МЕЩЕРЯКОВ

Спасибо. Мне кажется, здесь не звучало предложение о принятии какого-то закона, запрещающего потребительское кредитование, а звучало правильное предложение, чтобы банки внимательно оценивали свои риски. Анализировать этот рынок только с точки зрения того, что сравнивать объем выданных потребительских кредитов с размером ВВП, не совсем правильно, и здесь уже не первый год этот вопрос обсуждается. Сейчас обсуждение этой темы показало, насколько действительно остро этот вопрос стоит. У нас сегодня на секции нет никого из ученых, но, тем не менее, как практикующему банкиру мне бы очень хотелось, как здесь было сказано, там комплекс проблем. И такого комплексного анализа, в том числе каких-то российских ученых, которые занимаются банковским делом и этот вопрос анализируют, пока нет. И мы, сравнивая себя со странами Западной Европы, Америки, часто действительно не понимаем, что уровень зарплат немножко отличается. И, кроме того, это опять же упрек банкам, не только банкам, но и государству тоже, несмотря на то, что заемщики люди молодые, тем не менее, еще грамотность населения недостаточна. И сегодня большинство банкиров соглашаются с абсолютно справедливыми требованиями

Центрального банка и сообщества потребителей о том, что нужно называть эффективную ставку. Это нужно самим банкам, потому что иначе мы получим просто несправедливую конкуренцию. Если мы договариваемся, что все банки теперь будут называть ставку, у нас будут абсолютно равные условия для того, чтобы нормально конкурировать на розничном рынке. Если какие-то банки будут по-прежнему заниматься тем, чем они занимались, то это а) проблема недобросовестной конкуренции, и б) если случатся какие-то проблемы с теми банками, которые сегодня неправильно учитывают резервы и получают проблемы по возврату этих кредитов, эти проблемы, безусловно, скажутся на межбанковском рынке. Это никому не нужно. И поэтому, с точки зрения банкиров, мы устанавливаем лимит сегодня на банки, когда на межбанковское поле смотрим. Те банки, которые очень активны на рынке потребительского кредитования, они вызывают наибольшее обсуждение на Комитете и в тех органах, которые у нас устанавливают лимит на другой банк при межбанковском кредитовании.

М.И. СУХОВ

Я бы тоже хотел пару слов сказать. На самом деле, вся эта дискуссия, которая идет уже второй или третий год, она идет по такой классической схеме: регуляторы ругают банки за то, что у них плохие кредиты, банки ругают за то, что плохие заемщики, что они деньги не отдадут, все вместе ругают судебную систему, и в конечном итоге ищут выход через судебные споры, административные меры. Я считаю, что и то, и другое нужно, нужно совершенствовать законы, нужно использовать все возможности Центрального банка, которые сейчас есть в рамках законодательства. Но принципиально, я думаю, здесь встает еще и банковское сообщество, потому что здесь как раз тема, которая может быть урегулирована на уровне внутрикорпоративных стандартов поведения на этом рынке, которые могут прийти. И многие позиции, на мой взгляд, могут прийти не из законов, а из взаимных договоренностей банков, что им делать и что им не делать на этом рынке. И чем быстрее банки придут к той ситуации, что в хорошем смысле слова саморегулирование здесь может помочь, тем эффективнее эти проблемы будут решаться, но не смогут банки самоорганизоваться, их будут организовывать законодатели и регуляторы. В этом есть свои плюсы и свои минусы. Мое мнение состоит в том, что в этой сфере банки недоиспользуют свои возможности, которые у них есть, для установления стандартов и правил.

Г.Ю. МЕЩЕРЯКОВ

На этом завершаем обсуждение этого вопроса.

Следующий докладчик господин Чарльз Рок, профессор экономики, Роллинс Колледж, Флорида, США. Он выступит с докладом на тему «Оценка микрофинансовых институтов».

Ч. РОК

Я постараюсь медленно и четко рассказать о том, что я подготовил. Я вижу, что не у всех здесь приемники для перевода.

