



**XVII МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ КОНГРЕСС:
«БАНКИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА:
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ»**

Заседание секции 1

*«Банки в конкурентной борьбе на финансовых рынках: вызовы,
тенденции, перспективы»*

30 мая 2008 года

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Повышение конкурентоспособности – необходимое условие успешного долгосрочного развития российских банков – Трофимова Екатерина Владимировна – Заместитель директора, направление «Финансовые институты», Компания «Стэндард энд Пурс», Париж.....</i>	3
<i>Законодательные перспективы развития механизмов реализации банковских продуктов – Музыка Елена Игоревна – Заместитель директора Департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций, Банк России, Москва</i>	15
<i>Основные рейтинговые факторы и определяющие тенденции среднесрочного развития банковского сектора России, Украины, Казахстана – Романова Елена Александровна – Заместитель директора, направление «Финансовые институты», Компания «Стэндард энд Пурс», Москва.....</i>	20
<i>Как повысить эффективность кредитных операций с привлечением внешнего коллекторского агентства – Александрович Артур Артурович – Генеральный директор, Долговое агентство «Пристав», Москва.....</i>	29
<i>Мероприятия, проводимые Банком России по оптимизации проверочного процесса – Костюк Надежда Михайловна – Заместитель руководителя – начальник Управления Главной инспекции кредитных организаций, Банк России, Москва</i>	31
<i>Правовые аспекты взаимодействия банков и других финансовых посредников – Дубов Игорь Анатольевич – Партнер, Руководитель финансовых практик, Юридическая компания «Яковлев и Партнеры», Москва</i>	35
<i>Проблемы конкуренции в сфере кредитования малого и среднего бизнеса – Райнер Мюллер-Ханке – Председатель Правления, КМБ-Банк (ЗАО), Группа «Интеза Санпаоло», Москва.....</i>	36
<i>Актуальные вопросы развития ритейлового направления в деятельности банка - Хрыкова Нелли Яковлевна - Начальник управления развития, ОАО "Банк БФА", Санкт-Петербург.....</i>	40
<i>Переход на международные стандарты финансовой отчетности как способ повышения конкурентоспособности банков – Ключкина Татьяна Алексеевна – Директор, Компания «ПрайсвогтерхаусКуперс»</i>	42
<i>«Блошиный» рынок финансовых услуг (Аспекты недобросовестной конкуренции организаций, не являющихся кредитными. Двойные стандарты регулирования) – Мальцев Юрий Валентинович – Председатель Комитета АРБ по платежным системам и организации расчетов</i>	44
<i>Платежи в розницу. Анализ рынка – Жадобин Алексей Владимирович – Председатель Правления, ООО «Расчетный центр Финансового Дома», Санкт-Петербург.....</i>	53
<i>Технологии SOA в поддержку роста бизнеса Банка - Добридюк Сергей Леонидович - Зам.директора направления "Розничное обслуживание", Компания "Диасофт", Москва</i>	55
<i>Взаимосвязь развития новых направлений деятельности банков и системы страхования вкладов - Титов Виктор Васильевич - Генеральный управляющий Фонда, Санкт-Петербургский Фонд содействия развитию системы страхования вкладов и кредитных организаций, Санкт-Петербург</i>	58
<i>Чистюхин Владимир Викторович - Заместитель директора Департамента банковского регулирования и надзора, Банк России, Москва.....</i>	61

ХVII МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ КОНГРЕСС:
«Банки в системе финансового посредничества: состояние и перспективы»

Заседание секции 1

«Банки в конкурентной борьбе на финансовых рынках: вызовы, тенденции, перспективы»

Санкт-Петербург

30 мая 2008 года

Сопредседатели: *Меликьян Геннадий Георгиевич* - Первый заместитель Председателя Банка России, Москва
Тосунян Гарегин Ашотович – Президент, Ассоциация российских банков, Москва
Мурычев Александр Васильевич – Первый исполнительный вице-президент Российского союза промышленников и предпринимателей, Председатель Совета Ассоциации региональных банков России (Ассоциация «Россия»), Москва

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Уважаемые коллеги! Может быть начнем нашу работу?

Итак, начинаем нашу работу. Я предлагаю, чтобы у нас сегодня была достаточно свободная дискуссия по теме обсуждения. Наши коллеги, которые заявлены в программе, будут выступать, и в связи с их выступлениями какие-то вопросы будут, какие-то комментарии. Чтобы у нас с вами была живая беседа, а не так, как у нас проходят пленарные заседания. Конечно, на пленарном заседании трудно сделать живое обсуждение, какую-то беседу, но для того мы и проводим заседания по секциям, чтобы у нас был диалог. Но для начала разговора, для старта, нам нужны выступающие.

Первой у нас заявлена Екатерина Владимировна Трофимова – заместитель директора, направление «Финансовые институты», компания «Стандарт энд Пурс», Париж.

Е. В. ТРОФИМОВА

Прежде всего, хотела бы поблагодарить организаторов конгресса и приветствовать всех, кто сегодня смог здесь присутствовать.

Я представляю международное рейтинговое агентство «Стандарт энд Пурс», непосредственно нахожусь в Париже, занимаюсь рейтингом финансовых институтов, банков, лизинговых компаний, факторинговых компаний и так далее. Больше 70 процентов моего рабочего времени посвящено регионам СНГ.

Регламент достаточно жёсткий по времени, поэтому я лишь тезисно остановлюсь на некоторых моментах, которые хотела бы осветить, и сообщу некоторые наши наблюдения касательно вопросов конкурентоспособности российских банков на мировой финансовой арене. Можно следующий слайд?

Конечно, конкурентоспособность – это очень ёмкое определение, которое включает множество характеристик кредитоспособности и коммерческого профиля банков. К сожалению, это именно то, чего столь не хватает российским банкам на протяжении всех последних лет существования российской банковской системы.

Российская банковская система имеет очень хороший потенциал роста и развития. Но до сих пор не совсем ясно, кто будет реализовывать этот хороший коммерческий потенциал. Государственные банки смогут ли выстоять и быть конкурентоспособными? Частные банки? Либо же в последнее время очень много говорится об угрозе иностранного банковского капитала? Не будет ли именно иностранный банковский капитал реализовывать этот замечательный потенциал российской банковской системы?

И во многом всё это зависит от того, кто окажется конкурентоспособен на банковском рынке, то есть обеспечит необходимое качество услуг, объемы предоставляемых услуг, технологичность и, что очень

важно, их возобновляемость и устойчивость, которые, прежде всего, будут зависеть от кредитоспособности отдельных финансовых институтов.

К сожалению, в этом вопросе существуют очень серьезные замены понятий и категорий касательно характеристик конкурентоспособности отдельных банков. Стратегия для многих до сих пор является формальным документом, некими письмами в стол. Передвижение клиентских менеджеров, и это не секрет для большинства здесь присутствующих, во многом определяет движение клиентской базы от банка к банку. Близость к определенной финансово-промышленной группе или некий административный ресурс являются решающими факторами для наращивания или упущения клиентской базы, которая сформирована у банков. И все это ведет к очень специфической структуре российского банковского сектора, когда частные банки, к сожалению, даже крупнейшие, имеют долю рынка менее 5-6 процентов, а доля рынка за пределами 50 крупнейших банков столь невелика, что можно потерять в подсчете нули после запятой.

Тоже традиционно, формально зачастую обязательный вопрос касательно доли рынка или цели по развитию доли рынка, в России, к сожалению, зачастую является неприличным.

Конечно, я рисую очень утрированную и мрачную картинку. В реальности все не совсем так.

Конечно, огромный прогресс достигнут, именно в укреплении коммерческого потенциала российских банков в последнее время, но, к сожалению, стоит это признать, что прогресс был недостаточный и не соответствует тому замечательному инвестиционному потенциалу, который имеется перед российскими банками.

Основной проблемой, с нашей точки зрения, является необходимость укрупнения российских банков, здесь я говорю именно об укрупнении индивидуальных финансовых институтов. Можно следующий.

Увеличение рыночной доли отдельных банков, укрупнение и укрепление их ресурсной базы и капитала, причем речь здесь идет об укрупнении индивидуальных банков, а не о неудержимом росте всей банковской системы, о чем ратуют многие банкиры. Поэтому на самом деле я останавливалась вчера на этом в выступлении на пленарном заседании, но хотела бы несколько развить эту мысль.

Многие оппоненты, говорящие о необходимости дальнейшего роста банковской системы, оппонировать, в частности, к такому показателю, как соотношение кредитов или активов банковской системы к ВВП, утверждая, что в соответствии с этим показателем российская банковская система мала, ей еще расти и расти.

Категорически не соглашусь с этим утверждением. Дело в том, что вообще межстрановые сравнения коэффициентов — дело неблагодарное. Хочу обратить ваше внимание, в частности, на знаменатель этого коэффициента - ВВП. ВВП от страны к стране по своей структуре, что очень важно, банкоризируемое ВВП, очень сильно отличается.

Российское банкоризируемое ВВП, которое, конечно, в цифрах очень сложно подсчитать, абсолютно не сравнимо с чешским ВВП, и логично предположить, что крупнейшие «голубые фишки», которые уже сейчас активно обслуживаются с западных рынков и этот процесс продолжается, не является тем ВВП, который необходимо включать в расчет этого коэффициента. Поэтому, если сравнивать, например, Чехию, с которой часто проводят параллель, говоря о российской банковской системе, и отмечают, что этот коэффициент раза в два ниже, чем в Чехии, то если провести такую коррекцию, может быть, картинка окажется абсолютно другой.

Также о росте. Я уверена, что те номинальные коэффициенты роста, которые показываются и рассчитываются просто методами вычитания и деления, значительно занижают реальный рост банковской системы в России, потому что не учитывают и не нейтрализуют следующего фактора, а именно миграции крупнейших заемщиков на международные рынки за ресурсами.

Что это обозначает? Что соответственно от года к году кредитная масса меняет свою структуру, заемщики уходят. И этот новый рост, который выражается в коэффициентах номинально 30, 40, 50 процентов, в реальности является заниженным, так как новый бизнес из-за миграции и ухода бизнеса крупнейших клиентов на западные рынки растет значительно большими темпами, и в некоторые периоды сравним даже с так часто, к сожалению, в негативном ракурсе упоминаемым Казахстаном.

Давайте следующий слайд.

Капитал. По остальным слайдам пройду очень быстро. К сожалению, вопрос дальнейшего развития капитала российских банков не решен. IPO — это такая модная фишка, но, по сути, на данный момент пока не более, и, как вы понимаете, в текущих рыночных условиях вообще достаточно проблематично реализуемая.

Стратегические инвесторы скорее являются исключением, чем правилом и, к сожалению, в рамках всей системы вопрос капитализации решить не могут.

Статистика первых месяцев этого года, когда темпы роста капитала опережают темпы роста активов, скорее исключение, чем правило, и с нашей точки зрения, скорее являются стремлением акционеров частных банков по наращиванию капитала, в частности, по отношению к крупным внесениям в капитал, которые зафиксированы крупнейшим государственным банком в прошлом году.

Можно следующий слайд?

На риск-менеджменте останавливаться не буду, было много визуальных картинок вчера по этому поводу, очень важно, исключительно важно, и в нашем рейтинговом процессе мы сейчас уделяем много внимания этому.

Упомяну лишь один показатель, о котором мы вчера говорили. Более 80 процентов российских банков либо не имеют системы риск-менеджмента в классическом ее понимании, либо имеют систему риск-менеджмента, которая не соответствует международным стандартам. Поэтому работа предстоит огромная. И, к счастью, она ведется.

Не уходя вглубь, как одну из критических проблем риск-менеджмента, которую мы видим, хотела бы назвать кадровый вопрос – отсутствие кадров и отсутствие опыта. А риск-менеджмент – это опыт. Не буду даже говорить о таком моменте, как возраст. Вы наверняка знаете средний возраст риск-менеджеров. Не хочу умалять ничьих способностей, но не стоит забывать о том, что, конечно, риск-менеджмент – это во многом еще и жизненный опыт.

Пожалуйста, следующий слайд. По последнему слайду сделаю акцент на том, что здесь в заглавии – реальные ответы и возможности. Это то, чего недостает российским банкирам, и то, что необходимо и является единственным и основным условием формирования правильной стратегии и правильной оценки своих конкурентных возможностей.

И последнее послание, может быть, для регулятора – касательно капитала: как вообще всю эту проблему решить, в частности, проблему укрупнения отдельных банков. На самом деле рост представляется, конечно, недостаточным; слияние и поглощение, к сожалению, и мы это прекрасно видим, имеет очень сомнительный экономический потенциал на данный момент. Получается замкнутый круг.

Как разубить этот гордиев узел? На самом деле очевидных решений нет. Одно из них – это просто выведение банков из системы и отзыв лицензий. Процесс, безусловно, идет, но, по нашим оценкам, идет достаточно медленно, хотя мы знаем, что даже такая скорость вызывает во многом нарекания у банковского сообщества.

Никого не хочу обидеть, но приведу пример Нигерии. Очень интересный пример для изучения и банкиров, и регуляторов, привлекающий огромный интерес иностранных инвесторов. Секрет того успеха, которого они достигли в очень краткие сроки, во многом был связан с размером капитала, который они

выводили, и выведением банков из системы. В течение года – полутора криков было очень много. Так много, что это доходило даже до «Файнэншл таймс». Нигерия.

Еще раз: никого не хочу обидеть. Давайте трезво относиться к тем примерам, которые приводятся. Надо учиться на различных примерах. Есть страны, которые достигли очень хороших успехов, казалось бы, имея банковскую систему, которая априори намного слабее, но в вопросах решения структуры банковского сектора они достигли очень хороших успехов. И тоже было очень много криков. Еще раз скажу: дошло аж до «Файнэншл таймс», были публикации. Все прошло достаточно безболезненно. Увеличили минимальный размер капитала, и в течение года система естественным образом очень быстро реструктурировалась.

Всё, на этом я завершу. Спасибо большое. Если будут вопросы, отвечу, прокомментирую, но регламент есть регламент.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо, спасибо. Пожалуйста, вопросы.

А. В. МУРЫЧЕВ

Екатерина, я неоднократно отслеживал ваши отчеты – «Стандарт энд Пурс», у вас позиция такая: много банков в России, очень много мелких банков. И что же, какие пути, кроме административных? Вот получается – планка капитала, что, на мой взгляд, неприемлемо для нынешней ситуации развития нашего рынка – что должен определять рынок, да? И процессы сами идут: и консолидации, и отзыва лицензии, и покупка, продажа – всё это происходит. Что получится, если представить, поднимется планка до 30 миллионов – что будет? Вы думаете, те ниши, которые сейчас занимают мелкие региональные банки, займут крупные банки?

Е. В. ТРОФИМОВА

На самом деле эта проблема очень острая и очень неоднозначная. То, что касается идеального варианта. В идеале – это, конечно, не должна быть борьба с ведьмами. И размер в этом плане немного что определяют, по большому счету. Необходим детальный анализ рисков. Вопрос в том, есть ли на это время, и есть ли на это силы, и в каком временном промежутке, на какой перспективе вы хотите достичь результатов в рамках всего банковского сектора.

Единственная серьезная проблема, с моей точки зрения, регионы. Вот это реальная и конкретная проблема, потому что, мелкие банки — это банки, которые находятся в основном в регионах. И тут я не соглашусь, очень многие обозреватели отсекают себе 50, 100 крупнейших банков, а дальше — это уже не банки. Абсолютно нет, мы со многими общаемся напрямую, есть очень много реальных, настоящих банков - это реальный банковский бизнес.

Но, казалось бы, здесь я теоретически рассуждаю, конечно. Представляется, что эта проблема тоже решаема. Сейчас не вспомню, в какой стране это было, но здесь необходим, конечно, государственный ресурс. Необходима стимуляция. Знаете, какие схемы были разработаны. Я просто под впечатлением того, какой интерес сейчас идет у инвесторов. Очень интересный пример для изучения.

Нет, в Нигерию я не езжу. Нет, нет. Встречаться с банками, с пулеметчиками — это не мой стиль.

Что было сделано. Региональные администрации создают, активно участвуют в этом процессе, фактически это был административный государственный процесс интеграции мелких банков, создание налоговых каникул в регионе, передача команды. То есть это был процесс, который проводился с огромной помощью государства и с огромной стимуляцией крупных банков по абсорбции этого бизнеса. Мы знаем, конечно, у очень многих нет коммерческой заинтересованности и это просто дорого.

К вопросу о расходах: еще одна крупная проблема — это проблема критической массы, очень высокие неоперационные расходы российских банков. Например, Казахстан, раза в два-три в относительном соотношении, российские банки менее эффективны, чем казахские банки. Это проблема критической массы и проблема еще очень большой, неповоротливой системы расходов. И они, конечно, ее утяжелить не хотят.

ВОПРОС

Екатерина, я хочу два вопроса задать.

В принципе я готов согласиться с тезисом о том, что не является идеальным показателем и главным ориентиром, допустим, такая оценка системы, как капитал на ВВП и активы к ВВП. Но вы намного дальше пошли, вы говорите, что это вообще является необъективным показателем, и оценка ВВП соответственно здесь вызывает вопросы.

Вообще все макрооценки вызывают массу вопросов. Но тогда давайте не сравнивать страны по ВВП, давайте не сравнивать страны по уровню жизни, потому что уровень жизни ведь тоже интегрально берется и усредняется. И в принципе, тезис очень спорный, и я пытаюсь понять, как из ваших уст такой тезис может звучать? Что вообще главное — это укрупнить отдельные банки, а вот в целом система не требует укрупнения, капитализации? Но тогда если главное укрупнить отдельные предприятия, давайте поставим такую задачу, чтобы в стране было бы пару десятков крупных предприятий, пару десятков крупных банков, пару десятков богатых людей, а все остальное — ну, это мелочи, потому что это не главные показатели.

Это мой первый вопрос, потому что, экстраполируя, я утрирую вашу логику. Вы знаете, что вот эти показатели я каждый год демонстрирую?

Я понял, в определенной степени это в мой адрес тоже камешек, да?

И второй вопрос. Вы говорите, что вот эта планка 30 в неделю - пережили и мы переживем. Вы понимаете, это вытекает из первого вашего логического оборота. С другой стороны, вы действительно не видите острейшую проблему в банковских услугах не только и не столько на верхнем уровне, потому что верхний уровень уже в состоянии и транснациональным путем кредитоваться, сколько как раз на нижнем уровне, когда острейший дефицит именно обслуживания.

И в этом смысле пронизывание мелкими и средними банками всей этой сферы с качеством не спорит. Потому что по качеству вы говорите: давайте не сводить это к борьбе с ведьмами, а больше думать о масштабных вещах. Как раз наоборот: надо с ведьмами бороться, их выдергивать, уничтожать, убирать с рынка. Но как можно всю эту среду путем только укрупнения решать?

Е. В. ТРОФИМОВА

Начну с того, что я человек мирный, камнями не кидаюсь.

Значит, касательно того, что укрупнение банков, укрупнение бизнеса, укрупнение банковского сектора. Вы знаете, на самом деле, это две вещи, которые, с нашей точки зрения, абсолютно взаимосвязаны. Но. С чего я начала? С того, что хотела расставить акценты. Это проблема очень сложная. И я просто хотела обозначить проблематику таким образом, что на данный момент разговор во многом строится в плоскости укрупнять банковский сектор, далее причинно-следственная связь – укрупняться банкам. Так вот, с нашей точки зрения, в такой последовательности: радеть за укрупнение банковского сектора и, соответственно, банки вырастут, – это не обязательно, что одно приводит к другому. С нашей точки зрения, укрупнение отдельных банков – это будут мелкие банки, необходимо поставить вопрос именно в эту плоскость, действительно приведет к укрупнению и усилению банковского сектора. И не хочу говорить о том, что необходимо решать эту проблему только в этой плоскости, но, говоря о необходимости роста банковского

бизнеса, очень важно ставить акцент и на укрупнении отдельных банков, в частности. И про это не стоит забывать.

Г. А. ТОСУНЯН

Я прошу меня извинить, но тогда уточняем, потому что это иначе звучало. То есть вы согласны с тем, что укрупнение системы – это не есть вообще макропоказатель. Потому что можно создать три-четыре госбанка крупных, и система вроде укрупнена. Как раз вы хотите сказать, что нужно точно развиваться, нужно, соответственно, множество точек роста и банков разного уровня. (Е. В. ТРОФИМОВА: Да.) Хорошо. Так на этом сделайте акцент, потому что вас иначе неправильно понимают.

Е.В.ТРОФИМОВА

Я на этом и делаю акцент. Укрупнение отдельных банков на всех уровнях.

РЕПЛИКА

Не концентрация банков в экономике, а слияние именно в тех местах, в той массе, которую мы считаем даже не третьим уровнем, а дальше.

Е. В. ТРОФИМОВА

Касательно коэффициентов абсолютно с вами согласна. Других нет. И в наших материалах мы их тоже используем. Например, ВВП – это традиционный показатель, другого никто не придумал, и, наверное, другого ничего не будет. Есть, конечно, такие показатели, как, например, продаваемость услуг на человека. Но они все более сложно подсчитываемые, и в некоторых странах такой статистики просто нет. Но то, о чем я говорю: что необходим все-таки более развернутый анализ этого показателя, а также разговор о тех погрешностях, которые существуют, в прямом математическом сравнении этих цифр.

(Одновременно говорят несколько человек.)

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Столько вопросов поставили, я думаю, можно продискутировать три часа.

ВОПРОС

У меня вопрос для затравки дискуссии. Скажем, вот мировые события на международном рынке, ситуация – мы ее понимаем. Как вы думаете, несут некую ответственность международные рейтинговые агентства за события, которые произошли на американском рынке? Несут они ответственность?

Е. В. ТРОФИМОВА

Вы этот вопрос ставите в юридической плоскости или в моральной?

(Шум в зале, реплики.)

Это официальное мероприятие, и я не буду давать категорического ответа.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

А я, между прочим, дам. Если позволите. На мой взгляд, анализ и наш, российский, и зарубежный показал, что почти все рейтинговые агентства способствовали углублению кризиса. Каким образом? Все они

действовали проциклично. И это уже оспаривать невозможно. Они действовали таким образом, они продолжали действовать, хотя сейчас цикл начал меняться.

Они, как правило, завышают оценки в моменты роста мировой экономики и финансов. Вот когда все благополучно, то их оценки выше, и это способствует активизации всех этих процессов, это способствует еще большему бурному росту.

Когда намечаются какие-то проблемы и идет спад, то рейтинговые агентства всем дают плохие оценки, усугубляют падение. Эта процикличность в оценках является серьезным фактором, который углубляет кризис и, наоборот, подбрасывает вверх экономику и финансы, когда это делать совершенно нельзя.

Но, наверное, это потому, что там тоже люди работают. Когда все хорошо, у всех настроение хорошее, и всех вокруг оцениваешь более позитивно. Но, мне кажется, это фактор, который заставляет задуматься. Например, в Базельском комитете вообще поставили вопрос о том, что надо менять многие подходы на базе того кризиса, который сейчас еще и не завершился. И более того, я вообще скажу, что он на самом деле не завершился, потому что не сняты причины того, что привело к этому кризису. Удалось определенным образом улучшить ситуацию, но причины не сняты, они лежат гораздо глубже.

Я уже много раз говорил и это моя точка зрения – то, что произошло с американской ипотекой, это спусковой крючок, который ускорил и усилил все это, а на самом деле диспропорции в мировых финансах формировались некоторое время назад, это было видно, особенно при формировании целого ряда показателей в ведущих странах, прежде всего в Соединенных Штатах, огромный отрицательный платежный баланс, огромный дефицит бюджета.

Они делали все, что всегда странам, которые переходили на рынок, говорили - так делать нельзя. И в конечном итоге вот что получилось.

Извиняюсь, что я немножко углубляюсь, но я просто рад, что Екатерина дала такой хороший старт нашему сегодняшнему обсуждению. Она вообще всегда выступает в этом плане здорово, и я бы сказал, что те оценки, которые она дала сейчас, они очень дискуссионны, на мой взгляд, и я готов спорить по целому ряду пунктов, но с практической точки зрения, если вы не возражаете, я бы все-таки пару вопросов задал, именно с точки зрения человека, который занимается практикой и для которого это чрезвычайно важно.

Я не буду сейчас вдаваться в теорию, вопрос, который поставил Гарегин Ашотович, хотя считаю, что вообще нет идеальных показателей, исчерпывающих показателей, и вся теория оценок показывает, что даже построением дерева показателей все равно невозможно описать адекватно любой объект, поэтому все показатели имеют минусы, и мы должны их рассматривать как исчерпывающие.

Но тем не менее, к сожалению, никто ничего не придумал более серьезного, чем такого рода оценки, которые мы применяем. Они, наверное, упрощенные, но отношение капитала, активов, кредитов к ВВП — это все-таки определенная характеристика.

Тот аргумент, который вы сейчас выдвинули, аргумент, как я понял, может быть, я неправильно понял, но вы выдвинули аргумент, что нельзя это считать адекватной оценкой уровня развития банковской системы, потому что, например, наши предприятия много занимают за рубежом, и наши банки много занимают за рубежом. Я так понял, что это аргумент, что реально объем кредитных ресурсов в стране намного больше, чем мы имеем по отчетности наших банков. Это на самом деле так.

На самом деле, я смотрю сейчас, задолженность российских предприятий перед нерезидентами, перед структурами, которые за рубежом находятся, на сегодня, на 1 мая, 333 миллиарда долларов. Переведите эту сумму в рубли, получится больше, чем даем мы кредитов. Но дело не в этом.

