



**XIX МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ КОНГРЕСС:
«БАНКИ: ЖИЗНЬ ПОСЛЕ КРИЗИСА»**

**Заседание секции 1
«ЭКОНОМИКА И БАНКИ: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ РАЗВИТИЯ»**

28 мая 2010 года

ОГЛАВЛЕНИЕ

Эффективность монетарной политики как условие экономического роста - Алымов Юрий Михайлович - Первый заместитель Председателя правления, Национальный банк Республики Беларусь, Минск.....	4
Негативное влияние финансового кризиса на банковские структуры - Брааш Бернд - Директор Департамента финансовой устойчивости, Дойче Бундесбанк, Франкфурт	7
Актуальные вопросы лицензионной деятельности - Музыка Елена Игоревна - Заместитель директора Департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций, Банк России, Москва.....	11
Мировой финансовый кризис: влияние на банки Индии и принятые меры - Аггарваль Ом Паркаш - Банковский омбудсмен, Резервный банк Индии, Мумбай.....	14
Сравнительная оценка посткризисной политики в России, Украине, Казахстане и Белоруссии - Баризиц Штефан Франц - Старший экономист отдела международных исследований, Австрийский Национальный банк, Вена	16
Антикризисные мероприятия: опыт Национального Банка Польши - Шпунар Пётр - Директор Департамента по финансовым институтам, Национальный Банк Польши, Варшава	19
Меры по развитию ипотеки в России в 2010 году и на период до 2020 года - Семеняка Александр Николаевич - Генеральный директор, ОАО "Агентство по ипотечному жилищному кредитованию", Москва	22
Повышение посттрейдинговой конкурентоспособности инфраструктуры рынка ценных бумаг - условие построения МФЦ в России - Астанин Эдди Владимирович - Генеральный директор, ЗАО НДЦ, Москва.....	24
Ресурсная база российских банков. Депозитные сертификаты как альтернатива безотзывных вкладов - Солодков Василий Михайлович - Директор Банковского института, Государственный университет Высшей школы экономики, Москва.....	27
О банковском секторе Азербайджанской Республики в кризисный и посткризисный период - Мамедьяров Алияр - Заместитель начальника Департамента по надзору за деятельностью кредитных организаций, Национальный банк Азербайджанской Республики, Баку.....	30
Уроки финансового кризиса и совершенствование инспекционной деятельности - Костюк Надежда Михайловна - Заместитель руководителя Главной инспекции кредитных организаций, Банк России, Москва	34
Актуальные вопросы регулирования платежных систем в Российской Федерации и наблюдение за их деятельностью - Тамаров Павел Александрович - Начальник Управления регулирования расчетов через платежные системы Департамента регулирования расчетов, Банк России, Москва.....	38
Актуальные вопросы реструктуризации проблемных корпоративных кредитов - Ерофеев Александр Юрьевич - Партнер, Руководитель группы реструктуризации в странах СНГ, Компания "Эрнст энд Янг", Москва.....	43
Проблемы взаимодействия банков и предприятий в посткризисный период - Ковригин Михаил Анатольевич - Заместитель директора Департамента банковского регулирования и надзора, Банк России, Москва.....	47
Векторы развития требований к финансовой отчетности - Копанева Елена Игоревна - Директор, Компания "ПрайсвоटरхаусКуперс", Москва.....	50
Банк и заемщик: на чьей стороне правда? - Дубов Игорь Анатольевич - Председатель Московской коллегии адвокатов, Руководитель финансовых практик, Юридическая группа "Яковлев и Партнеры", Москва.....	52
Вопросы формирования долгосрочных ресурсов и развитие системы страхования вкладов - Титов Виктор Васильевич - Генеральный управляющий Фонда, Санкт-Петербургский Фонд содействия развитию системы страхования вкладов и кредитных организаций, Санкт-Петербург	54
Банки сегодня: новые идеи - новые технологии - Стятюгин Роман Евгеньевич - Вице-президент, директор департамента "Кредитное и Депозитное обслуживание", Компания "Диасофт", Москва.....	56
Финансовое обеспечение стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока - Рудько-Силиванов Виктор Владимирович - Начальник Главного управления Банка России по Приморскому краю, Владивосток.....	59
Использование международных стандартов и инфраструктуры SWIFT в системе БЭСП Банка России и в рамках создания Международного финансового центра в Российской Федерации - Кузнецов Степан Борисович - Управляющий директор, Российская Национальная Ассоциация SWIFT, Москва	62

ЗАСЕДАНИЕ СЕКЦИИ № 1:

«ЭКОНОМИКА И БАНКИ: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ РАЗВИТИЯ»

28 мая 2010 года

Сопредседатели: Меликьян Геннадий Георгиевич - Первый заместитель Председателя Банка России, Москва
Аксаков Анатолий Геннадьевич - Депутат Государственной Думы РФ, член Комитета по финансовому рынку, Президент Ассоциации региональных банков России (Ассоциация "Россия"), Москва
Семеняка Александр Николаевич - Генеральный директор, ОАО "Агентство по ипотечному жилищному кредитованию", Москва
Тосунян Гарегин Ашотович - Президент, Ассоциация российских банков, Москва

МЕЛИКЬЯН Г.Г.

Уважаемые коллеги!

Я предлагаю начать нашу работу.

У нас сегодня очень напряженный день, много желающих выступить. Поэтому просьба выступать компактно. Потом на пленарном заседании, которое будет после завершения секции, руководители секции должны будут доложить об основных вопросах, которые поднимались при обсуждении на секциях.

Мы посоветовались и решили, что поручим это дело Гарегину Ашотовичу Тосуняну. У него будет обязанность не только вести сейчас секцию, но и фиксировать все умные мысли, которые вы будете высказывать.

Так что я передаю вам бразды правления и желаю, чтобы мы четко могли высказывать свои мысли, чтобы было проще их фиксировать, а потом доложить на общем пленарном заседании.

ТОСУНЯН Г.А.

Доброе утро, уважаемые коллеги!

Вчера, я надеюсь, все хорошо поработали и хорошо отдохнули. Я должен сделать небольшой комментарий по поводу формата. Вы знаете, в прошлые годы у нас был формат «круглого стола». И он более симпатичным и более привлекательным.

Я понимаю, что в формате «круглого стола» тяжелее разместить большое количество людей. Но тогда есть залы и побольше. Так что организаторам на будущее моя настойчивая рекомендация, и я думаю, коллеги поддержат, для более демократичного обсуждения лучше, когда есть круглый стол или каре, и можно, друг на друга глядя, не только смотреть в президиум, но и вести дискуссию.

МЕЛИКЬЯН Г.Г.

Я извиняюсь, это – первая ошибка, которую я допустил. Не успел предоставить бразды правления, как тут же пошла критика.

ТОСУНЯН Г.А.

Но к этому, я надеюсь, уже привыкли, поэтому простят меня. Конечно, надо с позитива начинать. Но это тоже позитив.

Тем не менее, я думаю, что мы поработаем весьма содержательно и в глаза друг другу сумеем посмотреть даже при таком расположении.

Теперь, если позволите, пойдем по нашей программе.

У нас заявлена Анна Владиславовна Попова. Раз ее нет, то идем дальше. Я думаю, может быть, она присоединится к нам, тем более что это – наш давний коллега, с которым мы много работаем, с Минэкономразвития, в частности.

Сейчас у нас следующий заявленный выступающий – Алымов Юрий Михайлович, Первый заместитель Председателя правления, Национальный банк Республики Беларусь, из Минска. Очень приятно, потому что наше содружество, я думаю, всё-таки, несмотря ни на что, будет развиваться.

«Эффективность монетарной политики как условие экономического роста».

Эффективность монетарной политики как условие экономического роста - Алымов Юрий Михайлович - Первый заместитель Председателя правления, Национальный банк Республики Беларусь, Минск

Уважаемый Геннадий Георгиевич!

Уважаемый Президиум, коллеги!

Дамы и господа!

Несколько слов о монетарной политике Центрального банка.

Традиционно денежно-кредитная политика Центрального банка играет значимую роль в обеспечении устойчивости социально-экономического развития любого государства.

Отдавая приоритет стабильности и надежности функционирования, финансовой стабильности, многие центральные банки стараются также сохранить возможность максимально благоприятно влиять на экономическую активность в стране. И именно в умелом сочетании финансовой стабильности, стимулирования экономического роста страны видится эффективность денежно-кредитной политики любого государства.

Естественно, что изменения экономических условий требуют от Центрального банка поиска оптимальной стратегии проведения монетарной политики.

Так, на протяжении 2000 – 2008 годов Национальный банк нашей страны успешно использовал и постепенно совершенствовал механизм монетарной политики, обеспечивающий постоянное снижение уровня инфляции и необходимую стабильность обменного курса.

При этом высокая кредитная активность банковского сектора являлась важным условием для обеспечения высоких темпов экономического роста в стране.

Спад экономики в странах – торговых партнерах нашей страны существенно ограничил спрос на продукцию, экспортируемую белорусскими предприятиями.

Одними из факторов, осложнившими ситуацию в экономике, стали ограниченные возможности привлечения иностранных ресурсов и недостаточный объем иностранных инвестиций. Проблема эта обозначена, и это действительно было для нас шоком в 2008 году, когда мы это почувствовали на платежном балансе, на поступлении валютной выручки.

Как мы реагировали на эти внешние шоки?

Ответной реакцией нашего Центрального банка на развитие негативных тенденций в экономике стало принятие целого комплекса оперативных и долгосрочных мер, нацеленных на минимизацию и преодоление последствий кризиса. Значительная часть этих мер осуществлялась в рамках реализации программы Stand-by, которая у нас была совместно с Международным валютным фондом. Мы эту

программу подписали в декабре 2008 года. Она была рассчитана на 15 месяцев, и в настоящее время успешно завершена.

Основными целями программы стали: макроэкономическая стабилизация и устойчивый экономический рост; различные направления в ее реализации; ужесточение монетарной налогово-бюджетной политики; развитие экономической ориентации банковского сектора; укрепление банковского сектора и надзор, регулирование деятельности банков в сфере структурных реформ в экономике.

Важную роль в поддержании макроэкономической стабильности в нашей стране сыграла также финансовая поддержка Международного валютного фонда. Первоначально величина кредита, который мы получили от валютного фонда, составляла 2,5 миллиарда долларов США, в июне 2009 года было достигнуто соглашение с фондом об увеличении ее на 1 миллиард долларов. И окончательная сумма кредита составила 3,5 миллиарда долларов США.

В начале 2009 года одновременно с выходом на равновесный обменный курс белорусского рубля мы перешли к использованию нового механизма курсообразования. Курс белорусского рубля был привязан к корзине валют. Он состоял из доллара США, евро и российского рубля в равных значениях. В предыдущие годы единственной валютой привязки нашего белорусского рубля являлся доллар США.

Данный переход существенно повысил гибкость курсовой политики нашей страны в части реагирования на изменение ситуации на внешних рынках. Он предоставил возможность более успешно учитывать колебания курсов основных мировых валют и соответственно осуществлять сглаживание колебаний эффективного курса рубля.

Мы ужесточили процентную политику. Для этого были не только увеличены ставка рефинансирования и процентные ставки на постоянно доступных инструментах, но и приняты меры по повышению процентных ставок на краткосрочном денежном рынке.

В начале 2009 года ставка рефинансирования была повышена с 2 % до 14 % годовых, и она сохранялась на протяжении всего года. Процентная ставка краткосрочного межбанковского рынка, оказывающая непосредственное влияние на весь спектр ставок депозитного кредитного рынка, была повышена еще более существенно и приблизилась к уровню ставок овернайт, составив 22 – 23 %.

Для расширения перечня своих инструментов и более гибкого реагирования на ухудшение ситуации с банковской ликвидностью мы ввели практику предоставления беззалоговых кредитов. Ставка по таким кредитам была установлена на уровне ставки по кредиту овернайт и увеличена на 3 процентных пункта.

Начиная с октября 2009 года мы приступили к операции рефинансирования банков под залог закладных. Был предпринят еще ряд мер в рамках поддержки ликвидности.

Мы снизили нормы резервирования по привлеченным средствам физических лиц, уменьшили нормы резервирования по средствам юридических лиц.

Мы увеличили уставные требования к банкам, которые ведут привлечение средств населения до 20 млн. евро и другие меры, которые позволили стабилизировать ситуацию.

Предпринятые Нацбанком меры по корректировке денежной кредитной политики отразились на платежном балансе нашей страны, снизили интенсивность роста цен, в том числе за счет уменьшения инфляционных и девальвационных ожиданий.

Было сохранено доверие вкладчиков к банкам, которое выразилось в увеличении сбережений населения в форме банковских депозитов. Банками была обеспечена финансовая поддержка предприятий, требуемая для сохранения их производственно-хозяйственной деятельности.

На фоне выхода мировой экономики из кризиса важно продолжить совершенствование монетарной политики как и эффективное обеспечение ее вклада в новое качество роста.

В частности, в число приоритетных направлений совершенствования монетарной политики в ближайшей перспективе входит дальнейшее повышение гибкости курсообразования в рамках режима привязки курса к корзине иностранных валют.

В ближайшие годы мы видим, что основой курсовой политики все-таки нужно сохранить привязку белорусского рубля к корзине иностранной валюты. Более взвешенным решением является использование действующего курсового механизма в течение ближайших двух-трех лет, необходимо для коренного улучшения ситуации во внешнеэкономической сфере.

Одновременно следует повышать гибкость изменения курса внутри действующего коридора колебаний для адаптации к таким изменениям населения и предприятий.

Для сохранения устойчивости действующего курсового режима предстоит принять дополнительные меры по наращиванию государственных золотовалютных резервов, остающихся пока на невысоком уровне. Для усиления роли процентной политики, будут проводиться работы по дальнейшему повышению эффективности системы рефинансирования Национального банка.

Логичным условием устойчивости монетарного режима является наличие сбалансированной макроэкономической среды, в основе которой лежит высокая эффективность производства. Регулирующее вмешательство государства в экономическую деятельность должно быть существенно снижено, особенно в области ценообразования и заработной платы.

Уровень налоговой нагрузки должен оказывать стимулирующее, а не ограничительное воздействие на сферу промышленного производства. Финансовый рынок должен стать эффективным механизмом трансформации сбережений в инвестиции, должен играть существенную роль в формировании экономического потенциала страны.

Для этого предстоит решить ряд вопросов, связанных с совершенствованием институциональной структуры и инфраструктуры банковского сектора. Привлечение национальных иностранных инвестиций, в том числе на основе приватизации банков, будет способствовать развитию банковского сектора.

Пересмотр действующей системы финансирования госпрограмм на основе создания специализированного финансового агентства и конкурсного размещения заявок на кредитование проектов в рамках госпрограмм приведет к улучшению состояния балансов крупнейших банков, контролируемых государством.

Повысится качество их активов, достаточность капитала и улучшится ликвидность. Это уменьшит потребность данных банков в рефинансировании со стороны Национального банка и повысит гибкость монетарной политики.

Формирование эффективного механизма по работе с проблемной задолженности путем внедрения института коллекторства также позволит нашим банкам снизить свои риски.

Если подводить итог сказанного, то, возможность дальнейшего совершенствования монетарной политики в нашей стране во многом будет определяться темпами совершенствования экономических отношений, проведением структурных преобразований в нашей стране. При этом структурные преобразования общеэкономического характера важны в первую очередь для повышения эффективности самой экономики, восстановления и поддержания в стране высоких темпов экономического роста.

Спасибо за внимание, и я хотел бы от лица банковского сообщества, Геннадий Георгиевич, поздравить вас с 150-летием вашего великого банка, пожелать вам успехов и осуществления всех ваших задач.

Спасибо.

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо, Юрий Михайлович.

Следующим выступает господин Брааш Бернд – Директор Департамента финансовой устойчивости из Дойче Бундесбанка, из Франкфурта.

Тема – негативное влияние финансового кризиса на банковские структуры.

Негативное влияние финансового кризиса на банковские структуры - Брааш Бернд - Директор Департамента финансовой устойчивости, Дойче Бундесбанк, Франкфурт

Большое спасибо.

Мне бы хотелось еще раз поздравить со 150-летием Банк России от лица Дойче Бундесбанка.

Мы очень благодарны за то приглашение, которое мы получили на Международный банковский конгресс.

Я буду говорить о финансовом кризисе, банковской структуре, а также о перетекании финансовых шоков, связанных с кризисом, влиянии на всю систему. Я также буду рассказывать о глобальных финансовых преобразованиях, о перетекании кризиса из одной страны в другую, приведу эмпирические данные, затем будет краткий вывод по поводу финансовых рынков и того, как передается этот кризис, переходит через границы всех стран. Прежде всего, некоторые цифровые показатели. Вы видите эмпирическое подтверждение количественных изменений, перетекания капитала в разных странах. Вы видите ситуацию в 2007-2008 гг., очень важно посмотреть на портфельные инвестиции. Вы видите красные столбик и прочие инвестиции – желтый столбик.

И как вы видите, здесь цифры и показатели Международного валютного фонда.

Вы видите, что идет возрастание со второй половины 2005 года и между 2005 и 2007 годами. Я полагаю, что увеличение доли прочих инвестиций составляет почти 400 % в данный период времени. То, что существовало в 2007 – 2008 годах выше прямых иностранных инвестиций и портфельных инвестиций вместе взятых.

Что такое прочие инвестиции? Главным образом, это глобальные банки, которые имеют офисы в разных странах. Это отражает и международную кредитную деятельность таких глобальных банков, функционирующих в разных странах.

Очень важный вопрос это портфельные инвестиции за период между 2005 и 2007 годами. Они тоже значительно возросли, по крайней мере, на 100 % или даже на 120 % в некоторых случаях.

Мы должны рассматривать портфельные инвестиции и главные драйверы портфельных инвестиций, и, конечно, рассматривать деятельность этих глобальных банков, которые вызывают серьезное увеличение других инвестиций.

В этот период и произошли многие качественные изменения и долгосрочные тенденции. Также, изменилась, например финансовая глобализация. Это был очень динамичный и непрекращающийся процесс. Процесс институционализации сбережений с тем, чтобы физические лица передавали свои сбережения профессиональным институтам. Маркетизация, финансовые инновации. Развитие теневой банковской системы и сдвиг финансовых рисков. Передача финансовых шоков, перетекание. Конечно, нельзя это понять, если не рассмотреть портфельные стратегии, которые выработали глобальные банки и институциональные инвесторы.

Таким образом, основной вопрос, который возникает, каково же воздействие глобальных факторов на национальные финансовые рынки. Это очень важный момент.

Сила и размах этих факторов, их воздействие на финансовые рынки возникло совершенно неожиданно. Волатильность спредов – это новый феномен. На них все больше и больше влияют глобальные

факторы. Некоторые эмпирические исследования, которые проводились, касались развития некоторых из развивающихся экономических стран, наводят на мысль, что почти половина волатильности спреда в развивающихся экономических странах связана с глобальными факторами – такими, как волатильность глобальных рынков, а также аппетит риска основных институциональных инвесторов.

Есть еще цифры, как вы знаете, эти глобальные факторы всё больше и больше влияют на национальное развитие.

Меняются рейтинги по некоторым развивающимся странам. Всё это объясняется глобальными факторами.

Исследования подводят нас к мысли, что 3 основных глобальных фактора могут объяснить изменения в рейтинге до 90 % в развивающихся экономических странах. Это тоже глобальные факторы.

Через рейтинги, конечно, мы видим, как меняется ситуация. Глобальные факторы определяют изменение в рейтинге, а рейтинги показывают изменения финансовых затрат правительств и финансовых корпораций.

Помимо этого, финансовые факторы оказывают всё большее и большее влияние на национальные бизнес-циклы в реальном секторе экономики. К этому я еще вернусь.

И поэтому один из ключевых вопросов заключается в том, в какой мере глобальные игроки этого рынка руководствуются национальными, фундаментальными драйверами своей собственной страны. Финансовые рынки показывают макроэкономическую нестабильность, микроэкономическую нестабильность. Они могут играть роль арбитражных и третейских судей, только если они будут опираться на эти важные фундаментальные моменты.

Какова же взаимосвязь между портфельными стратегиями и финансовой сферой экономики, и реальной сферой экономики, с бизнес-циклами? Сильное ли это взаимодействие, или оно ослабляется?

Для того чтобы чётко определиться с этим показателем, давайте посмотрим на внешние рынки капитала и на портфельные стратегии институциональных инвесторов.

Для того чтобы представить себе ситуацию, допустим, что мы – институциональный инвестор, мы – портфельный менеджер, мы работаем в развивающихся экономических странах А, В, С, D.

Если одна развивающаяся страна оказалась в ситуации дефицита бюджета или дефицита счета текущих операций, меняется структура рисков портфеля. И портфельный управляющий теперь будет смотреть, как корректировать свой портфель, как изменить его структуру, чтобы приспособиться к этой новой ситуации.

Опыт показывает, что портфельные менеджеры обычно выводят капитал не только из страны D – страны с дефицитом, но также и из стран А, В, С, где изменений в макроэкономической стабильности не происходило.

Технически говоря, если развивающиеся экономические рынки представляют единый класс активов, то портфельные управляющие сейчас должны еще больше исследовать это явление.

Они реструктурируют портфель и, конечно, они влияют на фундаменталии, то есть, процентные ставки во всех этих странах. Но фундаментальный показатель данных стран не является для них руководствующим. Это важно, потому что основная движущая сила передачи финансовых шоков из страны в страну, даже если там стабильные макроэкономические рамки, это достаточно новое для нас явление, которое проявилось во время этого финансового кризиса по сравнению с дефолтом и кризисом 1998 года.

Глобальные банки, имеющие офисы во всех странах, внутренние рынки. Каковы стратегии таких глобальных банков, каков их кредитный портфель? Как они управляют ликвидностью? И в какой мере развивающиеся экономические страны и другие страны оказываются под влиянием той деятельности по

управлению портфелями, которая становится всё более и более централизованной? И как это воздействует на реальную экономику? В какой мере эти глобальные банки, имеющие офисы в разных странах руководствуются этими фундаментальными принципами?