Итак, у меня есть российские друзья, они пригласили меня посетить Россию и принять участие в работе этого конгресса. Мне было очень интересно услышать эти доклады, особенно последний час, когда речь касалась о прозрачности, регулировании банковского сектора, я также отметил, что банкиры здесь хорошо проводят вечерние мероприятия. Была организована хорошая встреча–прием.

Но что касается меня, я – профессор экономики, я работаю в университете штата Флорида на кафедре экономики. Я работаю с банками уже в течение трех декад жизни. В основном я работаю с некоммерческими банками. 30 лет тому назад я помогал в создании двух таких банков, которые все еще находятся в бизнесе. Это специальная отрасль, которая работает с нерегулируемыми, некоммерческими, как

мы их называем, неправительственными организациями Соединенных Штатов. Я проживаю в штате Флорида, и банк, с которым там работаю, он ориентирован на бедные слои населения нашего штата. Среди них много так называемых нелегальных эмигрантов из Мексики, а также из других государств Карибского бассейна, из стран Латинской Америки. Также мне приходилось работать с рабочими, которые рассматривали возможность покупки компаний, которые испытывали банкротство, и работающие на них сотрудники хотели приобрести активы. Я также принимал участие в исследовании состояния банковского дела в Болгарии, речь идет о том переходном периоде, когда началось преобразование капитализма.

Я говорю о вопросах микрофинансирования. Мы обсудим с вами, что это такое. Во-вторых, я собираюсь поговорить о том, как этот вид финансовых услуг развивался, и с какими проблемами он сталкивается. Здесь появятся некоторые соображения, которые близки к тому, что мы уже обсуждали. Во-вторых, я поделюсь некоторыми идеями по поводу того, почему банкиры могут быть заинтересованы в этом секторе банковской деятельности, имеется в виду микрофинансирование.

Итак, позвольте мне начать с того, чтобы определить, что такое микрофинансирование. Некоторые из вас, может быть, знают, что есть человек, который получил Премию мира, работая по оказанию помощи бедным людям Бангладеш. Что он делал? Он выдавал ссуды, он выдавал ссуды в размере 250 рублей каждому, и в основном его клиентами были наиболее бедные слои населения.

Примерно 30 лет тому назад была начата эта акция, когда большое количество бедных людей получили такие очень небольшие ссуды, и многие организации тогда решили о созревшей необходимости обратить внимание на самые малообеспеченные слои населения. Это движение зародилось в самых бедных странах. Конечно, в России и Соединенных Штатах, которые не относятся к бедным странам, тем не менее, есть слои населения, которые мало обеспечены, и многие люди сталкиваются с трудностями в повседневной жизни.

Мы используем этот термин "микрофинансирование" во всем мире и в Соединенных Штатах; когда мы говорим о микрофинансировании, мы говорим о банковском деле, которое имеет социальную направленность, проявляет социальную ответственность, отвечает на нужды бедных слоев населения.

Это один из рекламных материалов лондонской конференции, которая заостряет внимание на этой теме, и речь идет не только о том, чтобы такая деятельность была бы выгодна, но и о том, чтобы она отвечала социальным потребностям общества. И я хотел бы поделиться этой брошюрой с вами.

Итак, в основном эта деятельность ориентирована на самые бедные слои населения. Исторически этой проблеме не так много уделяли внимания. В те времена, когда все это начиналось, бедные люди не имели тех возможностей, что мы имеем теперь. Что это такое? Это ссуды, банковские услуги. Но по мере того, как расширялись другие виды услуг, в некоторых странах мира люди считали, что не всегда безопасно держать деньги дома, например. Кроме того, у людей, мексиканских эмигрантов, живущих во Флориде, даже в наше время имеются такие опасения, что их будут депортировать как нелегальных эмигрантов, поэтому они боятся отдавать эти деньги в банки, потому что в случае депортации они боятся их потерять. Вот почему такие люди держат их в кармане. Но когда речь идет о таком микрофинансировании, мы имеем в виду оказание поддержки людям, чтобы они могли сохранить свои деньги и вложить их во что-то, что им нужно. Речь идет о бедных слоях. Кроме того, речь идет и о субсидиях. Среди тех, кто предоставляет средства, есть и филантропы, есть и те, кто занимаются благотворительной деятельностью. В настоящее время мы также отмечаем, что коммерческие финансовые организации начинают проявлять участие к этому направлению банковской деятельности – микрофинансированию – и вкладывают деньги сейчас. Мы имеем дело уже с тем, что в проблему микрофинансирования вовлекаются и уважаемые финансовые организации, банковские структуры.