Все-таки более острый вопрос касается консолидации, укрупнения банков. И вопрос, на мой взгляд, практический. Тезис, о котором сейчас говорилось, что это все должен сделать рынок, это и правильно, и

неправильно. Я тоже так всю жизнь рассуждал и дебаты эти вспомните, они лет десять назад начались, если не раньше. И, наверное, помните, еще некоторое время назад два человека, два известных банкира в нашей стране, Петр Авин и Мамут, они выдвинули идею - давайте резко повысим минимальный капитал, причем чуть ли не сразу. И уберем с рынка все эти мелкие банки.

Идеи периодически приходят, уходят. В чем беда и в чем проблема? У нас на сегодня, чтобы вы масштабы представили, примерно четыреста банков имеют капитал меньше 180 миллионов рублей.

То есть это примерно эквивалент 5 миллионам ЕВРО. Таких банков примерно четыреста. Кстати, должен сказать, что таких банков много не только в регионах, но и в Москве. Я глубоко убежден, что в Москве никакого значения для кредитования, для банковского обслуживания эти банки не имеют. Никакого! Почти все проверки этих банков показывают, что такое мелкий банк.

Да, вот еще, сейчас забыл цифру, где-то, по-моему, сто с чем-то банков, у которых вообще капитал меньше одного миллиона ЕВРО, то есть меньше 35 миллионов рублей.

Что это за банк? Я вам рассказываю из жизни, а не теорию. Сидит три человека: пожилые женщины, бывшие работницы Госбанка, которые оформляют всякие псевдосделки, и один молодой гений около сервера и шпарит операции, которые никакой пользы никому не приносят. Рисуете фиктивный доход, делаются схемные операции, ребята имеют свой доход, в основном вот этот товарищ, ну, бывает, еще кто-то ему помогает. И несколько женщин, которые оформляют эти сделки. Это стандарт для банка, у которого 5 миллионов рублей капитал и который при этом продолжает функционировать.

Мы делали целый ряд экспериментов. Мы заранее звонили, просили принять на обслуживание. Они говорят: а кто вас прислал? А от кого вы? Когда мы приходили туда, там ни вывески – ничего нет. Что это за банк? Что вы защищаете?

Самое ужасное. Есть еще один момент. Худо-бедно, но мы все-таки ведём борьбу с нехорошими операциями. Банковский бизнес достаточно дорогой. Эти банки не в состоянии нормально конкурировать с другими банками, если бы они занимались именно банковскими услугами, нормальными. Что они делают? Как только они чувствуют, что у них беда финансовая, они, как правило, кому-то продаются. Есть группы людей, которые покупают такой банк, и в течение периода, пока банк не закроют, они начинают разворачивать всякие нехорошие схемные операции. Причем в огромных объемах. Вот такой банк, где работает три человека, делает огромный объем операций в день.

Вот здесь сидят представители из инспекции, которые бывали неоднократно в таких банках. Объем операций у такого банка в день может доходить до 1,5-2 миллиардов рублей. А в банке работают 3-4 человека. Это схемные операции. Они ждут, пока придет проверка из Центрального банка, как правило, этим занимаются не территории, а Центральный банк. Мы видим по отчетности, что там происходит. Причем даже не по той отчетности, которая представляется в Центральный банк. Ну, не буду все подробно рассказывать. В общем, видим. Видим. Приходим туда. Они знают, что наши работники должны вначале провести проверку, потом составить акт, потом этот акт отправить в территориальное учреждение, хотя уже все понятно: они знают, что там ничего нет. Потом мы отправляем этот акт в территориальное учреждение, территориальное учреждение рассматривает, принимает решение отозвать лицензию, потом это всё приходит к нам, потом это анализируется нашими подразделениями, потом уходит на Комитет банковского надзора. Раньше это всё занимало период в 4 месяца. Сейчас мы сократили этот срок, учитывая, что мы соблюдаем строго все правила, все, что прописано в законах и в нормативных актах, сейчас мы сократили этот срок: теперь это требует примерно 1,5 месяцев. Еще быстрее это сделать очень сложно, если вы ничего не нарушаете. А мы стараемся ничего не нарушать.

Вот такие банки – это постоянная подпитка. Мы один сняли с рынка, убрали, через какое-то время появляется другой. Тот убрали, появляется третий. Надо сказать, что в последнее время их чуть-чуть меньше стало, но это, наверное, потому, что мы все-таки с большим количеством банков уже разобрались.

А плюс еще – консолидация, безусловно, идет и без нашей помощи. Она идет, и она быстрее идет, чем видно по отчетности, потому что многие банки покупаются кем-то, но покупаются так, что можно не показывать группу. Если группа не показывается, в отчетности этого нет, и тогда получается так, что не выявляется реальная группа владельцев. Формально ни к чему придаться нельзя, они делают так, что эти банки принадлежат разным людям, разным структурам, которые вроде бы формально не связаны друг с другом. Такой процесс идет очень активно.

Я просто убежден, что никакого вреда от того, что значительная часть этих банков не будет функционировать, не будет, никакого вреда банковская система не получит. И никакого влияния на оказание услуг это не окажет.

Эти 400 банков, у которых капитал меньше 180 миллионов рублей, на их долю на сегодня приходится примерно один процент активов. Вообще на долю 930 банков, вот у нас 1128 банков на сегодня, на долю первых 200 банков приходится 91,5 процента активов, на остальные на уровне 8, а на последние 400 — только один процент.

Какое влияние на услуги? Все говорят: ну как, это же услуги, вот мы хотим развивать сеть. Да это ни банк никакой, никакие услуги банковские он не оказывает.

Хотя я немножко утрирую. Были случаи у нас, честно вам скажу, и мы этим активно занимались, когда был отбор банков в систему страхования. У нас была идея вначале для такого рода банков ввести определенные критерии, которые не допустили их в систему, потому что мы считали, что они недостаточно устойчивы в финансовом плане.

Но мы натолкнулись на то, что все-таки в отдельных случаях есть маленькие банки, которые работают как банки. Там пять клиентов, но это реальные клиенты, эти клиенты из этой деревни получают кредит три копейки, тем не менее, это кредит, для этой деревни это хорошо. Они едут в какой-то город, закупают товары, приезжают, продают. Это могут быть челноки, еще кто-то, то есть реальный банковский бизнес у кого-то есть, нельзя подходить ко всем одинаково.

Но тем не менее, мне кажется, что все-таки процесс консолидации надо было каким-то образом ускорить. И могут сказать: как, там в Америке 6,5 тысяч только банков. Да, правильно, правда, в Великобритании 360 банков, банковская система во много раз больше, чем у нас финансово-кредитных организаций. У нас тоже финансово-кредитных организаций, которые даже не зарегистрированы, до чертовой бабушки.

Но у американцев тоже, кстати, не все так, нельзя брать легко все. Вот мы столкнулись с чем, смотрели специально этот вопрос, у них почти вся мелочь эта объединена типа кооперативов банковских, и ни один банк маленький все операции и все свое обслуживание сам не делает. Например, все, что касается информационных технологий, в рамках этого кооператива - есть структура, которая работает на 15–20 банков сразу, и никто там ничего не выдумывает, они берут то, что им дает эта структура.

В иных случаях также разрабатываются регламенты, например, регламент внутреннего контроля, управления рисками. Это делает определенная структура в рамках кооператива. Вот так выжить еще можно. И то сейчас процесс у них, как только они, я не помню, в 1992 году имели требования закона о том, что нельзя создавать филиалы в других штатах, крупные нью-йоркские банки не могли это делать, то есть они не могли идти на территории через создание филиалов во многих случаях. Этот сложный закон, отменили только в 1992 или 1994 году, и процесс сокращения пошел сразу более активно.

А во многих странах нет такого огромного количества банков. Кстати, Казахстан, который приводился здесь, у них 34 банка. Система меньше, конечно, чем в России, безусловно, население в десять раз меньше, в Казахстане 15 миллионов населения, примерно в десять раз меньше, чем у нас, но 34 банка, а не тысяча. Совсем недавно, помните, у нас было 2600, это сейчас стало 1128.

Я извиняюсь, что так отвлекся, пожалуйста, вопросы, если есть. Я думаю, Екатерина Владимировна готова продолжить хороший старт, который начат.

ВОПРОС

Не возражаете, я задам вопрос?

Я знаю, что Екатерина сейчас собирается на другую секцию, поэтому хотелось бы, чтобы она ответила, интересна ваша экспертная оценка, ваша личная. Насколько вы предполагаете, как было бы правильнее с точки зрения повышения минимального капитала действовать агрессивно или же наоборот, необходимо давать лаг, премию с учетом российской действительности? Потому что в разных странах существуют разные подходы к этому вопросу. Это, во-первых.

Во-вторых, я хотела бы отметить, что согласна с позицией Геннадия Георгиевича на предмет того, что огромное количество банков маленьких, которые существуют, они не оказывают существенного влияния на систему. На ваш взгляд, выведение этих банков с рынка, что даст нашей банковской системе? То есть, каковы аргументы к тому, что необходимо это делать?

Спасибо.

Е. В. ТРОФИМОВА

Спасибо за вопросы.

Касательно увеличения минимального капитала. Не очень поняла, идет ли речь о постепенном, последовательном увеличении капитала, то есть имеется в виду увеличение суммы поэтапно, да?

Либо же введение некоего критерия, то есть когда это вроде бы вводится, но дается время адаптироваться, и так далее.

На самом деле, я думаю, оба варианта приемлемы, потому что надо что-то делать. Из исторических примеров мы знаем, что и тот и другой вариант работоспособен. Но главное, чтобы процесс происходил.

Единственное, по-моему, что как раз и относится к российскому контексту, это то, что очень опасно введение – как это называется? бабушкина оговорка? дедушкина? (смех, реплики) ну? Дедушкина, внучкина, бабушкина – вот такой оговорки, когда вроде бы как норма существует, но вот если банк существует и не нарушает нормативы, то ладно и пускай. Вот это очень половинчатая мера, с нашей точки зрения.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Но у нас примеры такие есть. У нас же теперь действует такое правило, что вновь создаваемый банк не может иметь капитал меньше, чем эквивалент 5 миллионов ЕВРО. Но те, которые сегодня имеют, они продолжают действовать.

Г. А. ТОСУНЯН

Дело в том, что дедушкина оговорка имеет определенный корень в Конституции. Нельзя вводить требования, которые ухудшают положение действующих участников рынка. Это логика, которая содержится в духе самого права и экономики, это очень важный момент. Если у вас нет претензий к действующей организации, то только потому, что вы взяли и подняли планку требований, вы искусственно

загоняете этого участника рынка в состояние паники и вообще в не совсем хорошее для него и для всей экономики состояние. Это мудрая вещь.

Е. В. ТРОФИМОВА

Отвечая на второй вопрос: я думаю, для того, чтобы не уходить в особые детали, два основных аргумента существуют за укрупнение бизнеса.

Один из них, например, очень активно на политическом уровне лоббировался и использовался, в частности, в Казахстане, когда, это уже упоминалось, они провели достаточно агрессивное снижение количества банков. Это был, по-моему, конец 90-х годов. То есть 90-е годы. Это контролируемость системы. Реальные регуляторы утверждали: государство, правительство предъявляют к нам требование контролировать банковскую систему; это наша ответственность, мы за это получаем зарплату, и мы не можем контролировать. Там даже речь шла не о тысяче банков. По-моему, на пике там было около 190 банков. (Реплика: На пике было 240.) Нет, я говорю о Казахстане. То есть речь шла даже не о тысяче банков. И они, в частности, эти регуляторы, лоббировали идею сокращения банков, они говорили: «Мы не можем качественно осуществлять нашу работу, вы к нам предъявляете требования, давайте сокращать количество банков». Это первый аргумент.

И второй аргумент – это вопрос экономической целесообразности. Есть мнение, достаточно традиционное, но есть и контраргументы по этому поводу, что крупный бизнес работает более эффективно, имея критическую массу, имеет, соответственно, более низкие издержки. И я уже пунктирно упомянула о том, что, в частности, показывает сравнение российских и казахстанских банков, которые в абсолютных размерах вроде как меньше, чем российские банки, но они имеют критическую массу, в разы превышающую критическую массу российских банков, даже крупнейших, имеют уровень издержек в два-три раза ниже, чем российские банки.

Г. А. ТОСУНЯН

Извините, но не могу воздержаться от реплики. Логика, что мы не можем выполнять свои надзорные регулятивные функции, соответственно, совершенно нелепа, потому что тогда гаишники будут требовать, что сократили количество автомашин, потому что они не в состоянии их охватить.

Е. В. ТРОФИМОВА

Думаю, что гаишники не будут требовать сокращения количества автомашин. (Смех в зале.)

Г. А. ТОСУНЯН

Я думаю, вы понимаете, что я имею в виду.

Е. В. ТРОФИМОВА

Я схематично ответила на вопрос, не вдаваясь в детали. Мнение существует следующее. Я просто некоторым образом суммирую мнение, существующее в мировом сообществе. Какова моя личная позиция? Я уже говорила, что все-таки, конечно, мне лично импонирует, так как я человек мягкий, эволюционный способ развития и отсечение банков только после качественного анализа. Но вопрос: есть ли на это время? Это вопрос целесообразности и наших желаний.

К. БАЛАНДИН

Константин Баландин, Банк «Санкт-Петербург».

Екатерина, такой вопрос. Мы все знаем, что рейтинговые агентства очень любят крупные компании, не очень любят растущие компании. Сегодня банки, которые вы рейтингуете в России, это в основном крупнейшие и средние банки, и у нас существует ситуация, когда разрыв рейтинговой оценки качества банков между государственными банками и большинством частных банков — это пять, шесть, семь, а то и восемь ступеней.

Сегодня частные банки имеют в России примерно те же рейтинги, которые они имели 10 лет назад, и сегодня те рейтинги, которые рейтинговые агентства выставляют частным банкам, соответствуют по вашей методологии вероятности дефолта, если я не ошибаюсь, от 5 до 20 процентов.

Скажите, пожалуйста, насколько вы действительно считаете, что эти рейтинги адекватно отражают качество управления и уровень конкурентоспособности российских частных банков? Может быть, этот разрыв между суверенным рейтингом, рейтингом государственных банков и рейтингом частных банков не очень адекватен?

Насколько вы серьезно считаете, что эта оценка, которая действительно влияет на конкурентоспособность банков, потому что напрямую влияет на стоимость фондирования в том числе, насколько эта оценка адекватна?

Е. В. ТРОФИМОВА

Во-первых, крупнейшие и растущие — на самом деле это две вещи, которые совпадают. У нас крупнейшие — они же и растущие.

Касательно дифференциации рейтингов между государственными банками и частными банками. Основная причина — это государственная поддержка. Я очень рада, что в 2007 году было все-таки принято решение о раскрытии собственных рейтингов банков без поддержки, то есть мы не вводили каких-то новых рейтингов, но теперь в наших публикациях мы публикуем, сколько ступеней дополнительно мы даем за государственную поддержку.

В рейтингах государственных банков, я не буду сейчас конкретизировать, от 3 до 5–6 дополнительных ступеней поддержки от государства. Соответственно, это во многом объясняет те ступени разницы, о которых вы говорили. В основном, с этим и связано, а не с нашим признанием каких-то особых заслуг. На индивидуальном уровне многие государственные банки рейтингуются на том же уровне, как и некоторые частные российские банки.

Не соглашусь с вашим утверждением насчет стагнации рейтингов. Абсолютно нет. Рейтинги банков как раз выросли очень значительно за последние десять лет. Средний рост рейтингов перешел из категории «ССС» до уровня «D+», это четыре ступени роста.

Отражают ли реалии рейтинги банков? Плохим бы я была рейтинговым аналитиком, если бы сказала, что не отражают. Я думаю, что отражают. То, о чем вы говорите, предположение вероятности дефолта — да, цифры на бумаге выглядят очень угрожающе, но также имеет смысл взглянуть в определение. Это вероятность на перспективу 50 лет при условии того, что рейтинг не будет расти выше.

Мы все-таки считаем, что есть хорошая перспектива для дальнейшего роста рейтинга. Даже в непростых текущих условиях рейтинги продолжают расти. Из недавних увеличений упомяну увеличение рейтинга на Ханты-Мансийского банка, это буквально решение последних недель, улучшение прогноза по Крайинвестбанку, увеличение рейтинга Уралсиббанка.

И список на самом деле огромен. Поэтому общий процесс, безусловно, позитивен.

В относительном сравнении российские банки рейтингуются значительно выше, чем украинские банки. Есть, конечно, отставание от банков Центральной и Восточной Европы, но оно тоже во многом

связано с поддержкой их акционерами. Без поддержки на самом деле никак. Конечно, непреодолимый элемент для многих частных российских банков.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Коллеги, я предлагаю двигаться дальше.

Слово предоставляется Музыке Елене Игоревне — заместителю директора Департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций. Банк России, Москва.

Лена, пожалуйста.

Е. И. МУЗЫКА

Доброе утро, уважаемые коллеги!

Времени немного, поэтому постараюсь быть краткой.

Хочу сегодня обсудить с вами тему текущей ситуации и перспектив, характеризующих механизм развития и реализации банковских продуктов.

Эта тема достаточно широкая, но я хочу обсудить ее с вами, скорее, в продолжение существующего регулирования, существующего законодательства.

Вы знаете, что многие банки, будь то банки, которые специализируются на работе с физическими лицами, будь то банки, которые специализируются больше на корпоративных клиентах, рано или поздно начинают более активно развивать свою сеть, продвигаться в регионы. И сейчас этот процесс все более и более развивается. При этом, естественно, каждый банк, будь то заинтересованный в более широкой сети, будто то заинтересованный в менее широкой сети, пытается снизить свои затраты.

Статистика, которая сегодня существует, говорит о том, и об этом уже упоминалось, что на сегодняшний момент у нас существует 1129 кредитных организаций. При этом количество филиалов год от года растет; несмотря на то, что банковское сообщество все время говорит о достаточно высоких затратах на открытие и создание филиальной сети, их количество всё равно все время увеличивается, хотя, может быть, не столь активно, как количество иных структурных подразделений. Потому что если, например, сравнивать с кредитно-кассовыми офисами и операционными офисами, то за последний год их количество в Российской Федерации увеличилось практически вдвое. Например, кредитно-кассовых офисов на прошлый год было 996, сейчас порядка 1650; операционных офисов в прошлом году не было вообще, потому что такая возможность не была предоставлена банковскому сообществу, на 01.01 их уже порядка 800.

Это говорит о том, что банки всё активнее и активнее идут в регионы. И те возможности, которые предоставляют регуляторы на сегодняшнем этапе, эти новые формы, будь то операционные, будь то кредитно-кассовые офисы, они, бесспорно, востребованы на рынке.

Существует и еще одна форма, которая, на мой взгляд, с одной стороны, с правовой точки зрения не прописана четко. Это схема реализации банковских продуктов, а именно, потребительское кредитование через торговые точки. Вы все прекрасно знаете, что как такового явного запрета со стороны регулятора на возможность создания таких точек не существует.

Что же нас ждет в перспективе? В перспективе, если начать с уже существующего регулирования, очень многие банки высказывают такое пожелание, чтобы такие новые существующие формы, как операционные офисы, расширили бы свои границы. Вы знаете, что сегодня операционный офис можно создать только в границах федерального округа. Очень многие банки несмотря на то, что пользуются этой формой, несмотря на то, что пытаются перевести их и создать на базе существующих филиалов операционные офисы, они всё равно повторяют о том, что им было бы удобнее, чтобы всё это было в общих границах Российской Федерации, чтобы они могли, например, организовывать эти операционные офисы

своей головной кредитной организации, а не пытаться это всё подстроить под существующую филиальную сеть.

Мы эту возможность обсуждаем и изучаем. Наверное, в первую очередь, что сегодня сдерживает Банк России, чтобы разрешить такое изменение в нашем регулировании? Это, в первую очередь, так как это молодая достаточно форма, - риски. И, в первую очередь, непонимание того, насколько грамотно выстроен внутренний контроль в кредитных организациях, нам пока что не позволяет принять более позитивное решение. Но я думаю, что со временем, если рынок нам покажет, что банки уже готовы, что их внутренний контроль находится на достаточно высоком уровне, что они понимают, как управлять этими рисками, то мы вполне готовы обсуждать эту возможность.

Вторая, более широкая схема и более широкая тема – это агентская форма реализации банковских продуктов, которая во многих государствах используется, в том числе, в Соединенных Штатах Америки, в том числе, в странах Латинской Америки. Это достаточно хороший передовой опыт, мы его достаточно активно изучаем.

При этом, что же может представить нам агентская схема? Агентская схема предоставляет возможность банкам использовать третьих лиц для реализации своих банковских продуктов. Конечно, не всех. Это может быть потребкредитование через третьих лиц, это может быть привлечение минимальных вкладов, сбор документов, идентификация клиентов. Всё это очень позитивные формы. И, естественно, они снижают банковские издержки, за которые банкиры так ратуют, и было бы странно, если бы было обратное.

Я думаю, что со временем после более детального изучения таких возможностей, я знаю, что есть большое количество позитивных откликов на эти инициативы Банка России. В общем-то, если мы поймем, что в этом есть острая необходимость, вполне вероятно, что мы будем внедрять эту форму, тем более что в какой-то мере эта форма уже существует посредством того, что банки работают с торговыми точками и реализуют свои банковские продукты через эти точки. Но так как, я хочу повториться, что на сегодняшнем этапе нет четкого регулирования, хотелось бы, чтобы оно существовало.

Еще один аспект, это тот же аспект, скорее агентская схема реализации, но хочу это выделить в отдельную тему — это тема реализации банковских продуктов через почту России.

Вы знаете, что не так давно был законопроект, Банк России поддержал этот законопроект. Реализация банковских продуктов через почту России — это скорее тоже одна из агентских форм работы банков с третьими лицами. Здесь возможна такая же схема, о которой я говорила, реализация тех же банковских продуктов.

Правда, на сегодняшнем этапе не существует достаточно однозначного регулирования в этом вопросе, и, наверное, мы как регуляторы были бы только рады, если бы четкое закрепление возможности осуществления операций через почту было по этому законопроекту, это поддержали.

Однако инициативой со стороны Банка России было то, чтобы закрепить в этом законопроекте возможность всех кредитных организаций работать с почтой России, чтобы у почты России не было избранных банков, которые бы работали только с ней. То есть банки должны выбирать агента, а не агент должен выбирать те банки, с которыми ему нравится работать.

В заключение хочу сказать, что внедрение данных инструментов создаст, на наш взгляд, благоприятные условия для развития банковской системы, в том числе снизит затраты банков. С другой стороны, приблизит банковские услуги к населению, о чем так ратуют и население, и банковское сообщество.

На этом, наверное, я хочу закончить. Если ко мне есть какие-то вопросы, я готова на них ответить по этой тематике, и если вдруг у коллег есть какие-то вопросы, вообще по лицензионной тематике, я буду очень рада всем помочь.

Спасибо.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Спасибо.

Если у кого-то комментарии, пожалуйста.

ВОПРОС

Очень важным для нас был новый закон, который позволяет в каждом регионе сокращать количество филиалов до одного и открывать только операционные офисы.

Тот рост, который Вы упомянули, это, наверное, у многих банков идет реформирование, но тем не менее у нас возникли вопросы, у меня возникли вопросы, зачем оставили один филиал в каждом регионе. Все равно мы понимаем, что внутренний контроль идет из центрального офиса, руководство в головном офисе отвечает за всю деятельность банка, неважно, согласовывается управляющий, главбух в этом регионе центральным банком, мы все равно чувствуем себя целиком и полностью ответственными.

Просто у нас очень усложняет пока процедуру централизация бухучета, отчетности в каждом регионе, которую все равно нужно индивидуально делать, она не так легко консолидируется центральным офисом, чтобы ее отсюда предоставить каждому региону.

Поэтому очень приветствуем этот шаг на сокращение, но почему вы не сделали его до конца?

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Откровенно сказать, я вопрос не понял.

Е. И. МУЗЫКА

Вопрос как раз у коллеги заключается в том, что на сегодняшнем этапе согласно нашему регулированию операционные офисы, точки присутствия, можно открывать только в том регионе, где есть либо филиал, либо ...

Вопрос коллега ставит, зачем, собственно говоря, была такая форма предпринята. Если позволите...

Почему есть такое лимитирование? Это была новая форма. Положа руку на сердце, могу сказать одно, что я вижу следующие проблемы, проблемы, о которых я уже говорила. Форма новая, риски достаточно неизведанные.

Банковское сообщество приспосабливается под новую форму, и мы как центральный регулятор можем, имея определенный временной лаг, посмотреть, насколько банковское сообщество правильно управляет своими рисками, рисками территориальной удаленности всех этих точек, при том что вы знаете, что в России у Центрального Банка есть порядка 78-ми территориальных управлений, когда всё это находится под непосредственным надзором лиц, которые находятся в регионах. И это один вопрос, так как Россия огромная.

Поэтому мы взяли некий лаг, чтобы посмотреть, насколько будет хорошо работать система. Если всё будет отлажено и время покажет, я думаю, что вполне возможно будет, поскольку банковское сообщество выступает с этой инициативой, рассмотреть иную форму со снятием ограничений.

Г. А. ТОСУНЯН

Я хочу всё-таки поддержать поставленный вопрос, постановку вопроса. Вы знаете, что это была инициатива самих банкиров, и Ассоциация этот вопрос не ставила.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

В докладе – Ваша инициатива.