Тот же самый вопрос.

Мы видим всё более сложные виды международной банковской деятельности. Есть вознаграждение, и есть риски. Преимущества для глобальных банков, особенно в развивающихся экономических странах, заключаются в том, что они улучшают ситуацию с распределением капитала, и они предоставляют развивающимся странам хорошие системы риск-менеджмента и также хорошего надзора.

Но каковы же еще риски? Такие глобальные банки полагаются на внутренние рынки капитала, которые нормально относятся к шоку ликвидности, иногда они сглаживают этот риск.

Второе. Если имеется один кредитор, один такой глобальный банк, он является кредитором во многих развивающихся экономических странах, то получается выравнивание эффектов. То есть, он воздействует на разные развивающиеся экономические страны. Допустим, если в одной индустриальной стране кризис ликвидности или кризис ликвидности на межбанке, то он перетекает во все развивающиеся экономические страны.

И следующий риск. Международный валютный фонд – он же указывал, что может быть передача несоответствия между валютами, между глобальными банками в промышленно развивающихся державах и развивающихся экономических странах из-за того, что там разный регуляторный режим, режим банковского надзора.

Это – серьезная проблема, также связанная с кризисом. И также было в конце 90-х, еще в предыдущий кризис.

Виды банковской деятельности и вообще активности росли гораздо быстрее, чем ВВП или международная торговля в прошедшее десятилетие.

Каковы же новые компоненты всего этого?

Существует зависимость некоторых развивающихся экономических стран, то есть, их банков от оптового финансирования. Кроме того, международные банки торгуют своими пассивами, выраженными в долларах, рефинансировании через филиалы, прошли через долларовую зону.

Наступил кризис ликвидности в некоторых местах, который быстро перенесся в глобальную финансовую сеть.

На что же нам это указывает? Это какое-то влияние оказывает на развивающиеся страны, но также на крупные, высоко развитые экономические державы. Тут может быть два воздействия, два результата. Страновые результаты, зависящие от той или иной страны, и общие результаты, которые увидели для себя все страны во время кризиса. Здесь можно говорить о внутренних и официальных рынках капитала.

Переходя на страновой, на региональный уровень, те внутренние финансовые проблемы и кризис по-разному ударили по разным странам. Мы уже вчера, например, говорили на пленарном заседании, что тут важна структура.

У вас может быть две страны, развивающихся экономически с той же степенью и размахом деятельности иностранных банков. Но одна страна может оказаться более уязвимой к внешним шокам. Это зависит от структуры глобальных кредитов, глобального кредитования. Структура показывает, что мультинациональные банки имеют разные стратегии трансграничного кредитования вместо того, чтобы кредитовать только локально в той или иной стране. Есть кредитование, есть фондирование.

То есть, есть определенные финансовые автономии, которые имеют филиалы иностранных банков, работающие в другой стране. Это очень важная детерминанта. Она показывает, до какой степени глобальная

финансовая турбулентность и кредитный кризис проникают в другие развивающиеся страны и страны Европы.

Кредитная деятельность, структура фондирования, когда зарубежные банки работают в развивающихся странах, открывают там свои филиалы, эта деятельность крайне важна, и она также показывает уязвимость развивающихся экономически стран.

Есть некоторые значимые различия в этой связи.

О доле кредитования в зарубежных банках, действующих через местные филиалы в разных странах, развивающихся странах. В Латинской Америке это делается через некие филиалы в стране.

Здесь очень высока доля. Также в Африке, на Ближнем Востоке, в странах Азии и в развивающихся странах Европы. Если посмотреть на фондирование в Латинской Америке, главным образом фондируется из местных депозитов. В Европе это делают материнские банки в трансграничном масштабе, по крайней мере в развивающихся странах Европы идет кредитование трансграничное и оно идет от материнских банков и опять-таки это по-разному в разных странах. Что же общего? Когда речь идет о развивающихся странах, потоки капитала на этих внутренних рынках становятся менее зависимыми от страновых специфических компонентов.

Глобальные факторы влияли на оттоки капитала в развивающихся странах, что называлось глобальной моделью и менялись аппетиты роста на риск глобальных банков и институциональных инвесторов. 70 % финансовых факторов дефолтов передовых экономик перешли на развивающиеся экономические рынки. Во время этого кризиса в особенности это отразилось на банковской деятельности.

Можно сказать, что на некоторые развивающиеся экономические страны финансовый сектор оказал большее влияние, чем реальный сектор, сектор торговли. Эти эмпирические исследования проводились на основе волатильности цен на акции в развивающихся странах. Это была очень высокая волатильность рынка.

В соответствии с новыми эмпирическими исследованиями возможно получение кредитов. Произошло снижение прямого трансграничного кредитования зарубежными банками, снижение филиалов зарубежных банков развивающихся стран.

Конечно же, сократился уровень кредитования местных банков. В результате получено еще больше шансов, связанных с фондированием. На межбанке это снизило их активность, а также снизило уровень трансграничного кредитования.

Если посмотреть на влияние и результаты этих подвижек, то мы увидим, что ставка ЛИБОР на межбанке увеличилась. А в развивающихся странах она снизилась на 3 %. Здесь есть взаимосвязанность между этими банками и ситуацией на межбанке, это повышение и понижение активности.

Кризис затронул не только финансовые рынки, но также и реальный сектор экономики. Здесь вы видите обобщенный график, который отражает перетекание взаимозависимости между финансовым и реальным сектором экономики.

С левой стороны вы видите глобальные финансовые факторы, как они влияют на национальные финансовые рынки. Это не национальные бизнес-циклы. Это очень и очень важно.

Если вспомнить, когда велось обсуждение по поводу объединения, то говорилось, что это сцепление, эта связка основывалась на реальном факторе, а все эти перетекания работали до кризиса. Но теперь видно, что больше нет связки. Федеральная резервная система оценивает, каковы лучшие индикаторы, которые указывают на изменения в бизнес-циклах. Уровень спрэдов это наиболее важный фактор, особенно в развитых странах, экономически развивающихся странах.

И, конечно же, финансовые рынки меняются через институциональных инвесторов, и получается, глобальные рынки передают эти финансовые шоки на национальные бизнес циклы.

Выводы. Нужны четкие и более жесткие регуляторные и надзорные рамки. Нужно иметь подушку безопасности капитала. Очень важно принимать решения, там, где нужно, относительно глобальных банковских систем. Они должны быть очень ответственными перед властями.

Сейчас у них другие аппетиты на риск. Надо смотреть на открытую валютную позицию. Надзорный орган должен переоценивать уровень своего надзора и антикризисные меры с точки зрения банковского надзора.

И самое важное с моей точки зрения, это глобальный мониторинг динамически изменяющихся каналов передачи. Это основной вывод с точки зрения МВФ.

Очень важно реструктурировать индикаторы системы раннего предупреждения каких-то важных изменений, чтобы на ранней стадии отслеживать серьезные ситуации и проблемы. И, конечно же, регулятор должен отслеживать каналы, по которым переносятся эти финансовые шоки. Нужно укрепить финансовую систему, чтобы она снова сбалансировала свою деятельность. Устойчивость должна быть ключевым принципом регулирования.

Спасибо.

ТОСУНЯН Г.А.

У меня просьба следующей выступить, если вы не возражаете, Елену Игоревну Музыку, потому что ей надо в аэропорт, она улетает. Надеюсь, коллеги не обидятся.

Пожалуйста, Музыка Елена Игоревна – заместитель директора Департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций, Банк России.

Тема - актуальные вопросы лицензионной деятельности.

Актуальные вопросы лицензионной деятельности - Музыка Елена Игоревна - Заместитель директора Департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций, Банк России, Москва

Добрый день, уважаемые коллеги!

Я хочу обратить ваше внимание на два вопроса, которые, на мой взгляд, могут представлять интерес как для вас, так и для нас – регулятора. Сближение подходов и идентичного толкования тех вопросов, о которых я говорю, будет и для нас и для вас самым продуктивным и самым полезным.

Сегодня и вчера очень много говорилось о кризисе, о влиянии. Но я хочу поговорить о текущих вопросах нашей жизни. Жизнь движется, ничего не стоит на месте.

Первый вопрос – это раскрытие информации о лицах, оказывающих существенное влияние. И сегодня это очень актуальная тема. Тем более что вы знаете, что не так давно в России приняты поправки в законодательство, согласно которым банки обязаны раскрывать информацию о своих реальных владельцах для неограниченного круга лиц.

И второй вопрос – это приобретение крупных пакетов акций. Этот вопрос тоже всегда достаточно актуален. Я не буду говорить о приобретении крупных пакетов акций индивидуально, а я хочу поговорить о приобретении акций группой лиц и четко определить наши с вами подходы к этому вопросу, чтобы не было неоднозначного толкования.

Начну с первого вопроса. Вы знаете, что законодательством предоставлена возможность банкам раскрывать информацию с использованием информационного ресурса Центрального банка. Центральный

банк сделал специальный формат раскрытия информации для того, чтобы информация была идентична, и пользователям, которые используют сайт Центрального банка, все было понятно и достаточно прозрачно.

Многие банки, порядка 400 на сегодняшний день в России, используют информационный ресурс Центрального банка. Это, как показала сегодняшняя практика, достаточно эффективный механизм, однако, ряд других банков, и никто этого не запрещал, такой формат раскрытия информации тоже предусмотрен регулированием, используют собственные информационные ресурсы.

Здесь иногда возникает ряд коллизий - не всем пользователям этой информации (у нас достаточно большое количество вопросов со стороны и организаций, и просто физических лиц) всё понятно при раскрытии информации на информационном ресурсе кредитной организации. Но я думаю, что жизнь немножко расставит по местам все акценты.

Но хочу обратить внимание банков на то, что, раскрывая информацию у себя на сайте, вы не обязаны использовать те форматы, которые мы предъявляем к раскрытию информации на сайте Центрального банка.

Достаточно, чтобы вы раскрыли информацию непосредственно о тех лицах, которые оказывают существенное влияние. Необходимости раскрывать информацию более детально нет. Поэтому я хочу акцентировать ваше внимание, чтобы вы имели это в виду.

При этом Центральный банк, который призван в силу законодательства контролировать раскрытие информации, контролировать это будет, как минимум, на ежемесячной основе. У всех банков есть кураторы. Они достаточно активно, чётко будут отслеживать эту информацию, более того, использовать ее в своих надзорных целях не только, как знание и понимание, кто владеет банком, но и в том числе при вопросах оценки рисков кредитования связанных лиц, о чем очень много говорилось уже сегодня и вчера.

Я хочу привести ряд схем для того, чтобы, может быть, коллегам было более понятно, какие схемы у нас вызывают иногда вопросы, и к чему мы должны стремиться.

Вы знаете, как показывает практика, за последние 10 – 15 лет очень многие банки выстроили достаточно сложные системы владения. Но сейчас мы сталкиваемся с тем, что многие банки обращаются к нам для того, чтобы мы помогли им упростить эти структуры.

Эти структуры сложные, были созданы, как правило, для двух целей. Во-первых, скрыть то лицо, которое в разрезе сегодняшнего дня скрыть уже нет возможности с учетом требований законодательства.

И второе. Как правило, эти сложные схемы строились для того, чтобы скрыть фиктивный капитал. Вы знаете, когда банки приходят к нам и говорят о том, что они хотят упростить ту или иную схему, для нас это является, в том числе, ярким примером того, что у банка достаточно транспарентная ситуация с формированием капитала.

Когда этого не происходит, для нас это тоже, в том числе является знаком, что такие сложные схемы могут использоваться для формирования фиктивного капитала. И мы достаточно активно за этим следим. Я просто обращаю ваше внимание на это.

Бывают другие интересные, на мой взгляд, схемы. Как правило, в 90% случаев банкиры достаточно транспарентно раскрывают своих реальных владельцев. Но бывают случаи, когда реальные владельцы желают скрыться за некими нерезидентами. За нерезидентами оффшорных зон у них нет возможности скрываться, потому что, вы знаете, есть требование регулирования, что банки, у которых свыше 40% нерезидентов, которые расположены в оффшорных зонах, не могут быть участниками системы страхования вкладов. Поэтому они скрываются за иными лицами, адвокатами и так далее, но не из оффшорных зон.

Вы знаете, для нас это тоже очень яркий показатель того, что банк не транспарентен ни для рынка, ни для своих клиентов, и в том числе ни для регуляторов. С такими банками мы общаемся тоже достаточно

плотно, разъясняем последствия раскрытия недостоверной информации, хотя с юридической точки зрения никаких вопросов здесь не возникает. И мы уже дожили до того момента, когда мы можем достаточно откровенно с банками это обсуждать.

Хочу обратить внимание, может быть, даже больше акционеров или топ-менеджмента банков, которые могут донести эту информацию до акционеров, что в том случае, если часть акций возвращается на открытом рынке, мы не предъявляем требования о том, чтобы каждая акция и каждый владелец-миноритарий был раскрыт Центральному банку.

Нас, в первую очередь, интересуют лица, которые оказывают существенное влияние. В том числе, это могут быть крупные предприятия федерального, регионального масштаба. Несмотря на то, что за ними тоже стоит ряд лиц, для нас будет достаточно знать, что, например, Липецкий металлургический комбинат является владельцем того или иного банка.

Но при этом, информация о владельцах этого комбината, если приводить их в пример, тоже известна рынку.

Еще обращаю внимание иностранных коллег. У нас достаточно большое количество в России банков с иностранным капиталом. Для Центрального банка, для регулятора и для рынка в целом, для клиентов достаточно информации о том, что тот или иной банк является иностранным владельцем. И, тем более, дополнительных критериев мы здесь не предъявляем в том случае, если такая структура.

Еще раз обращаю ваше внимание на то, что миноритарные пакеты нас не интересуют. Нас интересует реальный владелец, физическое лицо.

Сейчас я достаточно кратко хочу обратить ваше внимание на то, что жизнь не стоит на месте, всё течет, все меняется, в том числе в структуре собственности банков происходят изменения в приобретении крупных пакетов акций.

Для нас приобретение – это получение контроля, в первую очередь, в рамках текущего законодательства это приобретение контроля свыше 20% долей акций банка. Либо изменение в составе группы лиц.

Я сейчас приведу вам для наглядности несколько примеров, чтобы вы понимали и не сталкивались в своей текущей жизни с проблемами, когда вы должны были получить согласие регулятора, но этого не произошло. И дальше возникает большое количество проблем, что же сделать со сделкой, которая не была согласована.

Вот, например, достаточно простая схема. Был владелец банка, он решил реализовать свой пакет акций некоему заводу. А у этого завода есть свои собственники.

Данное сочетание юридических и физических лиц – это группа лиц. И именно эта группа лиц перед осуществлением сделки должна получить предварительное согласие Центрального банка.

Обращаю ваше внимание, что при любом изменении состава данной группы лиц в дальнейшем должно быть получено новое предварительное согласие. Потому что на данном конкретном примере меняется владелец, реальный владелец. А нас, в первую очередь, интересует изменение существенного влияния.

Базисным в определении группы лиц, с нашей точки зрения является закон «О защите конкуренции». Мы сейчас достаточно активно работаем в этом направлении.

Дело в том, что закон «О защите конкуренции» достаточно широко дает трактовку группы лиц. Если мы будем использовать, в том числе, и в наших надзорных целях, ту трактовку, которая есть, и те критерии, которые предъявляет закон «О защите конкуренции», мы можем объединить в группу лиц практически всю страну.

Для целей банковского надзора и выдачи предварительного согласия у нас такой необходимости нет. Поэтому мы эту группу сужаем.

И, более того, сейчас на законодательном уровне активно прорабатываем этот вопрос, чтобы у Центрального банка была прямая возможность определять группу лиц в целях получения предварительного согласия.

Хочу пояснить на схеме, что в целях, например, таких, как получение предварительного согласия, в группу лиц надо было бы объединить именно вот этих юридических лиц, несмотря на то, что согласно закону о защите конкуренции здесь должны были бы войти еще иные лица.

И кстати, Федеральная антимонопольная служба рассматривает их гораздо более широко. Но для наших целей такой необходимости нет.

Поэтому, если у коллег возникают вопросы, мы всегда предлагаем еще до сделки четко определить свои пожелания и пообщаться с Центральным банком. Мы всегда со своей стороны доступны, как мне хочется верить, транспарентны, к чему вас тоже призываем.

Спасибо.

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо, Елена Игоревна.

Сейчас слово имеет господин Аггарваль Ом Паркаш – банковский омбудсмен, Резервный банк Индии, город Мумбай. Тема - Мировой финансовый кризис: влияние на банки Индии и принятые меры.

Мировой финансовый кризис: влияние на банки Индии и принятые меры - Аггарваль Ом Паркаш - Банковский омбудсмен, Резервный банк Индии, Мумбай

Добрый день дамы и господа!

Спасибо за предоставленную возможность быть с вами сегодня утром и также поздравлю Центральный банк со 150-летним юбилеем.

Я практически не буду представлять всю мою презентацию. Эта презентация будет связана с определенной страной.

Кризис в Индии не был таким жестким, как в других странах, но банки Индии столкнулись с проблемой ликвидности, а также с низким уровнем потребности в кредитах, и это повлияло на банки тем или иным образом.

Рост в Индии составлял 9 % ежегодно до 2007 – 2008 годов. Кризис повлиял на Индию, но в меньшей степени, чем на большинство стран.

Кризис не повлиял на балансы банков и финансовые инструменты. Мы также не почувствовали его влияние на финансовые институты.

К декабрю 2008 года Индия объявила политику первого стимула, поддерживая особые отрасли промышленности, которые требовали большого количества труда и были ориентированы на экспорт. Эта комбинация принесла свои результаты.

Проблемы, связанные с кризисом, преодолевались в Индии и влияли на рынки. Стабильность была сохранена, и процесс фискальной консолидации продолжался.

Мы использовали также элементы правил, принятых Базелем. Это включало дополнительные расходы государственного бюджета.

Одна из мер, которая была принята, - развитие кредитов малому и среднему бизнесу. И правительство допустило увеличение фискального дефицита до 3,5 % в 2008 – 2009 гг и до 4 % в 2009 – 2010 гг для того, чтобы увеличить объем затрат государства.

Приоритет был предоставлен программам государственных затрат, что оказало влияние на занятость.

Использовались многочисленные инструменты. Особое внимание уделялось стабильности цен, развитию и финансовой стабильности. Приоритеты в этих целях менялись, время от времени, в зависимости от макроэкономических обстоятельств, использования широкого подхода к монетарной политике, в особенности в неопределенном экономическом окружении.

Мониторинг большого количества макроэкономических показателей при проведении монетарной политики помогло Резервному банку интерпретировать развитие рынка активов и определять экономическую финансовую политику в течение длительного времени.

Одна из причин того, что Индия не была затронута финансовым кризисом, заключается в том, что в Индии существовала экономическая стабильность, и регуляторы хорошо работали.

Два отдельных комитета Резервного банка – это совет финансового надзора и комитет надзора за расчетными системами осуществляют надзор за финансовыми организациями. Резервный банк осуществляет многочисленные функции, в том числе в условиях кризиса. Новые продуктивные меры были приняты. Улучшена новая консолидация рисков. Проводилось корректирование открытой валютной позиции, работа с различными типами банков с различным капиталом.

Также были приняты меры регулирования кредитования на межбанке для того, чтобы снизить риски. Пострадал реальный сектор экономики, но Резервный банк очень четко отслеживает работу, связанную с финансированием недвижимости, работу с ценными бумагами.

Это очень важный вид работы, и сейчас речь идет о том, чтобы ограничить обращение акций с самым высоким риском. Нужно проводить взвешивание по риску активов.

Были введены нормы определенных уровней рисков. В качестве пруденциальной меры надо лучше управлять рисками, чтобы оценивать концентрацию кредитных рынков.

И также, для того чтобы устранить возможность нового пузыря активов в дополнение к этой концентрации качества кредитов, были приняты определенные меры.

Очень важно управлять риском ликвидности в контексте финансовой стабильности. И Резервный банк решил принять ранние меры для того, чтобы снизить уровень этого риска.

Поэтому очень важно усилить стабильность. И стабильность была достигнута на рынках капитала. Финансовые меры были введены в той мере, в которой банки могут осуществлять кредитную деятельность: создание сетей банков, укрепление системы залогового обеспечения, определенные меры на финансовых рынках и политика выхода.

Некоторые глобальные улучшения экономической ситуации в недавнее время уже проявлялись. Это привело к широким дебатам по поводу своевременности и последствий всех шагов, связанных с выходом из расширенной, углубленной монетарной политики контроля с тем, чтобы постепенно ослаблять эти жесткие контрольные меры, которые были развернуты во время кризиса.

Резервный банк в своей монетарной политике 2009 – 2010 гг очень четко выразил свое точку зрения, что во внимание принимались последствия кризиса. Надо было внедрять срочные меры для выхода из этого кризиса.

Продолжаются меры выхода из жесткого контроля монетарной политики в 2010 – 2011 гг. И мы пока еще не раскрутили все гайки. Есть определенные требования по ликвидности. И это очень важно.

Прежде всего, другие страны не сталкиваются с такими уникальными чертами макроэкономической контекста, с какими сталкивается Индия.

И, во-вторых, можно сказать, что перед Индией стоит проблема оживления местного потребления и спроса на инвестиции. Физ.лица, компании и финансовые институты в Индии не сражаются с серьезными нарушениями баланса, а также забалансовых статей по сравнению с экономиками передовых государств.

В-третьих, Индия традиционно была страной достаточного представления услуг в разных областях – в IT и других по контрасту с передовыми экономическими державами, в которых недостаточен спрос. Спрос и предложение должны быть более сбалансированы с тем, чтобы мы наблюдали новый рост.