Если говорить о тех банках в Мексике, там тоже имеет место IPO, и банки в некоторых случаях из микрофинансирующих банков превращаются в коммерческие. Такое мы наблюдаем и в Северных Штатах Америки.

В некоторых случаях люди с низким уровнем дохода находятся на субсидиях. И эти средства люди тоже хотят держать в банках, а вот в Калифорнии, наоборот, есть люди, которые вовлекаются в эту деятельность. Они также заработали огромные деньги. Например, на инновационных технологиях.

Итак, субсидированные и несубсидированные. Когда мы говорим несубсидированные, то это означает, что субсидирование было когда-то раньше, но эти люди, которые начинали с субсидий, уже заработали достаточно денег, они могут тратить их, и получают уже определенные доходы от вложений средств в банки, и становятся самостоятельными семьями, которые способны тратить деньги для того, чтобы обеспечить свое существование, но, тем не менее, существуют люди, у которых нет денег, чтобы стартовать.

Итак, необходимо делать оценку этого процесса. Вы знаете, что оценка банков осуществляется соответствующими регулирующими организациями, они проверяют, что банки не воруют деньги, что в банках есть достаточно ресурсов, и они обеспечивают гарантии, сохранение депозитов, и проверяют, нет ли в будущем каких-то рисков, связанных с деятельностью этих банков.

Что касается микрофинансирования, то микрофинансирующие финансовые организации также испытывают определенное давление со стороны контролирующих организаций. И я бы назвал это финансово-экономической оценкой деятельности. Такие организации должны быть прозрачными для тех, кто субсидирует деятельность таких микрофинансовых организаций для того, чтобы продемонстрировать им, что они делают профессионально свою работу.

Есть еще два момента, которые связаны с оценкой деятельности. Они очень важную роль играют для микрофинансовых институтов (МФИ). Первое, наиболее важное, это то, что многие люди дают деньги на деятельность таких микрофинансовых организаций; это могут быть общественные организации, это могут быть ассоциации, это могут быть отдельные богатые люди, иногда и не обязательно богатые, которые делают свои пожертвования, вкладывая деньги в микрофинансовые институты. И то, что сейчас мы наблюдаем, имеет необходимость оценки как количественной, так и через те интервью, которые проводятся для того, чтобы выяснить, какое фактическое влияние заемщик, семья заемщика и само население имеют, какую пользу они извлекают из деятельности таких микрофинансовых институтов. Потому что если нет никакой пользы, то всегда может возникнуть ситуация, когда в каком-то населенном пункте такие МФИ работают эффективно, а в каком-то населенном пункте деятельность такого микрофинансирующего органа является недостаточной.

У меня есть набор адресов Интернет, которые позволяют вам, если вы хотите, я могу их предоставить, которые позволяют вам оценить социальный эффект от такого микрофинансирования.

И, наконец, устойчивость окружающей среды является тоже очень важным фактором, на который обращают внимание корпорации. Здесь мы видим, как это можно оценить с точки зрения финансовых институтов, оказываем ли мы положительное влияние на охрану окружающей среды. Этот фактор тоже вступает в действие. И еще один момент, на который я хотел бы обратить внимание – для кого? Для доноров, для людей, которые выдают деньги, правительство, которое разрешает таким организациям работать, или это кто-то, кто оказывает субсидии, предоставляет ресурсы для действия микрофинансовых институтов, либо это инвесторы, которые не просто вкладывают деньги, а хотят получить определенный доход. Они не рассчитывают очень часто на высокую доходность, это может быть 1–2% , но вам необходимо сохранить ценности, которые вы вкладываете, потому что, может быть, такой инвестор заботится о своей пенсии и, вкладывая деньги, рассчитывает на какой-то доход в том случае, если этот

доход не ожидается высоким. Вот почему у нас есть финансовые, экономические, социальные аспекты этой проблемы, так же как и вопросы охраны окружающей среды, которые становятся все более актуальными в нашей деятельности.