Г. А. ТОСУНЯН

Нет, Геннадий Георгиевич, дело в том, что Вы не помните, сколько дебатов у нас по этому поводу было. Почему я об этом вспоминаю? Потому что мы очень долго дискутировали, что подобного рода ограничение, когда только там, где есть филиал, можно открывать допофисы, оно объяснялось, и эту аргументацию приводили на протяжении многих лет, следующим образом, что это удобно для контроля, для осуществления надзора, мы же говорили, но для развития инфраструктуры банковской это неудобно. Что нужно всё-таки ставить во главу угла? Удобство регулятора, опять же гаишника? Или удобство участника рынка и стимул для развития инфраструктуры? И в конце концов, слава Богу, это был результат очень долгой дискуссии, было принято решение.

Но совершенно нелогична половинчатость этого решения, потому что тогда можно было сделать так: не в рамках округа, а в рамках трех регионов можно, а в рамках четвертого нельзя. Ведь есть пограничные округа, и если банк находится на границе округа и хочет в соседнем районе на расстоянии 30-40 километров открыть допофис, видите ли, это окружное ограничение становится препоной. Нелогично совершенно. Понятна ссылка на то, что давайте накопим опыт, посмотрим, как всё это реализуется, но это нелогично и неубедительно. Мне кажется, что всё-таки в приоритете – это возможность банков минимизировать затраты, идти вглубь и не наткнуться на такого рода совершенно искусственные ограничения.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Коллеги, я тогда отвечу прямо, недипломатично, почему так было сделано. И вообще, почему и как принималось это решение.

Мы советовались с начальниками главков. 99 процентов начальников главков выступили категорически против. В значительной степени то решение, которое было принято, это уступка со стороны наших руководителям главков. Не думайте, что у руководителей главков не было аргументов. Они были и есть на сегодня. Они, тем не менее, на своей территории отвечают за ситуацию в банковской сфере. В какой-то степени. Но никуда не денешься: территория находится под надзором главков. Вы знаете, что мы упростили правила работы операционного офиса, и вы знаете, что операционный офис территориальным структурам, нашим главкам, на территориях не сдаёт отчетность, что принципиально, туда отчетность он никакую не сдаёт. Мы приняли решение, что оперофис отчитывается или перед центральным аппаратом банка, или перед филиалом банка, от которого он создан. Потом эта информация поступает в центральный аппарат банка, на основании этой информации банк отчитывается в целом с выделением операционного офиса. И мы на себя взяли функцию сообщать территории, где создан тот или иной операционный офис, об объемах работы данного операционного офиса.

Вот то, что мы приняли такое половинчатое решение, это уступка со стороны центрального аппарата нашим главкам, у которых действительно есть определенные аргументы. И я должен сказать, что до конца система информирования наших территориальных главков об объемах работы операционных офисов, пока не налажена на сто процентов. И вам сразу это скажу. И это вызывает определенные проблемы. Территория должна иметь информацию об объемах банковских услуг, которые оказываются на территории.

Они должны анализировать что-то, тем более что операционные офисы стали очень быстро развиваться, буквально за такой короткий период 800 с чем-то штук стало, понимаете?

Мы пойдем дальше, мы отладим систему. Мы в целом хотим перейти на систему отчетности, чтобы эта отчетность не сдавалась территориальным главам. Центральный аппарат возьмет на себя доведение этой отчетности до территорий. Но не сразу все делается.

Мы не будем загружать подразделения банков на территориях этой дополнительной работой — сдачей отчетности еще и территориальным органам.

Все это придет в порядок, мы немножко разберемся там, и я думаю, те решения, о которых сейчас здесь говорилось, и ваше предложение будет реализовано.

Кто первый выступил, я сейчас не помню, выступила ли Ассоциация, но я помню, что мы довольно долго пробивали эту идею, и это проходило с огромным скрипом, потому что почти на всех совещаниях с территориальными учреждениями было огромное сопротивление. И это естественно, потому что они боялись потерять контроль над ситуацией у себя в регионе, и ничего здесь такого нет.

Национальный банк Белоруссии, Первый заместитель Председателя.

Часть вопросов, которые я хотел поднять после выступления, уже обсудили. Я попробую резюмировать с учетом опыта Белоруссии.

Безусловно, мы открыли возможность банкам, территория поменьше, возможности для контроля побольше, открыли возможность банкам для того, чтобы они заменили свои филиалы, которые вели балансы, на центры банковских услуг.

Банковская система, включая и наши банки с доминирующим участием государства, очень активно пошли на эту реструктуризацию своей системы. Есть довольно положительные результаты, снижение издержек — это однозначно, снижение рисков, кстати, однозначное, повышение управляемости — позитива много.

В то же время я, с одной стороны, как и сам регулятор, разделяю эту озабоченность Центрального банка России, что надо внедрять новые подходы таким образом, чтобы не накапливать дополнительные риски, а то, что они накапливаются, тоже могу подтвердить.

Я просто проехался по регионам, есть у нас такой город Бобруйск, 220 тысяч населения. Я прошелся по всем точкам, которые были открыты, по агентским таким отношениям, и хочу сказать, то, что мы видели, меня, мягко сказать, разочаровало.

Разочаровало и то, что местные представители Национального банка до конца ситуацией не владели, потому что просто-напросто та степень свободы, которая была дана банкам, позволяла не предоставлять информацию об открытии такого рода точек в главное управление по области.

Я хотел бы сказать, что в принципе путь совершенно правильный. На мой взгляд, это как раз тот случай, когда регулятор вместе с Ассоциацией, с банковским сообществом в состоянии очень оперативно эти все вопросы урегулировать.

Что касается Белоруссии, мы очень заинтересованы. Кстати, я хотел сказать, что мы бы с удовольствием поработали и с Центральным банком России, и с ассоциациями для того, чтобы такого рода подходы были более быстро внедрены в банковскую систему. Моя позиция.

Спасибо.

Г. А. ТОСУНЯН

Я из уважения к Геннадию Георгиевичу должен внести уточнение. Эта инициатива была Ассоциации российских банков вместе с Центральным банком, только единственно три года нам пришлось дебатировать, но это было сделано вместе с Центральным банком, безусловно.

РЕПЛИКА

Мы очень горды.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Не надо иронизировать, но на самом деле получается так: все, что делается, все это инициатива Ассоциации российских банков. Так тоже нельзя, мы живем в реальном мире, видим реальные проблемы. Просто невозможно все решать сразу, есть целый ряд периодов, когда идет формирование общественного мнения.

Пожалуйста.

ВОПРОС

Филиал действует и операционные офисы открываются. Эти офисы открываются, там нет ни людей, ни помещений. А там есть филиал, который работает со своими офисами.

Г. А. ТОСУНЯН

Банк сам разберется, что ему удобнее, да?

РЕПЛИКА

Я просто предлагаю отказаться от максимализма. Вы правильно говорите. Давайте будем идти «стэп бай стэп»: посмотрим, как складывается ситуация, наладим систему информирования и отчетности, так как территория должна знать, что происходит у нее в части развития банковского бизнеса. На сегодня мы пока систему эту не наладили. Операционные офисы действуют, а информацию территория нормально не получает. А получать информацию она должна из центрального аппарата. Мы пойдем по этому пути дальше. Я считаю, что в принципе, так как надзор осуществляется не за филиалами, а надзор осуществляется в конечном итоге за банками, банки должны сдавать отчетность едино. Они могут сдавать через территориальное учреждение, могут через центральный аппарат сдавать отчетность. Они сдают отчетность по своим территориальным подразделениям, а на территории и у себя оставляют информацию, сразу имеют эту информацию, которая касается подразделений, расположенных на их территории, или же получают ее от центрального аппарата. Я думаю, что мы к этому придем, и всё будет налажено. Когда отработаем схему, тогда к этому придем, но нечего форсировать такие вещи. А так: шашку вытащил, и давай, руби всех подряд, – это неправильно. Спасибо.

Пожалуйста, дальше продвигаемся, или ещё у кого-то какие-то комментарии будут? (Нет.) Пошли дальше.

Господин Стюарт Лоусон – председатель Правления ООО «Эйч Эс Би Си Банк», Москва. Нет его? (Нет.) Тогда пошли дальше.

Романова Елена Александровна – заместитель директора, направление «Финансовые институты», Компания «Стандарт энд Пурс», Москва.

Е. А. РОМАНОВА

Добрый день, еще раз. Так получилось, что мы в ходе обсуждения получили вопросы и замечания, поэтому я пытаюсь на ходу перестроить свое выступление таким образом, чтобы прокомментировать эти вопросы, очень важные вопросы, которые возникли у президиума и вообще у аудитории во время выступления Екатерины – моей коллеги.

Когда у нас было первое обсуждение, два вопроса стояли очень резко. И вопросы эти достаточно важные, они, я думаю, требуют разъяснения.

Первый: как выставляются рейтинги банкам, уровень рейтингов банков, в частности, по нашим трем странам – Россия, Украина, Казахстан. И второй: насколько рейтинговые агентства цикличны в своих оценках.

То, что я буду сейчас говорить, это будет как бы иллюстрация и ответы на эти вопросы. Более расширенные получатся ответы, не будет конкретного комментария: да, или нет. Но я надеюсь, что аудитории станет понятно, как строится логика, станет понятно, насколько цикличны, насколько справедливы такие факторы рейтинговых агентств, нашего агентства, в частности.

Я буду говорить сейчас о нашем агентстве, какие критерии оно берет при выставлении рейтинговой оценки. Если можно, мы начнем со слайда 3. На этом слайде, к сожалению, мелко, но видно примерное распределение рейтингов банков Украины, России и Казахстана.

Вы видите, что в основном общая масса, если посмотреть на такое распределение, идет в категории уровня «В» – «ВВ+» и «ВВ-». Такая схема распределения рейтингов возникла в течение последнего года. И в принципе, когда мы смотрим на любой банк, а рейтинговый анализ банка – это микроанализ, то мы берем всю совокупность факторов и среду, в которой банк работает, и его собственные характеристики. И, в основном, наш анализ – это анализ рисков, оценка вероятности дефолта.

В первую очередь, мы смотрим, естественно, на риски среды, на макроэкономические риски. И, безусловно, все страны разные. Вот эти наши три страны – Россия, Украина, Казахстан, – у них по крайней мере много общего в изначальных условиях развития. Переход от плановой экономики к рыночной экономике, который начался десять с лишним лет тому назад, поставил эти три страны и финансовые сектора этих стран примерно в равные условия.

И, конечно, структура экономики разная, и ВВП складывается из разных факторов, но тем не менее развитие этой системы, развитие финансовых систем и развитие каждого банка внутри этих систем имеет очень много схожих черт. Поэтому, если смотреть по странам, то и структура рейтингов в основном сконцентрирована в одном и том же диапазоне.

Мы очень подробно смотрим на коммерческий профиль банков и на то, как строится структура его активов. Я буду говорить об этом подробнее, это сейчас один из самых основных элементов, сегментов на микроуровне, на котором мы смотрим.

Управление рисками также занимает сейчас все больше и больше внимания в нашем анализе. Банки делают очень большой прогресс в развитии своей системы риск-менеджмента. Если сравнить с тем, что было года три-четыре назад, прогресс огромный.

Системы становятся более сложными, система управления риск-менеджментом более детальной. Безусловно, они имеют много недостатков, о которых говорила Екатерина, но я также хотела отметить и то, что банки уделяют все больше и больше внимания важности риск-менеджмента и стараются вкладывать, инвестировать в риск-менеджмент все больше.

Тем не менее по большинству наших банков России, Украины, Казахстана мы классифицируем систему риск-менеджмента как слабую. У нас сейчас всего три деления – это по международной шкале критериев. К сожалению, пока, несмотря на улучшение системы, риск-менеджмент большинства банков не дотягивает.

Очень важный рейтинговый фактор, сейчас остановлюсь подробнее, это поддержка акционеров. Ту разницу в рейтингах, которую мы видим между крупнейшими банками, государственными банками и всеми остальными, если брать критерий разделения, который прозвучал в вопросе, очень часто эта разница происходит за счет того, что мы даем дополнительные ступени в рейтинге за поддержку акционеров.

Если это сильная компания, иностранный банк, государство, естественно, что такой банк более защищен, чем банк, который не имеет материнской компании или акционера, собственника достаточно сильного. Естественно, если мы видим активную поддержку, если мы видим вливания в капитал, поддержку с точки зрения технологии или как-то еще, мы, безусловно, даем дополнительные ступени в рейтингах. Поэтому этот скачок, который вы можете видеть, имеет очень небольшое количество банков уходит в категорию «ВВ+» и «ВВВ». Во многом здесь идет поддержка акционеров.

Еще раз говорю, это крупные банки, у которых есть сильные акционеры, иностранный банк, компания или государство.

Если посмотреть на слайд 4, это как раз иллюстрация к тому, как мы классифицируем банковские системы разных стран по уровню рейтинга.

Здесь важно сказать следующее. Во-первых, у нас происходит переоценка раз в год. В этом году переоценки еще не было, поэтому эта градация, грубо говоря, кризис, прошлый год, середина года, до осени, до того момента, как наступила турбулентность на рынках.

Большая радость, что в этом году распределение поменяется, но тем не менее всегда анализ любого банка мы начинаем с того, в какой среде он находится, где он действует, где он работает. К сожалению, очень мелко. Жаль, что далеко, но я могу прямо прочитать. Тут, чем выше столбик, тем выше уровень риска. Самый правый желтый столбик — это Украина, а Россия и Казахстан стоят примерно рядом, чтобы дать понять аудитории, где находятся те страны, о которых мы говорим.

В общем, это то, с чего мы начинаем. При оценке странового риска, естественно, мы учитываем саму среду, структуру экономики, структуру финансового сектора, но также очень важным являются и действия регуляторов, действия Центрального банка.

И в этом случае, если говорить о России, по крайней мере, потому что мне на самом деле удобнее больше всего говорить о России, я на этом рынке достаточно давно, когда в 2000 году была принята программа реформ, одной из реформ стала банковская реформа.

Я очень хорошо помню, что на протяжении всех последних лет вопросы на конференциях были именно о банковской реформе. И она была не столь, может быть, резкая, как была налоговая реформа или какая-то еще, но тем не менее очень четко понятно, что на протяжении этих лет банковская реформа так или иначе шла, не знаю, прошла или завершилась или нет, но сделано было очень много, в частности.

Всем известны шаги этой банковской реформы, но, наше мнение, что естественным регулятором есть еще куда двигаться и есть пространство для улучшения.

То, что было сделано, очень важно. То, что было сделано, вносит стабильность в систему и дает ощущение большей уверенности участникам рынка и со стороны банков, и со стороны тех, для кого банки работают, что поддержка есть, оценки есть, надзор, супервижен есть, и он достаточно жесткий. И это мы также всегда отмечаем.

Рейтинговое агентство всегда, любое, так строит отчет: если вы посмотрите наш отчет, первое, с чего он начинается, это такие основные положения, «хай-лайтсы», и они делятся на слабые и сильные стороны. Всё равно, о чем мы пишем: о банке, о стране, о банковской системе. И зачастую бывает так, что одна и та же тема попадает и в плюсы, и в минусы. В этом случае это как раз та самая тема, которая попадает и в плюсы, и в минусы.

Подробнее о том, какие факторы мы смотрим по отношению к страновым рискам. Мы публикуем каждый год довольно большой отчет о пересмотре этих рейтинговых, страновых рисков и, в общем-то, его можно найти на нашем сайте.

По макро – всё, теперь перейдем к тому, что мы смотрим, какие факторы мы смотрим на микроуровне на примере как раз этих трех стран. Слайд 6, пожалуйста.

Сейчас при виде слайда 6 уважаемый президиум подумает: ага... Потому что это те показатели, которые мы обсуждали, это отношение банковского кредита к ВВП, о котором мы говорили только что. Естественно, все мы экономисты и все мы знаем, что любой экономический индекс несовершенен. Но, по крайней мере, вот эта дробь – отношение к ВВП – это то, что мы все берем и смотрим, независимо от того, насколько мы это критикуем. Экономисты критикуют все индексы, они все субъективны, они все зависят от условий, которые вы берете. Но в любом случае это то, что у нас есть.

Рост кредитов, рост активного кредитования банковского сектора – это еще один фактор, который у нас попадает одновременно и в плюсы, и в минусы. Потому что оценить: быстрый рост – это хорошо, или это плохо, – в общем, зависит каждый раз от ситуации. Когда я думала о презентации, мне вспомнилась поговорка. «Две мухи – это много, или мало? В поле – мало, в тарелке – много». Поэтому быстрый рост – когда мы смотрим по банку, то опять же это микроанализ.

В том случае, если мы видим, что банк растет очень агрессивно на протяжении нескольких лет, при этом структура финансирования страдает и недостаточный риск-менеджмент, то мы говорим, что это плохо. Вернее, не плохо, а это фактор риска. Фактор риска, который требует внимания. И мы всегда выделяем это в нашем анализе. И очень часто, если вы посмотрите отчеты по банкам России, Украины, Казахстана, очень часто для многих банков мы отмечаем агрессивный рост, как рост, который включает в себе большие риски. В том числе, это связано с циклом. Потому что на подъеме цикла очень большое искушение, очень большие возможности для каждого банка набрать кредиты. Но при этом банки, увлекаясь ростом активов, не всегда уделяют достаточно внимание качеству тех активов, которые они выбирают.

С другой стороны, если мы видим, что банк какое-то время не рос, у нас есть такие примеры, когда его конкуренты достаточно сильно росли, и вдруг у банка начинается достаточно серьезный прогресс в построении кредитной базы и качества активов, в этом случае, при условии всех остальных параметров на удовлетворительном уровне, мы, безусловно, будем отмечать этот фактор как плюс.

И опять связь с циклом. Естественно, те банки, которые растут и укрепляют свои ключевые показатели и выстраивают классическую для банка структуру активов, им возможно это сделать только, в основном, на подъеме цикла. Если мы включаем этот фактор как фактор повышения рейтинга, получается, что мы действуем проциклично. Но дело в том, что цикл потому и происходит, что действовать против цикла невероятно сложно. И никто не может действовать против цикла. Можно только как-то предугадать и смягчить. Этот вклад с нашей стороны – предугадывания и смягчения негативных последствий момента, когда цикл повернется, – это предупреждение. И вот эти предупреждения, с одной стороны, действительно учтены в уровне рейтинга, но, с другой стороны, они даны как качественные оценки всегда в нашем анализе. И как «хай-лайтс», то есть те плюсы и минусы, которые мы всегда кратко выделяем в начале отчета.

И потом в нашем рейтинговом отчете всегда содержатся указания, иногда нам очень тяжело писать эти указания, потому что, естественно, клиенту, о котором мы пишем, может не всегда нравиться. Например, при увеличении леввериджа на какие-то рыночные инструменты, на рискованные рыночные инструменты, даже если это напрямую не влекло понижение рейтинга банка, тем не менее всегда в статье «Рыночный риск» об этом было указано.

В основном, если просмотреть наш отчет, то кроме первых двух секций нашего отчета дальше идет анализ рисков, и дальше идет больше предупреждений, где могут возникнуть проблемы у любого банка, отдавая должное развитию банка.

Боюсь выбиться из регламента, пожалуйста, слайд 8.

Вот еще одна иллюстрация быстрого роста активов банка. Это то, что мы видим, что проблемные ссуды по трем странам официальной статистики меньше трех процентов. Естественно, для каждого банка

это индивидуально, разброс сейчас очень большой, доходит до 7 процентов, по некоторым банкам больше, зависит от бизнеса банка.

Вкратце хочу остановиться этих трех, поскольку любой показатель — это так или иначе дробь. В этом случае это дробь, которая в числителе держит плохие кредиты, а в знаменателе — общую сумму кредитов. В том случае, если идет рост, знаменатель растет намного быстрее, чем числитель, а при повороте цикла происходит наоборот. Поэтому всегда, когда мы говорим о том, что официальная статистика и статистика банка дает нам очень приемлемые показатели, просроченные ссуды, но это из-за цикла, и это прямым текстом написано в любом нашем отчете.

И мы пишем: мы не верим в это, не то чтобы не верим, мы пишем: мы подвергаем сомнению адекватность отражения реальных просроченных ссуд в такой статистике, потому что как только ситуация изменится, как только цикл повернется, мы тут же увидим динамику, которая будет резко ухудшаться.

Сейчас очень много говорится о ликвидности. И следующий кусочек моей презентации будет по ликвидности. Но поскольку о ней говорили уже очень много, я бы хотела сказать, что, по моему мнению, сейчас на первый план, после того как рынки более или менее стабилизируются, выйдет именно этот аспект, именно качество активов.

И потому, что был серьезный бурный рост, и потому, что он продолжается очень хорошими темпами, несмотря на то, что темпы снижаются, они остаются довольно высокими. И потому, что так или иначе разные банки использовали разные стратегии при наборе кредитных портфелей, и в том случае, когда ситуация может сейчас ухудшаться, мы увидим наоборот.

И вот именно эта проблема, даже не ликвидность, а качество активов сейчас будет основной, выйдет в ближайшие месяцы или год на первый план.

РЕПЛИКА

Я одно предложение скажу по поводу Казахстана. Многие специалисты сейчас за ним следят, но еще не все правильно понимают, как эволюционирует ситуация.

Кстати, про нашу процикличность.

Хочу обратить ваше внимание, что сейчас в Казахстане уже не актуально говорить о ликвидности. Казахские банки действительно достаточно достойно справились с этим шоком, и ликвидность в Казахстане очень сильно выросла в 2008 году.

Сейчас основная проблема — это качество кредитов, и она очень серьезная и очень глубокая. Мы ею сейчас очень внимательно занимаемся, и еще в декабре, что было очень большой неожиданностью для всего рынка, мы строили негативные прогнозы на казахстанские банки исключительно из нашей обеспокоенности возможным давлением на качество кредитов. И это реально сейчас воплощается.

А насчет нашей процикличности хочу сказать, что, наверное, я не совсем соглашусь с тем, что мы цикличные рейтинги выставляем. Есть одна этому причина. Когда цикл хороший, нас все ругают, что у нас рейтинги низкие, а когда цикл плохой, нас все ругают за то, что у нас рейтинги очень высокие. Эта характеристика показателя процикличности рейтингов на очень бытовом уровне.

Е. А. РОМАНОВА

И как раз, если можно, слайд 14.

Пропущен кусок по ликвидности. Но о ней столько говорили, и коллеги сказали всё. Если вчера и сегодня говорили об этом, то этого достаточно, не буду повторяться и не буду на этом останавливаться, чтобы не отнимать время.

Но вот этот график – как вели себя спреды по основным рейтинговым категориям во второй половине прошлого года и в самом начале этого года, когда возникла турбулентность и инвесторы стали беспокоиться о том, какой риск они держат у себя на балансе. Если вы видите, то это отчет «Стандарт энд Пурс» по различным категориям от «АА» до «ССС». Если посмотреть на все эти линии и, в том числе, на середину и на соотношение, то видно, что всё-таки рынок достаточно сильно доверяет рейтингам и движется в унисон с рейтингами. Наши оценки финансовой устойчивости компаний и того, как потом, когда случается что-то неприятное, рынок переоценивает риски, – они, в общем-то, близки, они совпадают.

Мне кажется, что эта статистика – это достаточно хорошая иллюстрация справедливости и важности рейтингов. Можно говорить, естественно, о том, что по определенному классу бумаг к рейтинговым агентствам возникали вопросы. Но, в основном, если смотреть по всем классам бумаг, то, в общем-то, картина получается достаточно приличная.

Пожалуйста, следующий слайд. Очень важный аспект, и тоже мы много на этом останавливались, – это капитализация банков. Безусловно, наш рейтинговый анализ построен на системе количественных и качественных оценок. Количественных оценок в этом случае меньше. Анализ одного из очень важных показателей, который мы смотрим, это капитализация, говорит, что, безусловно, сейчас один из факторов, который, может быть, ограничивает рост и должен служить достаточным резервом для страховки на случай ухудшения ситуации банка, а также как задел на будущее, – это капитализация.

Если посмотреть на слайд 17, это на микроуровне показатели капитализации банков, крупнейших банков России, Украины, Казахстана, причем, это на середину прошлого года (до начала турбулентности), просто из-за того, что ещё не все банки опубликовали информацию, то видно, что 10 процентов и выше – попадает достаточно небольшое количество банков. В основном капитализация банков находится на уровне достаточно опасном. И тут есть несколько способов увеличения. Мы видим эти возможности, но с учетом рынка, естественно, каждый банк может использовать их в разной мере.

Слайд 19. На макроуровне для всех трех стран очень большой поддержкой явился приход иностранного капитала. Несмотря на то, что сейчас, естественно приход иностранцев очень помог, и, с точки зрения поддержки капиталов, и, с точки зрения технологий, что косвенно через какое-то время отражается на финансовых показателях банков, в том числе, и на капитализации через прибыль.

Один из наиболее распространенных способов поддержки капитала, если не принимать во внимание сильных акционеров, это, когда у банка остается нераспределенная прибыль – то, что напрямую идет в капитал. С ухудшением ситуации на финансовых рынках мы видим, что достаточно серьезная угроза есть. Итак, не все банки могли быть достаточно прибыльными, чтобы поддерживать, чтобы генерировать достаточное количество капитала, которое бы просто поддерживало рост и развитие. Банки развивают региональные сети, они увеличивают свою клиентскую базу, дают новые продукты, но для этого нужно финансирование.