Индия является одной из самых крупных экономик, у которой двойной дефицит – и налогово-бюджетный, и дефицит текущего счета. И когда дефицит текущего счета невелик, есть необходимость в хороших мерах, которые бы привели к фискальным корректировкам.

В контексте снижения государственных заимствований эта программа становится очень важной. Нужно иметь хорошую комбинацию налогово-бюджетных и денежно-кредитных шагов для того, чтобы выйти на новый виток. Надо иметь хорошую координацию между регуляторами различных секторов, чтобы осуществить макро- и микропруденциальную политику, которую предпринял Резервный банк, чтобы усилить стабильность и гибкость системы.

Эти своевременные меры начались в серьезный период, потому что, таким образом, процесс восстановления шел достаточно гладко. Мы снижаем долю заемных средств и, таким образом, работаем с возвращением ликвидности на прежние уровни, чтобы избежать избыточной доли заемных средств в собственном капитале.

И Индия использовала комбинацию налогово-бюджетных, монетарных и пруденциальных мер для поддержания финансовой стабильности. Резервный банк осуществляет серьезные меры для финансовой стабильности. Это очень серьезная работа. И все организации должны работать в тесной связке. Специальные комиссии в составе Резервного банка работают в этой области. Я очень рад вам сказать, что банки Индии очень стабильны сейчас, очень устойчивы. И дальнейшая поддержка правительства им просто не требуется.

Большое спасибо.

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо.

Сейчас слово имеет господин Баризиц Штефан Франц – Старший экономист отдела международных исследований Австрийского Национального банка, Вена.

Прошу вас.

Сравнительная оценка посткризисной политики в России, Украине, Казахстане и Белоруссии - Баризиц Штефан Франц - Старший экономист отдела международных исследований, Австрийский Национальный банк, Вена

Большое спасибо за предоставленную возможность. Очень хочется еще раз поблагодарить за то, что я был приглашен на это очень серьезное международное мероприятие в Санкт-Петербурге. И также хочу поздравить Банк России, который празднует 150-летие.

Прежде всего, я предоставляю вам краткий обзор своей презентации. Я буду говорить о мерах борьбы с кризисом в Украине, России, Казахстане и Белоруссии и сравнивать эти оценки. Некоторые из вас, может быть, получили мои раздаточные материалы. Я буду рассматривать три важных момента.

Прежде всего, основной обзор ключевых экономических показателей и уязвимость некоторых стран до кризиса. Также общие антикризисные меры в 4 крупнейших странах СНГ. Затем предварительные

политические меры, связанные с выходом из серьезных последствий американского кризиса ипотечных кредитов.

Вы знаете, что мы все побывали в самом пекле кризиса. И мы всё еще продолжаем из него выходить. Я не могу сказать, что все мы вышли. И вот наши выводы – они промежуточные. Это не окончательные отчеты и мнения. Но я, конечно, буду ссылаться на различные источники информации, например, отчет МВФ, оценка МВФ финансовой стабильности, а также экономические отчеты ОЭСР, отчеты Всемирного Банка и так далее.

Прежде всего, мне бы хотелось очень быстро коснуться докризисной уязвимости разных стран. Я не буду всё показывать вам в этой таблице.

Дальше буду говорить об уязвимости в целом этих стран. Все 4 страны до кризиса в 2007 году, в начале 2008 указывали на серьезный перегрев и очень высокую инфляцию, которая не была напрямую связана с самим кризисом, а являлась только элементом уязвимости данных стран.

В России цены на нефть взлетели невероятно. Местный спрос подстегивался. В Украине это был кредитный бум, огромный местный спрос. А дальше начался дефицит операций по текущему счету.

Беларусь – это более специфический случай, потому что частично там было экономическое расширение, которое стимулировалось государством. И, конечно же, были дешевые цены на энергоносители из России. В Беларуси был дефицит текущего счета очень серьезным.

По Казахстану в середине 2007 года сильнее всего ударил американский кризис субстандартных ипотечных кредитов. Опять-таки были очень высокие цены на нефть, огромные притоки капитала, высокий локальный местный спрос, а также ухудшение ситуации с операциями по текущему счету за исключением выручки от экспорта.

Здесь вы видите некоторые таблицы - суть антикризисных мер в этих 4 странах, это разные меры. Я хочу вкратце резюмировать основные моменты этих антикризисных мер.

В чем влияние американского кризиса субстандартных ипотечных кредитов? Это приостанавливало притоки капитала с международных финансовых рынков, и господин Браш уже об этом говорил в своей презентации. Это очень ударило по Казахстану. Только Россия и Казахстан предоставляют достаточную поддержку ликвидности в качестве антикризисной меры. И в какой-то мере также были определенные форексные изменения, изменения форексных ставок, по крайней мере, в Казахстане.

Антикризисные меры против всего экономического кризиса, который называется великой рецессией – начались в октябре 2008 года после коллапса Леман бразерс. Затем кризис стал расплзаться по разным странам, и разные страны создали набор антикризисных мер.

Например, форексные меры – одна треть международного резерва страны. Дальше очень важна была девальвация от 20 до 50%, она шла во всех четырех странах.

Также было увеличение тарифных и нетарифных барьеров в торговле, средства массовой информации публиковали информацию о повышении импорта в Россию, об импортировании машин и грузового транспорта. В Украине на 13% был перерасход по импорту, на ряд продуктов были очень высокие пошлины.

Но, самое важное, был выработан пакет налоговых, бюджетных и финансовых фискальных мер в качестве антикризисных, главным образом, в Казахстане и в России. Тем не менее, им не последовали, например, Украина и Белоруссия.

В России бюджетные стимулы, по сравнению с первоначальным бюджетным планом на 2009 год, достигли почти 10% от ВВП. Казахстан создал ряд всеобъемлющих официальных антикризисных мер в

программе, было повышение было 12% ВВП. Это не только налоговые бюджетные фискальные меры, а также рекапитализация банков, поддержка ликвидности, финансовое содействие реальному сектору.

В обоих случаях эти меры стимулирования главным образом были профинансированы из двух стабилизационных фондов. И дальше Украина, например, поддерживала стандарты МВФ. Она использовала альтернативную противоположную фискальную стратегию. Она ужесточила фискальные меры для того, чтобы поддержать макроэкономическую стабильность.

То есть две совершенно противоположные стратегии были направлены на одну и ту же цель. Но по-разному к этому шли, через совершенно противоположные стратегии.

Конечно, это было определено в программе МВФ по обеим странам, но также это был вопрос доверия.

И, наконец, все четыре страны оказались в международном финансовом кризисе. Только в Казахстане два из четырех крупнейших банков обанкротились. Это означало, что реструктурирование произошло вовремя.

И международные кредиторы проводят значительные «стрижки», эти ставки – разница между кредитом и залоговой стоимостью. Это тоже вклад в реструктурирование и даже, может быть, косвенная рекапитализация.

Вот предварительные наши выводы, связанные с влиянием американского субстандартного ипотечного кризиса. Казахстан пострадал в плане макроэкономики, микроэкономики, снижения роста ВВП, который уже был в 2008 году.

На Казахстан это повлияло серьезно, но Казахстан создал наиболее всеобъемлющую систему антикризисных мер, чтобы бороться с последствиями американского кризиса субстандартных, ипотечных кредитов. И Белоруссия, и Украина не предприняли серьезных антикризисных мер, потому что их это меньше коснулось.

Можно задать вопрос: почему на Казахстан и Россию больше повлиял американский кризис, чем на Украину и Беларусь?

Есть ряд причин, которые могут это объяснить, и мы, конечно, их будем обсуждать. Но мне бы хотелось сосредоточиться на одном важном моменте.

По моему мнению, это из-за того, что казахстанские и российские банковские секторы более чем другие зависят от трансграничных потоков финансов и от международных рынков, а не от материнских банков.

Но с другой стороны в Украине уже есть прямые иностранные инвесторы, которые завоевали определенную нишу, и во время кризиса эти инвесторы и «материнские» банки открыли финансовый канал своим «дочкам».

В Беларуси банковский сектор, может быть, не настолько развит и усложнен. Здесь многое зависит от государства, поэтому они меньше зависели и зависят от международных финансовых рынков.

Сейчас мы подходим к выводам о воздействии этой великой рецессии. Здесь есть образцы мониторинга и форексной политики в четырех странах. С сентября 2008 до января 2009 года были сильные вливания ликвидности и ослабление монетарной политики. Затем в январе – феврале 2009 года, тем не менее, была значительная девальвация местных валют. Монетарные власти стали ограничивать колебание процентных ставок.

И начиная с 2009 года, страны, богатые нефтью и газом, углеводородами, экспортеры, такие как Россия и Казахстан, постепенно обновили и изменили монетарную политику, осуществляли валютное стимулирование, чтобы помочь выходу из кризиса в этих странах. Тогда как в других странах, не

обладающих запасом углеводорода, Беларуси и Украине, благодаря движению валютных курсов, которое влияло на их местные валюты, монетарные власти были очень ограничены в свободе маневра для валютного стимулирования.

В феврале – марте 2010 года уже наблюдались какие-то изменения в этой связи.

Некоторые дальнейшие выводы. Одна из официальных целей валютной политики этих стран заключается в том, чтобы сделать ее более гибкой, а также снижать инфляцию. Но пока они держатся за достаточно стабильную привязку к американскому доллару, и я уже говорил о девальвации в этой связи.

Частичное исключение это, наверное, российский рубль, он укрепился, но сейчас другая ситуация - доллар укрепляется. Беларусь и Украина использовали форексный контроль, чтобы бороться с кризисом, а углеводородные страны поддерживали конвертируемость своего счета текущих операций и счета операций с капиталом.

Углеводородные страны выработали очень хорошую систему налогово-бюджетных стимулов. Они получили много средств от стабилизационных фондов. Они полностью не следовали стандартам МВФ, им не надо было это делать. А не углеводородные страны следовали этим стандартам и советам Международного валютного фонда.

Регуляторные антикризисные меры использовались и в углеводородных странах, и в не углеводородных, но там они больше следовали программам МВФ. Приватизация не являлась основной антикризисной мерой, предпринятой властями, за исключением Белоруссии.

Что касается кризиса банковских кредитов и реструктурирования, начиная с конца 2007 года, интересно заметить, что там, где система государственных банков доминирует так же, как в России и Беларуси, была лучшая ситуация, потому что им меньше пришлось рекапитализироваться. Если речь идет об этих мерах, они составят от 3 до 5% от ВВП.

С другой стороны, в системах, в которых доминировали частные банки или хотя бы банки с зарубежным участием (Казахстан, Украина, например), меры по рекапитализации для банков достигли от 8 до 10% от ВВП.

В любом случае банковские секторы пока остаются хрупкими, уязвимыми во всех странах. Но главный шок, связанный с этой великой рецессией уже сейчас не столь серьезен, как вчера уже слышали мы во время других презентаций.

Спасибо.

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо, господин Штефан Франц.

Слово имеет Шпунар Пётр – Директор Департамента по финансовым институтам, Национальный Банк Польши.

Пользуясь случаем, я хотел бы, чтобы мы еще раз выразили соболезнования в связи с той трагедией, которая произошла 2 месяца назад. И давайте мы встанем и почтим еще раз память.

(Минута молчания)

Спасибо.

Антикризисные мероприятия: опыт Национального Банка Польши - Шпунар Пётр - Директор Департамента по финансовым институтам, Национальный Банк Польши, Варшава

Я хочу поздравить с юбилеем Центральный банк России. В моей презентации, я обращаю внимание на меры, которые были приняты Национальным Банком Польши для того, чтобы решить проблемы, связанные с мировым финансовым кризисом.

Прежде всего, я хотел бы сказать о том, что реакция Центрального банка на финансовый кризис была одинаковой во многих странах, и она была максимально быстрой.

Первая стадия – это обязательные операции, стандартные меры.

Вторая стадия – обеспечение долгосрочной ликвидности.

И третья – это нетрадиционные меры, а именно качественное смягчение условий кредитования для реального сектора экономики.

И также индивидуальное кредитование учреждений в Польше. Меры, которые были приняты Центральным банком, соответствовали примерно этой схеме. Но интенсивность этих мер была меньшей. Источники кризиса были внешними. И ситуация несколько отличалась от ситуации в других странах.

Несмотря на это, была очень существенная потеря доверия. В октябре 2009 года рынки перестали работать в течение длительного периода, и это создало большие проблемы для банков, которые должны были закрыть свои позиции.

И поэтому Национальный Банк Польши ввел в действие так называемый пакет надежности, который имел две основные цели. Прежде всего, дать возможность банкам получать ликвидность для долгосрочных кредитов. Появилась возможность получения однодневных кредитов, а также получения кредитов в злотых и в иностранной валюте.

Мы восстановили операции на открытом рынке на 3 – 6 месяцев, обыкновенные операции РЕПО с возобновлением кредитов. Мы также возобновили операции СВОП и осуществляли помощь банкам для хеджирования операций в иностранной валюте.

Очень помогло соглашение со Швейцарским Банком. И мы смогли предоставлять фонды в швейцарских франках нашим банкам для кредитных целей. Мы также расширили списки залога и предприняли некоторые другие меры.

Технический момент очень важный. Мы давали возможность банкам использовать те же самые залоговые в возобновляемых операциях. И использование этого подхода полностью изменило профиль наших операций. Мы получили ликвидность от рынков. Возник избыток ликвидности. Мы создали практически новый банковский рынок.

Доверие вернулось на рынок, даже по необеспеченным межбанковским кредитам, что было также очень важным. Это политика Центрального банка - снижение процентной ставки с 6 до 3,5%. И по 3-месячным операциям нам удалось снизить процентную ставку в соответствии с основной процентной ставкой.

Таким способом наш пакет надежности помог ввести в действие механизмы мониторинга. Эффект пакета надежности был ограничен, потому что национальные банки получили финансирование от зарубежных компаний.

Сейчас произошла нормализация ситуации, как следствие этого воздействия. И мы можем использовать эти инструменты в любое время, когда это необходимо. Объем операций РЕПО снижается.

Другие меры. Мы много говорили с коммерческими банками, убеждая их в том, что ситуация не так плоха, как можно было бы представить, принимая во внимание макроэкономическую ситуацию. И считалось, что мы можем избежать падения в 2009 году. Нам нужна была защита на макроэкономическом уровне.

И второе. Мы уговаривали банки удержать их доходы на уровне 2008 года. Но банки не согласились с этим. Они стали увеличивать свой капитал. И наша цель была – восстановить кредитование и предоставлять кредиты тем, кому они необходимы. Ситуация нормализовалась.

Работа банков существенно улучшилась. И я думаю, что сейчас этот сектор является очень жизнеспособным и здоровым. Уровень капитализации высок.

Мы находимся в ситуации, когда мы можем пережить очень серьезный макроэкономический шок. Прибыль банков несколько увеличилась. И перспектива является очень позитивной.

Теперь мне хотелось бы сказать о роли центральных банков в сохранении финансовой стабильности. Я думаю, что нет необходимости создавать специальный режим для поддержания финансовой стабильности.

Быстрые и многосторонние действия уже предприняты, и они доказали, что роль центральных банков является очень важной. В дополнение к этому может существовать синергия между монетарной политикой и политикой центрального банка. Может быть, также желательно предоставить центральному банку некоторые надзорные функции. И на эту тему сейчас проходят различные обсуждения. Тем не менее, в некоторых странах решение уже принято, чтобы передать надзорные функции центральному банку, по крайней мере, усилить роль центральных банков в надзорной сфере.

Пруденциальный анализ на макроэкономическом уровне был усилен. Новая организация будет заниматься вопросами системного риска на европейском уровне.

Существуют также вопросы международного уровня, которые обсуждались в предыдущих презентациях. И мне хотелось бы сказать, что вся система безопасности это не только вопрос надзора, но существует очень существенная тенденция передавать регулирование и надзор на региональном уровне.

Конечно, существует ситуация с координацией и сотрудничеством на глобальном уровне, чтобы избежать так называемый надзорный арбитраж. Существует некоторая осторожность в отношении этой идеи передачи надзорных функций, потому что надзор - это часть гораздо более сложной системы, как я уже сказал, системы безопасности, которая состоит из национальных учреждений и национальных фондов. Полномочия надзорных органов также связаны и с ситуацией выплаты налогов населением. И это может быть только частью наднациональной системы безопасности.

Поэтому в завершение я хотел бы сказать, что существует ситуация, при которой есть необходимость пересмотра подхода и инструментов центрального банка в сфере финансовой стабильности.

Задачи, поставленные законодательством центральным банкам, направлены на поддержку финансовой стабильности, в связи с синергией финансовой политики, монетарной политики, так как центральные банки владеют опытом на макроэкономическом уровне и могут выполнять функцию усиления финансовой стабильности. Информация от отдельных финансовых институтов, учреждений и банков является очень важной. Функция надзора также усиливается.

И, во-вторых, мы наблюдаем растущую роль надзорной функции центральных банков, усиление роли пруденциального анализа на макроэкономическом уровне, на наднациональном уровне. Надзор должен иметь сильные национальные основы.

Спасибо за ваше внимание.

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо, господин Шпунар.

Теперь слово имеет Александр Николаевич Семеняка – генеральный директор Агентства по ипотечному жилищному кредитованию.

Тема – меры по развитию ипотеки в России в 2010 году и на период до 2020 года.

Меры по развитию ипотеки в России в 2010 году и на период до 2020 года - Семеняка Александр Николаевич - Генеральный директор, ОАО "Агентство по ипотечному жилищному кредитованию", Москва

Уважаемые дамы и господа!

Для меня большая честь выступать на Международном банковском конгрессе.

Разрешите в вашем лице поздравить Центральный банк с юбилеем и поблагодарить Центральный банк за ту поддержку, которую вы оказываете ипотеке, развитию ипотеки и помогаете деятельности нашего агентства.

Если говорить о развитии ипотечного кредитования, то я хотел бы отметить, что в прошлом году объем выдачи ипотеки значительно сократился, и банки, в основном, выдали ипотеки в том объеме, в котором получили досрочное погашение от заемщиков.

В этом году мы ждем увеличения объемов ипотеки в 2 раза, и это является следствием тех мер, которые Правительство и Центральный банк приняли для стимулирования данного рынка.

Одновременно, если говорить о динамике процентных ставок, то мы ожидаем, что к концу этого года процентные ставки вернутся на тот уровень, который был в 2008 году. То есть порядка 12% годовых. Этому, в том числе, будет способствовать деятельность нашего агентства, которое рефинансирует каждый пятый ипотечный кредит. И ставки, которые мы сегодня установили для жилья на вторичном рынке, – это порядка 12% годовых, а если ипотека направлена на вновь построенное жилье, то ставка 11 % годовых, что является ориентиром для банков.

Важной мерой, которую предприняло Правительство, является программа Внешэкономбанка, через которую Правительство планирует дать долгосрочный капитал на рынок ипотеки 250 млрд. рублей. Из них 190 млрд. рублей будет направлено для стимулирования жилищного строительства, и именно ипотеки на вновь построенное жилье.

150 миллиардов – это та сумма, которую крупные банки могут получить, разместив в Пенсионном фонде ипотечные облигации. Для небольших региональных банков используется другой инструмент рефинансирования – это закладные, которые они продают в АИЖК.

И здесь, соответственно, порядка 100 млрд. пойдет через АИЖК, а 40 млрд. будет целевым образом направлено также на стимулирование новостройки.

Программа ВЭБа имеет несколько отличительных особенностей, которые до этого не применялись в правительственных программах. Основная особенность – то, что есть оферта от ВЭБа на выкуп ипотечных облигаций, которые действуют до конца 2012 года, и которые для банка полностью снимают риск процентных ставок, потому что, заключив договор с ВЭБом, банк имеет право продать заявленный объем ипотечных облигаций, и он знает, что размещение будет по ставке 7 %. То есть, как бы не менялась ставка на рынке, здесь ставка фиксируется.

Второе – то, что готов делать Внешэкономбанк, - средства Пенсионного фонда могут размещаться на депозиты по ставкам, сравнимым с доходностью ОФЗ, и, таким образом, у банков – участников программы появится ликвидность до завершения строительства.

Соответственно, что ожидается от банков? Что банки будут кредитовать либо застройщика, либо дольщика. После того, как завершено строительство, ставку они обязаны снизить до 11% для конечного заемщика и не брать никаких комиссий дополнительно. И на базе этих ипотек сформировать ипотечное покрытие, собственно выпустить ценную ипотечную бумагу, продав ипотечные облигации.

Сейчас в мае наблюдательный совет ВЭБа внесет некие поправки в принятые решения, уточнив, прежде всего, порядок расчета эффективной ставки, которая вызывала наибольшие замечания у банков.

Параллельно с этим АИЖК для небольших банков развивает в той же идеологии программу «Стимул», когда мы гарантируем также на длительный срок до 2 лет выкуп закладных, которые должны появиться на вновь построенное жилье. Фиксируем также доходность - не выше 11 % должна быть ставка выдачи заемщикам.

Аналогом депозитов у нас являются целевые займы. И мы даем банку право взять у нас целевой заем по ставке 8 % годовых. Мы в данном случае ориентируемся на ставку рефинансирования ЦБ. И небольшой банк делает те же самые действия, которые я только что рассказал, по финансированию стройки.

При этом я хотел бы отметить, что этот инструмент с целевым займом, по сути дела, представляет из себя опцион, то есть, право банка воспользоваться в течение 2 лет в любой момент данным целевым займом. И пока у банка есть возможность финансироваться за счет межбанка более дешевыми ресурсами, он, наверное, под 8% годовых брать не будет. Но, если ставки вырастут, то в этот момент мы ожидаем, что банки этим правом воспользуются.

С другой стороны, мы видим, что для небольших банков сегодня стоимость привлечения сравнима с 8%. И они, желая получить ликвидность на срок 2 года, фактически заявляют о том, что эти опционы они будут исполнять с вероятностью 100 %.