Итак, почему банкиры могут быть заинтересованы в микрофинансировании или, может быть, в каком-то альтернативном банковском деле? Один из этих вопросов связан с конкуренцией. Итак, в моем регионе есть банки, которые постоянно находятся в конкуренции. Они манипулируют ставками. Мы все время имеем дело с обращениями, в которые входят несколько миллионов долларов. Это могут быть и чеки, это могут быть и переводы денег по более пониженным ставкам, которые банкиры за эти переводы берут. Иногда, кстати, американская банковская система некоторые банки рассматривает неэффективными. И у нас есть и кассация банковских структур в Соединенных Штатах, которая оценивает эффективность работы различных банков. И одним из факторов более высокой транспарентности в центральной Флориде, у нас имеется законодательство Штата, которое обязывает предоставлять больше информации заемщикам. Мы знаем, что были определенные скандалы по этому вопросу и в России, но не забывайте, что в Америке эти скандалы были еще более объемными, когда речь шла, что люди набрали деньги на дома. Ссуды были настолько сложными, что даже я, профессор, иногда не мог понять всей сути содержания таких контрактов, и что же будет, если они пытаются выплатить ссуду раньше, оказывается, что они должны еще будут на 10 % больше, чтобы досрочно погасить ссуду. Это довольно необычная ситуация для американской ипотечной практики. Как я уже сказал, некоторые статьи в банках являются доходными, а есть также много банков в Соединенных Штатах и в других странах, которые используют микрофинансирование через посредников. А здесь, когда вы работаете напрямую, можете сократить расходы. Мы можем через банки проводить корпоративные проекты, строить новые здания. И в настоящее время мы можем изменить ситуацию, когда банки активно участвуют в финансировании, допустим, строительства, потому что они рассматривают это, как залог тех ссуд, которые выделяются.

Наконец, еще одно соображение. Поскольку некоторые из этих аспектов, я думаю, что и в России будет то же самое, когда у нас есть законы, которые базируются на практике плохого поведения банков, когда банки вели нечестную политику, поэтому, когда происходит слияние банков, население может обратиться непосредственно к регуляторам в Вашингтон и сказать, что данный банк плохо себя вел, и есть районы города, где большинство бедных людей проживает, и банк никогда не выдал каких-либо ссуд и оказал содействие для развития и улучшения качества жизни.

Еще при Джиме Картере 30 лет тому назад были приняты важные законы, которые позволили гражданам оказывать давление для того, чтобы способствовать улучшению банковской деятельности. Что касается акционеров, то они нуждаются в хорошем корпоративном руководстве, что акционеры хотят иметь достаточно власти, чтобы оказывать давление на работу, и иногда те люди организуют инвестиционные компании, которые являются ответственными, ориентированными на решение вопросов. Вот большие пенсионные фонды, например, участвуют в таких работах и оказывают влияние на деятельность таких корпораций, которые улучшаются под давлением общественности. И это давление может осуществляться, например, через пенсионные фонды.

Последний вопрос, я хотел бы сослаться на Эндрю Карнеги, который, как известно, является основателем компании, которая жестко эксплуатировала рабочих в своей истории, но он был странным капиталистом. Однажды он выступил с речью об ответственном благополучии. Это, в конечном итоге, способствовало большому количеству бизнес-школ. Он сказал, да, хорошо, был капиталистом и зарабатывать много денег, но если вы не отдадите часть этих денег обществу до того, как умрете, то в этом случае вы не будете хорошим капиталистом.