С нашей точки зрения, ухудшение показателей нераспределенной прибыли, которое мы ожидаем в ближайшие несколько лет, ставит достаточность капитала под ещё большую угрозу. Банки попадают в ситуацию, когда они вынуждены идти за поиском других источников. А других источников только два: это акционеры и рынок.

В том случае, если у банка есть сильные акционеры, он в хорошей ситуации, и мы даем даже за это дополнительные ступеньки в рейтинге. А вот если у банка акционеров сильных нет, то ситуация серьезная.

Естественно, тут опять два пути: поиск стратегического инвестора или IPO. И мы видим, что и те и другие процессы на рынке идут. О банковских IPO впервые начали говорить еще в 2004 году, но с тех пор, как мы видим фактически, по частным банкам реализации не было.

Если посмотреть последний слайд презентации, 20-й слайд, это столбики, диаграмма, которая показывает долю финансового сектора в индексе рыночной капитализации. Тут в основном индексы «Стэндард энд Пурс», если смотреть слева направо, то первая — это РФ, вторая — это общая рыночная капитализация Украины, следующая по ФТС, потом Казахстан, рыночная капитализация, а потом идет «Стэндард энд Пурс», Брик-40, Япония — 500, Европа — 350 и МВБ.

Так вот, если посмотреть на Россию, Украину, Казахстан, в меньшей степени, то возможности выхода на рынок, если смотреть по структуре рынка ценных бумаг, еще есть. Другое дело, что это достаточно длительный, серьезный процесс, который требует подготовки. Это не такой простой способ увеличить капитал и все об этом знают.

Так что, с одной стороны, возможность здесь есть, с другой стороны, это достаточно тяжелая возможность.

Поиск стратегов, насколько мы видим, идет сейчас среди инвесторов в двух направлениях: это продолжение поиска среди крупных иностранных банков, но также то, о чем мы говорили: уже начались какие-то намеки на укрупнение банков и внутри страны, и многие банки говорят, что они ищут возможность расширения иностранной сети в регионах.

С одной стороны, это хорошо для того банка, который выступает как покупатель, он развивает сеть, с другой стороны, это серьезный фактор поддержки общей устойчивости более маленьких банков, которые в этом случае получают поддержку.

В общем, это все темы, на которых я хотела остановиться, и теперь готова отвечать на вопросы.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Елена, можно такой вопрос? Как все-таки рейтинговые агентства оценивают с учетом разности по степени увлеченности на международном финансовом рынке? Как вы будете оценивать, есть ли разница все-таки между банковскими системами Казахстана, предположим, и России?

Мы знаем, что Казахстан много увлекался заимствованиями, и там больше проблем, это очевидно. Вы говорите, по ликвидности там проблем сейчас не существует, но там сейчас существуют другие проблемы ... Вы их как-то будете оценивать?

Е. А. РОМАНОВА

У нас был рейтинговый рейс в прошлом году, что мы снизили прогнозы, рейтинг один по казахским банкам, и именно в этом была причина, в основном тот риск, который мы видели с точки зрения того, что у них пассивы формировались во многом за счет иностранных заимствований.

Сама по себе доля иностранных заимствований в пассивах, ее количественное выражение, не является мгновенным триггером для уменьшения рейтинга даже сейчас, когда плохой рынок и не такой благоприятный. Мы смотрим на совокупность факторов, в первую очередь, на возможность этого банка обслуживать долг и его возможность рефинансироваться, возможность получить пассивы из каких-то других источников.

В том случае, когда мы видим, что все то, что я назвала, ограничено, тогда да — это негативное рейтинговое действие. Если у банка есть возможность рефинансировать, как-то изменить ситуацию с пассивами, тогда не обязательно.

И этот подход один для всех: и для России, для Украины, для Казахстана, но в этом случае вовлеченность в большей степени Казахстана в заимствования за рубежом и сочетание всех основных факторов, на наш взгляд, были более рискованными в этой стране.

РЕПЛИКА

Я очень вкратце позволю себе. Зависимость от иностранных рынков, безусловно, у казахстанских банков, раза в два, два с половиной больше, чем у российских банков. Она одна из самых высоких, примерно на уровне прибалтийских банков. Но что интересно, мало об этом говорят.

У казахских банков было более 7-8 миллиардов долларов погашений к выплатам во второй половине прошлого года и более 6 миллиардов за прошедший период. Они фактически всё рефинансировали. Существует такое ошибочное мнение на рынке, что рынок для Казахстана закрыт. Совершенно не так. Абсолютное снижение обязательств произошло всего лишь менее, чем на 2 миллиарда. Это копейки для казахстанской банковской системы. У них лучшая эффективность, лучшая критическая масса, как я уже сказала, лучшая коммерциализация, лучшая нормативная база, более прогрессивная, реформированная нормативная база. Есть множество проблем, тот же самый риск-менеджмент, вот эта зависимость от капитала. И основная проблема – это качество кредитного портфеля.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Спасибо. Можно ваши слайды скопировать? (Да.)

Пожалуйста, вопросы, коллеги.

Е. И. МУЗЫКА

Если позволите, вопрос. С достаточным уважением отношусь к рейтинговым агентствам, считаю, что специалисты там работают очень серьезные, но вы сейчас обратили внимание на то, что вы стали больше уделять внимания, больше его концентрировать на качестве активов и кредитном портфеле. Хотелось бы понять: а что, год назад это внимание было меньшим, или два-три года назад?

Е. А. РОМАНОВА

Это, вероятно, недопонимание формулировки. Я имела в виду выделение того фактора, который всегда из всей совокупности всех факторов при анализе выделяется. Это не значит, что мы не смотрели это раньше. Скажем, когда шла турбулентность, основной фокус был ликвидность. Пока рост в течение нескольких предыдущих лет только набирал обороты, естественно, хотя мы всегда смотрели на качество активов, но в основном это были разные другие факторы, не буду их сейчас перечислять, чтобы долго не говорить.

Идея была в том, что сейчас, когда этот рост шел несколько лет, кредитная база набралась у банков огромная, а темпы роста продолжают увеличиваться, мы подходим к тому моменту, когда плохие ссуды должны начать проявляться, потому что плохие ссуды, как правило, проявляются через несколько лет. При этом проблема с рынком, уменьшение капитализации, возможно, поворот экономического цикла – это будет усиливать давление на качество активов банков. Вот что имелось в виду.

На первый план выходили проблемы финансирования, ликвидности, прибыли, прозрачности, что угодно. Сейчас выходит проблема качества активов. Именно потому, что банковские системы дошли уже до такой стадии развития, когда можно уже говорить, что это классические банковские системы, они предоставляют именно те продукты и финансируются теми источниками, которые должны быть.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Спасибо. Пожалуйста, коллеги, еще вопросы.

ВОПРОС

Можно вопрос задать вам, Геннадий Георгиевич? Вопрос по первой теме. Мы сейчас очень внимательно слушаем, конечно, это всё очень интересно. Но хотелось бы вновь вернуться к ситуации, связанной с региональными банками.

Я читал журнал чрезвычайно интересно, и самое забавное, что это действительно точка зрения ЦБ, а не банкира относительно соотношения сегодня депозитов коммерческих банков и уровня инфляции, имея в виду, что за нами, в принципе, наше население со всеми вытекающими последствиями. А вывод очень интересный: что сегодня мы это население грабим в результате нашей банковской политики.

Вопрос: как сегодня, скажем, банковское сообщество относится к этой теме? Вчера это звучало на нашем центральном выступлении. И найдет ли эта тема отражение сегодня в наших соответствующих итоговых документах – по итогам нашего конгресса? Спасибо.

Г. А. ТОСУНЯН

Расшифруйте всё-таки, что вы имеете в виду?

ВОПРОС

Я имею в виду, будем ли мы сегодня реально иметь ставки банковского кредита, превышающие, предположим, ставки по процентам, по депозитам. Ну, 15, предположим.

Г. А. ТОСУНЯН

Понятно. Я отвечу. Мое видение такое. Коллеги, это очень сложный вопрос. Почему? Потому что, если следовать логике, которую вы поддерживаете, что низкие депозитные ставки, если они ниже инфляционного порога, то это грабёж населения. Отсюда следует логический вывод, что нужно тогда, чтобы не грабить население, исходить не из рыночного спроса и предложения, а заведомо выше инфляционного порога.

Отсюда будет следовать, естественно, и следующая логика. Чтобы не грабить самих себя, нужно будет и кредитную ставку от депозитной рассчитывать, плюс соответствующая маржа. Отсюда будет следовать, что предприятия, которые будут кредитоваться, чтобы не грабили самих себя, должны закладывать в цену продукции соответствующий уровень себестоимости. Отсюда следует, что цена будет расти, инфляция будет еще повышаться.

То есть понимаете, эта логика, к сожалению, очень порочная. Есть следующая логика, другая, что депозитные ставки каждый банк определяет, исходя из своего портфеля. После этого, отталкиваясь от депозитной ставки и от многих других факторов, он определяет и кредитную ставку.

Если он хочет максимально низкими ставками по кредиту привлечь клиентов, то он не пытается повысить депозитные ставки, чтобы получить насколько более возможно дешевые ресурсы и насколько более возможно дешевый кредит выдать.

Другой банк исходит из другой логики: что да, я все-таки привлеку за счет высокой депозитной ставки, но при этом буду выдавать и соответствующие дорогие кредиты.

И вот в этой конкуренции разных подходов в конечном итоге и определяется конечная ставка. Поэтому здесь в терминах «грабит», «не грабит» — это не самый лучший способ. Журнал, вы знаете, это в советский период, если что-то напечатано, то является истиной в последней инстанции. Сегодня, слава Богу, есть альтернатива.

Александр Васильевич, дополните?

А. В. МУРЫЧЕВ

Я просто добавлю, что мы сейчас как раз говорим с коллегами, что, конечно, уровень инфляции — это все равно главный экономический индикатор. Мне кажется, здесь должна быть полная свобода для действия самих банков.

Другое дело, что право есть у регулятора вводить свои некие ограничения, но они должны экономически быть обоснованными.

Г. А. ТОСУНЯН

Спасибо.

Коллеги, давайте тогда еще вопросы. Нет вопросов, дальше пойдём.

Тогда давайте Александрович Артур Артурович — генеральный директор Долгового агентства «Пристав», Москва. Пожалуйста.

А. А. Александрович

Коллеги, спасибо за представленную возможность выступить. Если вы позволите, я все-таки вернусь к теме нашей сессии «Банки в конкурентной борьбе: вызовы, тенденции, перспективы».

В этой связи, собственно говоря, что мы видим на рынке? Безусловно, конкуренция на рынке, особенно розничного кредитования, сильно усилилась в последнее время.

Какими путями новые игроки могут занять еще какую-то долю на этом рынке? Прежде всего, упрощение процедуры оценки заемщика, что приводит, безусловно, к увеличению объема невозвратов. И то, что мы видим в последнее время даже в статистике Центрального банка, не говоря уже о том, что мы видим в собственной работе, это существенное увеличение объемов, которое банки списывают или же причисляют к невозвратам.

Соответственно новые положения Центрального банка, которые были введены в действие летом прошлого года, привели к увеличению резервов на потери по ссудам. Происходит удорожание заемных средств, сокращение ликвидности и сокращение маржи.

Собственно говоря, что можно сделать? С точки зрения кредитных рисков, безусловно, необходимо совершенствовать управление рисками, разработку новых современных систем скоринговой оценки заемщиков.

Но то, к чему мы сейчас стремимся, и большинство крупных игроков на этом рынке идет, — это передача ряда функций, которые не относятся непосредственно к банковской деятельности, внешним аутсорсинговым организациям.

За IT-компаниями, наконец-то передача долгов на обслуживание во внешние компании стала уже самым частым явлением.

Почему это происходит? Потому что, собственно говоря, мы, работая на больших масштабах, более чем с 50 банками, это наш основной бизнес, мы концентрируемся на этой работе и делаем лучше, чем банк, и мы делаем дешевле.

Собственно говоря, уже многие банки подходят к вопросу: как выбрать агентство. Очень много есть компаний, которые утверждают, что они большие, самые хорошие и так далее. Я хотел привести несколько пунктов, на которые необходимо обратить внимание вам, если вы выбираете агентство.

Прежде всего, срок существования. Компания, которая только что организовалась, физически не может предоставить хорошее качество услуг, поскольку уровень процедур еще не отработан. Это опыт менеджеров. Просто физически надо приехать и посмотреть офис. Я могу сказать, что две трети из наших клиентов даже не посетили офис, прежде чем передали огромное количество заемщиков.

Безусловно, играет роль и капитал агентства. Достаточно по нынешнему законодательству иметь 10 тысяч рублей, чтобы начать работать с персональными данными.

Второй фактор, или даже первый, на который обращают внимание банки, это фактор стоимости. Но тем не менее, это не самый главный фактор. Поскольку и сама комиссия, которую вы выплачиваете, имеет смысл только в том случае, если сбор будет большой. На этом конкретном примере мы видим, что вот два агентства: работающее с 15-процентной комиссией и с 25-процентной комиссией; и в данном случае при том, что компания Б собрала больше общий доход, который получает банк, – больше, несмотря на то, что он заплатил большую комиссию.

Вторая тенденция, которую мы сейчас видим, это то, что банки пытаются очень сильно снизить комиссию, которую они платят агентствам. Но в то же время это приводит к тому, что и качество работы самого агентства снижается. За 10 процентов осуществлять какие-то выезды, осуществлять качественную работу невозможно.

Несмотря на то, что в последнее время мы слышим очень много информации, что это замечательный рынок, тем не менее, рынок этот сейчас сложный, уровень маржи очень маленький. Соответственно, Россия рискует пойти по пути Великобритании, когда банки добились того, что комиссия агентств сократилась до 10 процентов, и в итоге сборы тоже упали. Банки были вынуждены пойти обратно.

Сейчас то, что мы видим по статистике: более часто долги передаются на ранних этапах задолженности, на 60 дней уже передается порядка 45 процентов всех долгов. И эта тенденция продолжается.

Сейчас нужно еще сказать о такой вещи, что важно не просто передать агентству и забыть, важно организовать это очень правильно. Если вы предоставили большой список – 10 тысяч должников, но в этом списке отсутствует контактная информация, это напрасно потраченное время. Если передача информации о поступивших платежах происходит раз в месяц или полтора, это тоже не дает отдачи от агентства, которую можно получить. Лидеры рынка, которые сейчас работают, они учились управлять двумя-тремя агентствами и добиваться самых лучших результатов. Многие уже используют системы мониторинга и оценки деятельности агентств. Но есть еще экстремальная ситуация, когда банки приглашают двадцать агентств, и в итоге процесс оказывается абсолютно неуправляемым. Понять, кто работает, как работает, невозможно, происходит полная неразбериха.

Соответственно, что необходимо учитывать при оценке работы агентства? Когда задают вопрос, сколько вы собираете, это вопрос тот же самый, если спросить, какая средняя температура по больнице. Вопрос – на каком сроке, с какой эффективностью, по каким портфелям.

Сейчас существуют многие методики, которые позволяют достаточно хорошо понять и оценить деятельность агентства. Я рад сказать, что из 50 крупнейших банков 35 банков активно передают долги на работу внешним агентствам.

На самом деле контролировать агентства очень сложно и понимать, что происходит. В этой связи я хотел обратить ваше внимание, что на этой неделе, в понедельник, 15 крупнейших коллекторских компаний, входящих, между прочим, в разные организации, вместе собрались и подписали хартию «Кодекс поведения коллекторских агентств». В частности, эти стандарты, которые во многом соответствуют европейским стандартам коллекторских услуг, позволяют контролировать деятельность коллекторских агентств и их поведение самими же коллекторскими агентствами.

Существует линия, если вы зайдете на сайт, вы можете посмотреть контактный телефон и пожаловаться на те агентства, которые, вы считаете, действуют неадекватно.

Здесь возникает вопрос, собственно говоря, когда стоит передавать на аутсорсинг, а когда все-таки имеет смысл продать. Плюсы и минусы существуют в первом и во втором варианте. Мы считаем, что на

начальном этапе рынка, безусловно, надо «аутсорсить» и передавать на работу с просроченной задолженностью как можно раньше. А каждый банк для себя сам определит, когда действительно имеет смысл еще работать с агентством, а когда все это уже продать.

Но мы уверены, что будущее как раз за регулярной продажей портфелей тем стратегическим партнерам, которые работают с банком. По этой же схеме действуют сейчас очень крупные банки, в которых это построено на поток, в том числе «Кредит Европа банк» и многие другие.

Безусловно, очень важно покрытие, чтобы те услуги, которые вы ожидаете от агентства, с тем же качеством предоставлялись везде, на всей территории России.

Я не буду больше задерживать ваше внимание. Спасибо.

Если какие-то есть вопросы...

Г. А. ТОСУНЯН

Спасибо.

Вот у меня сразу вопрос. То, что при продаже портфеля, не можете дать ответ по цене, понятно, потому что в ситуации слишком большой разброс. А по аутсорсингу все-таки, это такая ставка, которая ближе к стабильному уровню. Какой примерно уровень?

А. А. АЛЕКСАНДРОВИЧ

Если мы берем на 30 дней, возможно реально взыскать от 60 до 90 процентов. Если мы говорим о 180 днях, то сбор составляет уже порядка от 20 до, может быть, 7 процентов.

Г. А. ТОСУНЯН

Я извиняюсь, я имел в виду, какой процент банк должен...

А. А. АЛЕКСАНДРОВИЧ

Комиссии сейчас низко упали, средняя комиссия по всему портфелю составляет где-то порядка 20 процентов.

Г. А. ТОСУНЯН

Это по аутсорсингу? (Да.) Спасибо. И на ранних сроках более меньшая. Понятно.

Пожалуйста, коллеги, какие вопросы еще есть? Нет вопросов.

Хорошо, пойдем дальше тогда.

Следующее слово предоставляется Костюк Надежде Михайловне — заместителю руководителя, начальнику Управления Главной инспекции кредитных организаций Банка России, Москва.

Пожалуйста, Надежда Михайловна.

Н. М. Костюк

Я расскажу об инспекционной деятельности Банка России и остановлюсь на таких злободневных вопросах, как периодичность проверок, качество проверок.

Поскольку проверки кредитных организаций — это достаточно стрессовая ситуация и для самих кредитных организаций, и, честно говоря, для руководителей рабочей группы, и для самих сотрудников Банка России. Есть такой анекдот. Банк спрашивают: как зовут вашего инспектора? Отвечают: его не зовут, он сам приходит.

Так и мы, поскольку сами приходим в банк, нас никто не зовет, и создаем своим присутствием такую стрессовую ситуацию, мы стараемся сейчас поработать над тем, чтобы максимально разработать алгоритм облегчения работы рабочей группы, создать такие условия чтобы, когда рабочая группа придет, она точно знала, что ей надо посмотреть, а не расплылась по вопросам, чтобы точно знала, какие документы надо затребовать, могла конкретизировать свои требования кредитной организации. Затем мы также даем рекомендации, что посмотреть, как посмотреть, что там можно увидеть, в этих документах, и какой вывод сделать.

Вот, таким образом, мы как бы оптимизируем процесс проверки и проводим это по двум направлениям.

Во-первых, мы делаем акцент или как бы основную ставку на предпроверочную подготовку. В момент предпроверочной подготовки исследуем всю отчетность кредитной организации, которая есть в распоряжении Банка России. И уже здесь запрашиваем мнения всех заинтересованных подразделений Банка России: кто что хочет посмотреть, и кто какой материал хотел бы получить. Это очень важно, потому что инспекционные подразделения имеют возможность, уникальную, перманентно оценить всё: и качество активов, и активные операции, – нет такой сферы, которую не могла бы посмотреть инспекционная группа.

Вот предпроверочную подготовку мы посмотрим. По предпроверочной подготовке мы смотрим акты прошедших проверок. Затем по предпроверочной подготовке анализ всей отчетности делается. Но используются при предпроверочной подготовке еще такие нестандартные материалы, как материалы СМИ, Интернета. Для чего? Потому что иногда кредитная организация проводит такую агрессивную кредитную политику, и вот эти ставки, которые выходят за уровень рыночных, их можно посмотреть только в прессе.

Сам процесс проверки: для того, чтобы он шел именно по тому руслу, какой мы ему назначаем, мы разрабатываем технологические карты. Что такое технологическая карта? Это не инструкция, потому что в инструкции конкретные какие-то нарушения нельзя показывать, исходя из требований, которые к ним предъявляются. Технологическая карта – это квинтэссенция опыта, накопленного при проведении проверок, по отдельным вопросам, и рекомендации рабочей группы, как надо провести дальше проверку.

Я вам через презентацию покажу технологические карты отдельных вопросов проверок. Вот так выглядит технологическая карта проверки кредитной организации, связанной с ростом объемов выдачи клиентам наличных денежных средств. Вот Геннадий Георгиевич останавливался на этом вопросе, на том, что последние два года у нас действительно прошли под знаком сомнительных операций, связанных, в том числе, с высоким ростом обналичивания денежных средств.

Обналичивание денежных средств – это показатель, который отражается в форме кассы. И в основном эта проверка организуется в связи с тем, что идет аномальное изменение в отчетности по кассе, то есть очень большой объем выдачи наличных денежных средств. И организуется внеплановая проверка, мы выходим на проверку.

И немножко нестандартный подход предлагаем рабочей группе. Начинается проверка с кассовых операций, с кассовых документов – по проведению, оформлению документов. Но мы смотрим, кому выдаются непосредственно наличные денежные средства, таким-то клиентам. Идентифицируем, фиксируем этих клиентов.

И дальше параллельно проверка выходит на два направления. Второе направление начинает заниматься финансовыми потоками, которые образуются у клиента, снимающего наличные денежные средства. То есть мы смотрим, на каком основании к нему поступают безналичные денежные средства, от кого, кто его контрагент, в свою очередь, от которого он получил денежные средства, и за что он их получил. И так по цепочке – до последнего клиента этого банка.

Таким образом, мы просматриваем весь сформированный денежный поток: на каком основании проходят перечисления (обычно суммы бывают значительные) этих значительных денежных сумм.

Что мы устанавливаем в период этих проверок? Иногда мы видим в отдельных случаях, что финансовый поток весь сформирован такими участниками, как совершенно маленькие фирмы, имеющие организационно-правовую форму ООО, 10 тысяч уставной капитал, который внесен имуществом. И, в общем-то, масштаб самой организации по ее организационно-правовым документам совершенно не соответствует масштабу операции, которая проходит.

Это первое предположение. Затем мы смотрим документы, на основании которых проходят эти операции.

Что является основанием для перечисления? Это, конечно, договорные отношения. Мы требуем эти договоры, чтобы посмотреть, что в них написано, какие такие услуги, или товары, или работы выполняет организация, что ей на ежедневной основе поступает какое-то значительное количество денежных средств.

Договора конечно, рассматриваем на соответствие Гражданскому кодексу, наличие всех существенных условий и наличие документов о выполнении этих договоров. Здесь важно посмотреть, если, допустим, условиями договора предусмотрена поставка товара, то имеются ли по расчетному счету какие-то расходы по складированию, допустим, обслуживанию склада, имеется ли штат специальный.

А как мы узнаем? Мы посмотрим, проходит ли проплата этих сопутствующих расходов. Если их нет просто, идет просто за товар, за товар, за товар, тогда у нас это тоже вызывает сомнение, и мы нацеливаем рабочую группу на дальнейшее исследование этих операций.

Когда исследуется операция, обращается внимание на направленность финансового потока. Иногда мы видим, что финансовый поток направлен резко в одну сторону, именно к тому клиенту, который потом снимет денежные средства наличными. Обратного потока не существует. Но по законам бизнеса, если ты купил товар, ты его реализуешь, то у тебя должен быть поток и туда, и назад, то есть такого не бывает. Еще один принцип исследования.

Затем, когда мы смотрим, когда мы подтверждаем: итак, участник, порядок проведения операции и основания, по которым они проводятся. В случае, если мы все-таки считаем, что эти операции надо квалифицировать как сомнительные, мы нацеливаем рабочую группу на то, чтобы дальше рабочая группа исследовала, а как же сам банк эти операции квалифицировал и как сам банк в своих внутренних документах расписал эти операции.

Вот здесь наступает квинтэссенция проверки, потому что набран материал, и теперь нам надо оценить, что же происходит в банке.

Первое — мы смотрим, какую часть общего объема операций занимают эти операции. Во-вторых, как во внутренних документах они квалифицируются банком. И если банк сам может регулировать риски, которые возникают с проведением этих операций, и если эти операции составляют незначительную долю от общего объема операций, проводимых в банке, то составляется обычный акт, направляется в подразделение дистанционного надзора для принятия мер надзорного реагирования. Меры в данном случае будут предупредительными.

Но если мы видим, что во внутренних документах масштаб операций, которые проводятся кредитной организацией, никак не описан и во внутренних документах много чего написано, но не то, что происходит в самом банке. И если подразделение внутреннего контроля ни разу не проводили проверок таких операций, сами не исследовали, плюс еще ко всему, если процесс проверки сопровождается тем, что закрываются счета этих фирм, а высоколиквидные балансы банка только и были заполнены этими деньгами, потому что деньги приходили на корсчет, потому что они же поступали на счета клиентов и дальше они же были отражены в кассе. И как только этот поток прекращается, высоколиквидные активы уходят,

ухудшается финансовое состояние этой кредитной организации, и некоторые кредитные организации не могут быстро сориентироваться и минимизировать эти риски, которые возникают в этот момент, то есть так называемый стресс-тестированный контроль.