За кредитную линию «Внешэкономбанка» мы не платим деньги. И соответственно за этот опцион мы также не планируем брать плату. Хотя, в общем, такого рода услуга на развитых рынках имеет свою стоимость. И мы попробовали посчитать, считаем, что это 1 – 2 %, это дополнительные выгоды за хеджирование данного риска на бесплатной основе. Это та выгода, которую получают банки. Неважно, участвуют ли они, заключив договор с ВЭБом или заключив договор с АИЖК.

Таким образом, два инструмента, про которые я только что сказал, - это новые инструменты, позволяющие банкам исключить процентный риск по долгосрочным ипотечным активам.

И еще один инструмент, про который я хотел бы сказать - это ипотечное страхование. Данная тема активно обсуждается в последнее время. Мы считаем, что ипотечное страхование, прежде всего, является социальным продуктом, который позволяет для заемщиков снизить процентную ставку на 2 – 3% и порядка на 3 миллиона с 7 расширить базу заемщиков. Снижаются требования по первоначальному взносу, что вовлекает категорию граждан, не имеющих больших сбережений или потерявших их в ходе кризиса.

И третье - после взыскания у заемщика не остается остаточного долга. Я еще подробнее об этом расскажу.

Но если сравнить условия кредитования с ипотечным страхованием и без ипотечного страхования, то мы видим, что общий объем платежей, которые делает заемщик, если он воспользовался ипотечной страховкой, примерно на полмиллиона рублей будет ниже для кредита в размере 1 миллион 400 – это некая средняя величина, которую мы видим сейчас по статистике.

Но, что более важно, я уже об этом говорил, и хочу проиллюстрировать на цифрах, что если у вас нет ипотечной страховки, то при взыскании, когда сначала судебный пристав снижает цену на 15%, потом, если не состоялись вторые торги, кредитор снижает цену еще на 10% и забирает себе жилье на баланс. При этом еще за услуги судебного пристава взимают 7%. Таким образом, у заемщика, если начальный взнос был 20%, еще остается после взыскания на жилье оставшийся долг. Он уже является необеспеченным. Но, тем не менее, банки имеют право его требовать, порядка 20% от суммы первоначального кредита.

Понятно, что это является серьезной социальной проблемой. В некоторых странах принимаются на уровне закона требования о том, что после взыскания заемщик ничего не должен кредиторам. У нас такого рода инициативы пока не обсуждаются. Поэтому мы считаем, что ипотечное страхование как раз решает эту

проблему. И после обращения взыскания страховщик выплачивает банку недополученную сумму. И, таким образом, у банка снижается кредитный риск, а у заемщика не возникает социальной напряженности.

Завершая выступление, я хотел бы остановиться еще на двух моментах, что можно было бы сделать для стимулирования ипотеки.

Со стороны Правительства нам кажется, можно было бы для банков, которые участвуют в ипотечном кредитовании именно в рамках программы «ВЭБа», где они принимают обязательства выдавать ипотеку по ставке не выше 11 и фактически работают на марже 4%, предложить некую модификацию программы капитализации банков за счет ОФЗ. И данная модификация базируется на том, что если в среднем у нас маржа при кредитовании банков составляет 5% и, может быть, выше, то понятно, что бизнес, когда вы работаете на 4% маржи, выдавая под 11 и привлекая деньги под 7%, делает банк не совсем конкурентоспособным, по крайней мере, с точки зрения ROE он будет уступать другим банкам. А для ипотеки нужен не только долгосрочный заемный капитал, но и собственный капитал.

И для того, чтобы всё-таки ROE для частных инвесторов было сравнимо с рынком, нам кажется, можно было бы использовать коэффициент софинансирования 3 к 1, который, в частности, обсуждался, как антикризисная мера, но с той модификацией, что, наверное, доля, которую платит государство, должна быть оформлена привилегированными акциями.

И, наверное, в первые годы можно было бы не платить дивиденды по ним с тем, чтобы сегодня ROE для частного инвестора, который дает дополнительный капитал в банк, составляло порядка 19%, что, на мой взгляд, примерно отвечает текущей конъюнктуре. Но по мере снижения процентных ставок, наверное, государству можно было бы выплачивать сначала 10%, и дальше, наверное, государство бы уже получало дивиденды наравне с обыкновенными акциями.

Поэтому, на мой взгляд, данная программа значительно бы повысила мотивацию банков участвовать в развитии ипотеки и направлять средства через ипотеку на новое жилищное строительство. И, на мой взгляд, это адаптация той программы, которую сейчас Правительство стало реализовывать.

Вторая группа мер – это, наверное, те меры, которые мог бы принять Центральный банк, а именно дать дополнительные преференции банкам, которые пользуются ипотечным страхованием. Потому что если при прочих равных условиях за счет ипотечного страхования у банка снижается кредитный риск и убытки, то соответственно он вправе рассчитывать либо на более льготный норматив достаточности капитала, либо нормы резервирования.

И соответственно, если банк заключает договор с «ВЭБом» или с АИЖК, который является опционом по процентной ставке, то у банка снижается процентный риск. И, на мой взгляд, данное снижение рисков было бы желательно, чтобы Центральный банк поощрял, предоставляя банкам некие преференции.

Спасибо за внимание.

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо, Александр Николаевич, в том числе, за соблюдение регламента. Я попрошу следующих выступающих всё-таки укладываться в 10 минут, потому что у нас очень широкий список выступающих.

Сейчас слово имеет Астанин Эдди Владимирович – Генеральный директор ЗАО НДЦ, Москва. «Повышение посттрейдинговой конкурентоспособности инфраструктуры рынка ценных бумаг».

Повышение посттрейдинговой конкурентоспособности инфраструктуры рынка ценных бумаг - условие построения МФЦ в России - Астанин Эдди Владимирович - Генеральный директор, ЗАО НДЦ, Москва

Добрый день!

Я хотел бы поблагодарить организаторов этого форума за возможность представить широкой публике несколько слов о Национальном депозитарном центре, хотя НДЦ не является банком и имеет опосредованное отношение к банковской системе, но эта связь существует. Я поясню, в чем она состоит.

НДЦ является крупнейшим расчетным депозитарием на рынке ценных бумаг в России и входит в группу компаний Межбанковской валютной биржи. Он является расчетным центром, по крайней мере, трех бирж - ММВБ, фондовой биржи и особенно хотелось бы подчеркнуть, находясь в Санкт-Петербурге, - Санкт-Петербургской валютной биржи.

Мы проводим операции со всеми видами ценных бумаг, с которыми, как вчера отметил Сергей Михайлович Игнатъев, банки активно проводят операции на рынке. Это и акции акционерных обществ, и облигации государственные и корпоративные, и паевые инвестиционные фонды, и муниципальные облигации, и так далее.

Мы проводим расчеты на условиях свободной поставки, а также поставки против платежа, что наиболее ценно, на наш взгляд для проведения операций, поскольку минимизирует кредитные риски контрагентов.

В целом, говоря о развитии пострейтинговой инфраструктуры, то есть расчетной инфраструктуры, я хотел бы отметить тот факт, что сейчас главным инстримом развития инфраструктуры в целом, в том числе и банковской системы и системы фондового рынка, которая является каналом перераспределения частных инвестиций, частных накоплений в реальную экономику, является концепция Мирового финансового центра в России.

Несмотря на существующий определенный скепсис в отношении этой концепции, мы считаем, что, во-первых, она достаточно на системном уровне поддерживается государством, что предполагает наличие политической воли в ее реализации, что важно для России. А также то, что даже если 40, 50, 60% из заявленных задач будет реализовано в реальности, мы увидим совершенно другую финансовую Россию, более конкурентоспособную, привлекательную для иностранных инвесторов, соответственно, обеспечивающую приток глобальных инвесторов на российский рынок, в российскую экономику.

Я могу сказать, что в последнее время тема мировых финансовых центров достаточно популярна и звучат аналогичные концепции и в других странах. В частности, в Польше и в Турции.

В этой связи российская экономика, российский финансовый рынок и российская банковская система будут испытывать дополнительное конкурентное давление и конкурентную среду в борьбе за глобальных инвесторов, потому что экономика России уже, безусловно, является частью глобальной экономики.

Одна из концепций Мирового финансового центра предполагает усилия в трех направлениях – развитие законодательства, создание финансовой инфраструктуры, привычной, удобной для глобальных игроков и участников, и развитие деловой инфраструктуры, то есть гостиниц, транспорта, аэропортов и т.д.

Мы являемся составной частью второй группы задач, связанной с развитием финансовой инфраструктуры. И в настоящее время корпоративное управление и структура капитала НДЦ выстроена таким образом, что главными участниками, главными акционерами НДЦ являются крупнейшие банки страны, в том числе Банк России.

Геннадий Георгиевич вчера в своем выступлении отмечал особенно тему управления рисками - одно из трех направлений развития банковского надзора. С этой точки зрения НДЦ обладает достаточно надежным профилем риска, что на наш взгляд достаточно важно для того, чтобы инвесторы, которые хранят активы в НДЦ, в частности, ценные бумаги, чувствовали себя комфортно и надежно.

Как я уже отмечал, российская экономика является, безусловно, составной частью глобальной экономики. И с этой точки зрения, элементы инфраструктуры российской экономики тоже уже интегрированы в глобальную экономику. В частности, НДЦ имеет открытые счета в крупнейших международных расчетных депозитариях, таких как «Clearstream Banking», «Euroclear Bank», а также в центральных депозитариях стран СНГ, то есть в ближайшем нашем окружении. Это позволяет российским участникам – крупным, мелким, средним – проводить операции с широким кругом финансовых инструментов не только российских, но и зарубежных эмитентов.

Несколько слов о показателях деятельности НДЦ в этом году.

По итогам первого квартала стоимость ценных бумаг, которые хранятся в НДЦ, превышает 6 триллионов рублей. При этом практически весь ломбардный список Банка России, который используется для рефинансирования банковской системы в виде операций РЕПО и операций ломбардного кредитования, хранится сейчас в НДЦ.

За первый квартал было проведено более 600 тысяч инвентарных операций, то есть расчетных операций на общую сумму более 15 триллионов рублей, что является существенным показателем в системе финансовых показателей страны.

И в настоящее время мы достигли уровня капитала более 2 млрд. рублей, и я позже скажу, на что это повлияет.

На хранении в НДЦ находятся различные группы ценных бумаг. Данная диаграмма отражает диверсификацию типов ценных бумаг, которые у нас хранятся. С этой точки зрения клиенты, в том числе и доминирующая часть банков в составе клиентов НДЦ, обладают возможностью проводить операции с различными типами бумаг для разных целей. Либо это расчетные транзакции для клиентов, либо операции рефинансирования с Банком России, либо на межбанке.

Несколько слов о тех сервисах, на которые я хотел бы обратить внимание, в частности, банков Северо-западного региона, поскольку московские банки достаточно активно используют эти сервисы, и нам кажется, что региональные банки могли бы повнимательнее посмотреть на них с тем, чтобы получить дополнительный эффект от этих услуг.

В частности, мы предлагаем услугу по хранению ценных бумаг, акций на так называемых разделах длительного хранения. Они предполагают хранение ценных бумаг в НДЦ без платы за хранение, то есть бесплатно. И вывод бумаг на торговые разделы, то есть для проведения сделок по цене сопоставим с операциями в реестре ценных бумаг. Но при этом скорость выведения таких пакетов на торги значительно выше, чем движение бумаг через реестр на биржу. Через реестр – это 3 – 5 дней, а вывод бумаг из раздела длительного хранения составляет несколько дней.

Как я уже говорил, наличие большого объема бумаг на хранении в НДЦ позволяет банкам проводить активно операции различного типа. В частности, на данном слайде отражена динамика операций с облигациями по принципу «поставка против платежа».

В частности, последний динамичный взлет операций символизировал период, когда у банков были проблемы с ликвидностью, Центральный банк расширил свой ломбардный список, включив туда еврооблигации России и российских эмитентов. Эти операции отражают именно рост активности проведения сделок рефинансирования с этим типом инструментов.

Еврооблигации поступали на российский рынок через счета НДЦ в «Euroclear» и «Clearstream» – крупнейших международных депозитариев. Мы развили эту услугу, и в настоящее время банки могут проводить операции не только через эти счета, не только получая их в качестве активов через

рефинансирование, но и просто в интересах клиентов, проводя мультивалютные расчеты на условиях поставки против платежа непосредственно через счета НДЦ в «Euroclear».

И, безусловно, мы в ближайшее время будем расширять расчетный сервис по сделкам с ценными бумагами с замыканием денежной части расчетов на систему БЭСП Банка России.

В этой связи, говоря о профиле рисков НДЦ и в целом расчетной инфраструктуры, я хотел бы отметить, что акционеры группы ММВБ приняли решение об объединении НДЦ, как расчетного депозитария и расчетной палаты, как системы, обеспечивающей денежные расчеты, фактически элемента платежной системы, в единую компанию, в единый расчетный депозитарий с банковской лицензией.

И с этой точки зрения новая компания должна обеспечить явный эффект синергии для участников, для клиентов. И этот эффект будет продемонстрирован уже в этом году, поскольку ожидается к концу года такое объединение.

А также, на наш взгляд, такая инфраструктура будет более надежной, потому что получит двойное регулирование, сбалансированное регулирование со стороны Банка России, как организация, обладающая кредитной лицензией, соответственно попадающая под надзор Банка России. И со стороны федеральной службы по финансовым рынкам, как регулятора расчетного депозитария, как профессионального участника рынка ценных бумаг.

И в ближайшее время мы планируем обеспечить дальнейшее развитие расчетных сервисов, в том числе, в пользу банков и финансовых компаний, их клиентов, и, в частности, предоставить возможность проведения мультивалютных расчетов и расчетов с ценными бумагами российских и иностранных эмитентов через счета в «Euroclear» и «Clearstream».

Мы обеспечим структурированное, оперативное раскрытие информации об эмитентах, акциями и облигациями которых оперируют банки. И планируем предоставить возможность проведения операций кредитования с ценными бумагами под завершение расчетов.

Спасибо за внимание.

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо, Эдди Владимирович. Вы уложились прямо в график.

Сейчас слово имеет Солодков Василий Михайлович – Директор Банковского института, Государственного университета Высшей школы экономики.

«Ресурсная база российских банков. Депозитные сертификаты как альтернатива безотзывных вкладов». Пожалуйста.

Ресурсная база российских банков. Депозитные сертификаты как альтернатива безотзывных вкладов - Солодков Василий Михайлович - Директор Банковского института, Государственный университет Высшей школы экономики, Москва

Уважаемый председатель, коллеги!

Прежде всего, хотелось бы поздравить Центральный банк со 150-летием и пожелать ему, чтобы он так же успешно регулировал российскую экономику и банковскую систему, как он это делал в последнее время.

Если мы рассмотрим сегодняшние проблемы банковской системы, то их можно свести к нескольким группам.

Первая - у российской банковской системы отсутствуют длинные пассивы. Как таковых, их нет. И мы их то ли ищем за рубежом, то ли требуем, чтобы российский Центральный банк выдавал долгосрочные кредиты. Но я думаю, что это не метод.

Вторая проблема, которая обостряется сейчас, связана с тем, что мы оказываемся в условиях снижения инфляции. В этих условиях возникает процентный риск, и не совсем понятно, как в рамках существующего инструментария его регулировать.

Следующая проблема заключается в том, что из-за того, что длинные пассивы отсутствуют, и все вклады носят, по сути дела, отзывный характер, для банков очень сложно представлять себе, какова реальная стоимость пассивов, и как она будет меняться во времени.

И вот наша лаборатория посмотрела мировой опыт в этом плане. И мы нашли, что наиболее адекватным инструментом для решения подобного рода проблем являются депозитные сертификаты. При этом я хочу разграничить то, что у нас называется сберегательным сертификатом, на самом деле к этому инструменту не имеет никакого отношения. Они принципиально другие.

Что такое депозитный сертификат?

Во-первых, это не эмиссионная ценная бумага. Это сертификат, который можно открыть по электронной почте. У меня это заняло 30 секунд, когда я, находясь в Москве, открыл себе сберегательный сертификат в США.

Второе. У них бывают разные сроки от 3 месяцев до 5 лет. Они различаются по размерам и по срокам выплаты процентов. То есть, проценты могут выплачиваться ежемесячно, ежеквартально, в конце срока, как угодно.

Второе их качественное отличие от наших сберегательных сертификатов, заключается в том, что они подлежат обращению на вторичном рынке. И это очень важно, как для клиента банка, так и для банка, который выпустил данный депозитный сертификат.

Для клиента понятно, что в любой момент ему могут потребоваться деньги. Это значит, что с соответствующим дисконтом обратно банку он может этот сертификат продать.

Банк реализует его, получая комиссию на вторичном рынке и, таким образом, сохраняет ту стоимость пассивов, на тот срок, который обеспечивал данный депозитный сертификат.

Вторая очень важная вещь – то, что они бывают брокерскими. Те коллеги, у кого есть вклад свыше 700 тысяч, наверное, знают, что надо пробежать по большому количеству банков для того, чтобы разместить эти вклады в пределах системы страхования.

Брокерские депозитные сертификаты позволяют решить эту проблему. То есть, вы можете купить сертификат на любую сумму, и все они будут входить в систему страхования.

Механизм достаточно простой, сейчас я не буду объяснять. Если потребуется, отвечу на вопросы.

Второе. Сейчас возникает проблема процентного риска. Депозитный сертификат бывает «Callable». «Callable», означает, что банк, выпускающий этот сертификат, имеет право выкупить его обратно тогда, когда, с его точки зрения, ситуация неблагоприятно складывается на рынке. То есть, например, у нас стали очень резко снижаться процентные ставки. Это то, что происходит сейчас.

И эта проблема очень просто решается в рамках данных сертификатов.

Как я уже говорил, эти сертификаты входят в систему страхования. То есть, сейчас покрывается сумма в размере 250 тысяч долларов.

В принципе, ценообразование достаточно простое. То есть, как правило, стоимость депозитного сертификата привязывается к цене государственных ценных бумаг либо к ставке рефинансирования плюс какая-то величина. И ставки по ним несколько выше, чем ставки по обычным депозитам, которые есть в банках.

Каково преимущество сертификатов? Первое – это пассивы на любой срок, в том длинный не по фиксированной цене.

Второе. Вкладчик заинтересован в покупке такого сертификата постольку, поскольку, во-первых, он получает более высокий доход, чем по обычным депозитным вкладам. Во-вторых, он в любой момент может его реализовать на вторичном рынке. Рынок абсолютно ликвидный.

И последнее, - это не эмиссионная ценная бумага. То есть, эмиссия, как таковая, отсутствует. Вы связываетесь с вашим банком и хоть через Интернет, хоть появившись там лично, покупаете сертификат.

Каковы проблемы депозитных сертификатов в Российской Федерации?

Во-первых, это необходимость эмиссии в Центральном банке России. Выпуск только в валюте Российской Федерации и отсутствие вторичного рынка. То есть, по сути дела, они представляют из себя те безотзывные вклады, которые мы долго пытаемся внедрить, но на самом деле есть рыночное решение этой проблемы.

И еще один момент, на котором я бы хотел остановиться. Это система счетов. Я уже пытаюсь 10 лет рассказать российским банкам, что под каждым счетом должен скрываться чекинг и сейвинг, то есть, два счета. На одном у вас начисляются проценты сберегательные, с другого вы рассчитываетесь.

Ряд российских банков пошел по этому пути. То есть, они внедрили эту систему счетов.

Пример очень простой.

Вы, наверное, знаете, что первый банкомат появился в 1967 году в банке «Барклайз». А работал он очень просто. Вы должны были подойти к операционисту, показать паспорт, после чего он вам выдавал соответствующий ваучер. Вы шли к банкомату, который стоял рядом, закидывали туда ваучер и получали деньги.

Представим себе, если бы так же работали сегодняшние банкоматы.

Но на самом деле точно так же работает система счетов. Все российские банки перевели на карточную систему оплаты заработной платы. При этом 95% операций по карточкам – это снятие денег из банкомата. Почему? Потому что никому в голову не приходит, что деньги, которые приходят по статье «заработная плата» должны сразу же поступать на saving account, то есть на тот счет, на который вам начисляются проценты. Если этого не происходит, то естественная реакция нормального индивидуума, у которого оказались деньги на расчетном счете, пойти и снять их оттуда, потому что, во-первых, есть инфляция, есть риски, да и потом деньгами надо пользоваться.

От этого мы сами, во-первых, имеем, гипертрофированный наличный оборот денег, чего нет ни в одной стране мира. А с другой стороны, это тоже лишает банки тех же самых ресурсов.

Здесь нужна очень простая мера – некая рекомендация со стороны Центрального банка ввести эти два счета в каждом банке, чтобы клиент имел возможность оперировать этими счетами, зачисляя средства либо на тот, либо на другой.

Спасибо за внимание.

ТОСУНЯН Г.А.

Пожалуйста, вопрос.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Василий Михайлович, когда вы узнаете суммы, которые сегодня лежат у банков на этих счетах, там проценты не начисляются, то вы сразу же сделаете иной вывод, потому что банкам совершенно не выгодно сразу переводить на счета.

СОЛОДКОВ В.М.

Геннадий Георгиевич, это не выгодно в краткосрочный период. Абсолютно согласен с этим. Но в долгосрочном у нас отсутствуют длинные пассивы, вы не понимаете.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Конечно, с точки зрения государства, конечно же, это было бы выгодно, это бы расширило использование карточек и безналичного оборота. Это совершенно очевидно. Но банкам это явно не выгодно, и они будут искать способ, как сделать так, чтобы на счетах больше лежало средств до востребования, а не срочных с какими-то процентами.

СОЛОДКОВ В.М.

И потом обращаться в Центральный банк, пожалуйста, решите нашу проблему с долгосрочной ликвидностью.

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо, Василий Михайлович, особенно за краткость и соблюдение регламента.