Если обратиться к образу Соединенных Штатов, посетить университетские здания, библиотеки в Соединенных Штатах, и очень часто вы видите имена известных капиталистов, которые ставят эти имена на таблички, прикрепленные к корпусам университета и библиотек.

Г.Ю. МЕЩЕРЯКОВ

Я думаю, мы научились не только пользоваться компьютерами и мобильными телефонами, но и воспринимать чуть больше, чем три идеи. По крайней мере, в вашем выступлении мы услышали не три, а чуть-чуть побольше. И я надеюсь, что в большинстве своем аудитория их восприняла, по крайней мере, тезис о социальной ответственности банков, который в нашей стране часто обсуждается. Может быть, мы не имеем ряд законодательных актов, о которых вы говорили, но, тем не менее, крупные, да и очень много региональных российских банков на тех территориях, где работают, много из того, что вы говорили, делают, участвуют в ряде программ. Спасибо вам за интересное выступление. Я думаю, что многое из того, что мы услышали, может быть использовано нами в практической работе. Спасибо.

Есть ли какие-то вопросы к докладчику, комментарии? Спасибо.

Следующий докладчик – Линьков Владимир Вячеславович, директор московского филиала ЗАО «Гизеке & Девриент – ЛОМО, ЗАО», Москва. Тема его выступления «Внутрибанковские системы управления потоками наличных средств – средство обеспечения транспарентности банковской деятельности». Пожалуйста.

В.В. ЛИНЬКОВ

В июне 2004 года Базельский комитет по банковскому надзору выпустил пересмотренную версию соглашения «Международная конвергенция оценки капитала и стандартов капитала», известного как Базель II. Помимо усовершенствования требований к капиталу банков и управления рисками Базель II большое внимание уделяет раскрытию информации.

Цель третьей компоненты, посвященной рыночной дисциплине, – улучшить функционирование рынка через требования к раскрытию информации, которые включают в себя следующие составляющие:

- корпоративную структуру, включающую описание дочерних структур и долей в других фирмах;
- собственный капитал и методы расчета его достаточности;
- качественную и количественную оценку рискованных позиций банка, включающих кредитные и рыночные риски, риски владения капиталом в фирмах и операционные риски.

При этом традиционно считалось, что самое главное – создать внешние условия, при которых банк будет с одной стороны заинтересован в раскрытии соответствующей информации, а с другой – будет вынужден это делать.

Таким образом, основной упор делался на работе госрегулятора, пропагандирующего идеи транспарентности, разрабатывающего соответствующие национальные нормативы и контролирующего их выполнение, и аудиторских компаний, которые продвигали эти идеи в массе. Регуляторы считают, что усиленное регулирование способствует усилению банков, а последние считают это убеждение частично спорным.

Для обеспечения этих процессов проводилась масса исследований, посвященных зависимости успешности работы банков от уровня их транспарентности: стоимости привлечения средств, сроки восстановления после системных кризисов, устойчивость и т.д.

В основе этих исследований и утверждений лежала убежденность в том, что владельцы банка, его менеджмент располагают полной актуальной и достоверной информацией о работе своей организации и нужно лишь убедить их раскрыть эту информацию.

Всегда ли это соответствует действительности?

На наш взгляд, любые разумные стандарты, даже направленные на формализацию внешних параметров организации (а мы считаем Базель-II безусловно разумной системой), можно и должно использовать для упорядочения внутренних процессов организации, оптимизации ее работы.

Сейчас никого не надо убеждать в том, что любой современный банк является сложной системой, обрабатывающей огромные потоки информации, что было отмечено и в выступлении господина Миракяна. При этом основной чертой, отличающей банк, является наличие некой системы по обработке финансовой информации, ее системы обработки наличности.

Оставим регулирующим органам задачи разработки нормативных актов и создания механизмов их исполнения. Наша задача состоит в создании высокоэффективных систем обработки наличности, которые являются одной из составляющих системы управления банком, систем обработки наличности, способных обеспечить банки достоверной информацией о движении наличных в режиме реального времени и обеспечивающих приемлемый уровень соответствующих операционных рисков.