И дальше мы смотрим федеральный закон № 115-ФЗ, это принцип «знай своего клиента». Значит, банк просто не знает своего клиента, кто у него какие операции проводит.

Можно следующий слайд? Очень мелко, извините, пожалуйста, почти не читается. Аналогичным образом проводится проверка операций с нерезидентами по выводу денежных средств за рубеж. Но это как бы условное название было. Это осуществление операций, связанных с переводом денежных средств от резидентов к нерезидентам. Практически тот же самый алгоритм действий, но тут еще подключаются взаимоотношения между резидентом и нерезидентом, а они сопровождаются внешнеэкономическими контрактами. Требования к внешнеэкономическим контрактам более углубленные, нежели к нашим. Плюс ко всему здесь вступают в силу требования к кредитным организациям как агенту валютного контроля. Проверяются все эти вопросы. Аналогично – потом транслируются на внутренние документы. И, таким образом, сам банк может регулировать эти риски.

Можно следующий слайд? Проверка кредитной организации по вопросу оценки качества ссуды по задолженности юридических лиц – в принципе достаточно тривиальная такая проверка, которую, наверное, пережила каждая кредитная организация не один раз. Исходя из опыта проверки, исходя из материалов, получаемых нами, анализа актов, на что мы здесь обращаем внимание?

Прежде всего, внутренние документы. Наверное, уже не осталось ни одной кредитной организации, у которой не было бы внутренних документов, регулирующих кредитный риск. Однако, как ни странно, но качество документов еще не столь совершенно, как хотелось бы. Очень большое внимание Банк России уделяет сейчас этому вопросу и, в основном, при оценке финансового состояния заёмщика.

Какие инструментарии здесь мы предлагаем рабочей группе?

Во-первых, конечно, методика, которая есть во внутренних документах, её надо оценить.

А во-вторых, необходимо самим посмотреть качество составления баланса или, возможно, может быть, достоверность баланса заёмщика, представленного в кредитную организацию и имеющегося в кредитном досье. Дело в том, что иногда мы сталкиваемся с такими случаями, когда по расчетному счету клиента-заёмщика проходят операции, которые должны быть отражены в балансе, но их в балансе нет. И, таким образом, мы предъявляем претензии к уровню квалификации менеджмента банка, который занимается кредитными портфелями. Это значит, что тот, кто проводил анализ финансового состояния, даже не сверил движение средств по расчетному счету этого клиента, какие операции там прошли и какие показатели здесь отражены.

Очень большое внимание сейчас уделяется залоговой стоимости и, в том числе, праву собственности на залог. Всем понятно, что есть организации, которые отдают в залог имущество, но важно подтвердить, что они и собственники этого имущества.

Можно следующий слайд? Проверка кредитной организации по вексельной задолженности. У нас в кредитном портфеле как бы три направления: юридические лица, вексельная задолженность, потребительское кредитование. Вексельная задолженность – это учтенные векселя кредитных организаций. Законодательство у нас настолько мало либерализовано, что мы обращаем внимание кредитных организаций на то, чтобы они посмотрели правильность оформления векселя. И основной аспект работы рабочей группы, в основном мы и кредитные организации настраиваем на это, должен быть сделан на том, чтобы кредитная организация убедились, что ей предъявлен вексель тем лицом, которое является добросовестным векселедержателем. Потому что у нас по законодательству, по индоссаменту не

обязательно делать каждую запись. И плюс – убедиться в финансовом состоянии, в том, что устойчивое финансовое состояние у векселедателя.

Можно следующий слайд. В потребительском кредитовании, когда мы писали технологические карты, мы нетрадиционно сделали порядок проведения проверки, и начали проверку с социального аспекта, потому что потребительское кредитование сейчас настолько имеет значительную социальную составляющую, что каждая рабочая группа, которая приходит в кредитную организацию, и начинает проверку с наличия жалоб.

Этот показатель — наличие обращений населения страны или заемщиков на действия банков — является решающим в выборке. Если много жалоб, то каждая жалоба исследуется до конца, и объем выборки увеличивается. Если жалоб нет, то оценивается кредитный риск по портфелям и дальше смотрится правильность создания резерва.

Плюс ко всему мы работаем над качеством актов проверок и проводим в последующем как центральный аппарат, мы проводим последующий анализ тех актов, которые есть на территории, так называемый ретроспективный анализ.

Я готова ответить на вопросы.

Г. А. ТОСУНЯН

Пожалуйста, коллеги, вопросы. Ну хорошо значит, после перерыва, наверное, будут вопросы.

Тогда сейчас, я пропустил, очень извиняюсь, Дубова Игоря Анатольевича — партнера, руководителя финансовых практик, юридическая компания «Яковлев и партнеры», Москва.

Прошу вас тогда.

И. А. Дубов

Спасибо большое, что предоставили возможность выступить. Я долго не задержу перед перерывом ваше внимание.

Я хотел бы обратить внимание на несколько, даже на один, с моей точки зрения, важный момент.

Название конференции у нас: «Банки в системе финансового посредничества», название нашей секции: «Банки в конкурентной среде» как раз на финансовых рынках.

Как всегда в рекомендациях, которые сегодня с утра раздали, много вопросов уделено совершенствованию действующего законодательства по разным аспектам. К сожалению, внимательно изучив те рекомендации, которые были розданы, не обнаружил вопросов, связанных с необходимостью совершенствования законодательства антимонопольного.

Но в настоящий момент это направление, этот вопрос совершенствования законодательства по данному аспекту мне представляется очень важным, потому что действительно антимонопольное законодательство, с моей точки зрения, страдает большими методологическими пробелами. Поясню, в чем это заключается.

Если обратить внимание и посмотреть, то, по сути дела, финансовые организации включены и именуется как финансовые организации, то есть, по сути дела, получается, что и банки, и страховые организации с точки зрения антимонопольного законодательства являются конкурентами, но в принципе это не так, поскольку банки и страховые компании не являются конкурентами, потому что обслуживают разные сегменты финансового рынка.

И даже если посмотреть и обратить внимание на статус организаций, которые взаимодействуют на финансовом рынке, то практически все эти организации — это юридические лица со специальной правоспособностью. То есть те лица, которые могут осуществлять только то, что разрешено законом.

И с этой точки зрения банки и страховые компании не являются конкурентами. Это основной пробел, который, с моей точки зрения, присущ антимонопольному законодательству.

И здесь хотелось дальше отметить, что у нас в разные периоды времени существуют определенные проблемы, которые высвечиваются и выходят на поверхность.

Год-два назад это была проблема Роспотребнадзора и потребительского кредитования, когда органы, которые не совсем представляют, как функционирует финансовый рынок, они пытались этому рынку навязать своё видение вопроса.

В настоящий момент актуальным, на мой взгляд, является вопрос опять же взаимоотношений страховых организаций и банков по вопросу, связанному со страхованием, и антимонопольному законодательству. Потому что антимонопольные органы и иные правоохранительные органы считают, что банки нарушают законодательство антимонопольное, потому что не дают возможности заёмщикам, например, полностью выбирать страховые компании. На мой взгляд, здесь имеется явный перегиб со стороны правоохранительных органов, потому что банк, если обратиться к анализу законодательства, имеет право такую позицию определять. Поскольку законодательство, Гражданский кодекс, прямо говорит о том, что в те моменты, когда происходит кредитование под залог, предмет залога должен быть застрахован. Безусловно, что банку не всё равно, кто будет осуществлять страхование, какая компания будет осуществлять страхование предмета залога. И здесь банк, безусловно, с моей точки зрения, может определить круг тех страховых компаний, с которыми он желал бы работать.

Вот это только некоторые моменты, связанные с необходимостью усовершенствования антимонопольного законодательства.

И хотелось бы, что необходимость совершенствования антимонопольного законодательства была отражена в рекомендациях нашего конгресса. У меня всё.

Г. А. ТОСУНЯН

В проект рекомендаций вы ваши предложения не давали? (Нет.) Тогда дайте ваши формулировки.

Пожалуйста, коллеги, вопросы к Игорю Анатольевичу. Нет вопросов?

Тогда сейчас объявляем перерыв на кофе. Перерыв у нас – строго по графику получается: с 11.30 до 12.00. Ровно в 12.00 продолжим нашу работу.

П Е Р Е Р Ы В

Г. А. ТОСУНЯН

Мы подошли к проблемам конкуренции в сфере кредитования малого и среднего бизнеса. Наш коллега господин Мюллер-Ханке.

Р. Мюллер-Ханке

Да, спасибо большое, данке.

О конкурентной борьбе на финансовом рынке: вызовы, тенденции и перспективы. По малому бизнесу здесь написано: проблемы конкуренции. Думаю, здесь можно лучше сказать: потенциал. Конкуренция на этом рынке, которая сегодня существует.

Мы десять лет практически работаем на этом рынке, и мы достаточно довольны и рады увидеть, что в последние годы существенно увеличилась конкуренция, что многие другие банки начинали работать на этом секторе.

Вчера, например, напоминалось практически в каждом докладе или втором докладе о малом бизнесе сразу несколько раз. Я такого даже не помню в последние годы.

Все это имело очень сильный эффект на развитие кредитных ресурсов для малого бизнеса в последние годы. В прошлом году был самый сильный рост в секторе кредитования, для малого бизнеса рост составил 62 процента, это больше, чем по кредитам физическим лицам.

В связи с этим общий портфель на сегодняшний момент составляет 54 миллиарда, но это малого и среднего. Если мы берем только малый бизнес, то это только 21 миллиард.

Мы наблюдаем, в последние годы участники на этом рынке очень сильно выросли, наверное, на сегодняшний момент больше чем 50 банков, федеральные и региональные, реально предлагают эти услуги и реально кредитуют.

Несколько лет назад это было, наверное, десять, максимум пятнадцать банков. Очень сильно выросло в филиальной сети количество отделений, которые сегодня представляют такие услуги. В 2005 году это было около 300–350 отделений, сегодня это почти 2 тысячи отделений банков, которые предлагают услуги. Пока это большинство в крупных городах, но тем не менее рост здесь очень сильный.

Что касается продукта, здесь заметна диверсификация и изменение продуктового ряда. Во-первых, сроки по кредитованию – они в последние два года в среднем выросли в три раза. Если раньше было около 10 месяцев средний срок, сегодня это 29 месяцев.

Параллельно выросла сильно средняя сумма по кредитованию. Дальше у нас на сегодняшний момент, если мы посмотрим по продуктам, мы, например, видим кредиты, которые предоставляются без залога. В 2000 году здесь максимальная сумма была 30 тысяч рублей, сегодня это два миллиона рублей.

Большинство банков предоставляет кредиты без залога, и также упрощенная процедура по оценке анализа, анализ рисков. Здесь суммы также в пять раз увеличились. Если раньше максимальная сумма по упрощенной процедуре была 600 тысяч рублей, сегодня до 3 миллионов, и может быть, даже какие-то банки до 5 миллионов по упрощенной системе оценки риска выдает кредиты.

Также появились более индивидуальные графики платежей. Увеличился или сократился срок по выдаче, о котором раньше всегда представители малого бизнеса жаловались и начинали смотреть, определенная система по автоматизации кредитной процедуры. Первые банки стали начинать использовать скоринговые системы.

Если мы посмотрим по тенденциям на следующие два-три года вперед – однозначно мы видим, что количество участников на этом рынке будет дальше расти: в год – минимум на два-три, федеральные банки добавляются, и также региональные банки.

Рост портфеля до 2010 года. Здесь ожидается увеличение от трех до четырех раз: от около 160 миллиардов долларов минимум, и до 250 миллиардов долларов, это зависит от развития сектора и инициативы, которая ожидается совместно с правительством, с представителями малого бизнеса и с банками.

С другой стороны, мы ожидаем дальнейший рост развития филиальной сети. На сегодняшний момент очень мало представлены услуги для малого бизнеса в регионах, где города с населением меньше 500 тысяч человек. Там иногда только один банк, или, может быть, иногда в некоторых местах на сегодняшний момент предложений вообще не существует. На самом деле этот рынок достаточно большой в целом и имеет большой потенциал для роста.

Также мы предполагаем, что спред, который сегодня находится между 6 и 10 процентами, наверное, около 8 процентов, будет в связи с увеличением конкуренции уменьшаться. И это, конечно, будет отражаться на костинге, на отношении расходов и доходов, и банки будут вынуждены требовать больше внимания обратить на автоматизацию кредитной процедуры, на автоматизацию принятия кредитных решений, на внедрение скоринговой системы, которая требует определенной базы данных. Но она имеет

параллели, скоринговая система, с розничным бизнесом. И также рейтинговая система, клиентская рейтинговая система, которая позволяет здесь сокращать сроки и работать более эффективно.

Насколько продукт малого бизнеса находится между корпоративным бизнесом и розничным. Здесь всё равно в дальнейшем будет важно иметь клиентский менеджмент, который будет привлекать и обслуживать предпринимателей, увеличивать качество услуг, которые сегодня существуют.

Дальше, наверное, с этим достаточно большим ростом мы видим, что тенденции по предоставлению кредитов без залога или упрощенная система – она, конечно, растет, растет и дальше, и появится много новых участников на этом рынке. И здесь, конечно, очень важно, что сегодня качество кредитного портфеля в целом достаточно высоко. И с таким большим ростом и подходом это предоставит много новых продуктов – продуктов, которые менее обеспечены, с более длинными сроками, чтобы обратить дальше внимание на хороший, качественный портфель.

И, по-моему, очень важно, чтобы портфель был хорошо классифицированным. Если мы сегодня посмотрим от экспертиз анализ, который показывает 42 банка, которые участвуют в кредитовании малого бизнеса, то только 10 банков имеют среднюю сумму кредита меньше 1 миллиона рублей. Самое первое – у них средняя сумма около 50 или 70 миллионов рублей.

Здесь, наверное, для тех банков, которые имеют более амбициозные стратегии развития своего бизнеса в этом секторе, важно учитывать, что рынок- это значит большое количество клиентов, новых клиентов, которые с годами будут расти, само собой.

По проблемам, которые нам сегодня как банку видятся, они на самом деле не так велики, не так много. Нам хотелось, чтобы на сегодняшний момент эти требования к идентификации клиентов малого бизнеса при открытии счета была возможность индивидуального подхода, требований к этому сектору. Важно приветствовать сегодня быстрое представление кредитования, это вопросы залога в плане создания единой базы регистрации залогового обеспечения. Здесь речь идет о регистрации оборудования, автотранспорта.

А второй момент по залога — это недвижимост. На сегодняшний момент станет очень часто достаточно сложной для заемщиков регистрация и с очень длинным сроком, который очень сильно увеличивает сроки по выдаче кредитов.

Это все. Я готов ответить на вопросы.

Г. А. ТОСУНЯН

Спасибо, спасибо.

ВОПРОС

А можно вопрос? (Г. А. Тосунян: Пожалуйста.)

Господин Райнер, у меня такой вопрос. Ваша позиция по состоянию статистики по финансовому обеспечению деятельности кредитных организаций. Вот вы видите какие-то проблемы в этом? Потому что мы сталкиваемся с тем, что практически отсутствует нормальная статистическая база, что происходит с кредитованием, финансированием малого бизнеса.

Вы как-то затронули, кстати, вопрос и диверсификации, с этим тоже, возможно, связано. Нужно или нет для того, чтобы решать задачи развития малого бизнеса, создавать нормальную систему статистики, в том числе и Центральным банком?

Р. МЮЛЛЕР-ХАНКЕ

Ответ: нужно. Очень сложно, поэтому я только могу ссылаться на какие-то оценки определенных институтов или газет, но если смотреть статистику Центрального банка, то очень сложно выделить отдельно от кооперативного бизнеса малого сектора. Поэтому четко определить, какие суммы выдаются и так далее на сегодняшний момент крайне сложно.

ВОПРОС

И второй вопрос. Раз ваш банк давно, с самого создания специализируется на кредитовании малого бизнеса, ваш опыт работы в России, какие бы вы видели первоочередные решения госорганов, Центрального банка, чтобы действительно решать эту задачу, потому что реально чуть ли не национальный проект у нас объявлен по развитию малого и среднего бизнеса. Какие шаги в финансовом плане должно было бы предпринимать государство, может быть, использовать международный опыт, Италия, Австрия?

Р. МЮЛЛЕР-ХАНКЕ

Что касается банка, много зависит от каждого банка, насколько он принимает для себя стратегию работы в области малого бизнеса.

В последние годы даже без этой новой инициативы государства всё больше и больше банки принимали эти стратегии, потому что работа с корпоративным, крупным бизнесом стала всё более и более сложной, спреда уменьшались сильно. Также в области розничного бизнеса. Здесь тоже достаточно большая конкуренция.

Здесь, наверное, вопрос идет больше в другую сторону. И, наверное, представители малого бизнеса могли бы вам лучше ответить, что их смущает развивать свои бизнесы, и не только развивать. Потому что в той ситуации, которая существует, у них есть какие-то проблемы на развитие, но на самом деле целиком, в среднем, по-моему, им всем хорошо.

Вопрос в другом. Открываются, растут ли новые, или нет? И если мы посмотрим на статистику, в последние годы она фактически не меняется. По России зарегистрировано около 1 миллиона предприятий, и это уже много-много лет. Значит, нет импульса для создания новых предприятий. И здесь, мне кажется, процесс на сегодняшний день до сих пор крайне сложный – с получением лицензий и так далее, и так далее, что, наверное, всем известно.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Спасибо. Еще вопросы, коллеги. Нет вопросов?

Спасибо, спасибо большое, господин Райнер. Тем более, что банк специализируется на соответствующем профиле уже много лет. И я помню еще 2002 год, когда мы обсуждали проблемы, связанные как раз с кредитованием в регионах малого бизнеса. И тот пример так запал мне в душу, что я его всё время привожу, по сей день, когда кредит в 500 рублей был выдан под залог утюга в глубинке. И тогда мы как раз ставили вопрос о том, что нужно разрешить не только в филиале. Потому что за 500 рублей человек просто не доедет до филиала, чтобы оформить кредит. Там нужно допозволять создавать. И вот с тех пор длилась эта дискуссия, которую сегодня утром мы продолжали.

Очень много делается. Хотя вода очень медленно камень точит, но точит тем не менее. Спасибо.

Следующей слово предоставляется Хрыговой Нелли Яковлевне – начальнику Управления развития ОАО «Банк БФА», Санкт-Петербург.

Прошу вас, Нелли Яковлевна, к микрофону.

Н. Я. ХРЫГОВА

Добрый день!

Наверное, достаточно актуальная тема по актуальным вопросам развития ритейлового направления в деятельности банка.

Безусловно, развитие любого банка строится на явных конкурентных преимуществах, а также на занятии определенных ниш или вхождении на рынки, где присутствие других банков является недостаточным.

В современных условиях практически все кредитные организации предлагают на рынке большое количество продуктов и услуг населению. Оказание розничных услуг для любого банка и для населения является действительно выгодным направлением на сегодняшний день. Безусловно, это обусловлено тем, что большинство корпоративных клиентов банками на сегодняшний день уже охвачено, а депозитные операции с физическими лицами способствуют постоянному притоку ресурсов, а возможность кредитования физических лиц позволяет повысить для банка уровень доходов.

Безусловно, на сегодняшний день важную роль в обеспечении конкурентоспособности банка играет гибкая политика ценообразования и возможности оценить затраты банка по ситуации, которая будет удовлетворять спросу клиентов. В современных условиях продуктовая и сервисная цена по издержкам действительно должна определять спрос. И, безусловно, важным вопросом является мониторинг продуктового ряда и возможность формирования тарифной политики банка. Развитие банковской сети и розничных продаж включает мониторинг и планирование продуктового ряда банка.

Итак, хотелось бы дать определение. Наверное, может быть, это из теории, но, тем не менее, это важный момент для оказания качественного сервиса физических лиц. Что такое банковский продукт? Это комплекс взаимосвязанных организационных, информационных, финансовых, юридических мероприятий, которые объединены единой технологией обслуживания клиентов.

Данный продукт может быть представлен в банке как одним подразделением в виде простого продукта, так и возможностью реализации целого комплекса услуг для клиента, который будет взаимодействовать с разными подразделениями банка в течение какого-то длительного времени.

Безусловно, важным механизмом реализации расширенного продуктового ряда является перечень многих-многих вопросов: это выявление потребностей клиента в новых банковских услугах, постановка задачи по созданию данного продукта и его реализации, решение вопросов стоимости и себестоимости оказания данной услуги, принятие решения самого о внедрении данного продукта, разработка регламента и его внутриорганизационных мероприятий с целью продвижения данного продукта и, безусловно, его дальнейшая реализация в соответствии с маркетинговым планом, который был намечен банком.

В последние несколько лет по статистике, безусловно, банковский сектор развивается высокими темпами, и это гораздо быстрее движется, чем экономика страны в целом. Ориентировочно на конец года отношение активов банковского сектора к ВВП составляет, приближается, наверное, к 50 процентам, а капитала — к 7 процентам.

И, безусловно, основными позитивными факторами, которые влияют на развитие российских банков и которые отмечает большинство рейтинговых агентств на сегодня, это- растущая диверсификация банковского сектора, постепенное изменение модели банка, занятие определенных банковских ниш, четкое позиционирование себя на рынке и переход на международный стандарт оценки и планирования бизнеса в банке.

Наверное, розничные операции для банка на сегодняшний день можно будет разделить на четыре группы. Это операции по обслуживанию физических лиц, которые будут связаны с обслуживанием банка и какой-либо конкретной организацией.

Дальше это корпоративно-розничные операции, здесь обслуживают финансовое взаимодействие физических лиц с компаниями, которые уже являются клиентами банка.

Условно-розничные операции- это операции, которые осуществляются не только физическими, но и юридическими лицами в связи с их коммерческой деятельностью. Так, например, зарплатные проекты, то есть расчеты посредством пластиковых карт с предприятиями, которые являются уже клиентами банка.

И розничные операции с VIP-клиентурой.

Основными видами операций для банка в развитии ритейлового направления — это операции, которые выделяются на основании финансовых групп. Это, безусловно, сберегательный бизнес, услуги по накоплению, сбережению, сохранению денежных средств, это расчетно-кассовое обслуживание клиентов, пластиковые карты, валютнообменные операции, операции по хранению ценностей, так называемый сейфинг, операции по кредитованию и интернет-банкинг.

Безусловно, банки уделяют большое внимание развитию розничного направления в своей деятельности, и данная тенденция вполне закономерна, потому что как показывает мировой опыт привлечения средств физических лиц, у больших финансовых гигантов, которые занимаются розницей, западных (это «Ситибанк», «Джи-пи-Морган»), приближается, наверное, к 50 процентам, именно доля операций по работе с физическими лицами в пассивах банка.

Действительно, для банка очень важно заниматься, наверное, на сегодняшний день не только стандартными продуктами, но и продвигать необычные, скажем так, для российского рынка специальные операции, так называемые синтетические продукты, что будет являться достаточно актуальным.

Хотелось бы уделить небольшое внимание, скажем так, развитию кредитных карт в нашей стране. Сегодня по экспертным оценкам эти операции занимают порядка 7–8 процентов в розничном кредитном портфеле российских банков, в то время как на Западе эти операции приближаются к порядка 25 процентам. Но тем не менее, розничный рынок развития кредитных карт идет опережающими темпами и, наверное, в ближайшее время, в ближайшие два-три года он достигнет 25 процентов.

Действительно, тема очень интересная и актуальная, и, скажем так, основные мероприятия по развитию, оптимизация технологии при работе с клиентом посредством расчетов пластиковых карт, снижение процентных ставок по кредитным картам действительно тоже будет происходить и приближаться, наверное, уже к ставкам по потребительскому кредитованию. Сейчас мы знаем, что такое кредитование несколько дороже стоит, чем обычное кредитование на рынке.

Кредитные карты будут распространяться на те сегменты рынка, которые были не охвачены – прежде всего, так называемые зарплатные проекты. И так далее.

Безусловно, для любого банка развитие любого ритейлового направления связано с открытием внутривидовых подразделений, о которых здесь так много здесь говорили. Это расширение сети дополнительных офисов, операционно-кассовых узлов. Безусловно, их развитие невозможно без внедрения в банках новых технологий и продуктов.

И, безусловно, основным направлением по развитию данной инфраструктуры будет являться увеличение инструментария посредством развития ритейлового направления. А любая инфраструктура, которая подразумевает для своего дальнейшего открытия банк, должна отвечать определенным требованиям, чтобы банк на данном рынке выглядел достаточно конкурентоспособным. Это выгодность географического местоположения нового офиса, операционной кассы; это его технологическое и техническое обеспечение работы, то есть его оборудование и технологии, которые задействованы; это организационно-методологическое обеспечение; это возможность обслуживания этих объектов, это не только материально-техническое обеспечение, но и транспорт, охрана, инкассация; и в первую очередь еще, конечно, кадровое обеспечение.

Для любого банка при работе с клиентами очень важно определить, как будет развиваться, расширяться его клиентская база. И одним из инструментов для организации, развития и управления взаимоотношениями с клиентами, в том числе, и при развитии розничного бизнеса, может служить сервис-система. Это так называемая система управления отношениями с клиентами. Эту систему следует рассматривать не только как просто какой-то обычный программный продукт, который позволяет строить активные партнерские отношения с клиентом, но эта сервис-система обеспечивает координацию действий между различными отделами, обеспечивает общую платформу взаимоотношений с клиентами. И также есть возможность построения различных технологических планов, автоматизации процессов и возможность оценить эффективность от внедрения данной системы. Как показывает статистика, те банки, те финансовые услуги, которые внедряли эту сервис-систему, имеют положительную статистику. Это увеличение объемов продаж порядка 30 процентов, увеличение объемов привлечения новых клиентов порядка 62 процентов, возможность удержать клиентов порядка 10 процентов.