Следующее слово имеет Мамедьяров Алияр – заместитель начальника Департамента по надзору за деятельностью кредитных организаций Национального банка Азербайджанской Республики.

О банковском секторе Азербайджанской Республики в кризисный и посткризисный период.

О банковском секторе Азербайджанской Республики в кризисный и посткризисный период - Мамедьяров Алияр - Заместитель начальника Департамента по надзору за деятельностью кредитных организаций, Национальный банк Азербайджанской Республики, Баку

Дамы и господа, прежде всего, пользуясь случаем, я хотел бы поздравить Центральный банк Российской Федерации с юбилейной датой, пожелать ему успехов в его непростой деятельности.

А также я хотел бы поблагодарить организаторов данной конференции за созданные условия. Действительно все организовано на высоком уровне, мы чувствуем себя здесь очень комфортно.

Фокус моей презентации, как уже было сказано, - банковский сектор Азербайджана, то есть я хотел бы рассказать, что мы делали в предкризисный период, что - во время кризиса и что мы собираемся делать после кризиса.

Начиная с 2003 года, перед Азербайджаном возникли новые вызовы, которые были связаны с оптимальным использованием дохода от нефти и диверсификацией, модернизацией экономики.

Почему именно с 2003 года? Потому что в этот период в основном в Азербайджане были запущены все крупные международные проекты.

Исходя из этого, я хотел бы дать вам краткую информацию о ситуации, которая наблюдалась в предкризисный период.

Так же как и во многих странах в Азербайджане начался динамичный рост. Как вы видите, в 2006 году рост ВВП составил 35%. Это фантастический показатель, мы были на первом месте в мире. И в среднем рост экономики Азербайджана увеличился с 11% до 24%. Валовой внутренний продукт достиг почти 43 млрд. долларов. Валовой внутренний продукт на душу населения – 4 тыс. 800 долларов. Инфляция в предкризисный период была в районе 16%, но на конец 2009 года инфляция составила 0,7 %.

Мы сумели, несмотря на кризис, накопить значительный валютный стратегический запас. На сегодняшний день он составляет 22 млрд. долларов.

Я хотел бы также дать краткую информацию о состоянии банковского сектора Азербайджана.

С 2004 по 2008 год банковский сектор Азербайджана фактически в среднем рос на 60 % в среднем за год, и в основном источником роста был экономический рост, а также внешние заимствования банков.

Адекватность капитала в предкризисный период составляла в районе 22%, на конец 2009 года она упала до 17,7%. Уровень неработающих, то есть «плохих» кредитов с 2% увеличился до 6%. Доходность активов – 2,2%, доходность капитала – 16%.

В этот же период мы наблюдали рост ликвидных активов, то есть к общим активам он составлял около 18%. Дальше рост активов по отношению к не нефтяному сектору вырос с 14 % до 55 %.

Несмотря на кризис, мы продолжали развиваться, и динамика была позитивной. Экономика Азербайджана почувствовала на себе, тем не менее, влияние мирового финансового кризиса. И я хотел бы рассказать об основных механизмах трансмиссии.

Не секрет, что нефть и нефтепродукты составляют существенную часть общего объема экспорта. Поэтому резкое снижение цен на нефть и другие сырьевые товары оказали негативное влияние и на нашу экономику. Также ограничение доступа к внешнему финансированию оказало свое негативное влияние. В предкризисный период банковский сектор Азербайджана накопил задолженность 2,2 млрд. Но это были в основном краткосрочные обязательства, которые были размещены на долгосрочной основе. А так же было сокращение прямых инвестиций, которое оказало негативное влияние на экономику Азербайджана.

Дальше я хотел бы рассказать об антикризисной программе, которую осуществил Центральный банк.

В условиях кризиса фактически Центральный банк Азербайджана взял на себя функцию мега регулятора. И мы отреагировали путем смягчения денежно-кредитной политики.

То есть, начиная фактически с 2008 года, Центральный банк Азербайджана 6 раз изменил ставку рефинансирования – с 15% до 2%. И, как следствие, мы смогли осуществить инъекцию в экономику на уровне 2 млрд. долларов. Дальше мы также снизили норму обязательных резервов с 12% до 0,5%.

Здесь я хотел бы обратить ваше внимание на то, что в предкризисный период, видя, что наш банковский сектор значительно увлекается внешними заимствованиями, мы для того, чтобы ограничить это, установили норму обязательных резервов на привлеченные иностранные средства в размере 5%. В кризис мы отменили эту норму для того, чтобы дать возможность банкам рефинансировать их обязательства. Фактически это также оказало свое позитивное влияние.

В целом Центральный банк Азербайджана предоставил ликвидность системе на уровне 6% от валового внутреннего продукта.

Также я хотел бы сказать, что в феврале 2009 года из-за девальвации в соседних странах Азербайджан также на себе испытал напряжение, но Центральный банк Азербайджана выбрал своим приоритетом финансовую стабильность. Исходя из этого, мы осуществили валютную интервенцию в размере чуть более 1 млрд. долларов и поэтому валютный курс нашей национальной валюты остался абсолютно стабильным. То есть фактически фундаментальных причин для девальвации не было.

И на сегодняшний день мы видим, что мы приняли правильное решение, потому что фактически сегодня идет обратный процесс, то есть мы выкупаем доллары с рынка для того, чтобы дать значительно укрепиться нашей национальной валюте.

Я хотел бы на цифрах остановиться.

M-2 составляет 6 миллиардов. Манат – это наша национальная валюта – чуть больше 6 млрд. долларов, в то время как валютный стратегический резерв составляет 22 миллиарда. То есть фактически мы даже в будущем не ожидаем, что девальвация будет осуществляться.

Фактически наша проблема – не дать укрепиться значительно нашей национальной валюте.

Дальше мы также ужесточили потенциальные меры регулирования. Фактически мы изменили требования по классификации активов, приняли более жесткие меры.

Далее мы для того, чтобы дать возможность капитализироваться банкам, освободили ту часть прибыли, которая будет направлена на капитализацию. Она была освобождена от налогообложения. Это также сыграло позитивную роль.

Фактически возникло определенное недоверие, поэтому Центральный банк Азербайджана был наделен правом, чтобы ликвидировать психологический эффект, напрямую кредитовать стратегические отрасли. Это опять-таки сыграло свою роль.

Дальше мы усовершенствовали риск-менеджмент в банках. Фактически мы запустили новую программу – трехмесячную. Установили взаимоотношения с GARP. Это глобальная ассоциация профессиональных риск-менеджеров. То есть, фактически была потребность, чтобы в каждом банке был создан свой департамент. И он должен быть лицензирован со стороны GARP, то есть, профессиональный риск-менеджмент.

Далее для того, чтобы ликвидировать все недоверие на межбанковском рынке, мы, как Центральный Банк Азербайджана, запустили организованный межбанковский рынок. Фактически Центральный Банк Азербайджана взял на себя функцию гарантий. Мы выбрали системообразующие банки. И если системообразующие банки предоставляют друг другу кредиты, фактически Центральный Банк Азербайджана гарантирует эти межбанковские кредиты.

Просто мы почувствовали, что может возникнуть недоверие на банковских рынках. Для того чтобы предсхитить события, фактически мы выступили гарантом.

И дальше мы также увеличили схему депозитов с 6 тысячи манатов до чуть более 6 тысяч долларов. Мы увеличили планку до 30 тысяч раз.

И далее хотел бы в двух словах проинформировать о том, что мы собираемся делать в посткризисной фазе. Есть 3 приоритета для нас. Это повышение качества активов, проблемы управления ликвидностью и увеличения капитальной базы.

Что касается улучшения качества активов. То есть, мы фактически хотим осуществить раннюю диагностику проблем в качестве активов, если такое вдруг возникнет. И, в случае необходимости, рассмотрение возможности создания профессионального инструктора, который будет заниматься этим.

Также внедрение дополнительного режима контролирования кредитов. То есть, если объем потенциально выданного кредита будет превышать определенную долю капитальной базы, то потребуются информировать Центральный Банк, чтобы мы держали руку на пульсе банковского сектора.

Дальше – улучшение капитальной базы. То есть, в случае необходимости сегодня требование адекватности капитала стоит у нас на уровне 12 %. Это значительно больше чем Базель, который требует 8 %.

То есть, в случае необходимости мы даже рассмотрим вариант предоставления коридора для адекватности банков. То есть, фактически нет необходимости устанавливать требования выше стандарта и даже на государственном уровне осуществлять дополнительные вливания, тратить деньги для того, чтобы поддерживать уровень 12 %.

То есть, если возникнет необходимость, мы, как Центральный Банк, предоставим коридор для адекватности банков.

Далее у нас в арсенале имеется такой инструмент, как предоставление специальных субординированных кредитов. Но пока такой необходимости не возникло.

Далее мы будем использовать коэффициент Левериджа. Это будет фактически ограничение на рост активов, а также придерживаться стратегии консолидации банковского сектора. Но консолидация будет осуществляться только путем эволюции. Никаких административных мер мы не планируем.

И самое последнее – нарушение ликвидности банков. Пока у нас есть опасения по привлечению спекулятивного капитала. Мы думаем провести определенную работу, ограничить приток спекулятивного капитала, а также мы планируем ввести новые требования ликвидности, которые будут называться коэффициентом покрытия ликвидности, который рекомендуется фактически Базельским комитетом. Он будет покрывать 100 % необходимыми ликвидными средствами те обязательства, которые нужно использовать в текущем месяце.

Благодарю за внимание.

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо.

Пара вопросов. Скажите, вы 22 миллиарда резервов имеете. В рамках стран СНГ вы, какое место – одно из лидирующих занимаете по объему, получается?

МАМЕДЬЯРОВ А.

По объему у нас 6 миллиардов был резерв Центрального Банка, и 16 миллиардов – это резерв инвестиционного фонда.

ТОСУНЯН Г.А.

Понятно, у России резервы – третьи в мире. Но вот 3-е – 4-е место.

МАМЕДЬЯРОВ А.

Мы знаем, что мы лидируем.

ТОСУНЯН Г.А.

И второе. Вам, как антикризисная мера, удалось добиться рекапитализации прибыли? Или это уже будет потом?

МАМЕДЬЯРОВ А.

Как антикризисная мера. Все денежные средства, вся прибыль, которая будет направляться акционерам. В капитале банка она будет освобождена.

ТОСУНЯН Г.А.

На какой период?

МАМЕДЬЯРОВ А.

До 2013 года.

МЕЛИКЬЯН Г.Г.

Это к банкам относится?

МАМЕДЬЯРОВ А.

К банкам и страховым компаниям.

ТОСУНЯН Г.А.

А скажите, пожалуйста, вы сместились с 12 %.

МАМЕДЬЯРОВ А.

Но такой необходимости пока нет.

ТОСУНЯН Г.А.

Сейчас нет оборотного?

МАМЕДЬЯРОВ А.

У нас 2 %. Я сказал в ходе презентации. Мы установили, как предкризисный инструмент норму обязательного резерва – 5 % на привлеченные средства из-за рубежа. То есть, наши банки вовлекались.

ТОСУНЯН Г.А.

А сейчас вы отменили?

МАМЕДЬЯРОВ А.

Сейчас мы отменили, чтобы дать возможность рефинансироваться.

ТОСУНЯН Г.А.

У вас, в принципе, этот механизм сработал?

МАМЕДЬЯРОВ А.

Да, естественно. 2 миллиарда у нас было в обязательствах банка. Это было без каких-либо проблем. То есть, в одном банке у нас только была проблема.

Как Центральный Банк, мы поддержали их. Но сейчас уже никаких проблем в этом банке нет.

ТОСУНЯН Г.А.

А Фонд обязательного резервирования вы спустили, на какой срок?

МАМЕДЬЯРОВ А.

Пока решает Центральный Банк Азербайджана. Мы постоянно мониторим ситуацию. То есть, если понадобится, мы вообще отменим.

ТОСУНЯН Г.А.

Ну, что ж, спасибо.

Давайте до перерыва еще одно выступление выслушаем, потому что время подходит.

Пожалуйста, Ковригин Михаил Анатольевич – Заместитель директора Департамента банковского регулирования и надзора, Банк России.

«Проблемы взаимодействия банков и предприятий в посткризисный период».

Пожалуйста, есть господин Ковригин? Нет его.

Хорошо. То есть, нехорошо, конечно, пропускаем.

Тогда Костюк Надежда Михайловна – Заместитель руководителя ГИКО, Банк России.

«Уроки финансового кризиса и совершенствование инспекционной деятельности».

Уроки финансового кризиса и совершенствование инспекционной деятельности - Костюк Надежда Михайловна - Заместитель руководителя Главной инспекции кредитных организаций, Банк России, Москва

Прежде всего, здравствуйте. Спасибо большое за возможность выступить.

Хотелось бы сказать, что основные направления инспекционной деятельности Банка России в период, отмеченный кризисными явлениями, в основном были сосредоточены на оперативной оценке ситуации в экономике и банковском секторе, необходимости уточнения реального финансового состояния кредитных организаций, деятельность которых требовала повышенного внимания.

В этой связи на первый план в инспекционной деятельности были выдвинуты проверки структурообразующих кредитных организаций, а также кредитных организаций, получивших государственные средства в рамках предпринятых антикризисных мер.

К инспекционной деятельности предъявлялись повышенные требования в плане оперативности организации проверок, способности к маневрированию кадровыми ресурсами, скорости принимаемых решений. В этот период мы практически не могли себе позволить проводить проверки в обычном режиме, чтобы месяц сидеть в кредитной организации, потом составлять акт. Потому что получаемая в ходе проверки информация в отдельных случаях требовала незамедлительной реакции надзорных органов. И в этих условиях мы широко внедрили в практику мониторинг хода проверки.

Что такое мониторинг проверки? Это получение от рабочей группы по защищенным каналам связи текущих результатов проверки. Конечно, в первую очередь, нас интересовали материалы по исследованию качества активов. А полученные материалы мы начинали анализировать, взвешивать и проверять выводы рабочих групп. Затем эти материалы направляли в подразделения дистанционного надзора.

В отдельных случаях уже первая информация свидетельствовала о том, что неадекватно оценен в кредитной организации кредитный риск, а также качество активов. Необходимо было предъявлять требования к увеличению сумм резервов, что в свою очередь приведет к снижению величины собственных средств. И в случае, если после анализа полученных данных факт этой концентрации рисков подтверждался, то подразделениями надзорного блока проводилось незамедлительно совещание с собственниками и руководством кредитных организаций. Для чего? Для того чтобы известить собственников и руководство о ситуации, выявленной в банке, и заодно спросить, какие меры и возможности имеют собственники для улучшения ситуации.

Честно скажу, что проведение таких совещаний оказалось очень эффективным механизмом. Потому что действительно после таких совещаний собственники банков предъявляли целый пакет мероприятий. А самое главное и самое важное, что исполнение этих мероприятий уже снова проверялось в ходе проверки.

Таким образом, мы практически в режиме он-лайн вытягивали ситуацию в кредитной организации. Причем это было консолидированным надзором, как инспекционным, так и дистанционным надзором.

И в результате по окончании проверки в отдельных случаях действительно мы уже констатировали о том, что резервные требования были уже меньше, о том, что кредитной организацией гасились некоторые кредиты, вводилось обеспечение, продавалась плохая задолженность по договорам цессии.

То есть, мы реально видели результат своей деятельности. И, таким образом, в настоящее время мы совершенно поменяли оценку качества инспекционной деятельности. Теперь мы оцениваем этот положительный результат проверки не только и не столько по количеству выявленных нарушений, сколько по наличию в акте проверки информации о том, что сделано в период проверки для того, чтобы минимизировать риски. И для того, чтобы уже в акте проверки, в окончательном варианте зафиксировать ситуацию достаточно стабильную.

Этот мониторинг принимался еще как форма контроля за инспекционной деятельностью. Он у нас был на вооружении еще до кризиса и, в основном, касался проверок кредитных организаций, которые проводились непосредственно по заданию руководства Банка России, потому что эти проверки у нас просто мониторились в режиме онлайн. Но теперь эта практика у нас просто стала повседневной. И если в период кризиса мы были сосредоточены на системообразующих кредитных организациях, то сейчас мы направили рекомендации в территории о том, что ничего им не мешает, и они могут сделать этот мониторинг по всем проверкам всех кредитных организаций.

Я все-таки хочу еще раз обратить внимание, что в условиях кризисных явлений Банком России оперативно предпринимались беспрецедентные меры. То есть быстро и грамотно вносились дополнения, изменения в действующую нормативную базу для того, чтобы облегчить ситуацию кредитным организациям.

Например, было предоставлено право кредитным организациям провести переклассификацию ценных бумаг по оценочным категориям в целях минимизации убытков в период резкого снижения стоимости ценных бумаг. Вы помните, это ноябрь-октябрь, когда полностью упала стоимость ценных бумаг.

Кроме того, были созданы условия для продолжения кредитования предприятий и организаций реального сектора экономики в сложившихся кризисных условиях путем временного изменения в подходах к оценке ссуд с текущей просроченной задолженностью, реструктурированных ссуд и ссуд, которые предоставлялись заемщику для погашения долга по предыдущему кредиту.

Вот все эти меры, которые, я еще раз говорю, очень оперативно Банком России применялись, мы старались в период проверки донести до кредитных организаций. И, к сожалению, иногда убеждались в том, что некоторые кредитные организации не так быстро входили в процесс и умели воспользоваться этими мерами. Действительно, было достаточно обидно, что предпринимаются действия и улучшаются условия, а в кредитной организации - уже какой-то стереотип сработал. И до сих пор, меры по созданию условий по продолжению кредитования предприятий продолжают действовать.

И вчера Геннадий Георгиевич обратил внимание в своем выступлении, что сейчас постепенно положение 2156 заканчивает свое действие. Но еще раз хочу сказать, что даже здесь Банк России пошел на то, что не резко прекратил 2156 и мы снова возвращаемся к 254, а постепенно снова дан лаг кредитным организациям для того, чтобы постепенно трансформировать свой кредитный портфель и предъявлять резервные требования в соответствии с инструкцией. Это будет зависеть и от наличия просрочки по ссудам, и от качества ее обслуживания.

И я обращаю внимание кредитных организаций, может быть, они здесь присутствуют, на то, что вам необходимо изучить это очень внимательно, потому что в инспекционной деятельности мы будем осуществлять проверки именно этого вопроса. Нам теперь надо помочь кредитным организациям очень плавно восстановить и поставить все на свои места. Конечно, в этом мы надеемся на ваш профессионализм, потому что мы-то проверяем, мы-то вам говорим, но мы это уже фиксируем как нарушение. Обратите на это внимание. Очень хочется, чтобы не проходила даром работа Центрального банка.

В ходе проверок мы сталкивались с тем, что уполномоченные представители Банка России выявляли факты кредитования бизнеса своих собственников посредством проведения схемных операций через цепочку клиентов.

Вы все, наверное, знаете о том, что по-прежнему в отдельных случаях выявляются ситуации умышленного камуфлирования качества активов, в том числе путем проведения операций, связанных с передачей в доверительное управление, паевые инвестиционные фонды. Мы, в принципе, когда мониторим проверки и видим, что однотипные схемные операции проходят, делаем такой каталог схемных операций и направляем его в территории, для того чтобы следующая инспекционная группа, если войдет в банк, уже знала, каким образом некоторые кредитные организации выстраивают камуфлирование качества активов.

Но в этой связи я хочу обратить внимание кредитных организаций на необходимость более открытого ведения бизнеса, поскольку практика показала, что именно кредитные организации, которые выстроили свой бизнес путем проведения схемных операций, в том числе, направленных на кредитование бизнеса своих собственников, в течение полутора лет попали под процедуру банкротства. В принципе, эти кредитные организации и оказались зоной риска.

Даже тот мониторинг, про который я говорила и наша позитивная настроенность, помощь кредитным организациям, в случае, если сама кредитная организация наворотила схемных операций, ей самой трудно выйти из этой ситуации. До сих пор мы встречаемся с фактами, когда кредитная организация рада бы восстановить, но не может, потому что есть цепочка платежей, есть технические кредиты, а деньги попали к собственнику. И для того чтобы назад вернуть их, теперь надо завести выручку на эти технические кредиты, и они тут же попадают на НДС. И таким образом, этот механизм стал более затратным. То есть, когда-то это все выстраивалось для того, чтобы качество активов было хорошим, а теперь эти же кредитные организации попадают на деньги.

И еще хочу сказать, что у нас маленькая революция в инспекционной деятельности. Она касается организации инспекционной деятельности.

В настоящее время подготовлена концепция, и она уже принята Банком России, руководящим составом, о том, что у нас теперь будет переход на поэтапную централизацию инспекционной деятельности. В двух словах, что такое централизация инспекционной деятельности.

Суть ее заключается в том, что инспекционные подразделения переподчиняются с территориальных управлений под главную инспекцию. А главная инспекция – это межрегиональные инспекции.

Что даст эта централизация?

Мы уже провели эксперимент, у нас уже год в рамках эксперимента работала третья инспекция Северо-Западного округа.

Во-первых, это очень мобильное распределение ресурсов.

Во-вторых, все инспекционные силы у нас и мы сами можем планировать проверки.

В-третьих, мониторинг проверки для нас не представляет никакой сложности, если это все наши инспекционные подразделения.

И самое главное, когда проходят мониторинги, когда это наши подразделения, мы минимизируем риски по субъективности мотивированного суждения, потому что мы практически принимаем решение вместе с инспекционной группой.

В заключение я хочу сказать, что главная инспекция кредитных организаций – открытая для кредитных организаций, несмотря на то, что, в принципе, суть нашей работы в том, что мы инспектируем, но на самом деле мы нацелены на диалог. И, пожалуйста, не бойтесь инспекционных групп и сами настройтесь на то, что если к вам приходит проверка, то лучше быть открытыми и показать все свои недочеты, и мы вместе будем исправлять. И мы стремимся выстраивать уже применяемые и встраивать новые инструменты, формы работы в единый непрерывный технологический процесс, риск ориентированного надзора. Процесс, который, с нашей точки зрения позволит сместить акцент в инспекционной и надзорной деятельности с выявления недостатков и нарушений в деятельности кредитных организаций и дальнейших постпроверочных, как у нас было, фиксирующих мероприятий, на превентивное реагирование и оперативное исправление ситуации в кредитной организации. И, несомненно, такой подход будет способствовать существенному снижению рисков кредитных организаций и, как следствие, повышению устойчивости и надежности всей банковской системы.