Очевидно, что упорядочение процессов ведет к снижению затрат на их выполнение. Многочисленные исследования, в частности "ПрайсвогтерхаусКуперс" и других компаний, показывают, что выполнение банками рекомендаций Базель II ведет, в том числе, к высвобождению капитала. Это общее положение.

Мы работаем с более конкретным продуктом – живой наличностью. Повышение скорости ее обработки, естественно, повышает не только и не столько качество отчетности, но, в первую очередь, оборачиваемость средств. А это – прямой доход банка.

Банки бывают разные: инвестиционные, розничные, универсальные. Большие и не очень. Потоки наличности также сильно различаются: от малых – 50-60 пачек в смену, до средних – 150-200 пачек и больших.

Наши системы обеспечивают оптимальное выполнение задач обработки наличности во всем диапазоне: от установки отдельных сортировщиков и терминалов самообслуживания типа Rondo, до многоуровневых систем Compass, объединяющих работу всех приемных касс, расчетно-кассовых центров, хранилищ, банкоматных сетей и сторонних инкассаторских организаций.

Большой опыт работы на рынке (материнской компании скоро будет 155 лет, а в России мы работаем уже более 12 лет), наличие большой и разнообразной клиентской базы: от ЦБ РФ и СБ РФ до небольших региональных банков позволяет нам в каждом случае предлагать сбалансированное решение.

Достаточные ресурсы компании позволяют проводить объемные тестовые испытания непосредственно в банках. Как правило, после таких тестов нашими лучшими промоутерами становятся сотрудники касс пересчета, первыми получающие возможность оценить достоинства наших систем.

Например, не так давно нами были проведены тесты в Связь-банке, которые показали высокую эффективность наших систем. К сожалению, пока мы остановились именно на этом уровне, хотя успешное выполнение планов Геннадия Юрьевича, безусловно, потребует использование наших систем.

Начав работу с российскими банками с установки одиночных сортировщиков, сейчас, наряду с ними, мы предлагаем и многоуровневые программно-аппартные комплексы, реализующие различные технологии обработки наличности и готовые под адаптацию к требованиям конкретного банка. Compass представляет собой наиболее полный продукт.

Compass способен выполнить весь спектр процессов: от простейшей обработки денежного вклада до расчета загрузки удаленного банкомата с учетом предпочтительных номиналов и особенностей клиентуры.

Compass работает на базе персональных компьютеров и имеет стандартные интерфейсы для подключения разнообразных аппаратных и программных модулей. В том числе и сторонних

производителей. Обширные функциональные возможности продуктов семейства Compass способны внести решающий вклад в оптимизацию процессов обработки наличности, минимизировать издержки и риски, связанные с ними. Резервирование модулей не только увеличивает скорость обработки, но и повышает надежность результатов. Новые функции, такие как отслеживание платежей и вкладов в режиме он-лайн и безопасный обмен данными в среде Интернет, являются превосходным инструментом для создания и эксплуатации распределенных банковских систем.

Высокая автоматизация процессов позволяет не только повысить достоверность информации об операционных процессах, но и повысить их безопасность за счет сокращения вовлеченного в эти процессы персонала и адресной подачи информации. Обработка наличности в режиме он-лайн позволяет минимизировать резервы наличности в хранилищах и повысить оборачиваемость средств.

Наличие многоуровневой системы автоматического протоколирования операции позволяет легко создать прозрачную систему отчетности, упрощает контроль и снимает излишнюю нагрузку с персонала банка.

Разумеется, переход к использованию высокоавтоматизированных систем достаточно трудоемок. С целью упрощения этой задачи было разработано целое семейство продуктов, позволяющих сделать этот переход постепенным и естественным.

Для банков только вступающих на тропу автоматизации мы готовы предложить более простые системы, базирующиеся на отдельных или собранных в группы сортировщиках, управляемых одним или несколькими персональными компьютерами, реализующими различные технологии поточной обработки наличности.

Более подробную информацию вы можете получить на нашем стенде, а после завершения Конгресса у нас на фирме.

Спасибо за внимание.