Безусловно, нельзя всё-таки с помощью таких субъективных факторов не оценить и долю увеличения прибыли банка посредством внедрения сервис-системы. Затраты на ее внедрение полностью окупаются прибылью, которая по истечении определенного периода времени будет получена за счет экономического эффекта от внедрения.

Вот у меня, наверное, всё.

Г. А. ТОСУНЯН

Спасибо, спасибо. Пожалуйста, к Нелли Яковлевне вопросы.

Прошу вас. Вопросы, или комментарии. Нет вопросов? Тогда пойдем дальше.

Я прошу меня извинить. Я опять проскочил из-за того, что очень плотный текст в программе, проскочил нашу коллегу Ключкину Татьяну Алексеевну – директора Компании «ПрайсвогтерхаусКуперс». Она сейчас выступит по вопросу перехода на международные стандарты финансовой отчетности как способа повышения конкурентоспособности банков.

Прошу вас, Татьяна Алексеевна.

Т. А. КЛЮЧКИНА

Спасибо большое. Добрый день!

У меня будет краткое выступление по финансовой отчетности по МСФО и той работе, которую наша компания проводит в данном направлении.

В условиях высокой конкуренции на финансовом рынке достаточно остро встает вопрос о наличии прозрачной информации о финансовом положении и результатах деятельности каждого участника рынка. Все участники рынка заинтересованы в получении открытой информации о финансовом состоянии, о ликвидности, о рисках и об управлении данными рисками. Такую информацию содержит финансовая отчетность по МСФО.

Переход на МСФО в банковском секторе принципиально состоялся уже несколько лет назад. Но в настоящее время работа не остановилась, она продолжается. И наша компания совместно с другими двумя участниками консорциума выполняет проект Европейского Союза «Переход на МСФО в банковском секторе». Партнером по этому проекту является Банк России; и целью проекта является оказание содействия банковскому сектору России и Банку России в применении принципов МСФО для ведения бухгалтерского учета, составления финансовой отчетности и повышения профессиональных навыков банковских специалистов.

Повышение прозрачности российской экономики в результате реализации проекта принесет пользу как инвесторам, так и кредитным организациям, компаниям в России и за ее пределами, поскольку появится возможность пользоваться более достоверной и надежной информацией, необходимой при принятии инвестиционных и прочих решений.

Вчера на пленарном заседании уже был сделан краткий обзор этого проекта. Я очень коротко остановлюсь на отдельных моментах. В задачи проекта входят анализ и совершенствование действующей нормативной базы Банка России в целях внедрения принципов МСФО при ведении бухгалтерского учета, результатом которого будет выработка, подготовка нормативных документов и подготовка перечня законодательных актов, которые подлежат пересмотру и уточнению.

Кроме того, составляющими проекта являются повышение уровня профессиональной квалификации банковских специалистов в области МСФО, а также изучение и использование российскими банковскими специалистами европейского опыта работы по применению МСФО.

В рамках анализа и совершенствования действующей нормативной базы Банка России в целях внедрения принципов МСФО экспертами проекта был проведен анализ проекта изменений в Положении Банка России 205-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях». Результатом этой работы стал переработанный документ 302-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях», который применяется с 1 января 2008 года всеми банками.

В этом документе были внедрены отдельные принципы МСФО, в частности принцип начисления, а также подходы к классификации и оценке ценных бумаг по международным стандартам финансовой отчетности.

В настоящее время проводится дальнейший анализ уже существующего положения 302-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях» с целью большего приближения к МСФО, и прежде всего в части внедрения принципа учета активов и обязательств по амортизированной стоимости с применением эффективной процентной ставки, приведение в соответствие с МСФО учета деривативов, векселей, ссудной задолженности, вытекающих из этого доходов, расходов, основных средств и ряда других позиций.

Кроме того, эксперты проекта совместно с Банком России перерабатывали методические рекомендации о порядке составления и представления кредитными организациями финансовой отчетности, в котором учтены последние изменения МСФО, в том числе требования 7 стандарта по раскрытию информации по финансовым инструментам.

Кроме того, задачей проекта является разработка программного продукта по внедрению принципов МСФО, и здесь проводится анализ соответствия методологии бухгалтерского учета операций требованиям МСФО, и основываясь на результатах данного анализа, формулируются требования к информационным системам для формирования отчетности в соответствии с МСФО.

Впоследствии, после проработки с Банком России, данные документы станут доступны всему банковскому сектору и могут быть использованы в работе.

В части повышения квалификации банковских специалистов проводится подготовка и обучение в области внедрения МСФО. Обучение в рамках проекта пройдут 3 тысячи человек, и целевая аудитория здесь являются специалисты Банка России, кредитных организаций, аудиторских организаций, преподаватели вузов. Для каждой целевой аудитории разработана программа обучения, программа адаптирована под каждую из этих групп.

Результатом, кроме обучения специалистов, станет еще и подготовка учебных пособий, сборника материалов на русском языке, содержащих краткий обзор теории, практические примеры, анализ различных

сценариев, предполагаемые решения. Все эти материалы будут доступны на web-сайте проекта. Если есть заинтересованность, могу сообщить адрес.

Кроме того, там же в текущем режиме размещается информация об учебных курсах, и желающие могут воспользоваться этой информацией, подать заявки на участие в обучении.

Таким образом, по результатам данного проекта, а проект продолжается более двух лет и завершится в начале 2009 года, ожидаются большее приближение нормативных документов Банка России к требованиям МСФО, а также повышение квалификации банковских специалистов в этой области, что позволит банкам самостоятельно составлять финансовую отчетность по МСФО, потому что в настоящее время еще не все обладают соответствующими навыками, анализировать финансовую отчетность, принимать на ее основе управленческие решения, использовать при оценке рисков, а также предоставлять эту информацию инвесторам, контрагентам, рейтинговым агентствам и прочим участникам экономической деятельности, что станет дополнительным фактором в конкурентной борьбе кредитных организаций.

Г. А. ТОСУНЯН

Спасибо, спасибо, Татьяна Алексеевна.

Пожалуйста, вопросы к Татьяне Алексеевне. Прошу вас к микрофону.

ВОПРОС

Скажите, пожалуйста, а по каким причинам приближение наших российских стандартов бухгалтерского учета к международным проводится в несколько этапов? Почему при пересмотре Положения о бухгалтерском учете сразу не были реализованы уже применяемые реально банками подходы по амортизированию, по стоимости, по основным средствам и так далее?

Т. А. КЛЮЧКИНА

Спасибо. Этот вопрос, наверное, прежде всего, нужно адресовать Банку России, потому что он у нас законодатель. Мы оказываем консультационные услуги в этом направлении. Но, как я уже сказала, первый вариант – это 302-П правила учета – всё-таки был уже очень большим шагом по сравнению с предыдущим Положением – 205-П. Но процесс действительно очень сложный, длительный, и здесь, наверное, было трудно реализовать одновременно реализовать все принципы. Поэтому сейчас работа продолжается, и я думаю, что в ближайшее время можно ожидать новых документов. Законодатель – Банк России.

Г. А. ТОСУНЯН

Спасибо, Татьяна Алексеевна. Еще вопросы?

Нет вопросов? Спасибо.

Тогда сейчас слово предоставляется Мальцеву Юрию Валентиновичу – председателю Комитета АРБ по платежным системам и организации расчетов.

Хорошо названа тема: «"Блошиный" рынок финансовых услуг». Прошу вас, Юрий Валентинович.

Ю. В. МАЛЬЦЕВ

Добрый день, уважаемые коллеги!

Собственно, на схожую тему было у нас много дискуссий. Я в прошлом году на этом же конгрессе, правда, только в другом зале, выступал на схожую тему. В этом году произошло несколько событий. В

развитие этого сюжета мне хотелось бы поделиться с вами своими мыслями и попытаться понять, что с этим делать дальше.

В рамках современного законодательства, которое претерпело серьезные изменения за последние два года, как можно принимать рыночные платежи у населения?

Соответственно, наряду с непосредственным исполнителем всегда надо иметь в виду кредитную организацию - банковского агента в соответствии со статьей 13.1 нового Закона «О банках и банковской деятельности» (плата за услуги электросвязи, жилое помещение и коммунальные услуги), а также кассового агента-исполнителя минуя банки (плата за услуги электросвязи) в соответствии со статьей 37-й Закона «О защите прав потребителей» и соответствующими Постановлениями Правительства, которые устанавливают в соответствии с этой статьей компетенции для регулирования в области банковской деятельности.

Что получилось по факту? По факту, если говорить о «блошином рынке», о котором все спорили до недавнего времени, то по факту распределения этот рынок выглядит так, что, несомненно, свидетельствует о высокой конкуренции банковской системы в отношении розничного обслуживания населения.

Собственно, драйвер всего этого триумфального шествия известен всем. Это, к сожалению, «обналичка», это новая высокотехнологичная сфера вторичного оборота собранных наличных денег, когда деньги в банк просто не завозятся. Деньги в банке, как Надежда Михайловна говорила, не всегда видны. Видны обороты, а это технология новая, когда деньги в банк не завозятся, потому что украсть их можно, когда они там есть, а когда их там нет, своровать очень сложно. Деньги напрямую «гуляют наличными» между хозяйственными субъектами, а через банк идут нормальные безналичные платежи. Фирмы-однодневки принимают платежи за всё, что угодно: за прополку кукурузы, за консультации и так далее, и так далее, а отправляют – за мобильную связь. Собственно, схема всем известна. Яркий представитель наших оппонентов различного рода в методологических спорах называет сумму в 150 миллиардов, мы оцениваем её чуть больше. Но, тем не менее, это есть.

В связи с эффективной борьбой Банка России с этим явлением в банковской среде объемы все больше и больше за банковскую сферу.

Собственно, вступивший в должность Президент с первого момента, с первых дней обречен стать классиком, что и демонстрируется пока в законодательном регулировании, тот принцип, о котором президент и говорил: у кого длиннее зубы, тот прав и оказался.

То есть общий подход к нормативному регулированию новых явлений сейчас реализуется так, что пока явление мало, собственно, не очень заметно - есть другие, более важные дела. Когда оно принимает системный характер — мама дорогая, что же с этим делать? Собственно, кроме амнистии ничего не поможет.

Получается, кто первый вцепился в нащупанные возможности - тот прав и оказывается.

Ну и, соответственно, руководствуясь принципом революционной целесообразности, прикрываясь агентской системой, триумфальное движение небанковских агентов продолжается, число их растет, обороты растут. Каждый из организаторов, существующих на рынке, декларирует о том, что они уже являются агентами 300, 500 организаций, в следующем году их будет полторы тысячи и так далее.

Собственно, почему притворная сделка? Мы проанализировали требования законодательства, нормативных актов Министерства финансов, постановлений Правительства, указаний Банка России по поводу применения агентских схем, написанных совершенно по другим поводам.

Вообще говоря, очевидно, что фактическое правоотношение участников действует далеко от того, что написано. В частности, в этих нормативных документах черным по белому написано, что денежные средства должны сдаваться агентом в кассу.

Комиссия, взимаемая агентами с физических лиц, вообще говоря, должна отражаться в доходах по исполнителям, я имею в виду, принципалам. Документы все должны выписываться от имени исполнителя, может быть, с упоминанием самого агента. Контрольно-кассовая техника должна применяться исполнителем, об этом есть однозначное разъяснение Министерства финансов.

Собственная выборка, как минимум по НДС и по книгам продаж, должна производиться каждым агентом непосредственно с исполнителем. Вообще говоря, исполнитель-агент, привлекающий субагента, может осуществить это в порядке передоверия, но должна быть соответствующим образом оформлена нотариально заверенная доверенность, которая подтверждала бы его полномочия.

Еще этого, разумеется, в помине нет, хотя на клетке со львом написана надпись «слон», и, собственно, все живут с этим.

На самом деле количество уровней такой платежной пирамиды может доходить до шести. Внизу фирмы, которых нет и которые исчезают быстро. Как правило, это либо индивидуальные предприниматели, либо фирмы, сидящие на упрощенной системе налогообложения или вмененке, в некоторых регионах это возможно. Поэтому, вообще говоря, через год отчетности от них можно просто не увидеть.

Хотя на самом деле схемы нарисованы вот как, это так называемые комиксы на тему Гражданского кодекса. Каждый агент, привлекая субагента, практически сам уходит из сделки, и принципалом (исполнителем), становится уже субагент, и он уже теперь является стороной по договору. Это и есть порядок передоверия. И, соответственно, у принципала концентрируются такие агенты.

Понятно, что ни один принципал не может иметь 500 агентов и так далее. Но и сами субагенты просыпаясь с утра, заглядывая в компьютер или свой терминал, узнают агентом кого они сегодня являются. Там нельзя найти не то, что доверенность, там договор нельзя найти, есть бумажка присоединения к типовым условиям, которые вывешены в Интернете.

Собственно, это просто цитата, подтверждающая то, что я сказал.

В принципе, говоря о схемах, все правовые классики, и наши, и зарубежные, и умершие, и живые, говорят о том, что многие банковские операции — это тоже разновидность агентского договора.

Просто они совершаются в той сфере, которая должна подлежать специальному регулированию, поскольку представляет собой определенную общественную опасность и значимость, поскольку регулируется в связи с рисками и в связи с концентрированными денежными потоками, неправильная организация которых может нанести вред, как минимум государству, а возможно - и населению.

Собственно, в целях законодательного урегулирования этого рынка была создана рабочая группа при Министерстве финансов. Статья 13.1 так и не заработала, поскольку забыли издать Указ и принять параллельный закон о том, что этот Закон должен исполняться. Роль такого закона сыграл Банк России. Все мы помним беспрецедентную кампанию в прессе по травле Банка России. В результате Центральный банк устоял. Но был объявлен мораторий по понятиям применения статьи 13.1.

Ну, а тема напоминала, и сейчас напоминает такую гранату, поскольку понятно, что участвующие ведомства попали в некую неприятную ситуацию, они перекачивают этих несчастных агентов, как горячий уголь, им подложили бомбу. Вообще говоря, кто-то должен за это ответить. Вообще-то, собственно говоря, если есть некая специальная деятельность, то кто-то должен за ней надзирать. Были разные попытки кому-то этот надзор поручить, пытались поручить это Роспотребнадзору, поскольку его представителей в рабочей группе не было. Потом пытались поручить контроль за деятельностью агентов самим принципалам. Понятно, что это уже близко к анекдоту: конкурентам банка следить за банком, а потом делиться с принципалами, которые следят за своим агентом. Отказались. И пока реализован классический сюжет «Бесприданницы»: «Не доставайся же ты никому».

И после того, как стало известно, что общая гражданская правоспособность при корректном применении положений об агенте, тем не менее, содержит ряд недостатков: необходимость выполнения ряда обязанностей, которые, вообще говоря, делают сомнительными ряд операций с наличностью, – сразу родился закон, новый, который называется «О деятельности по приему платежей».

Что он пытается конституировать? Первое - наряду с банковской деятельностью, со страховой деятельностью, с деятельностью на рынке ценных бумаг и прочей специальной деятельностью, появляется деятельность по приему платежей, субъекты которой обладают специальной правоспособностью, позволяющей осуществлять эту деятельность по приему платежей. Субъекты этой деятельности получают возможность платить в адрес любых получателей средств. Вводится понятие оператора по приему платежей. Это та организация, которая заключает договора с поставщиками услуг и привлекает под себя субагентов, при этом ей не возбраняется принимать наличные самой.

Несомненной юридической новеллой здесь является то, что специальная правоспособность (здесь - получение лицензии, разрешений) идет не путем регистрации, а просто путем заключения договоров. Это будет примерно так же, как, если вы заключаете договор на перевозку шкафа, садитесь за руль и везёте, и права вам фактически не нужны.

Вопросы регулирования в этом законопроекте отсутствуют напрочь, вопросы прекращения специальной правоспособности отсутствуют напрочь - только добровольно, через расторжение договора. Собственно, о нормативах ликвидности и достаточности капитала не упоминается вообще, и рисков в этой деятельности не усмотрено. Ограничений на состав операций этих самых агентов и деятелей по приему платежей нет, отсутствуют. Структура активов также не регулируется. Штрафные санкции, имеющие отклик, также отсутствуют. Требования отражения отчетности по операциям на регулярной, лучше, как мы понимаем, на ежедневной, основе, отсутствуют тоже. Таким образом, от этого закона танцуют все. Что мне и хотелось показать.

Собственно, этим законом открывается дорога в рай. То есть, мы все знаем по прессе о многочисленных мобильных платежных системах, электронных платежных системах, интернет-платежных системах и прочих других, которые, вообще говоря, идут чуть дальше. Они, выступая эмитентами неких обязательств, привлекают денежные средства, в первую очередь населения, далее переводят их по поручению и выдают наличными.

Вот как пример маркетингового подхода. Как называется карта— сберкарта, в Сбербанке карта называется «сберкарты». Естественно, название эмитента не найти, ссылку на его сайт. Но там, на сайте, на основной странице, есть вопрос: а где хранятся ваши деньги? Нажимая на ссылки, тут же узнаешь, что ваши деньги хранятся в Банке Москвы, правда, в скобках мелко: по договору расчетно-кассового обслуживания.

Нажимаешь на «Банк Москвы», попадаешь на страницу «Кредитные карты Банка Москвы». Вот такие отвратительные ходы применяют уважаемые настоящие расчетные бизнесмены, настоящие пацаны.

Если проанализировать их деятельность, то, в общем-то, все три признака, определяющие банк по Закону «О банках и банковской деятельности» здесь налицо. Вряд ли кто будет отрицать, что они привлекают денежные средства населения. Вряд ли кто будет отрицать, что они занимаются размещением, хотя бы потому, что их деньги хранятся на счетах в банках, а не на счетах в Центральном банке. А на счетах в банках сейчас в 50 процентов оценивается риск.

Поэтому даже по формальным основаниям, не говоря о том, что никто не смотрел активы, можно говорить, что они занимаются размещением. Вообще эти карты и различного вида электронные сущности типа электронных денег, М-денег и каких-то виртуальных денег предназначены для расчетов.

Собственно, дорога в рай начинается с ворот, а ворота — это как раз наличные деньги, размещенные в системах.

Надо сказать, что это сильно противоречит мировой практике. В принципе агентские системы есть во многих странах, и в развитых, и в неразвитых.

Вообще у нас есть несколько путей: пойти налево, как сейчас, направо или прямо. Но в любом случае, либо это будут агенты банка, за которых отвечает привлекающий их банк, либо это будут внутрибанковские агенты, и говорят, что есть такое в мире.

Например, Евросоюз разрешил небанковским институтам эмитировать электронные деньги, но чего стоит само название этой резолюции: «О потенциальном надзоре институтов...» и так далее, и так далее. Просто там создаются новые ведомства, которые будут за этим внимательно следить, регулировать и так далее. Точно так же, как у нас регулируют на рынке ценных бумаг. Здесь на рынке ценных бумаг появилась (как она тогда называлась?) комиссия по регулированию рынка ценных бумаг и так далее, а теперь появляется все как-то вот так. Рекомендации такие, я могу процитировать: «Каждая страна должна принимать меры для обеспечения того, чтобы физические и юридические лица, включая агентов, которые предоставляют услуги по пересылке денег или ценностей, осваивали все требования, которые применяются в отношении банков и внебанковских финансовых учреждений.

Каждая страна должна обеспечить, чтобы физические и юридические лица, осуществляющие свою деятельность нелегально, подвергались административному, гражданско-правовому и уголовному наказанию». Это цитата. Это все из той же оперы.

Теперь поговорим отдельно про конкурентоспособность. В общем-то, банковская деятельность регулируется действительно очень эффективно. Собственно финансовые ворота, которыми являются банки, надо, конечно, подпирать, подкрашивать, усиливать охрану, наращивать высоту, навешивать замки и так далее. Но при этом не надо забывать, что пока с банками проделываются подобные манипуляции, последние доски из окружающего забора уже унесли. Я не сам придумал.

Банки с точки зрения настоящих бизнесменов, причем непонятно уже, что кавычить «банковские бизнесмены» или «настоящие бизнесмены», развивается как животный мир Австралии. И вот банки - такие тяжелые «утконосые кенгуру», которые хотят пройти именно через ворота, не обходя, когда все остальные резво скачут мимо, не замечая никаких преград.

Собственно, что хотелось сказать. Эта конференция в известном смысле знаковая, потому что все предыдущие посвящались внутрибанковским проблемам: либо МФСО, либо надзору, либо прозрачности и так далее.

Но, вообще говоря, очередь этого доклада, последовательность докладов (я без претензий совершенно), количество оставшихся представителей банков, количество представителей Банка России и других ведомств, оставшихся послушать мой доклад, свидетельствуют о том интересе, осознании тех опасностей, которые, на мой взгляд, реально существуют. И вообще говоря, к сожалению, пока что банки похожи, знаете, на таких «финансовых дворян». У них свои внутренние проблемы: мы там занимаемся геральдикой, мы занимаемся присвоением титулов, рейтингов, геральдическими браками, слияниями, поглощениями, поэзией при свечах, дуэлями иногда и так далее. И, на мой взгляд, при таком подходе нам уготована участь белогвардейского движения, прошу прощения за аналогию. Надо немножко оглянуться вокруг и совместно с Центральным банком что-то поделаться с окружающей средой, попытаться ворота укрепить забором.

Возможные последствия, которые я вижу. Об этом говорили, когда эта деятельность только начиналась. К сожалению, всё сбылось. Мы спорили об этом и в Ассоциации российских банков с приглашением Банка России. Мы спорили, Андрей Андреевич, по-моему, собирал по этому поводу большое совещание в 2005 году. Собственно, всё, что обещали, то и свершилось.

Напомню последствия принятия этого закона, который, по моим сведениям, передается в Государственную Думу: легализация сложившегося положения и схем «обналички», рост объемов «обналички» за счет расширения состава операций. Сейчас на рынке определенный кризис, – я просто этим рынком непосредственно занимаюсь, я его знаю. Поскольку участников стало много, платежи за мобильную связь стали частыми, в связи с этим – мелкими. Сейчас большая проблема – платежи по 50-70 рублей, это одни червонцы. Эти деньги не продать, участники мучаются. «Обналичка» настолько стала сложной, что начали работать. И поэтому сейчас они, конечно, активно ринулись на прием платежей в пользу банков. Хотелось бы обратить внимание, что можно сберечь волосы, но потерять голову, что просто будет поздно.

Собственно, третий пункт, превращение денег в наличность, это системный фактор, влияющий на ценообразование и структуру рынка. Ну, в области связи, это уже произошло. Если взять зарубежный опыт, то там прием платежей – от 8 до 12 процентов, в Турции – 14. У нас платят, начиная с четырех, так как у нас всё дешевле и эффективнее, но сейчас упали уже до 1,5. Да там фактически ещё меньше: 1,5, минус НДС, вообще говоря. Собственно, ничего никуда не девается. И вообще говоря, всем удобно. И народу удобно, так как тарифы ниже. И у сотовых операторов затрат меньше. И очень удобно тем, кто предоставляет в аренду места для оказания услуг населению (супермаркеты, торговые и бизнес-центры и так далее, и так далее), поскольку аренда за последние два года выросла в 4 раза – 2-3 тысячи долларов за квадратный метр в месяц, есть 5 – уникальный случай, связанный, скорее, с коррупцией внутри некоторых подразделений, чем с реальной ценой. Но удобно всем. Осталось только найти спонсора всеобщего счастья.

И вообще говоря, развитие таких схем приема платежей только за наличные будет, как минимум, препятствовать росту безналичных расчетов, вообще способствовать вытеснению розничных расчетов, в том числе безналичных, из банковской системы.

Хочется сказать, что за рубежом прием платежей за наличные — далеко не главный способ. Там есть телефонные карты, там есть платежи со счетов. Если уж об этом начал - надо дать населению минимальный повод зайти в банк.

Но вообще, я бы сказал, что этим законом завершается строительство внебанковской неконтролируемой системы оборота «налички», анонимных вкладов и переводов населению. Это правда.

Вообще говоря, как сказал при каком-то царе один чиновник, прошу прощения, сам царь, что: «в России правлю не я, а сто тысяч чиновников».

Было поручение Президента, сформулированное в Новосибирске, которое я привел практически по протоколу, в котором ему присвоили номер. Там речь идет об укреплении национальной банковской системы, повышении уровня капитализации, конкурентоспособности банков, повышение доступности банковских услуг для населения малых и средних городов.

Вообще говоря, пока это организуется с точностью до наоборот, пока организуется массовое движение, если исходить из названия закона, некоторых, пока не очень понятных действий по приему платежей, естественно, не банковских.

Что хотелось бы подчеркнуть. Этот закон типа «танцуют все» очень напоминает Указ начала 90-х о свободной торговле. Правда, тогда была ситуация, связанная с полным развалом государственного управления, потерей хозяйственных связей.

И практически сейчас принимается такой же закон, то есть расчеты любой ценой, расчеты всем тем, кто хочет и так далее. Лично я считаю, что это заниженная оценка итогов развития финансовой системы страны за последние десять лет.