Спасибо за внимание.

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо.

Коллеги, мы до 13.00 объявляем перерыв. Но в час прошу всех вернуться, чтобы мы успели уложиться в наш график.

Спасибо.

(Перерыв)

(После перерыва)

ТОСУНЯН Г.А.

Продолжаем нашу работу.

Давайте мы выслушаем наших докладчиков и всё-таки по ходу дела, я думаю, когда есть возможности и очень настойчивое желание задать вопросы, то это прерогатива не только спикеров, но и ваша тоже. Так что не стесняйтесь, задавайте вопросы.

Поэтому давайте, мы продолжим нашу работу.

У нас следующий выступающий – это Тамаров Павел Александрович, Начальник Управления регулирования расчетов через платежные системы Департамента регулирования расчетов, Банк России.

«Актуальные вопросы регулирования платежных систем в Российской Федерации и наблюдение за их деятельностью».

Кстати, тема более чем актуальная, с учетом всех в некоторых случаях негативных тенденций, которые происходят при размывании самой расчетной и платежной системы.

Актуальные вопросы регулирования платежных систем в Российской Федерации и наблюдение за их деятельностью - Тамаров Павел Александрович - Начальник Управления регулирования расчетов через платежные системы Департамента регулирования расчетов, Банк России, Москва

Здравствуйте уважаемые участники, Президиум!

Огромное спасибо за такое вступление. Потому что действительно тема важная, и в какой-то степени новая. И, говоря о таком понятии, как наблюдение за платежными системами, имея в виду определенную новизну этой деятельности, мне хотелось бы отметить, что эта работа, имея в виду международный опыт, носит именно тот характер, который вынесен в название нашей секции, и в то направление деятельности Центрального Банка, на котором вчера был сделан акцент. Геннадий Георгиевич сказал о том, что уже на сегодняшний день недостаточно сосредоточить внимание исключительно на вопросах стабильности. Всё большее внимание нужно уделять вопросам развития. И в этом контексте такая форма и такой характер деятельности Центрального банка во всем мире, который называется «Наблюдение за платежными системами», имеет очень важное значение.

Для того чтобы сконцентрировать ваше внимание на аспектах текущей деятельности в этом направлении, мне придется дать характеристику того, что называется регулированием платежных систем, наблюдением в национальной платежной системе. Я постараюсь сделать это в тезисной форме и большой акцент сделать на последней части.

Итак, в отношении регулирования можно говорить о таких категориях, как институциональный состав, инфраструктура, услуги и взаимодействие. Фактически определить понятие платежной системы значит определить состав институтов, ее образующих, определить инфраструктуру, определить состав предоставляемых услуг и указать, каким образом все эти аспекты взаимосвязаны друг с другом путем заключения тех или иных правовых отношений.

Рассматривая институциональный состав и тех потенциальных участников или участвующих организаций, можно их выделить 2 группы. Первая группа, которая находится внизу, как вы видите, ее образуют финансовые институты. Именно они являются организациями, в большей степени обеспечивающими деятельность платежных систем. А внизу указаны юридические и физические лица.

Причем надо обратить внимание, что к числу юридических лиц относятся и финансовые организации. Это значит, что в рамках одной платежной системы они могут выступать, как образующие инфраструктуры. А в других случаях они могут выступать, как пользователи соответствующих услуг.

Если говорить об инфраструктуре, то здесь, следуя методологии международной, обычно выделяют три слова, которые называются операционный, клиринговый, расчетный. Здесь я бы хотел уделить внимание тому, что, несмотря на то, что понятия вроде бы известные – клиринговые, расчетные, известные нам по тем категориям, которые рассматриваются в рамках обращения ценных бумаг и соответствующих инфраструктур финансового рынка, всё-таки в области платежных систем эти понятия являются несколько отличными от принятых на финансовых рынках понятий.

И поэтому для того, чтобы определиться в отношении того, о чем мы говорим, мы в рамках сленга используем понятия платежный клиринг в отличие от клиринга по ценным бумагам.

Несколько слов по поводу услуг. Нам всем известно то, что, когда мы выступаем, как физические лица и приходим в банк, мы получаем там некие услуги, которые можно назвать платежные услуги. Это услуги по приему денежных средств, которые осуществляются платежными агентами; это услуги по переводу.

В этом смысле нам более-менее всё понятно и известно, но вот в последнее время начинает получать всё большее значение такое понятие, как услуги платежной инфраструктуры. И они определены, исходя из того, каким образом представляется инфраструктура, и разделяются на операционные, клиринговые и соответственно расчетные услуги.

Наконец, взаимодействие. На сегодняшний день всем понятной и известной является такая вещь, как договор банковского счета. Именно этот договор является основополагающим вопросом во взаимоотношениях при осуществлении безналичных расчетов.

Следуя логике платежных систем, следует отметить следующий факт. Постольку, поскольку это некоторый системный элемент финансового рынка, он характеризуется тем, что для всех участвующих в нем организаций применяются некие единые правила, единые регламенты, стандарты и так далее. Поэтому свод этих правил и определяет, выделяет платежную систему в некий относительно самостоятельный конгломерат.

Но, безусловно, в нем присутствуют элементы двусторонних отношений.

Если кратко, это то, что касается регулирования.

Теперь несколько слов про характеристику такого понятия, как наблюдение за платежными системами. Это понятие уже достаточно укрепилось в международной практике. И существует специальный термин «payment system oversight». И в этом смысле есть терминологическое отличие от «supervision», который обычно применяется к понятию банковской деятельности. И слово «наблюдение» в последнее время как-то по-разному применяется. Иногда его можно заменить словом «созерцание». Но в данном случае это совершенно и абсолютно точно определенный в международной практике термин. И мы пытаемся этому понятию «наблюдение» в нашей практике, в практике Центрального банка, всё больше и больше, несмотря на то, что закон еще только разрабатывается, придать какую-то определенную основу.

Характеризуя этот термин, мы быстро пробежимся по этим понятиям, которые отличают наблюдение и надзор в НПС, соответствующие объекты наблюдения и надзора, и ряд параметров, которые характеризуют эту деятельность.

Здесь хотелось бы отметить, что понятие «payment system oversight» в международном плане подразумевает в себе и некую контрольную функцию со стороны центральных банков деятельности платежных систем, и некоторую развивающую часть. Вот на сегодняшний день складывается такое

понятийное представление в терминологии нового законопроекта, которое разделяет эти две части на понятие надзора в национальной платежной системе и наблюдения. Надзор концентрируется на задаче Центрального банка – регулятора по контролю за соответствием требованиям, которые обязательны для исполнения каждым из институтов, действующим в этой сфере. Наблюдение, в отличие от этого, нацелено именно на задачи развития. А именно в этом направлении очень важным является такое понятие, как международный и национальные стандарты. Прежде всего, эти стандарты представляют собой некоторый свод элементов наилучшей практики в соответствующей сфере, но не по мнению какого-то одного участника рынка или регулятора. А это именно скоординированное представление, когда совместно организации, которые заинтересованы в том, чтобы развивались примеры наилучшей практики, утверждают соответствующий стандарт.

Я думаю, что в нашей законодательной базе Российской Федерации есть, на что здесь опереться, и мы пытаемся вот эту вещь продвигать.

Если говорить об объектах, то в отношении надзора, предметом надзора являются институты. Мы с вами говорили о том, что, если определить платежную систему, значит, определить состав института. Можно говорить о тех операторах, которые предоставляют платежные услуги и так далее. Это отдельные институты. В наблюдении главным является взаимоотношение этих операторов, этих институтов. И поэтому по объектному составу можно говорить об определенных различиях между объектами наблюдений и надзора.

И в отношении того, к кому направлена деятельность регулятора, деятельность Центрального банка. Как определить эти объекты?

Сейчас рассматривается вопрос о том, чтобы объекты национальной платежной системы были зарегистрированы или бы на это выдавалась лицензия. Скорее всего, это будет регистрация. И вопрос о том, кого регистрировать. Собственно, операторы, то есть институты или сами формы организационного взаимодействия, которые можно назвать платежными системами.

В условиях Российской Федерации все-таки больше основ к тому, чтобы склоняться к регистрации операторов.

Деятельность по наблюдению определяется в трех компонентах. Это мониторинг, оценка и инициирование изменений. О каждом из них можно поговорить отдельно, но я не буду останавливаться сейчас подробно.

И, наконец, приоритеты. Приоритеты в деятельности по наблюдению связаны с деятельностью наиболее важных институтов, которые называются системно значимыми платежными системами или социальными. Они соответственно делятся по вопросу влияния на экономику в целом или на стабильность российской валюты.

Пропуская некоторые вещи, я бы хотел сказать о том, что на сегодняшний день уже в плане развития тот статус, который имеет Центральный банк, исходя из закона «О Центральном банке» для обеспечения эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы, уже существуют возможности для того, чтобы проводить соответствующие работы по наблюдению, опираясь на ныне действующее законодательство.

И основными направлениями этой деятельности являются те направления, которые сейчас отмечены. Это работа на правовой основе над законодательством, взаимодействие с институтами финансового рынка.

Было выступление представителя НДЦ, мы с ними активно планируем проводить деятельность по той реорганизации, которую они наметили.

Это вопросы самооценки, инноваций, стандартизаций международного сотрудничества.

Каждый из них имеет достаточно уже продвинутое решение, и мы нацелены на то, чтобы в дальнейшем укреплять и развивать соответствующие направления.

Учитывая то, что времени не так много – спасибо за внимание. Если будут вопросы, пожалуйста.

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо, Павел Александрович.

Пожалуйста, вопросы.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Павел Александрович, вот у меня вопрос. Кто выносит вердикт, соответствует ли деятельность платежной системы тому лучшему мировому опыту, о котором вы говорите?

Первое – кто-то должен вынести вердикт соответствует или не соответствует.

И если выявили, что не соответствует, то, какие действия? Что есть какие-то меры надзорного реагирования или это какие-то общие меры, которые применяет Центральный банк? Кто это будет делать?

Есть какое-то представление обо всех этих вещах?

ТАМАРОВ П.А.

Да, конечно, есть. И при этом надо сказать о том, что есть некие, скажем так, модификации в разных странах.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Нет. Я имею в виду нас только.

ТАМАРОВ П.А.

На сегодняшний день пока у нас делается лишь первые шаги в этом направлении. В течение ряда лет мы проводили работу по мониторингу взаимодействия, получения информации об этих системах.

В этом году, начав это в прошлом году, мы впервые нацелились на задачи той самой самооценки. То есть мы взяли международные стандарты, о которых написано. К ним относятся ключевые принципы для системно значимых платежных систем, рекомендации для систем расчетов по ценным бумагам и центральным контрагентам. Они уже сформированы комитетом по платежным расчетным системам, и есть определенная методика, которая позволяет эти оценки вынести. Она достаточно простая.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Я механизм весь прекрасно представляю.

А кто это делать будет? И дальше, каковы действия? И опять-таки, чьи? Кто будет выступать в роли этого органа?

И будет ли этот орган применять какие-то меры надзорного реагирования, если нет соответствия между мировой этой практикой, которая, как я понимаю, должна быть зафиксирована в каком-то документе, и конкретной ситуацией у нас в стране?

ТАМАРОВ П.А.

Я могу лишь высказать свои собственные предположения на этот счет.

На сегодняшний день есть департамент в Центральном банке по регулированию расчетов, в функции которого записана эта функция по наблюдению. Поэтому мы должны, следуя логике нового закона, разработать предложения по тому, какова должна быть инфраструктура в Центральном банке, которая может эти функции осуществлять.

Я не исключаю того, что главным органом, который будет создан для этих целей, будет какой-то аналог комитета банковского надзора, который будет осуществлять похожие функции. Но главная идея этого наблюдения заключается в том, что в этом процессе должен участвовать не только регулятор, он должен тесно сотрудничать с банковским, финансовым сектором, и оценка, которая выдается, должна быть комплексной. Это первое.

МЕЛИКЬЯН Г.Г.

Что значит комплексная, ведь в конечном итоге кто-то выносит вердикт? Выносит сообщество. Как это будет? Голосованием будет делаться?

У нас на сегодня практика такая – есть нормативный документ. Соответствие или не соответствие – в конечном итоге вердикт выносит, условно говоря, департамент Симановского. На самом высоком уровне рассматривается на комитете банковского надзора. Но какие-то исключительные случаи могут выходить на совет директоров.

Меру надзорного реагирования формирует департамент надзора вместе с другими подразделениями, которые конкретно занимаются. Ну, например, по кассе – есть департамент, который занимается кассовой работой, и они могут принять участие в рассмотрении какой-то проблемы.

Что, будет создана еще одна параллельная система надзора, что ли? Я что-то не могу никак этого понять.

У нас все время об этом говорят, уходят от термина «надзор», ввели термин «наблюдение». Вот через этот термин как бы вывели из надзорного блока это все. Но я и не возражаю, мы и не гонимся, у нас выше крыши работы. Мы ни в коей мере не претендуем на это. Но я все-таки пытаюсь понять, хотя бы ваше представление, вы же специалист в этой сфере, как вы дальше мыслите это делать?

ТАМАРОВ П.А.

Я думаю, что в конечном итоге, безусловно, примет решение руководство Банка России, а мы будем давать свои предложения.

МЕЛИКЬЯН Г.Г.

Но предложение какое-то должно быть, как лучше? Вы-то можете сказать свое мнение?

ТАМАРОВ П.А.

Одно из них может заключаться в том, что соответствующие полномочия получит наш департамент.

Например, мы недавно изучали этот опыт в банке Англии. Там существует подразделение, которое выполняет соответствующую функцию, и эта деятельность выполняется в связи с тем, что определенные полномочия законом о банковской деятельности в Великобритании даны Банку Англии. И именно это подразделение выносит соответствующий вердикт, который фиксируется руководящими работниками Банка Англии. И в результате формируется мнение. Оно не является мерой надзорного характера, когда есть предписание обязательности деятельности. Это мнение о соответствии этим самым международным

стандартам, которые Банком Англии приняты как национальные, и здесь значительную роль играют меры морального воздействия.

МЕЛИКЬЯН Г.Г.

Ладно, я извиняюсь. Это, наверное, не имеет отношение к нашей теме. А то мы свою внутреннюю дискуссию вытащили на конференцию.

Спасибо.

ТОСУНЯН Г.А.

Павел Александрович, спасибо.

Коллеги, давайте мы постараемся точно укладываться в регламент, иначе потом оставшимся участникам нам придется предоставлять по 7 – 8 минут.

Ерофеев Александр Юрьевич – Партнер, руководитель группы реструктуризации в странах СНГ, компания «Эрнст энд Янг».

Актуальные вопросы реструктуризации проблемных корпоративных кредитов.

Актуальные вопросы реструктуризации проблемных корпоративных кредитов - Ерофеев Александр Юрьевич - Партнер, Руководитель группы реструктуризации в странах СНГ, Компания "Эрнст энд Янг", Москва

Добрый день!

Я действительно возглавляю направление реструктуризации долга и бизнеса фирмы «Эрнст энд Янг» в России и странах СНГ. Тему реструктуризации корпоративных кредитов, конечно, покрыть за 10 минут очень сложно.

Поэтому я не буду касаться специфики финансового анализа, о чем, казалось бы, должен финансовый консультант говорить. А больше поговорю о том, как банкам следует организовать этот процесс, и какие могут быть актуальные темы на нынешний и следующий год.

Дело в том, что весь прошлый год пришлось заниматься очень большими реструктуризациями. И можно было сделать из этой работы много наблюдений, в частности, по различным подходам к реструктуризации иностранных банков и российских банков.

К счастью, к концу года эти различия стали несколько стираться. То есть, сейчас мне отрандно видеть, что российские банки тоже начали принимать такие конструктивные подходы к реструктуризации, которые, позволяют максимизировать стоимость в интересах всех сторон. Но много времени было упущено, и много стоимости было потеряно.

Этот слайд призван это продемонстрировать. Левая колонка – это то, что банки и компания-заемщик должны сделать до того, как начинается любая работа. Речь идет о крупных реструктуризациях, прежде всего, о реструктуризациях, где присутствует много банков-кредиторов.

Любой финансовый анализ, любые договоренности не имеют ни малейшего смысла, если компания и банки-кредиторы не согласились следовать определенным принципам. Эти принципы известны в международной практике. Они впервые были оформлены, как так называемый Лондонский подход, потому что впервые были выработаны крупнейшими банками Англии при активном содействии Банка Англии. Потом они были закреплены в международной организации специалистов по финансовому оздоровлению и реструктуризации. В принципе, они говорят об одном и том же, что стоимость бизнеса должника, как действующего предприятия, как правило, выше, чем составляющая его стоимость активов при ликвидации.

Поэтому в интересах всех сторон бизнес этот живым сохранить. Это не может быть более правильно у нас в России. Это совершенно очевидно.

Но, чтобы это сделать, как я сказал, стороны должны следовать определенным принципам. Должник должен обязаться не выводить активы, не предпринимать других действий, нарушающих интересы кредиторов, проявлять прозрачность, готовность к определенным жертвам. Было очень трудно, убедить в этом собственников, наших крупных заемщиков, я думаю, многие из вас это прекрасно знают, что они должны идти на жертвы, если они не могут расплатиться с кредитами.

В то же время банки тоже должны быть готовы не только к эффективному взаимодействию с заемщиками, но, что важно, к эффективному взаимодействию между собой.

И некоторые кейсы, в которых я принимал участие, сейчас уже более-менее успешно завершились, по крайней мере, нынешний этап реструктуризации завершился.

Другие кейсы, которые начались в то же примерно время, до сих пор банки даже не смогли сформировать комитет кредиторов. То есть, всё очень зависит от квалификации банкиров, которые в этих делах принимают участие.

И, что интересно, чем жестче банкиры себя ведут с заемщиками, но жестче в хорошем смысле слова, то есть, они должны подталкивать заемщика на определенные конструктивные действия, тем эффективнее процесс идет. Если же они идут на поводу, то, как правило, ничего хорошего не получается.

Думаю, что очень важно сейчас российским банкам принять во внимание. Тем более что этих ситуаций на рынке еще очень много. Как мы видим в своей практике, в прошлом году это были в основном иностранные банки, российские заемщики. Сейчас это в основном российские банки и российские заемщики. Частично это произошло из-за того, что долги были рефинансированы крупными нашими банками. Частично это произошло просто потому, что компании второго эшелона всплыли. Приходится сейчас заниматься этими процессами.

Вторая колонка – это то, что предстоит сделать банкам и должнику после того, как гипотетически этот процесс уже налажен и пошел.

О чем должны беспокоиться банки? В первую очередь, естественно, не обанкротится ли должник, пока вообще с ним ведутся какие-то переговоры. У многих компаний-заемщиков нет понимания того, что этот мораторий не служит для того, чтобы рассрочить их долги. Ничего подобного. Он служит для того, чтобы просто дать маленькую передышку и дать время банкам и их консультантам проанализировать ситуацию. Поэтому первый вопрос, естественно, это текущая ликвидность, краткосрочные финансовые прогнозы.

Из своей богатой практики я еще не видел ни одной компании, которая говорила бы, что у них нет замечательных финансовых краткосрочных прогнозов. И практически не видел компаний, которые могли нормально спрогнозировать свой кэш хотя бы на 3 месяца. Не потому, что это невозможно, а потому, что используются неправильные принципы. Но, наверное, за недостатком времени я сейчас подробно об этом говорить не буду.

Второй вопрос – это долгосрочная финансовая модель. Опять же к нам приходят, как к консультантам, банки: «Проанализируйте финансовую модель, бьются ли цифры, и так далее».

Дело не в анализе финансовой модели или, как принято говорить, не в аудите финансовой модели. Дело в том, каковы прогнозы бизнеса должника на более долгосрочную перспективу. Потому что если у бизнеса этого нет будущего, то ни о какой реструктуризации никакого смысла говорить вообще нет.

И если будущее всё-таки есть, что сделать, чтобы оно наступило. Иными словами, как сделать бизнес должника более эффективным. Вот об этом, надо и вести разговор, когда рассматриваются

финансовые модели, финансовые прогнозы на 5 лет, 7 лет или другие сроки, которые наиболее подходят для конкретного бизнеса должника.

Здесь приходится часто видеть следующую ситуацию. Должник приходит к банкам с финансовой моделью и говорит примерно следующее. Я не буду детально говорить об этом. Но вот эта черная черта – это как обычно выглядит финансовая модель должника. Что сейчас всё ужасно. Вы сами понимаете, кризис. Поэтому будет жуткий провал по кэш. И в ближайшие 2 года вы – банки, не то, что основной суммы долга не ждите, но и проценты лучше отсрочьте, или, еще лучше, спишите.

Это говорят очень многие. Но зато потом, если вы это сделаете, у вас будет небо в алмазах, всё будет замечательно, вы только немного подождите.

Когда начинаешь эту модель анализировать, на самом деле всё оказывается не совсем так. И не совсем так, во-первых, потому что из текущей ситуации можно выжать гораздо больше для должника, если банки оказывают должное на него давление. Можно управлять оборотным капиталом. Это первое отличие. Можно продавать непрофильные активы. Можно сокращать издержки, и так далее.

Другой вопрос, что такие более далеко идущие меры типа продажи непрофильных активов, сначала требуют определенных затрат, конечно, прежде, чем принесут кэш. Но, тем не менее, можно компанию держать с позитивным кэшем во многих случаях, по крайней мере, даже в сложной экономической ситуации. Зато потом, как правило, нужно применять гораздо более консервативные прогнозы, чем должник рисует банкам изначально.