Г.Ю. МЕЩЕРЯКОВ

Спасибо большое, Владимир Вячеславович.

Какие будут вопросы, комментарии?

Следующая тема: "Эффективность кредитного отчета". Генеральный директор, Северо-Западное бюро кредитных историй, Животов Сергей Константинович.

С.К. ЖИВОТОВ

Спасибо за предоставленное мне слово.

Я постараюсь долго не отнимать ваше время. Хотелось бы в своем докладе отметить несколько аспектов, связанных с развитием потребительского кредитования, насколько кредитный отчет вошел в жизнь банка и участвует в принятии решений и выдаче кредитов.

Со дня принятия закона и вступления его в силу прошло 2 года. Сегодня Бюро кредитных историй накопило 20 миллионов кредитных историй. В России 23 Бюро кредитных историй зарегистрировано, и 6 из них, по данным Центрального банка, объединяет порядка 96 % всех кредитных историй.

20 миллионов кредитных историй в системе, много это или мало? Если сравнивать с уровнем проникновения банковской системы на потребительский рынок, приближения к каждому гражданину и участия его в кредитном процессе, то, по некоторым оценкам, от 10 до 20 % населения втянуто в процесс кредитования. Если смотреть на европейский рынок, где этот показатель иногда доходит до 40 %, то можно сделать вывод, что у нас рынок потребительского кредитования сегодня не просто развивается, но имеет

огромнейший потенциал для размещения средств крупными банками, в том числе и западными инвесторами через российские банки.

Можно привести обычный пример. Если год назад автокредит в любом автосалоне выдавался только 20 % покупателей, то сегодня ставка этого коэффициента в районе 70. То же самое происходит в ипотеке. Ипотека развивается слишком быстрыми темпами, и невозможно сегодня приобрести квартиру без участия банка.

По нашей статистики Северо-Западного региона мы сделали оценку тех обращений клиентов, которые обращаются в банк за кредитом, и получилось следующее: 25 % граждан обращаются в другой банк, 25 % обращаются в тот же банк, в котором они раньше кредитовались, и 50 % населения ранее никогда не обращались в банковские организации. Это новые граждане, которых банки вовлекают в процесс кредитования.

Что касается кредитных отчетов. Сами понимаете, что кредитных отчетов может быть максимум 50 % обращений. Банкам не нужны кредитные отчеты по их собственным клиентам, а, следовательно, они не обращаются в кредитные бюро. Если сегодня в день в России в среднем в банки обращается около 50 тысяч человек, то в месяц кредитные бюро должны выдавать минимум миллион кредитных отчетов. А сегодня за продолжительность 1,5 года некоторые из них еле перевалили за этот показатель.

Складывается ситуация, когда банки принимают решения не на основе кредитного отчета. Это связано не только с тем, что кредитные бюро не могут предоставить этот отчет, а также с тем, что банки не сдают кредитные истории. Закон не обязывает направлять кредитную историю БКИ, а банки пользуются этим и не включают оговорки в договора кредитования, а некоторые включают, но все равно не сдают. Считается, что хороший клиент должен остаться при банке, и нужно создать максимум условий, чтобы он не кредитовался в другом.

Мы говорим об открытости, говорим о том, что у нас большой уровень просрочки, а может быть этот уровень просрочки связан с тем, что банки закрыты и хранят свои кредитные истории у себя, и все проблемные клиенты мигрируют из банка в банк? Нельзя сравнивать и говорить о том, что развивать потребительское кредитование не нужно, потому что процент невозврата слишком велик. Может быть, он поэтому и велик, что у нас кредиты слишком дорогие, или выдаем мы их тем, кто уже раньше брал кредиты и не очень хорошо с ними справлялся.

Я не буду вдаваться в цифры, могу только подвести итог, что сегодня при не более 10 – 15 % решений банками используются кредитные отчеты, и где-то не более 5 % отказывают по причине плохой кредитной истории в других банках. Спасибо.

Г.Ю. МЕЩЕРЯКОВ

Какие будут вопросы?