Я считаю, что надо хотя бы озвучить веские основания, которые свидетельствуют о неспособности банковской системы обслужить потребности в розничных расчетах населения. В любом случае надо начинать не с каких-то частных, наверное, нужен какой-то закон. Они во многих странах есть. Например,

на Украине - закон о переводах, где-то - закон о платежных системах и так далее. Он бы определил и дал ориентиры всем участникам: состав участников, их права, порядок взаимодействия и возможное использование инструмента, порядок регулирования, порядок надзора и так далее.

Пока что вырван из контекста один кусок, собственно, этого и достаточно. Что делать? На мой взгляд, не принимать законопроект в предложенной редакции ни под каким видом. Правда, к кому я это обращаю, я не очень понимаю.

Россия — страна большая. Необходимо развивать банковскую агентскую схему. Понятно, пока до деревни Гадюкино не дотянуться, но там есть телефон, есть еще что-то. И там по договору с банком могли бы не столько в виде бизнеса, сколько в виде помощи односельчанам ряд банковских услуг оказать: по выдаче документов, по сбору социальных платежей и так далее.

Если говорить об операторах по приему платежей, которых предложил закон, то там нужно найти отличия между кредитными организациями. Предлагаю не повышать уровень банковского забора. Есть какая-то специфическая операция, ну и пусть это будет не полновесная кредитная организация, а какие-то такие не банковские, а кредитные организации с узким кругом операций. Тогда надо не повышать до 2,5 миллионов евро требования по капиталу, а наоборот, понижать.

Вообще говоря, собственно, что я здесь распинаюсь. Необходимо устранить двойные стандарты регулирования деятельности одного и того же экономического содержания. Иначе нам с вами никогда их не убрать.

Дальше – всё. Спасибо за внимание.

Г. А. ТОСУНЯН

Спасибо, спасибо, Юрий Валентинович.

Ваш тезис о том, что непонятно, к кому обращено ваше выступление, неправильный. Потому что здесь, во-первых, ведётся стенограмма, во-вторых, накопление информации и определенная поддержка со стороны участников обсуждения – это то, что, может быть, не сразу, но даёт свой эффект. В частности, хочу вам сказать, что, хотя мы эту тему обсуждаем здесь, в другой секции, в первой половине, до перерыва, эта тема обсуждалась, и тот же Михаил Игоревич эту позицию, конечно в другом разрезе, достаточно аргументированно осветил, и Владимир Витальевич.

С МЕСТА

Два слова. Мы этот вопрос по поводу проекта обсуждали. Михаил Игоревич выступал, высказывая позицию Банка России, что мне казалось очень важным в этом вопросе, потому что, мы знаем, позиция Павла Алексеевича (и я рассчитываю, что это в какой-то степени позиция Государственной Думы) по некоторым действиям похожа, хотя там есть и другие.

Но важно уже то, что, отвечая на вопрос «что делать?», в проекте говорится практически (если не слово в слово, то во многом совпадает, особенно последнее утверждение) о том, что нужно надзор и законодательную базу подводить по факту контроля Закона «О банках и банковской деятельности» не по юридической форме, а по экономическому содержанию.

И второе, вопрос. Нужно усиливать ответственность, делать ее не только уголовной, но и административной, и экономической.

Другие были предложения, в том числе, и по выравниванию конкурентоспособности в смысле снижения нагрузки на банки и, действительно, в какой-то степени «загоняния» населения: сделать хороший повод, чтобы население хотело идти в банки.

В принципе на самом деле уже на сегодняшний день есть юридическая платформа по небанковской кредитной организации, которая существует в природе, которая не имеет права принимать депозиты, но имеет право делать расчеты совершенно спокойно. И в этом плане непонятно, почему мы не можем в том направлении двинуться и там выбирать, подключать, потому что многие банки, кто захочет этим заниматься, могут работать с этой юридической формой.

Со стороны четвертой секции могу сказать, что Центральный банк тоже «смотрит на эту тему такими же глазами».

Ю. В. МАЛЫЦЕВ

Ну, не совсем. Тот же Павел Алексеевич Шуков говорил на встрече с московскими банками совсем недавно, что планируется поднять требования к минимальному уставному капиталу банков и кредитных организаций до 2,5 миллионов евро. Собственно понятно, там сделщины нет: чем больше организаций, тем больше зарплата. Поэтому принцип такой этого рынка пока, к сожалению, остается.

Г. А. ТОСУНЯН

Спасибо. Пожалуйста, кто ещё хочет? Пожалуйста.

А. В. МУРЫЧЕВ

Спасибо. Прежде всего, я хочу выразить благодарность Юрию Валентиновичу за то, что он уже много времени очень правдоподобно делает вид, что я ему не надоел своими вопросами.

Юрий Валентинович и некоторые другие представители АРБ очень хорошо изучили проблему, понимают всё до конца, и у меня есть предложение. Вот это полное понимание собрать в некоем экономическом томе, где было бы всё. Очень сухо, без журналистских, в других случаях важных приемов, необходимых, чтобы читатель понял. А здесь вот – сухо, но всю фактуру собрать.

Теперь, уважаемые коллеги, когда ко мне приходят избиратели на прием, практически каждый начинает с того, что возмущается. Вот я призывал каждого пришедшего зажать сердце в кулак и не возмущаться. Возмущение – это последнее дело. Мы говорим, что Ассоциация российских банков на одном из своих съездов поставила задачу финансового просвещения населения? Поставила. Просвещайте. Население состоит из разных людей, некоторые из них чиновники, некоторые из них сотрудники Центрального Банка, которые написали положительный отзыв на этот Закон. Не возмущайтесь. Они есть. Просвещайте.

Следующий шаг после экономического тома – записки. Понятные, короткие, в которых не должно содержаться всё, что мы принимаем, для соответствующих начальников. Сказал Путин, не в бровь, а в глаз сказал, что одни и те же операции регулируются по-разному. Наш человек Владимир Владимирович. Давайте попытаемся его поддержку получить. А вчера и Сергей Михайлович меня попросил написать записку по этому поводу.

Я надеюсь. Напишу, обязательно.

Коллеги, теперь надо понимать, что то, о чем сейчас говорил Юрий Валентинович, это фактор нашей жизни. Явление стало массовым, попытка с ним справиться становится опасной. Помните, как в свое время недобросовестные банки, прежде чем умереть, набирали физических лиц в огромном количестве? Ситуация абсолютно аналогичная, но это некоторый фактор, с которым нам придется справиться, то есть мы должны предложить, как выпутаться из создавшейся ситуации так, чтобы не вызывать возмущения общества, пусть тысячу раз несправедливого, но возмущения.

Это очень трудная задача, и это в очередной раз задача АРБ, по-моему, просто больше некому за это дело взяться, к огромному моему сожалению, но, слава Богу, АРБ в течение многих лет своего существования справлялась с не менее сложными задачами.

Гарегин Ашотович, давайте возьмемся!

Г. А. ТОСУНЯН

Спасибо.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Пожалуйста, коллеги, кто еще хочет выступить?

Прошу вас.

С МЕСТА

Два-три слова по этому вопросу с точки зрения типичного регионального банка, как они смотрят на эти процессы, которые идут. В частности, опыт интернет-банкинга.

В Нижегородском Элиосбанке я с 1999 года. Мы были четвертыми в стране, которые купили систему Телебанк, первыми в ПФО. У нас были неоднократно комиссии со стороны Центрального банка по изучению этого опыта, и, в конечном счете, на опыте нашем и ряда других банков, были написаны инструкции и сделано надлежащее регулирование системы интернет-банкинга.

Но главную проблему мы видим в чем? Эта система во многих банках нерентабельна. Вмененные издержки регулятора столь высоки, а рыночные соотношения доходов и комиссии, которые получают региональные банки, столь малы, что для многих банков эта деятельность абсолютно нерентабельна, и мы прогнозируем, что если статус-кво не изменится, то многие региональные банки от расчетной функции будут уходить. Они для них полностью убыточные.

Исходя из этого, кафедра банковской деятельности Нижегородского филиала Высшей школы экономики делала замеры индекса предпринимательской активности региональных банкиров, и эти индексы падают. То есть многие руководители нам прямо говорят, что они не видят в будущем тех сценариев деятельности, которые принесут им достаточную рентабельность, и они бы могли развиваться.

Исходя из этого, мы видим достаточную угрозу в плане наличия региональных агентов, поскольку для них не прописаны стратегии прибыльной деятельности.

Об этом же говорил на выездном заседании в Нижнем Новгороде руководитель комитета Совета Федерации по денежному обращению, финансовым рынкам господин Ананьев. Он сказал, что есть не менее пяти стратегий успешных для региональных банков, правда, их не назвал, сказал такие фразы: «через два года мы выйдем в окно и практически не увидим частных региональных банков в нашей стране, поскольку все, что происходит, как бы, не в их пользу».

Исходя из этого, мы считаем принципиальной позицией Ассоциации региональных российских банков для того, чтобы не прошел этот законопроект, и чтобы это была банковская деятельность, и, прежде всего, чтобы региональные банки занимались этой деятельностью, либо нанимали агентов и эта деятельность была прозрачной.

Вот эти двойные стандарты, если они будут продолжаться, в конечном счете приведут к чему? Конституционное право на кредит в регионах не будет выполняться. Уже на сегодняшний момент массовые сети снимают только сливки, работают с 5 процентами самых кредитоспособных заемщиков. Все остальные не имеют прав на кредит, кроме как потребительские кредиты с эффективной доходностью от 45 до 60 годовых.

Мы понимаем, что это тоже приведет к еще большей инфляции, мы понимаем, что в этом плане инновационное развитие российской экономики будет поставлено под большой-большой вопрос, учитывая, что некому этим заниматься. Пункты продаж стандартизированных продуктов гигантов это делать не будут, это не их интересы. Расчетная деятельность будет из мелких банков вымыта, и они просто прекратят ею заниматься.

В итоге доходной базы у банков не будет, а вмененные издержки со стороны повышающих требования надзора и регулирования сегодня ставят вопрос о выживании даже тех банков, у которых есть 30 миллионов долларов капитала, о которых говорил господин Костин. Под вопросом даже их существование уже в ближайшие два-три года.

Поэтому вопрос, я считаю, надо дополнить вот такой политической составляющей в плане сценарного прогноза: что будет, если не поставить заслон параллельной банковской деятельности без всяких лицензий, без всякого регулирования. Поскольку это действительно очень опасно для нашего общества.

Спасибо за внимание.

Г. А. ТОСУНЯН

Спасибо. Коллеги, есть еще желающие?

Я предлагаю, если в резолюцию есть предложения, их сформулировать, чтобы не только моя редакция была.

Давайте пойдем дальше. У нас чуть больше получаса осталось. Но еще три человека заявлено и еще заместитель руководителя Департамента банковского регулирования и надзора господин Чистюхин тоже хочет успеть выступить. Поэтому просьба: если можно, всем в десять минут укладываться при выступлении.

Сейчас слово имеет Жадобин Алексей Владимирович – Председатель Правления ООО «Расчетный центр Финансового Дома», Санкт-Петербург.

А. В. ЖАДОБИН

Добрый день, уважаемые коллеги!

Мой доклад будет немножко подтверждать, видимо, в чем-то предыдущий, и я хотел бы поговорить о некоторых числах и вспомнить те законодательные акты, которые на самом деле мы с вами все хорошо знаем.

Хотел бы вспомнить те числа, которые публикуются в периодической печати, как Банком России, так и известными правоспособными посредниками финансового рынка.

О чем я говорю? Я говорю о том, что банковская система, несмотря на то, что ей вменяется то, что она не может обеспечить масштабный рост розничных платежей, говорит совершенно о другом. То есть, если посмотреть, например, карты и внутривалютные розничные платежи, которые касаются платежей за различные услуги (связи, жилищно-коммунальные услуги и прочее, и прочее), она вполне эффективно это делает, так же как эффективно делает трансграничные платежи, которые, соответственно, как мы понимаем, уходят из нашей страны с соблюдением норм законодательства и приходят в страну. Основными операторами на этом рынке являются кредитные организации и почта.

Если посмотреть как меняются цифры с 2006 по 2007 год, то из России было переведено более 509 миллиардов рублей, соответственно, в 2006 году, а в 2007 году – 862 миллиарда рублей. Эти цифры растут. Они касаются различных аспектов: это переводы физических лиц друг другу, это оплата услуг, оплата товара, возможные безвозмездные перечисления и поступления.

Также достаточно эффективно работает почта России, которая имеет определенную правоспособность, которая, правда, не всегда нам понятна. Но есть такое понятие, как почтовый перевод, на

него есть специальная лицензия. И нужно отдать должное почте, что она в разумной мере создает здоровую конкуренцию банковскому сектору. Мы все прекрасно помним, как были почтовые переводы, телеграфные переводы, и почтовые переводы шли до тридцати дней, телеграфные чуть быстрее, но потом почта России смогла запустить электронный документооборот, и достаточно эффективно это сказало, в том числе, и для банковского сектора. То есть когда стали представляться массовые кредиты и банковская система, честно говоря, не справлялась с этим, почта в этом помогла. И достаточно эффективно она росла до 2006 года. Правда, в 2007 году рост немножко притормозился, почта выросла по объему переводов только на 12 процентов, но все-таки цифры впечатляют. Когда почта переводит за год более 180 миллионов платежей, это весьма значимые и солидные цифры.

Также мы знаем, что очень непросто идет процесс, хотя, с одной стороны, достаточно эффективно. Карт банковских очень много, но основное предназначение банковских карт, которые появились на Западе, они не всегда в полной мере выполняют.

И буквально еще пять лет назад мы всегда видели соотношение, что на банковские карты поступили денежные сведения в виде зарплат различных, пенсионных накоплений. Деньги сразу «обналичивались», то есть люди привыкли их держать в кошельке, и отношение к безналичным платежам по карте составляло 1 процент к 99. Потом потихонечку этот процесс стал меняться. В настоящее время можно говорить о том, что практически к 10 процентам приблизилась по обороту возможность оплаты по картам, и люди начинают потихоньку платить за услуги, за товары, пользоваться ими в поездках.

И, что немаловажно, как мне кажется, если раньше стоимость платежа была достаточно высокая по картам, сейчас она стала, если посмотреть, достаточно невысокой, примерно 1300 рублей. Что это такое? Зачастую это связано с тем, что это как раз наша покупка в магазине, то есть люди активно стали пользоваться при оплате продовольственных товаров. К сожалению, не по всей России, это достаточно ярко проявляется в Москве и Санкт-Петербурге, но важно, что люди умеют пользоваться картами, они понимают, для чего это нужно, и, в целом, позволяют достаточно эффективный механизм безналичных платежей перенести на рынок розничных услуг.

Если сопоставить основные параметры, за что банковская плюс почтовая розница происходят, то есть конечные платежи, платежи по банковским картам, платежи по обслуживанию кредитов и еще очень приличные, то есть за год проходит более 1 триллиона 200 миллиардов рублей, а в адрес составляющих, платежи за жилищно-коммунальные услуги, практически, 1 триллион рублей, и платежи за услуги мобильной связи.

Если во всех остальных областях банки пока выполняют одну из своих основных функций — расчетную функцию, обеспечивая платежи населения. В плане платежей за услуги связи, не только мобильной, это уже касается фиксированной связи, это уже касается интернет-платежей, банки этот бой в настоящее время проиграли.

То есть если посмотреть, как оплачиваются финансовые посредники, то они фактически (здесь оценки могут меняться, потому что нет четкой достоверной отчетности по данным финансовым посредникам), но они превышает 75 процентов. То есть, в лучшем случае, только 25 остаются в банках, и то это, скорее всего, касается платежей, которые платят корпорации за свою мобильную связь, за услуги связи, которой они пользуются.

Создана внебанковская система, которая позволяет, если говорить в банковских терминах, осуществлять переводы физических лиц без открытия счета. И одновременно с этим появились финансовые посредники на рынке, которые не только переводят средства мгновенно или с каким-то временным параметром, но есть системы, которые уже фактически выполняют функции единой учетной записи. А учетная запись — это счета фактически.

В этих учетных записях находятся некие финансовые инструменты, более правильно нужно сказать, чтобы понять природу этих финансовых инструментов, делаются различные предположения, что это такое. Это чеки в электронной форме, которые, по мнению владельцев и участников этих систем подкреплены каким-то документом, который, к сожалению, невозможно пока увидеть.

При этом, иногда есть заявления, что финансовые потоки вовсе нельзя рассматривать денежными, а система обращается не в деньги, а в электронную валюту.

На самом деле я привел некоторую статистику, мы с вами еще раз вспомнили эти цифры, на самом деле правильно обращаться к тем документам, которые являются основополагающими для нас.

Давайте вспомним конституцию советскую, прошу прощения, Российской Федерации. 75-я статья, которая говорит, что единственной денежной единицей в России является рубль, и эмиссия других денежных единиц в России не допускается.

Следующий — Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации» - на территории Российской Федерации выпуск других денежных средств и денежных суррогатов запрещаются.

Статья 80-я: Банк России является органом, координирующим, регулирующим и лицензирующим организацию расчетных, в том числе клиринговых, операций. Именно Банк России устанавливает правила, формы, сроки, стандарты осуществления безналичных расчетов.

И последнее. По Закону «О банках и банковской деятельности» эта статья идет ранее. Но мне кажется, что та дискуссия, которая здесь сегодня имеет место быть, показывает, что очень важны напоминания о целях деятельности Банка России: первое – это развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации, а банковская система России – это Центральный банк и коммерческие банки; и второе – это обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы.

Спасибо за внимание.

Г. А. ТОСУНЯН

Спасибо. Пожалуйста, вопросы есть, коллеги, к Алексею Владимировичу?

Тогда мы пойдем дальше следующим образом.

«Технологии SOA в поддержку роста бизнеса Банка». Компания «Диасофт», Москва. Сергей Леонидович, пожалуйста.

С. Л. ДОБРЕДНЮК

Спасибо. Меня зовут Сергей Добреднюк. Я заместитель руководителя направления «Розничное обслуживание» компании. Постараюсь говорить меньше, но, чтобы сберечь наше время, чётче.

Я бы хотел остановиться на связи между технологиями работы банка и теми качественными изменениями, которые могут произойти в его работе.

Следующий слайд показывает нашу работу в течение прошлого года. Финансовые показатели достаточно хорошие, значительно выше темпов роста рынка. Но я хотел бы обратить внимание на количество клиентских проектов, которые выполняла компания. В настоящее время количество проектов превышает вот этот показатель, в активной стадии более 75 процентов проектов. В данном случае мы, конечно, выполняли не свою основную задачу. Мы производим программное обеспечение, делаем интеграцию, архитектуру. Но прошлый год очень активно показал, что банкам доступен и бизнес-консалтинг, так называемая правильная автоматизация, то есть с помощью автоматизации банку хочется выйти на новый уровень качества работы.

Обобщая этот проектный опыт, мы выделим некоторые следующие основные качества, которые нужны нашим клиентам.

Первое. Мы наблюдаем, что банки-лидеры переходят к новой стратегии работы. Основная мысль, которую исповедуют банки-лидеры, это не удовлетворять потребности клиентов, а их формировать, вызывать новые потребности, делать более сложные продукты. На эту стратегию ориентируется и мотивация (финансовая, экономическая), как самих работников банков, так и их партнеров. Действительно, мы можем сказать, что 2007 год показал, что банки, если они хотят получить более высокую рентабельность активов, должны переориентироваться на клиентов.

При этом, само понятие клиентов расширяется. В них вовлекаются посредники, такие как лизинговая компания, кредитная группа, почта, агенты по хранению и прочее, прочее, прочее. А также происходит, скажем так, и упрощение, и уплощение продуктового ряда. То есть те продукты, которые оказываются не востребованными, непонятными, срочно снимаются с рынка, потому что их содержание банку обходится крайне дорого. Если вы читали два-три дня назад обзор рентабельности банков на рыночном сегменте, там я, к сожалению для себя, увидел, что ряд универсальных банков федерального масштаба показали по рыночным оценкам просто отрицательную рентабельность.

Что же делать? На этом слайде мы видим цифровые показатели в этой системе. Не буду останавливаться на них подробно, потому что здесь есть некоторые стандартные вещи, которые задействованы. Но мы здесь видим, что набор, количество этих показателей, их сочетание становятся крайне трудными для выполнения. Если можно добиться максимум по одному виду координат, то добиться в комплексе – трудно, а что касается стандартной технологии, то и просто невозможно.

И мы для себя нашли некий выход. Параллельно в этом направлении работают и наши западные конкуренты и партнеры. Это некая новая парадигма сервисно-ориентированной архитектуры. Поскольку я сам достаточно долгое время работал в банке, для меня эта архитектура просто некое новое название обычных для меня вещей. Это революционная технология, она не содержит каких-то непонятных, нетрадиционных вещей, но просто наступило некое время, когда эта технология смогла получить свою практическую реализацию при обслуживании клиентов – физических лиц.

Сама идея была известна давно, но когда появилась необходимая нормативная база, этот бизнес стал массовым. В настоящее время, в 2007 году, появилась нормативная база по методологии построения систем, по стандартам, по технике взаимодействия, и технология стала практической.

Можно по-разному относиться к новым технологиям, но то, что в этой технологии акцент сделан на бизнес, в этом, на мой взгляд, очень серьезное отличие от всяких предыдущих новомодных систем предыдущего поколения. Система вполне, можно сказать, объективна.

Давайте посмотрим, как эта технология перекладывается на конкретные конфигурации.

Здесь представлено наше видение технологии СОТ построения банковской системы. Основной акцент в этой технологии — вместо монолитной системы предлагать комплекс отдельно маленьких модулей, но при этом с достаточно высокой степенью автономности. Тогда возникнет новое качество: можно менять любой из этих компонентов, делать их различные сочетания и получать не универсальную систему, которая делает универсально достаточно плохо все, а получать максимальные конкурентные преимущества на нужные конфигурации продуктовых и программных продуктов.

Красным цветом здесь отмечены те компоненты, которые мы уже сделали и которые работают в промышленном режиме. Но нам много предстоит сделать, поэтому у нас есть некие планы до 2010 года — перевести все банковские модули на новую архитектуру.

Шире всего мы продвинулись в таких продуктах, как фронт-офисы. Есть возможность компоновать различные продуктовые наполнения для различных точек присутствия банка, как упрощенные точки приема-продаж для дилерских каких-то салонов или финансовых посредников, так и увеличивать набор компонентов для контрольно-кассовых офисов, филиалов. Причем набор компонентов может

компоноваться и в зависимости от региональных предпочтений, сезонных, либо вообще стратегических изменений работы банка. Все эти продукты, компоненты, достаточно прозрачно интегрируются.

Чтобы сказать, что это не просто какие-то архитектурные наброски, я расскажу о нескольких проектах, о которых нам дали разрешение клиенты рассказывать публично.

Один из проектов — это Русский банк развития. Не говоря о количественных вещах, я скажу про качество. После внедрения нашего фронт-офиса удалось, если не полностью, то в очень большой степени освободить сотрудников от работы по проверке кредитных досье и обработке кредитных заявок.

В настоящее время система работает полностью в автоматическом режиме 24 часа в сутки. Объем ориентировочно уже вышел на 4-значные суммы одобренных заявок в сутки. И мы здесь получили новое качество. Вы, наверное, заметили, что когда работаете с посредником, очень трудно заставить продавцов вводить те заявки, которые изначально не могут быть одобрены, потому что на это нет мотивации продавца. В данном случае система автоматически заводит, в том числе, и отклоненные заявки и дает им бесценную картину о социальных предпочтениях клиентов, о том, о реальных потребностях сегментов и рынка. То есть она накапливает, кроме финансовых данных, еще и данные для следующих стратегических шагов.

Второй проект, о котором тоже можно говорить, новый, качественный, — это проект «Банки MercedesBankРус». Здесь мы сделали не только внутрибанковские автоматизации, но и вывели рабочие места на дилеров. Здесь я могу сказать, что существенно ускорилась скорость внедрения новых модулей. Если в фронт-офисы установку банковской системы мы делали примерно в течение года с согласованием за границей, то внедрение следующих модулей, таких как корпоративное кредитование дилеров, было внедрено буквально в течение месяца. То есть мы получили действительно на порядок увеличение скорости работы и внедрения системы.

Это новое качество, которое не могло быть достигнуто без использования SOA «Парадигма».

Мы здесь видим только некую часть фронта. Можно делать и более сложные проекты, не просто внутрибанковского, но и регионального, но и национального масштаба.

Один из проектов, в котором мы сейчас участвуем, здесь представлена часть архитектурной схемы, это проект с использованием нашего решения. Мы тоже пытаемся в ближайшем будущем получить на нее сертификат IBM и участника SOA-консорциума.

На основе этих продуктов мы решили задачу, так называемое электронное правительство Республики Казахстан. Этот проект реализуется по постановлению Совета министров Республики Казахстан и обеспечивает в числе самых первых задач идентификацию населения республики, представление сервиса государственных организаций на какой-то информационный портал, проведение оплаты, связка в режиме он-лайн между системами казначейства, коммерческих банков, получателей услуг и фактически делает задачу получения любой государственной услуги (например, получение загранпаспорта) прозрачной, каждый житель республики получает свой личный кабинет, резко снижающий операционные издержки на проведение.

В настоящее время этот проект находится в стадии эксплуатации. Выбрана некая пилотная область. Мы здесь выполняем роль поставщика высоконадежных электронных систем, выполняем электронное наполнение порталов, и мы предложили некий стандарт объединения этих услуг. Я знаю, что такой проект есть, в том числе, и у нас в России. Но здесь можно, конечно, с завистью отметить, что проект уже перешел от стадии архитектурных исследований к практической реализации.