А что это означает? Это означает, что именно такую модель, то есть, кейс, в который более верят банкиры сами, можно как раз и закладывать, как основу реструктуризации и с точки зрения графика погашения долга, и с точки зрения возможной конвертации долга в акции или применения других инструментов. И, что самое важное, как банки будут обходиться с той неопределенностью, которая существует в бизнесе должника.

Очень важно об этом думать. Потому что в большинстве бизнесов на самом деле никто не знает, как оно будет, - вот эта линия или вот эта. Особенно в сырьевых бизнесах. Да никто не знает, какие будут цены на металл, на нефть, и так далее, и так далее.

Поэтому банкиры должны это понимать. С другой стороны, они должны закладывать определенную доходность для себя в том случае, если бизнес должника будет восстанавливаться быстрее, через разные инструменты. То есть, механизмы эти есть, о них тоже можно поговорить.

Сейчас я вернусь к первому слайду. На основе вот этих двух вещей и должен формироваться терм-шит, то есть, основные условия реструктуризации. Вроде бы азбучная истина. На самом деле в реальной жизни всё происходит очень часто совсем по-другому. То есть, сколько раз в прошлом году приходилось видеть, что банкиры что-то долго обсуждают с должником. Они договариваются о некоем терм-шите. В результате, когда его прогоняешь через финансовую модель, оказывается, что он совершенно не бьется, эти условия совершенно не выполняются.

Почему это происходит? Для меня самого это большая загадка. У меня есть теория на этот счет, что банкиры довольно высокопоставленного ранга, которые, договариваются с руководством или с собственниками заемщика, финансовые модели не смотрят. Они больше смотрят на то, что проходит через их кредитные комитеты, что там политически правильно, и так далее.

Но, к сожалению, это может иметь достаточно плачевные последствия.

Следующее – последнее. Я не буду обо всех моментах говорить за недостатком времени. Хорошо, подписали соглашение о реструктуризации. Это конец истории или нет? Я думаю, что нет. И на самом деле я боюсь показаться плохим пророком, но думаю, что некоторые соглашения, которые подписаны в течение

последних полутора лет, не будут выдержаны просто потому, что это не были реструктуризации. Это были на самом деле рассрочки долга с большей или меньшей степенью финансового анализа.

Потому что, что такое реструктуризация? Реструктуризация – это приведение самого бизнеса в то состояние, которое будет препятствовать ему в том, чтобы опять совершить дефолт.

То есть иными словами нужно иметь дело с проблемами, которые привели к такой ситуации, а не с тем, чтобы просто изменить структуру баланса должника. Иначе ничем хорошим это не закончится.

В свою очередь это означает, что банкиры уже после подписания соглашения должны очень жестко давить на должника в целях повышения, во-первых, эффективности его бизнеса, сокращения издержек управления оборотным капиталом, о чем я уже говорил, и, во-вторых, очень четко мониторить выполнение соглашений и вносить в них изменения по мере надобности.

Об этом, мне кажется, важно сказать. Что важно на этот год? Какие темы должны банкиров, которые занимаются реструктуризацией, волновать?

Первое – это предлагаемые поправки в закон о несостоятельности, особенно в связи с новой процедурой финансового оздоровления. Она вызывает и у нас – консультантов, и у многих банкиров, с которыми мы общаемся, большие опасения, что должники могут этой процедурой существенно злоупотреблять. Эта процедура, в общем, похожа на американскую, когда должник остается в управлении. Но, к сожалению, у нас нет американских судей по банкротству, у нас нет американских юристов, у нас нет американских арбитражных управляющих и так далее, поэтому простор для злоупотреблений есть, об этом нужно помнить и задуматься.

Во-вторых, мне кажется, что акцент будет смещаться от единичных крупных кредитов, хотя, конечно, они тоже будут продолжать реструктурироваться, к работе с портфелями проблемных кредитов. Банки должны задуматься в системе, что им делать с этими портфелями. В России пока эта проблема остра, как мне кажется, мы видим это особенно по региональным банкам. Но она еще немножко из-за избытка ликвидности не так видна. В некоторых странах постсоветского пространства, например в Казахстане, эта проблема очень острая. Мы как раз на следующей неделе проводим там вместе с Банком Казахстана, с крупнейшими коммерческими банками «круглый стол» на тему, что с этой проблемой делать.

Третий вопрос – функционал и процедура департамента проблемных кредитов.

Мне кажется, все сейчас в ходе кризиса узнали, что эти департаменты нужны, что их нужно укреплять, но очень многие банки не понимают, когда кредит должен переходить к этому департаменту, как он должен быть укомплектован и по каким критериям должны приниматься решения. Особенно это банки второго эшелона.

О контроле я уже сказал, и о мониторинге, и последняя тема, естественно, это многие банки превратились в компании по управлению активами. Они нахватили кучу активов в качестве залогов или отступного и теперь не знают, что с ними делать.

Это проблема очень серьезная. Решения однозначного для нее нет, тем более что за оставшиеся 10 секунд я его не дам, но многое, тем не менее, можно сделать. Надо просто понимать, что это не профильный бизнес для банков, и они должны от этих активов избавляться, даже идя на убытки.

Спасибо.

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо, Александр Юрьевич.

Коллеги, у нас Ковригин Михаил Анатольевич с третьей попытки, наверное, выступит. Он просто в других секциях тоже должен выступать. Он заместитель руководителя Департамента банковского регулирования и надзора Банка России.

У него тема – проблемы взаимодействия банков и предприятий в посткризисный период.

Пожалуйста, Михаил Анатольевич.

Проблемы взаимодействия банков и предприятий в посткризисный период - Ковригин Михаил Анатольевич - Заместитель директора Департамента банковского регулирования и надзора, Банк России, Москва

Коллеги, классическое проявление риска, комплексный риск записан под одним номером в двух секциях. Редукционный риск – я его пытаюсь снять и хочу сказать, что то, что я скажу в выступлении, может не совпадать с позицией Банка России. Соответственно, это мое мнение. Поэтому инфляционный риск я снимаю.

И третья позиция – стратегический риск. Я, кстати, пришел с секции, на которой мы говорили, в основном, о рисках, и там настрой более, скажем так, жесткий. Поэтому ваша секция, которая была больше о развитии, я не все слышал...

ТОСУНЯН Г.А.

У нас очень все демократично.

КОВРИГИН М.А.

Я имею в виду тему. У вас более позитивная тема, а там она более направлена на регулирование.

Ну, по-моему, это вполне нормальное отражение того, как все это выглядит. Руководители банков часто сидят так сверху.

ТОСУНЯН Г.А.

А слева – это нефть?

КОВРИГИН М.А.

Вы знаете, то, что слева я специально закрасил. Это одно из направлений банковского бизнеса.

Смысл в том, что руководство банков, в основном, сидит сверху и не всегда видит, куда движется организация и, может быть, снизу сигналы не идут, может быть, люди немножко не туда смотрят. Это еще ситуация такого банка, который нормально управляется. Он честный, рыночный банк. А бывает, когда банк напрямую идет через не самый удачный рельеф, и ситуация бывает гораздо более неудачной в итоге.

По-моему, четыре года назад в презентации коллег из ассоциации российских банков был очень интересный поставлен вопрос: был ли у нас кредитный бум? И рост портфелей на 40 - 50 % - это бум или не бум?

Я не буду обсуждать цифровые аспекты этой темы, а скорее про поведенческие скажу.

В моем понимании у нас был классический кредитный бум. Предприятия динамично развивали бизнес, и многие свои действия, в том числе стратегические, строили на основании того предположения, что все так и сохранится очень долго, или в какой-то перспективе.

Какие были мысли? Спрос на нашу продукцию расширяется, давайте захватим позиции, давайте купим что-нибудь за рубежом, для этого возьмем деньги.

Были позитивные моменты – пришлось платить прозрачностью. То есть мы выходили на IPO, мы искали облигации. Мы делали баланс по МСФО, насколько это было нужно, потому что деньги-то хотелось привлечь и внутри и с запада, что потом, сыграло злую шутку. Тут смысл такой, что прозрачными можно стать, а обратно уже дороги, в принципе, нет.

Диверсификация. Многие делали диверсификацию не очень удачно. То есть, когда у нас компания, которая является основной по производству продуктов питания, начинает строить микрорайоны, то это, с одной стороны, разумная диверсификация. Но если этот бизнес становится доминирующим над производством продуктов питания, то это уже определенная тема рисков. Ну и, конечно, по-разному разные отрасли зависели от заемных средств, в том числе от банковского кредита.

Что происходило в банках? Банки очень поддерживали такой позитивный настрой. То есть на поведенческом уровне хотелось давать кредиты.

Поднимите, пожалуйста, руки, у кого в банке есть департамент продажи кредитных ресурсов или что-нибудь такое?

Если брать старого банкира, то он скажет, что в наше время был кредитный офицер или кредитный инспектор и была выдача кредитов. Сейчас мы говорим о продаже продуктов. Кредит стал продуктом, мы его продаем, в точках продаж мы упаковываем малому бизнесу и продаем.

Для нас заемщик – это числа в скоринге - А, В или С. Если вспомнить, как это было раньше в США многие говорили, что банкиры знали своего заемщика, его семью, они знали деда, внука. Понимаете меня?

Обеспечение. Здесь уже немного говорили об этом. Выяснилось, что его прямая цель, чтобы продать быстро – не осуществима, не все покупают или, может быть, не всем нужен состав вагонов, который займет большую часть железной дороги и тому подобное.

Естественно, был конфликт или определенное противостояние бизнеса и риск-менеджмента. То есть, когда принимается решение банком, бизнес аргументирует и риск-менеджмент аргументирует. Как правило, риск-менеджмент не был услышан, а услышан бизнес. Потому что цель у нас – получение прибыли.

Плюс многие банки, по крайней мере, розничное кредитование действительно выполняли некую плановую выдачу. Сама система вознаграждения была построена так, что ты выдаешь кредит и чем больше, тем лучше, а что с ним будет дальше потом – это не важно, ты получаешь бонус в этом году.

Естественно, о чем уже говорилось неоднократно, это в экстремальном варианте, когда мы не то, что рынок кредитует, а просто себя любимого или свой бизнес.

Что с точки зрения регулятора? Проблемы-то разные, и я бы коротко сказал так. У нас получилось, что была некая макроэкономическая или даже глобальная проблема. Но в наличии были микропруденциальные инструменты, которые, по моему убеждению, ее, наверное, предотвратить могли бы.

Является ли ответом тот макропруденциальный надзор, о котором сейчас говорят, и те новации? Это тоже большой вопрос. Одно небольшое размышление. Какие бы не были модели регулирования, есть примеры того, что страны, где ЦБР был единственным регулятором, могли успешно пройти кризис, могли не успешно. Были страны, где агентство по финансовому надзору выполняло эту функцию. То же самое, есть примеры относительно успешного преодоления кризиса 2008 года. А есть примеры, когда ситуация вышла из-под контроля абсолютно однозначно.

Что касается России. Вы эти картинки уже видели. На фоне резкого снижения темпов кредитного портфеля, который сейчас отрицательный по финансовым предприятиям, у нас резко выросла просроченная задолженность. Она сейчас остановилась на уровне 600 миллиардов рублей по рублевому портфелю. По валюте, вы видите, она начала немножко снижаться.

Кстати, есть последние цифры на 1.05. Но, я думаю, Геннадия Георгиевичу их передам, и он их озвучит тогда.

Следующая картинка – это динамика плохих ссуд. Вы видите, в апреле первый раз, начиная с июля 2008 года, банки, по крайней мере, по кредитам нефинансовым организациям сократили объем ссуд 4-й и 5-й категории. То есть, оценка поменялась. Но, к сожалению, уже сейчас на 1 мая снова небольшой прирост.

В результате сейчас по кредитному портфелю нефинансовым предприятиям у нас доля ссуд 4-й, 5-й категории составляет порядка 11,5%.

Но, по-моему, некое плато, конечно, наступает. Вы видите, приросты меньше. Допустим, в мае 2009 года моментом на 200 миллиардов увеличились эти ссуды. Но уже таких цифр нет. Я думаю, что можно согласиться, динамика немножко замедлилась.

Все говорят о том, что у нас с реструктурированными ссудами. У нас такой категории в отчетности нет. Но, по крайней мере, по крупным ссудам, то есть, ссудам, которые превышают 5 % капитала, и банки нам по ним отчитываются, есть следующая статистика. У нас порядка 30 % ссуд имеют признаки реструктуризации. Что это значит? Они бывают разными. Ну, допустим, поменялась валюта кредита или снизилась процентная ставка. Это реструктуризация.

В принципе, не все реструктуризации являются безумно проблемными.

Но есть кредиты, которые пролонгированы, то есть, срок возврата долга увеличен. Вот таких у нас из этих 35 – 15 %. Вот на эти кредиты я бы посмотрел внимательней. Но, с другой стороны, это некая более консервативная оценка, сколько же там проблем еще может быть в портфелях.

Большинство из этих ссуд, которые пролонгированы, уже отнесены банками в 4 – 5-ю категорию и покрыты резервами. Но, как вы видите, если предыдущую цифру вспомнить, там определенный зазор остается. Но, в принципе, это подтверждает картину пролонгации. Они стабилизировались в районе 15 % - крупных ссуд, подчеркиваю. По мелким ссудам такой статистики нет.

Про рентабельность вам уже рассказывали. Она гораздо более скромная. И что касается уроков, на мой взгляд, ключевые слова – это защита прав кредиторов и залоговое право. Судебную практику надо улучшать. И, на мой взгляд, кредитная и другая информация, например, налоговая должна быть доступна банкам на различных этапах принятия решений о выдаче кредита. Например, балансы из налоговой подтверждают это само собой.

Я согласен с коллегой из «Эрнст энд Янг». Предприятиям надо более здоровые амбиции иметь и существенно улучшать финансовое планирование. Если в России нет специалистов, давайте из-за рубежа приглашать. Банкиров, кстати, можно взять тоже. Нередки такие переходы.

Что касается банков, то тем банкам, которые пытаются работать в рыночных условиях и нормальный бизнес вести, надо повышать качество риск-менеджмента и, конечно, корпоративное управление. Тем, которые так не готовы работать, я предполагаю, надо готовиться к тому, что надзор на них более пристальное внимание будет обращать. Но это мягко сказано.

И регулятору пожелание. И, в принципе, мы понимаем, все риски надо идентифицировать лучше, в том числе, может быть, на макроуровне. Пример того, как сложился рынок междилерского РЕПО, это классический пример. Но, тем не менее, остается вопрос инструментов. Пока микропродуциальными инструментами серьезные макропроблемы, на мой взгляд, победить будет достаточно сложно.

Спасибо.

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо, Михаил Анатольевич.

Давайте мы пойдем дальше. У нас Копанева Елена Игоревна – Директор Компании «ПрайсвотерхаусКуперс».

«Векторы развития требований к финансовой отчетности».

Пожалуйста.

Векторы развития требований к финансовой отчетности - Копанева Елена Игоревна - Директор, Компания "ПрайсвотерхаусКуперс", Москва

Добрый день, коллеги!

В своем сегодняшнем выступлении я бы хотела рассказать о тех изменениях, которые касаются требований к финансовой отчетности, подготавливаемой в соответствии с МСФО.

Что является основными причинами, я бы даже сказала, движущей силой этих изменений – изменений в требованиях?

Если говорить об основных причинах, то тут следует отметить, что в разгар кризиса страны Большой двадцатки обратились к Комитету по МСФО с требованиями срочно внести изменения в ряд международных стандартов финансовой отчетности с тем, чтобы, во-первых, упростить применение некоторых стандартов, а, во-вторых, повысить прозрачность финансовой отчетности и обеспечить так называемую транспарентность этой финансовой отчетности.

И второй движущей силой этих изменений, которые сейчас вводятся Комитетом по МСФО, является продолжающийся проект по сближению или, как принято говорить, конвергенции двух систем стандартов финансовой отчетности. Это МСФО и система ОПБУ США. Вот эти две основных причины являются движущими силами в происходящих изменениях.

Если говорить о том, сколько сейчас таких изменений готовится, не буду касаться того, что уже произошло, вы о них знаете, хочу отметить лишь, что сейчас у Комитета по МСФО в работе находится около 30 проектов по изменениям МСФО.

Это означает, что изменения коснутся практически всех существующих стандартов. И это будет иметь определенные, как тактические, так и стратегические последствия для бизнесов, включая и банки, конечно же.

Среди приоритетных проектов, которые сейчас находятся в работе у Комитета по МСФО, можно называть следующие важные вещи. Это консолидация, аренда, признание выручки, оценка справедливой стоимости, финансовых и нефинансовых инструментов. Классификация и оценка финансовых инструментов. Определение и методика обесценения финансовых инструментов и учет хеджирования.

Конечно, в рамках 10 минутного выступления невозможно всё это осветить. Но я бы хотела остановиться крупными мазками на следующих моментах. Это изменения, которых следует ожидать в области оценки справедливой стоимости, и те изменения, которые нас ждут относительно финансовых инструментов.

В мае прошлого года Комитет по МСФО выпустил проект абсолютно нового стандарта, который называется «Оценка справедливой стоимости». Цель этого стандарта состоит в том, чтобы, во-первых, дать пользователям единое определение справедливой стоимости и в одном стандарте описать требования к ее оценке, поскольку сейчас существует несколько стандартов, где есть множественное определение справедливой стоимости.

И что особенно важно, это был ответ фактически на события финансового кризиса, Комитет по МСФО прописал более подробно несколько очень важных понятий. А именно то, как оценивать справедливую стоимость финансовых и нефинансовых моментов в отсутствии активных рынков, что делать,

если вообще не существует рынка на те или иные финансовые инструменты. Прописал достаточно подробно требования к раскрытию информации по финансовым инструментам.

И проект этого стандарта был запущен к обсуждению. Первый раунд обсуждения уже прошел. Сейчас проходит обсуждение этого измененного проекта со специалистами из США, и ожидается, что в ближайшее время новый проект будет запущен на обсуждение с тем, чтобы уже финальный документ выпустить к концу этого года.

Поэтому здесь призываю банки изучить проект этого документа, и если вы чувствуете необходимость внесения этих изменений, то можно и нужно принимать участие в этом процессе, поскольку данный проект еще состоит в стадии обсуждения. Так что вы можете тоже внести посильный вклад в изменение этого нового стандарта.

Дальше я бы хотела затронуть важный проект, который тоже сейчас идет. Это проект по замене стандарта 39. На мой взгляд, это один из самых важных стандартов в системе МСФО. В частности, те изменения, которые мы уже видели и будут еще впереди, они тоже являются антикризисной мерой комитета по МСФО с тем, чтобы упростить этот стандарт и облегчить его применение на практике, как компаниями, так и банками.

Если говорить о том, как развивается этот проект, то комитет по МСФО в виду того, что это достаточно сложный и длительный процесс, он разбил его на три части.

Первый этап касается внесения изменений в классификацию и оценку финансовых инструментов. И первая часть этого стандарта в финальном варианте уже вышла в ноябре 2009 года. Правда, она касается пока только финансовых активов. Вопрос с финансовыми обязательствами не успели они его проработать еще, и я так понимаю, что будут позже изменения внесены в эту часть стандарта.

Второй этап замены 39-го стандарта на новый 9-ый стандарт IFRS 9, который будет называться «финансовые инструменты», будет касаться методологии обесценения. Я тоже об этом очень кратко расскажу.

И третий этап – это внесение изменений в правила учета хеджирования. Я знаю, что у нас на российском рынке не так много банков, которые применяют практику учета хеджирования, поэтому я не буду на этом долго останавливаться.

Если говорить о первом важном этапе, который в принципе уже вступил в действие, то здесь необходимо сказать следующее. Те изменения, которые внесены, я расцениваю как достаточно позитивные, потому что то, о чем в основном банки и другие финансовые институты просили Комитет по МСФО, то и случилось. Произошло упрощение категорий, сократилось количество категорий, к которым следует относить финансовые инструменты. Теперь их только две – это финансовые инструменты, которые оцениваются по амортизированной стоимости, и те, которые отражаются по справедливой стоимости. Раньше их было гораздо больше, и классификация была в связи с этим достаточно затруднена.

Выработан единый подход к классификации всех финансовых активов. А отнесение к той или иной категории, обусловлено бизнес-моделью, принятой в компании или в банке. То есть, если банк планирует получать денежные средства и настроен на то, чтобы получать денежные потоки от, скажем, долгового финансового инструмента, то такой финансовый инструмент относится к категории амортизированной стоимости. Если же вы планируете получать определенную выгоду до изменения справедливой стоимости, то соответствующая классификация.

Сейчас хотела бы остановиться на втором этапе. Это то, чего следует ожидать.

Проект этой части стандарта, которая относится к методологии обесценения, был опубликован в ноябре 2009 года. И по нему открыт достаточно долгий период для обсуждения. Оно будет закрыто в конце следующего месяца – 30 июня этого года.

Я хотела бы сказать, что те изменения, которые предлагаются Комитетом по МСФО, на мой взгляд, носят революционный характер. Объясню почему.

Основное изменение, которое предлагается к внесению в методологию оценки обесценения финансовых инструментов – это переход от модели расчета обесценения, которая основана на понесенных убытках или так называемых *incurred loss model*, на модель ожидаемых убытков *expected loss model*.

Почему это изменение происходит? Многие банкиры обращались в Комитет по МСФО с пожеланием, чтобы внести подобного рода изменения, поскольку, по их мнению, модель, основанная на статистике, собранной по понесенным убыткам в предыдущие отчетные периоды, в период кризиса не всегда адекватно отражала обесценение, которое уже появлялось в портфелях кредитных или в портфелях ценных бумаг.