ИЗ ЗАЛА

Вы говорили только по вашему Северо-Западному региону?

С.К. ЖИВОТОВ

Мы оценивали ситуацию по Северо-Западному региону, исходя из 70 банков.

Г.Ю. МЕЩЕРЯКОВ

На самом деле, очень интересная тема. Когда 2 года тому назад закон был принят, ожидания были немножко выше, чем сейчас у нас получаются результаты. Наверное, со временем ситуация будет

исправлена. Хотя опять же на уровне населения, если говорить про потребительские кредиты, любой человек в Соединенных Штатах Америки, если он какое-то время там работал, я просто знаю, как это происходит, в связи с тем, что как раз что касается кредитных историй, там все очень четко, там студенты начинают брать кредиты, даже если им деньги не нужны. Они их берут и возвращают для того, чтобы к 25 – 30 годам, когда человек покупает серьезные вещи на кредит, у него сложилась кредитная история. Там после 16 – 18 лет человек уже представляет, что если он один раз или два раза обманул банковскую систему, не вернул вовремя или тем более не вернул вообще, то путь его в любой банк заказан. И это очень важно, потому что понятно, какой процент населения там живет в кредит, и это нормально, нормально для банковской системы, нормально для потребителей. Но ответственность перед банком, когда обсуждали потребительские кредиты, все правильно, не нужно морочить голову потребителям. Но, с другой стороны, незнание закона не освобождает от ответственности за его нарушение. Это люди тоже должны понимать. Опять же, войдите в Интернет, там создано огромное количество сайтов, как обмануть банк. И в принципе, это считается нормальным. Никто особенно на сторону банков не встает и не кричит: давайте с этим разбираться тоже. Да, потребителей нужно защищать, но и банки должны быть защищены, потому что коллапс в банковской системе никому не нужен. От этого будет намного больше пострадавших, чем те мошенники, которые приходят в банк, чтобы взять деньги и не вернуть. Образование, видимо, начиная со школьной скамьи, здесь банки должны подумать, потратить деньги, как-то сообщая, может быть, через ассоциации, может быть, еще каким-то образом, через фонды, но человек с определенного возраста должен быть ответственным за свою кредитную историю и понимать, что если у него плохая кредитная история, а в Америке даже бизнес есть такой: тебе помогают твою кредитную историю улучшать. Если у тебя недостаточное количество баллов, то делают определенные выводы... Ясно, что за деньги можно все. Есть просто бизнес такой, что тебе помогают твою кредитную историю улучшить. Достаточно дорого. Поэтому люди понимают, что лучше свою кредитную историю не портить, чем ее испортить, а потом платить деньги, чтобы ее каким-то образом улучшить.

Если у нас хотя бы лет через 5 это будет, то и рисков, связанных с потребительским кредитованием, с мошенничеством на розничном рынке кредитования будет гораздо меньше.

М.И. СУХОВ

Спасибо. Есть еще какие-то комментарии по последней теме обсуждения? Тогда я позволю в заключение пару комментариев. Прежде всего, хотел бы поблагодарить всех, кто принял участие в сегодняшнем обсуждении. У нас получилась такая интересная секция. Выступили представители практически всей структуры, которая обслуживает транспарентность банковской деятельности, представители аудиторских компаний, консалтинговое направление, рейтинговые агентства, бюро кредитных историй, многочисленные представители регулятора, даже представители банка, которые представлял потребителя этой информации, западная наука. С разных точек зрения все констатировали достаточно большой прогресс в раскрытии информации о деятельности банков по разным направлениям. Я думаю, всем участникам обсуждения было полезно. И выражу свое мнение, и предложу Геннадию Юрьевичу Мещерякову как руководителю банка выступить на заключительном пленарном заседании, которое начнется в 15 часов, выбрать наиболее существенное, что он для себя как руководителя услышал в сегодняшней дискуссии, тем самым, рассказав участникам конференции об итогах работы сессии.

Спасибо всем за участие. Следующая наша встреча в 15 часов на обсуждении итогов сессии. Спасибо.