Завершая свой доклад, я хочу сказать, что SOA на сегодня стала, кроме того, что самой интересной технологией, она стала и недорогой технологией. То есть она позволяет просчитать затраты, бизнес-затраты на внедрение и увидеть экономический эффект до внедрения системы, а не после. Один из наших клиентов, например, при помощи SOA, расширения модулей, смог получить достаточно эффективную картину затрат

на проведение продуктов по подразделениям банка, например, сколько стоит сервис проверки клиентов. Можно отследить, например, кто чем пользовался, и кто должен участвовать в амортизации и затратах на внедрение этого модуля.

Говоря таким бытовым языком, модуль SOA является достаточно бережным к уже существующей архитектуре банка, фактически неким дополнением к уже существующим модулям, можно дополнить внешние системы и получить новое качество. Его можно сравнить с буксировочным крюком: цена его по сравнению со стоимостью автомашины не велика, но сделав это оснащение, можно летом к нему прицеплять катер, зимой - платформу для снегохода, и существенно расширить границы вашей работы и отдыха, и получить новое их качество. То есть это действительно рабочая, проверенная технология. Более детально ознакомиться с ней я приглашаю вас на нашем стенде. Спасибо.

Г. А. ТОСУНЯН

Спасибо. Вопросы будут?

Если вопросов нет, то у нас два докладчика осталось: Виктор Васильевич Титов и потом Чистюхин.

Титов Виктор Васильевич – генеральный управляющий Санкт-Петербургского Фонда содействия развитию системы страхования вкладов и кредитных организаций.

«Взаимосвязь развития новых направлений деятельности банков и системы страхования вкладов».

В. В. ТИТОВ

Спасибо, уважаемый президиум и участники нашего заседания, за хорошую организацию проведения секции.

Учитывая, что я выступаю одним из последних, постараюсь коротко выступить, но, тем не менее, проблему, обозначенную в теме доклада, постараюсь донести до вас.

Первое. Вы все, естественно, помните, как создавалась система страхования вкладов, которая показала достаточно высокий уровень своей эффективности. И, в том числе, она была одним из важнейших факторов повышения конкурентоспособности банков по сравнению с другими финансовыми институтами, которые в России создаются. Достаточно посмотреть отчеты Центрального банка о развитии банковской системы, где есть специальный раздел сравнительный «Финансовые институты в России», и мы увидим, что 90 процентов – это всё-таки банковская система. И, кстати, если даже посмотреть с точки зрения сопротивления попыткам появления неких новых финансовых инструментов (пирамиды и прочее), то система страхования депозитов – это один из основных аргументов, которые используются и в работе по повышению финансовой грамотности населения, и в дискуссиях о роли банков в сбережении средств населения.

И в этой связи грех не воспользоваться теми потенциальными возможностями развития системы страхования в будущем. В первую очередь, это относится к формированию значительных и длинных инвестиционных ресурсов банков. Об этом и вчера и сегодня достаточно много говорилось, что они крайне необходимы, особенно в условиях, когда относительно дешевые зарубежные ресурсы иссякают, уменьшается возможность их поступления.

И многие банки, мы знаем даже банки, которые не привлекали их, не интересовались раньше депозитами граждан, как достаточно дорогими ресурсами, очень активно на этот рынок сейчас обратили внимание.

Причем, если посмотреть, в каком направлении должна система страхования развиваться, мы видим, что вряд ли целесообразно увеличивать размер страхового покрытия. На эту тему дискуссии состоялись и в экспертном совете по страхованию вкладов, и в прессе об этом много говорилось, потому что

исследования аналитиков АСВ показывают, что сейчас дальнейшее увеличение, а уровень у нас и так достаточно высокий в соотношении с уровнем средней зарплаты в России, наверное, даже ряд европейских стран значительно обогнали в уровне гарантий, как вы помните, 400 тысяч рублей.

И вот исследования показывают, что дальнейшее увеличение не даст какого-то мощного притока средств в систему вкладов граждан. Хотя, с точки зрения защиты от инфляции, мы все время об этом говорим. Какой-то инструментарий, который позволял бы ежегодно корректировать размеры предельного уровня страхования вкладов, должен использоваться, иначе, вы понимаете, при уровне инфляции 10 процентов два-три года, и, естественно, мы уходим на совсем другой уровень, нежели потенциально закладывали в эту систему.

Поэтому здесь надо идти, наверное, по пути, с точки зрения расширения сфер использования системы страхования и появления ряда новых финансовых инструментов, которые она позволяет использовать.

Первое, о чем мы говорим, это то, что необходимо, как в принципе и мировая практика показывает, распространять систему страхования вкладов не только на вклады граждан, но и на сбережения бизнеса, по крайней мере, малого и среднего бизнеса, и некоммерческих организаций. Потому что создается абсурдная ситуация, когда (сейчас, слава Богу, таких не было масштабных банкротств банков, но я вспоминаю 90-е годы) существенно были подорваны позиции малого и среднего бизнеса в Санкт-Петербурге после банкротств ряда крупных банков, которые себя позиционировали как банки для малого и среднего бизнеса.

Кстати, здесь есть проблема, и коллега из КМБ-банка выступил, говорил о том каким образом сейчас идет взаимодействие с малым бизнесом, что уже руководителям малого бизнеса кредиты получать надо как физическое лицо, сбережения делать надо как физическое лицо, что это все гораздо надежнее и более правильно для данного момента.

Эту ситуацию надо ломать. И я уже видел публикации, где руководство агентств страхования вкладов эту тему поддерживает и, возможно, выступит с какими-то определенными инициативами в этом направлении.

Второе направление, еще один инструмент, который позволил бы повысить конкурентоспособность банков и формирование ресурсов, это вопрос формирования первоначального взноса на приобретение жилья.

Сейчас ситуация такова, что, во-первых, это национальная программа «Доступное жилье», во-вторых, серьезная проблема. И любой ипотечный кредит начинается с первого взноса, не говоря уже о каких-то других схемах. Мне кажется, в этих условиях создавать какой-то совершенно новый институт, строить сберкассы, немецкий опыт 50-летней давности повторять, в который были вканы гигантские бюджетные деньги Германии, я думаю, это совершенно не правильно.

Здесь надо просто идти по пути создания некоторых новаций в законодательстве, которые дают определенный статус этим видам сбережения в банках. А самое главное — это определенную страховую защиту сделать, и здесь уже должна защита не ограничиваться 300 тысячами рублей, она должна быть существенно выше.

И мы тогда решим задачу достаточно серьезно и правильно с точки зрения помощи гражданам, серьезно задумывающимся о своем жилье, что надо какое-то время деньги накопить и созреть для этого процесса. Потому что вы помните, у нас уже конкуренция банков за ипотечные кредиты пошла по пути, когда ряд банков стал давать ипотечные кредиты без первого взноса и так далее. И мы, таким образом, можем в конце концов столкнуться с ситуацией, в которой оказались финансовые институты Америки, занимающиеся ипотечным кредитованием.

И последний инструмент, имея в виду, что должна быть очень серьезная модернизация системы страхования вкладов вообще. Если посмотреть законодательство по страхованию депозитов и денежных средств граждан, и корпораций из других стран, то мы увидим, что в ряде стран она вообще распространяется автоматически и на пенсионные накопления.

Поэтому, мне кажется, надо задуматься о том, что такой инструмент, как индивидуальное пенсионное обслуживание в банках, он тоже имеет право на существование, тем более, что подобный мировой опыт есть. Но это только тогда заработает, когда государство определенным образом позволит подключить систему страхования вкладов к защите пенсионных накоплений. Потому что пенсионные накопления – вообще последний рубеж для человека, и если еще иногда можно, расставаясь с потерянными депозитами, поплавав, снова копить, то, как правило, с пенсионными деньгами всё гораздо хуже в этом смысле выглядит.

И в этих направлениях, я думаю, хотя, конечно, элемент дискуссионности в моих предложениях есть, но в этих направлениях, которые по определению должны интересовать банки. Потому что это хороший и интересный бизнес, всё-таки, думаю, надо сотрудничать, для чего обсуждение организовать. Спасибо.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Спасибо. Виктор Васильевич, один маленький вопрос можно?

Всё-таки по той дискуссии, которая идёт сейчас, по какому пути надо идти: увеличить страховое покрытие, или же сократить отчисления в страховой фонд со стороны банков?

В. В. ТИТОВ

Нет, я думаю, второй вариант. Сейчас есть исследования аналитиков по СВН, показывающие, что увеличение страхового покрытия особого скачка не даст, потому что 80 процентов населения имеют вклады до 400 тысяч рублей, или в этом диапазоне, они и так защищены. Поэтому здесь, я думаю, надо идти по пути снижения отчислений банков в эту систему. Потому что мы знаем пример, в той же Финляндии: там уже лет пятнадцать никто вообще ничего не платит, систему сформировали, средства вложены в доходные бумаги, там саморазвивающаяся финансовая подушка. Поэтому здесь, особенно для крупных, системных банков, достаточно интересна будет добавка.

А вот инфляционную защиту делать надо, потому что просто получается ерунда. Потому что раньше был МРОТ, и это был абсурд, в условиях гиперинфляции. Но 10 процентов? В свое время, кстати, когда закон принимали, говорили: давайте, эту норму внесём в закон. Потому что везде, где законы длительного действия, и они связаны с финансами, с гарантиями, помнить об инфляции нужно обязательно. Тем более, что темпы ее достаточно приличные.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Спасибо. Действительно, кстати, непонятно, почему «страхование вкладов», когда во всём мире это «страхование депозитов». Какая разница, я вложил личные средства, или личные средства в частное предприятие?

В. В. ТИТОВ

Нет, для крупных организаций, конечно, это формальное напоминание, но для малого бизнеса иметь возможность 400 тысяч как демпфер на счете держать в банке – это существенно, даже просто необходимо. Просто люди ведь ко всему приспосабливаются. Он берет, выводит деньги, кладет на свой вклад личный, за

кредитом идет. Это вообще повсеместная практика. Просто в регламент пишут сейчас банки, например, «Сити-банк»: «хочешь растить бизнес – приходи и получи как физическое лицо, заложи семью, жену, квартиру, дачу и отбивай деньги».

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Мы в рекомендации писать «заложи жену» не будем, это не наш путь. Только некоторые этот путь поддерживают, но это единицы из нашего сообщества.

Сейчас я слово предоставляю Чистюхину Владимиру Викторовичу – заместителю директора Департамента банковского регулирования и надзора Центрального Банка.

«Пути повышения конкурентоспособности кредитных организаций в сфере потребительского кредитования».

Прошу вас, Владимир Викторович.

В. В. ЧИСТЮХИН

Добрый день, уважаемые коллеги!

Времени действительно очень-очень мало, но тем не менее хочу выразить благодарность за возможность выступить. Я не знал, что это будет последний доклад, и думать – успеешь или не успеешь – сложно.

Но, тем не менее, я буквально тезисно.

Во-первых, мы в последние годы наблюдали бум потребительского кредитования. Хотя в последнее время рост несколько замедлился, но надо сказать, что, совершенно очевидно, потенциал не исчерпан, и рост тоже будет продолжаться и все-таки он будет достаточно значительным. Но при этом такими важными факторами, которые сопровождали этот рост, будут следующие.

Во-первых, это максимально агрессивное предложение банками своих банковских продуктов сфере потребкредитования.

Во-вторых, как это ни прискорбно, достаточно низкое качество обслуживания.

И, в-третьих, это достаточное разнообразие, но вместе с тем большая сложность предлагаемых кредитных продуктов.

Зачастую этот процесс развития характеризовался следующими терминами, сопрягался со следующими терминами: это недобросовестная конкуренция, второе — экстенсивный путь развития, который заключался в том, что банки были, в основном, сосредоточены (господин Юдин вчера говорил об этом) на захвате доли рынков. И намного меньше обращали внимания на качество тех услуг, которые они предоставляют, рентабельность и продукт, своей деловой репутации, и так далее.

Такого рода деятельность привела к существенному возрастанию ключевых для потребительского кредитования рисков, а именно: кредитного риска, риска правового и риска потери деловой репутации.

Несколько слов о кредитном риске. Мы, когда говорим о росте кредитного риска, в первую очередь, конечно, говорим о росте просрочки, которая за последние три года с 1,3 процента по кредитам физическим лицам возросла до 3,1 процента. Но к этим цифрам надо относиться максимально осторожно, потому что существует ряд факторов, которые, с моей точки зрения, существенно эту просрочку затемняют.

О чем идет речь? Во-первых, мы имеем дело в ряде случаев с сокрытием информации, искажением отчетных данных. Во-вторых, мы должны помнить о том, что реальная просрочка скрывается высокими темпами роста.

В-третьих, мы имеем дело с непрозрачной передачей требований по кредитам каким-то третьим лицам, коллекторским агентствам, по продажам куда-то и так далее, и тому подобное.

Наконец, мы имеем случай формирования доходов за счет собственных средств в сфере потребительского кредитования. Это те случаи, когда банки по старым кредитам выдают новые кредиты на погашение как основной суммы, так и процентов, и те суммы, которые получаются в виде уплаты процентов за счет своих же кредитов. Они ставятся банками на доходы.

Конечно, если все эти факторы убрать, я думаю, просрочка будет в некоторой степени выше.

Далее, очень важным является то, что мы постоянно наблюдаем увеличение доли ссуд, сгруппированных в портфеле. С одной стороны, это очень правильно, это объективный процесс, невозможно огромное количество ссуд оценивать на индивидуальной основе. Но, с другой стороны, это тоже, как ни странно, фактор повышения кредитного риска, потому что кредитные организации, когда оценивают риск потерь по портфелю, они не осуществляют, за исключением первоначального этапа, оценку финансового положения заемщика, опираются на базы данных, на те статистические ряды, которые у них имеются.

И сегодня эта тема звучала, она вчера звучала в выступлениях. Конечно, наличие глубоких статистических рядов, объективных статистических рядов — это очень большая проблема сегодня для российских кредитных организаций.

Более того, это наиболее простой вариант — взять то, что у тебя было в прошлые годы. Но нужно помнить, что должна быть совершена коррекция на те существующие обстоятельства, которые есть в текущее время. Таким образом, это требует от банков хорошего сетевого управления. Это чувствительная система оценки рисков, то есть прошлый опыт, еще раз повторяю, должен быть наложен на текущую ситуацию. И в любом случае, помимо чувствительности, это должна быть глубина с учетом того, что потребительское кредитование развивается не так давно, можно говорить начиная с 2002 года. В любом случае эти ряды составляют не больше пяти-шести лет сегодня. Конечно, это вряд ли можно признать каким-то достаточным фактором.

Далее, если говорить о правовом риске, надо сказать, что существенно возросло количество судебных процессов с заемщиками со стороны и с участием Роспотребнадзора, Федеральной антимонопольной службы, органов прокуратуры, по оспариванию условий кредитов. Это как раз к тезису о том, что кредитные продукты слишком сложны и балансируют на грани соблюдения законодательства.

Дальше мы имеем информацию о большом количестве сбоев в обработке информации, потому что это сложная операционная система, об участившихся фактах мошенничества со стороны недобросовестных агентов банков, со стороны вообще каких-то третьих лиц. Всё это свидетельствует о повышении правового риска.

И, наконец, риск потери деловой репутации. Не секрет, что сегодня мы имеем колоссальный негативный фон, который выражается в большом количестве жалоб потребителей, в публикациях различного рода, в обсуждениях в Интернете, наконец, в представлениях Генеральной прокуратуры. И всё это связано с тем, что долгое время банки были заинтересованы (скажем так аккуратно: ряд банков) в создании кредитных продуктов, направленных на привязывание к себе, чуть ли не навечно, заемщика. Вы знаете, уже в нашей среде стали шутить, что кредитные продукты можно называть такими названиями, как, например, «Кабала», «Вечный должник», для среднеазиатского рынка — «Зиндан», и так далее.

Конечно, это некоторым образом характеризует те проблемы, которые на сегодня существуют с точки зрения деловой репутации банков.

Надо сказать, что вся эта ситуация — существенного вырастания этих рисков — требует комплексного решения по трём основным направлениям.

Первое направление — это регулирование или просто обеспечение деятельности кредитных организаций.

Второе направление – это банковский надзор.

И третье направление – это повышение финансовой грамотности населения.

С учетом ограниченного времени я не буду перечислять весь комплекс мер, которые были приняты по этим трем направлениям. Скажу лишь о некоторых из них, которые, с моей точки зрения, представляются максимально важными.

Во-первых, это повышение качества систем управления рисками в кредитных организациях. Как этот процесс организован? Как организована выдача и обслуживание кредита? Насколько банк данных, насколько кредитные продукты развиваются по различным видам?

Вот вопрос был задан, что часто мы меняем, я не помню, правда, кто спрашивал, но говорили, что не должен Центральный банк каким-то образом изменить отчетность. Но если мы посмотрим тот международный опыт, который у нас есть, а это, прежде всего, Базель-2, то мы вспомним, что, в первую очередь, кредитные организации разделяют по продуктам своё кредитование. Они формируют отдельную отчетность по данному направлению и потом представляют эту информацию в надзорные органы (в нашем случае это Центральный банк), которые уже на основании этого дают некие интегрирующие рекомендации. Но это вопрос будущего. Его мы будем обсуждать. В любом случае, специальное внимание системе управления рисками, как со стороны кредитных организаций, так и со стороны надзора. Надзор должен быть сегодня направлен именно на это.

Второе – это создание мягкого регулирования. О чём я говорю? Я говорю о принятии банковскими ассоциациями, как пример, различного рода документов, которые повышают ответственность кредиторов в данной области. Например, буквально недавно мы получили с вами опыт соответствующего потребительского кредитования, разработанный Ассоциацией региональных банков России. Также ведётся работа над стандартами качества, в том числе, и над стандартом качества в области потребительского кредитования. С моей точки зрения, это принципиально важный момент.

Единственное, на что нужно обратить внимание. Вот я начал с того, что нужно мягкое регулирование. Но должна быть жесткая ответственность. И, конечно, нужен механизм этой жесткой ответственности предусмотреть. Есть хороший пример Швейцарии. Там есть кодексы поведения, которые разрабатываются Банковской ассоциацией, и с каждым банком заключается гражданско-правовой договор об исполнении этого кодекса поведения. То есть когда банк не исполняет этот кодекс поведения, то к нему применяют меры – не со стороны надзорного органа, а со стороны ассоциации – как с нарушителя за нарушение своих гражданско-правовых обязанностей. Я не говорю, что у нас обязательно должен быть этот механизм. Я просто говорю, что какой-то практический путь решения проблемы реализации принципа «мягкое регулирование, но жесткая ответственность» должен быть разработан и предусмотрен.

Должно быть изменено некоторым образом законодательство. Мы уже устали твердить за все годы существования Стратегии развития банковского сектора, что необходимо изменить подходы к законодательству о залоге (к сожалению, эти вопросы так и не решены), и моя личная, персональная точка зрения, что нужно повышать роль кредитных историй. Я ещё раз повторю, что это моё личное предложение. Я считаю, что должна начаться дискуссия всё-таки об обязательности предоставления данных в Бюро кредитных историй. Хотя мы помним все аргументы против этого: раскрытие информации, несохранение информации. Но моё мнение, что с учетом новых обстоятельств – роста кредитования и огромного количества кредитов, которые сегодня берутся физическими лицами в разных банках – эта проблема становится всё более и более актуальной.

И, наконец, в завершение (я уже чуть раньше об этом говорил) – конечно, это надзор. Надзор в широком смысле: как дистанционный надзор, так и инспекционный. В частности, если говорить о некоторых наших действиях, то сегодня мы, как минимум, большое внимание на проверках уделяем

вопросам потребительского кредитования, как в рамках комплексных проектов, так и специальных тематических проектов, которые призваны решить данную проблему.

Прошу прощения за краткость. Спасибо за внимание.

Г. А. ТОСУНЯН

Спасибо, Владимир Викторович.

Что касается обязательности передачи информации в бюро кредитных историй, то это законопроект, сейчас Геннадий Георгиевич скажет, опять мы говорим о том, что сделано Ассоциацией. Но этот законопроект давно подготовлен, передан, нам поддержка, конечно, очень нужна Центрального банка, но у нас нет поддержки пока со стороны Государственной Думы, потому что это рассматривается как ущемление интересов трудящихся.

Здесь надо понимать, что если трудящиеся хотят заимствовать, они должны не бояться быть публичными.

В. В. ЧИСТЮХИН

Все это известно, таких законопроектов на все эти темы большое количество, и неплохо, чтобы они стали реальной жизнью.

Г. А. ТОСУНЯН

Мы получили ряд предложений в соответствующий проект документа.

Я думаю, что дискуссия была очень интересной и полезной. И, что самое главное, такой квадратный формат, который мы используем уже не первый год, который дает возможность заранее анонсировать темы и обсуждать, и, при этом, в том числе разные точки зрения выслушивать (хотя иногда это до острой дискуссии доходит), он более чем должен быть поддержан и одобрен.

И спасибо всем участникам.

С МЕСТА

Извините, я внимательно изучил проект постановления, рекомендации, и меня очень насторожила одна вещь. Весь проект, по существу, сводится к тому, что мы рекомендуем улучшать инструментарий работы Центрального банка, кредитных организаций. А вот та дискуссия, которая вчера шла в первой половине пленарного заседания, об условиях работы самих банков, об их ресурсной базе, она даже совсем не отражена.

Я просто хочу в порядке замечания сказать в дополнение к той дискуссии, которая шла. Геннадий Георгиевич, я боюсь, что дело не только в том, что мы получим риски повышенного, ускоренного кредитования. Я боюсь, что риски ослабления кредитования могут быть значительно больше. Не дай Бог, если мы сдержим кредитование, сдержим экономический рост, появится цепочка банкротств и так далее, ее уже не остановить.

Не случайно Китай и другие страны, несмотря на то, что их предупреждали остановить рост, они его ведут, они его обеспечивают, они укрепляют его.

В этой связи я предлагаю, чтобы в проекте резолюции, в констатации, была хотя бы записана такая фраза: «Кризис на мировых рынках показал, что в российских условиях назрела необходимость разработки системы мер по направлению части имеющихся денежных ресурсов государства на увеличение банковских активов».

Г. А. ТОСУНЯН

Дайте формулировку.

Г. Г. МЕЛИКЪЯН

Эти рекомендации в проект. Мы предлагаем следующий формат работы. Все эти рекомендации здесь могут получить.

Мы его опубликуем у себя на сайте. Давайте мы сегодня не будем утверждать эти рекомендации, все получают, предположим, месяц или три недели, сколько договоримся сейчас или на пленарном заседании в три часа, и получают возможность направить свои соображения к нам по электронной почте.

Эти все предложения будут обобщены, и мы потом можем вместе с вами внести определенные коррективы, уточнить. Здесь не только это, здесь прямо с первых фраз есть слова, которые чуть-чуть режут ухо, слух.

Я предлагаю дискуссию сейчас на эту тему не открывать. Мы очень много обсуждали вопросов, у каждого есть своя позиция. Я предлагаю установить срок. Вот мы сейчас на пленарном заседании конкретно договоримся, какой срок. Все могут прислать нам на сайт свои соображения. Вы можете, если хотите, дополнительно собрать у банков их соответствующие предложения. А потом мы доведем до ума и опубликуем уже в готовом виде.

Я думаю, что конференция доверит нам вместе с банковскими ассоциациями все это привести в порядок. Вот у меня такая схема дальнейшей работы.

Теперь, что конкретно касается ваших некоторых опасений, то я прямо хочу сказать, что я с ними не очень согласен.

Во-первых, должен сказать, что Китай так действует не просто, хотя, как вы сказали, его призывают остановить рост, а он его поощряет. Первое. Никто из Центрального банка не призывает остановить рост кредитования. Я хочу, чтобы об этом все знали, все это слышали. Может быть, меня плохо поняли? (Реплика: Это неизбежность.) Неизбежность?

Ну, позиция Центрального банка заключается в том, что мы тоже за рост, но этот рост не должен осуществляться в ущерб финансовой устойчивости банковской системы, за счет накопления дополнительных избыточных рисков. Да, рост должен быть. Кто говорит, что надо остановиться? Кстати, китайцы пытаются всячески ограничить динамику развития кредитования, они не только довели до уровня 14 процентов отчисления в фонд обязательного резервирования. Они в ряде случаев устанавливают прямые ограничения на выдачу лимитов. Вы это знаете? Знаете, что они банкам устанавливают прямые лимиты? Заморозить объемов кредитов на низком уровне, и никакого прироста.

Мы совсем вас, никого, к этому не призываем. И позиция Центрального банка России иная. Давайте, будем развиваться. Давайте будем развиваться быстро, но подчеркиваю, не в ущерб финансовой устойчивости банковской системы, не в ущерб игнорирования рисков. Для меня совершенно непонятно, когда в условиях нарастания риска ликвидности призывают ослабить нормативы ликвидности. Я это не могу понять! Как человек, который этим занимается.

Поэтому я предлагаю в данном случае дискуссию закончить. Давайте, пойдем наконец обедать. Просто я не мог не высказать позицию Центрального банка на ту дискуссию, которая развернулась вчера и сегодня.

Г. А. ТОСУНЯН

На пленарном заседании будет обсужден проект итогового документа.

Г. Г. МЕЛИКЬЯН

Да, а то, что мы говорили, можно зафиксировать письменно и передать для включения в этот проект.

Г. А. ТОСУНЯН

Спасибо всем за работу.