Здесь, что хотелось бы пожелать вам на будущее? Ознакомьтесь с этим проектом. Если есть у вас какие-то замечания по тексту проекта этого стандарта, то их необходимо высказывать, поскольку вам применять эти стандарты в будущем на практике. Поэтому здесь, наверное, вам стоит занять активную позицию и участвовать в обсуждении. Привлекайте своих аудиторов, своих консультантов для решения каких-то спорных вопросов. Оцените, каким образом эти изменения повлияют на ваш портфель финансовых инструментов. Может быть, какие-то бизнес-процессы придется переналадить, изменить систему расчетов и так далее.

То есть необходимо подготовиться, хотя, регуляторы в виде Комитета по МСФО дали нам время для того, чтобы подготовиться. Все эти изменения обязательны к применению с 1 января 2013 года, но, тем не менее, мне кажется, не стоит терять время даром.

Спасибо.

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо, Елена Игоревна.

Коллеги, давайте сейчас слово предоставим Дубову Игорю Анатольевичу. Он председатель Московской коллегии адвокатов, руководитель финансовых практик. Юридическая группа «Яковлев и Партнеры».

«Банк и заемщик: на чей стороне правда?» - вот так поставлен вопрос.

Банк и заемщик: на чьей стороне правда? - Дубов Игорь Анатольевич - Председатель Московской коллегии адвокатов, Руководитель финансовых практик, Юридическая группа "Яковлев и Партнеры", Москва

Большое спасибо за предоставленную возможность выступить на данном конгрессе.

Я в своем выступлении коснусь вопросов, связанных с взаимоотношением между кредиторами и заемщиками и теми проблемами, которые встречаются на практике, и того, что с нашей точки зрения должно быть улучшено в первую очередь путем принятия изменений в соответствующие законодательные акты.

Практикующим юристам было давно очевидно, и говорилось неоднократно о том, что действующее законодательство, не адекватно возможностям и потребностям кредитных организаций, связанных с взысканием просроченной задолженности.

Практика еще до кризиса показывала, что имеют место случаи активного противодействия заемщиков взысканиям просроченной задолженности путем затягивания судебных процедур, то есть путем предъявления встречных исков, путем предъявления исков об оспаривании кредитного договора, обеспечительных договоров. И все это затягивало существенно рассмотрение дел.

Также неоднократно говорилось о том, что действующее залоговое законодательство, когда был только один единственный способ практически реализации заложенного имущества, а именно по решению суда с торгов. Он также не отвечал интересам кредитных организаций, поскольку срок взыскания был значительным. И только кризис и возникновение большого количества судебных дел, и проблемы, которые возникали в связи с этим у банков, подвиг законодателей на существенные изменения законодательства.

Так, в частности, были внесены изменения в закон «О залоге», где были расширены процедуры обращения взыскания, в том числе и процедуры, которые не связаны с проведением торгов и соответственно с судебной процедурой.

Но, к сожалению, этот закон так и не нашел широкого применения на практике. Поскольку предусматривается необходимость получения исполнительной надписи нотариуса. Нотариусы на выдачу таких исполнительных надписей идут крайне неохотно. И тут еще имеет место проблема, что исполнительная надпись, это когда выдается исполнительный документ о бесспорном взыскании денежных средств.

То есть, когда есть спор, а спор этот всегда можно организовать со стороны заемщика, то нотариус уже не может соответствующую исполнительную надпись совершать.

И были внесены изменения в законодательство о банкротстве. В частности, был расширен круг сделок, которые могут быть оспорены при выводе активов. Было изменение положение залогового кредитора, особенно в тех случаях, когда залогодатель не является заемщиком по кредитному договору.

И, в частности, были внесены изменения в арбитражный процессуальный кодекс. И были соответствующие разъяснения высшего арбитражного суда Российской Федерации, которые, существенно закрыли пути затягивания рассмотрения дел в судах, потому что был предусмотрен механизм, связанный с возможностью объединения дел в тех случаях, когда подаются иски об оспаривании соответственно кредитных договоров либо обеспечительных договоров.

Но мы считаем, что, хотя внесены существенные изменения в законы, но, тем не менее, необходимо и дальше продолжать совершенствование законодательства.

И, в частности, мы наверное, должны подумать на предмет того, чтобы по взысканию кредитов была предусмотрена упрощенная судебная процедура, поскольку при взыскании кредита ситуация во многом бесспорный характер носит. И споры о праве здесь практически отсутствуют. Необходимо в арбитражном процессуальном законодательстве предусмотреть процедуры, аналогичные судебному приказу, который есть в Гражданском и Процессуальном кодексе.

И это бы существенно облегчило деятельность кредитных организаций. Потому что в нашей практике при взыскании кредитов ни разу не встречались доводы со стороны заемщиков, что кредит не предоставлялся. То есть, приводятся любые иные доводы, но довода о том, что денежные средства не предоставлялись, нет. Простой принцип – взял деньги, необходимо их вернуть, и вернуть как можно быстрее.

И в этой части тоже необходимо совершенствование действующего законодательства, в частности, арбитражно-процессуального кодекса.

Большой проблемой на практике является принятие судами мер по обеспечению исковых требований со стороны кредитных организаций. Суды ряда субъектов Российской Федерации крайне

неохотно принимают эти обеспечительные меры в виде наложения ареста, но, обосновывая это тем, что необходимо представить доказательства, которые бы свидетельствовали о затруднительности или невозможности исполнения судебного акта в будущем.

Но опять же, с нашей точки зрения, уже сам по себе факт невозврата кредита – есть подтверждение того, что исполнение в дальнейшем будет уже затруднено. И поэтому здесь, наверное, тоже хорошо со стороны банковского сообщества было бы инициировать процедуру и вопрос, чтобы Высший арбитражный суд дал соответствующие разъяснения нижестоящим судам по вопросу применения норм Арбитражно-процессуального кодекса в части применения мер по обеспечению исков.

И вот эти два основных направления, наверное, с нашей точки зрения, которые должны быть подвергнуты существенным изменениям.

На этом у меня всё. Спасибо за внимание.

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо большое. Берите пример с Игоря Анатольевича. Он уложился в 8 минут. И, к сожалению, я и других коллег должен теперь попросить укладываться в 8 минут. Иначе мы выйдем за рамки.

Следующий выступающий – Титов Виктор Васильевич, Генеральный управляющий Санкт-Петербургского фонда содействия развитию системы страхования вкладов и кредитных организаций.

«Вопросы формирования долгосрочных ресурсов и развитие системы страхования вкладов».

Прошу вас.

Вопросы формирования долгосрочных ресурсов и развитие системы страхования вкладов - Титов Виктор Васильевич - Генеральный управляющий Фонда, Санкт-Петербургский Фонд содействия развитию системы страхования вкладов и кредитных организаций, Санкт-Петербург

Спасибо.

Сегодня уже рассматривался вопрос по проблеме, связанной с долгосрочными банковскими ресурсами. Это депозитные сертификаты, сберегательные счета, привязанные к карточкам. И, кстати, не так давно круглый стол в АРБ состоялся, посвященный именно этой проблеме. Так что она достаточно актуальна.

И я хотел дать два направления попыток решения этой задачи, привязанной к системе страхования вкладов.

Одна из проблем – это создание на основе банка такой комплексной системы финансирования гражданами жилищного строительства. Что здесь имеется в виду? Что необходимо первую часть накопительную привязать к выдаче кредитов, тем более, элементы этой системы были апробированы Сберегательным банком, фондирование. Правда, они там привязывали к строящемуся жилью. Но мне кажется, логика существует, и кризис, это показал, что чрезвычайно важный первичный процесс – это накопление первого взноса для решения серьезной задачи – построить свой дом. И ее, мне кажется, достаточно легко встроить в существующую практику работы банков.

По крайней мере, если идти по этому пути, то можно не пытаться создать принципиально новое для нас законодательство сберегательных касс, где появляться должны новые институты, на которые опять надо тратить ресурсы – люди, помещения и так далее. Всё это привязать к банкам. Тем более, вторая часть существует. Это ипотека в том или ином виде, либо, может быть, в ряде случаев, как в Сбербанке, это финансирование жилищного строительства.

Что здесь надо сделать? В первую очередь, привязать, может быть, на основе законодательства некоторые преференции для тех, кто по этим программам будет с банками сотрудничать. Это налоговые льготы определенные, премии со стороны государства, как бы соучастие в финансировании, и в дальнейшем программа уже существующая льготного кредитования. По крайней мере, коль существует задача национальная – доступное жилье, и мы каждый день это знаем, слышим и видим, какие усилия колоссальные в этом направлении делаются, то это был бы вполне логичный шаг.

И чего здесь не хватает принципиально? Эти средства, которые будут накапливаться для решения задачи первого взноса, а европейская практика достаточно прилична, там до 30%, а то и более от суммы ипотечного кредита или самостоятельно берущие кредиты на жилищное строительство, здесь желательно систему страхования распространить на более высокий уровень – не на 700 тысяч рублей, а повыше. Но похожего типа проекты закона года 1,5 – 2 назад появлялись. Региональный банк «Россия» выступал с этим. И сейчас как-то вся эта тема непонятно куда делась. А вернуться бы не мешало бы к этому.

И второе направления создания долгосрочных ресурсов – это попытка расширить инструменты, которыми мог бы пользоваться гражданин России в решении своих пенсионных проблем, - это попытка создать механизм индивидуальных пенсионных банковских счетов. Тем более, международная практика в этом плане существует. И не то, что перекрыть кислород для существующего, а как дополнительный, альтернативный вариант. Тем более, работа с банком для большинства населения, более понятна, прозрачна. И очень легко контролировать может человек, какие суммы у него накопились. И опять для того, чтобы эту проблему решить, необходимо привязать к ней определенные преференции, которые существуют, те же программы софинансирования, дополнительного пенсионного обеспечения. Это налоговые льготы на выплату, на перечисление этих средств на такие счета, которые привязаны к специальным пенсионным программам банков. И, возможно, система штрафов, компенсаций в случае, если клиент банка отказывается от намерений формировать пенсионный счет, пытается вернуть деньги, то, естественно, он должен какие-то средства потерять при возврате этих сумм.

И опять возникает проблема, связанная с уровнем гарантий. То есть у нас уровень гарантий 700 тысяч. И мне кажется, такие схемы индивидуальных пенсионных счетов были бы интересны для состоятельных клиентов. Здесь уровень гарантий надо увеличивать до нескольких, по крайней мере, миллионов рублей, нужна опять законодательная инициатива.

Это два, как мне кажется, достаточно серьезных ресурса. По крайней мере, это более серьезный долгосрочный ресурс, чем сберегательные счета, привязанные к карточкам, потому что те не связаны со сроками выплаты денег. А здесь четко, ясно и понятно, на какой срок клиент подписывает договор или соглашение с банком по формированию либо накопительных ресурсов для решения своих жилищных проблем, либо вот формирование серьезной добавки к своей старости в виде пенсионных ресурсов.

Спасибо.

ТОСУНЯН Г.А.

Следующее выступление Стягугина Романа Евгеньевича – вице-президента, директора департамента «Кредитное и Депозитное обслуживание» компании «Диасофт».

Прошу вас.

Банки сегодня: новые идеи - новые технологии - Стятугин Роман Евгеньевич - Вице-президент, директор департамента "Кредитное и Депозитное обслуживание", Компания "Диасофт", Москва

Добрый день, уважаемые коллеги!

Меня зовут Стятугин Роман. Я представляю компанию «Диасофт».

Так как наша компания в первую очередь технологическая, то я бы хотел посмотреть на тему проходящего сейчас конгресса через призму, скажем так, задач, которые наиболее близки нам. А именно это поддержка инвестиционной деятельности и, в частности, поддержка продаж и поддержка управления риском.

Следует отметить, что последние два года рыночная ситуация, в которой работают банки, изменилась несколько раз. Изменилась существенно. И банки, находящиеся в этой ситуации, должны были всякий раз решать разные задачи, которые в предыдущий период времени, положим, они не решали. Соответственно, без серьезной технологической поддержки такие задачи решать было просто невозможно.

Если, скажем так, сделать некоторую ретроспективу изменившихся задач, то мы увидим следующее.

Естественно, в докризисный период мы видим, что основные задачи – это было наращивание рыночной массы, наращивание продуктов, наращивание количества клиентов и так далее. Именно в этот период, наверное, внимание к таким задачам, как управление рисками, уделялось меньше всего.

Во время кризиса в период охлаждения деловой активности банки столкнулись с задачами другого порядка. Задача управления просроченной задолженностью, например. Вот классический пример из нашей практики. Один из проектов, который мы делали, это банк, специализирующийся в области автокредитования, имеющий не очень большой по ритейловым меркам, но достаточный для его бизнеса объем, кредитный портфель около 5 тысяч кредитов. Банк имел одного человека для обслуживания просроченной задолженности. Буквально в начале 2009 года количество задач на этот департамент или отдел возросло в разы.

Как решать эти задачи? Только увеличением числа людей либо, нахождением возможностей избавления от ручных операций и максимальной автоматизацией этих процессов. А это возможно именно в этой части, потому что есть необходимая информация, которую можно вытягивать, можно определять в какой момент времени эту информацию давать на вход, генерировать специальные события, мероприятия и так далее, обеспечивать помощь.

Поддержка слияний и поглощений – тоже было несколько примеров, здесь они очевидны. Основные проблемы такие, как разница культур и менталитетов объединяющихся команд, разные продукты, разные информационные системы, разные данные, разные процессы. И здесь, безусловно, когда ваша задача сохранить лояльность тех клиентов, которые перешли от поглощенного банка, и очень быстро надо было решать эту задачу перевода текущих клиентов в те процессы, те продукты, которые имеются у банка, который теперь этим обладает.

Ну, вот и точка после кризиса, в которой мы сейчас находимся, чем она характеризуется, с нашей точки зрения? Тем, что мы находимся в период затишья. Вчера уже неоднократно упоминалось, что банки готовы кредитовать, но они готовы кредитовать только хороших заемщиков. При этом сами заемщики не торопятся брать кредиты. Они выжидают какой-то стабильности и так далее. И в принципе, также вчера упоминалось, что, возможно, к середине - к концу году количество кредитов должно возрасти, активность должна начаться, но при этом банкам нужно уже сейчас всячески раскручивать этот маховик, делать какие-то специальные шаги для того, чтобы эту деятельность развивать.

Если мы рассмотрим три этих пункта – знание своей клиентской базы, операционная эффективность, снижение издержек и комплексное управление рисками – более детально, то, конечно, в столь короткое время я бы хотел остановиться на части «знание своей клиентской базы».

Если мы посмотрим на графики, прикрепленные внизу, то это был проведен опрос Ассоциации региональных банков России. Вопрос задавался следующим образом: какие стратегии кредитования в ближайшее время вы видите наиболее перспективными?

Мы видим, что большинство банков, как в Москве, так и региональные, сказали, что представление ссуд лицам, ранее являвшимися клиентами банка, в том числе держателями зарплатных карт. Что это означает? Это означает, что банки сейчас предпочитают работать с теми клиентами, которых знают.

Но только этой информацией тоже надо обладать, уметь управлять знанием информации о своей клиентской базе. И здесь есть два среза.

Первый срез – чисто технологический. Представьте традиционный банк. Вот наши клиенты, они в большинстве такие: у них есть процессинговый центр, в котором хранится информация о клиентах, у них есть банковская система, у них есть клиент-банк, у них есть филиалы, в которых стоят отдельные системы, там тоже хранится информация о клиентах. Эта информация часто дублируется, она не структурирована, она разная по своей полноте. Где-то хранится одна информация о клиентах, где-то хранится другая информация. Как в такой ситуации можно готовить какие-то маркетинговые вещи, индивидуальные продукты? Это, конечно, возможно, но очень сложно. Поэтому технологическую задачу надо решать в первую очередь.

А вторая задача связана с продажами. То есть, когда единый реестр клиентов более-менее собран, когда мы его понимаем, тогда надо разрабатывать соответствующие инструменты, технологии, делать предложения, которые могли бы выстоять и пробить рынок. То есть, не возможна ситуация, когда находится новый рынок, на нем всего несколько клиентов и дальше процесс не пошел, и продажа продукта остановилась.

Это, кстати, связано со следующим слайдом, связано с повышением операционной эффективности в части упорядочения продуктовой линейки. Показан один из примеров нашей практики. Где-то в середине прошлого года у банка было около 40 кредитных продуктов. Кредитные продукты не сфокусированы. Естественно, есть ядро, где-то порядка 10 – 15 понятных продуктов, которые продаются на рынке, все с ними хорошо. И есть еще порядка 20 – 25 продуктов, которые просто есть. Они не сфокусированы. По ним непонятна целевая аудитория, по ним непонятны регламенты, кому продавать, как продавать, когда продавать. Многие из этих продуктов просто находятся в убыточном состоянии, они не покрывают издержки на их сопровождение, те бизнес-процессы, которые под ними лежат.

Что мы делали? Мы выделяли критерии, мы объединяли продукты, мы делали некоторые универсальные продукты, которые включали в себя некоторые из них. Некоторые невозможно было объединить, они доживали свою жизнь. А те, которые возможно было реструктуризировать, переводили. Соответственно, продуктовый ряд становится более упорядоченным, а не созданным конъюнктурно.

Ну и, соответственно, оптимизация бизнес-процессов – не буду раскрывать эту тему, она слишком большая.

Комплексное управление рисками – сейчас это третья задача, которую я обозначил, как требующая внимания в послекризисный период. И здесь, безусловно, потенциал огромен.

Я, если честно, даже иногда удивляюсь. Очень часто слышу много разных красивых технологичных слов и иногда удивляюсь, настолько не технологично организован процесс именно поддержки принятия кредитного решения. Такие вещи, как автоматизированный метод проверки заемщика. Всем известно, что

существует огромное количество систем, баз данных, по которым заемщика можно проверять. Естественно, если проверять по всем базам, то это требует много времени. Но это все можно сделать в автоматизированном режиме. Можно сделать онлайн опрос всех этих систем, готовить консолидированный отчет и подавать его в точку ручного принятия решения на рассмотрение, собственно говоря.

Аналитический инструмент оценки платежеспособности, различные скоринговые системы и так далее.

Кредитная политика направлена на взвешенное принятие решений. Это система, автоматизирующая сам бизнес-процесс принятия решения. Скажем так, система, которая отслеживает весь процесс, отслеживает состояние кредитной заявки и так далее. Дает нужную информацию именно в нужной точке.

Анализ платежной дисциплины.

Ну и последнее – это достаточность резервов, определение категории и качества ссуд и непосредственно регулирование резервов, тоже в автоматическом режиме, тоже через определенные модели, которые можно настраивать и тем самым избавляться от ручного труда.

Вот некоторый промежуточный вывод о том, что текущие системы, с нашей точки зрения, созданные пять – семь лет назад, в принципе, эти задачи решают не очень эффективно.

И требования к современной платформе, которая должна уметь эти задачи решать качественно и хорошо, они, с нашей точки зрения, следующие.

Первое – это ориентация не на учет, не на операции, а ориентация на бизнес-процесс и на клиента. Зачастую, в текущих системах бизнес-процесс находится как бы вне системы.

Бизнес-процесс – это совокупность некоторых вещей. Что-то находится в голове пользователя, как знание, что-то находится на бумаге в виде регламентов, что-то находится как операция, настроенная в системе. И все это вместе представляет совокупность бизнес-процесса. Вот это по максимуму нужно погружать внутрь системы.

Современные IT платформы как раз позволяют в визуальном виде настраивать бизнес-процесс. Мы его видим, мы видим каждый шаг, мы видим, какие роли в этом шагу – автоматизированные либо человеческие роли возникают. Мы можем отслеживать «узкие горлышки» этого процесса, мы можем его просматривать через определенные средства визуального редактирования, мы можем привязывать мотивацию персонала. Соответственно, бизнес-процесс необходимо как можно глубже погружать внутрь системы, чтобы он становился алгоритмизированным.

И ориентация на клиентов – безусловно. Централизация по слоям – таким, как единый клиент, единый справочный реестр процессов и единый набор продуктов по всему банку. Для того чтобы у нас был контроль сосредоточен в одном месте, чтобы мы не расплзались и не увеличивали свои издержки.

Система управления рисками, как некое стержневое ядро. Как мы понимаем, комплексное управление рисками подразумевает очень много разных частей. Соответственно в разных частях эта система должна сопровождать наши процессы. Она не должна быть отдельной, мы не должны что-то в нее выгружать для управления. Она должна участвовать всегда. Под это должны выстраиваться определенные модели и так далее.

И, наверное, один и тот же момент, который стоит отметить. Это интегрированные каналы взаимодействия с клиентом – традиционные, инвестиционные, мобильные. Это к вопросу экономии издержек.

Ну, вот, классический пример. Я являюсь клиентом одного из банков. И, в принципе, в банк у меня есть потребность ездить один раз – в той точке, когда мне нужно отвезти туда деньги. Все остальные операции я выполняю с банками дистанционно, через систему обслуживания. В принципе, даже этот шаг,

наверное, можно и нужно избегать. В одном из наших проектов, например, мы сейчас делаем такую небольшую, но, в общем-то, интересную идею, когда банк реализует схему следующего характера. Организация, имеющая зарплатный проект, заключает договор с этим банком, а сотрудники этой организации имеют возможность выбрать тот банк, в котором они бы хотели иметь пластиковую карточку. Соответственно организации перечисляют все денежные средства на счет банка, который ее обслуживает. А дальше банк транслирует эти денежные средства в 10 – 15 банков, которые выберут сотрудники этой организации.

Соответственно в этом случае вообще необходимость посещения банка, например, на моем примере, она бы отпала.

Соответственно, это некоторые архитектурные вещи. Я просто хотел бы отметить, что новая платформа построена в виде некоторых срезов, каждый из которых довольно четко акцентирован на решение конкретной задачи. Отделяются платформенные, ядерные вещи – там, где решаются вопросы бизнес-процессов, продуктов, единого клиента и интеграции. Отделяются вопросы автоматизации деятельности средств «ФОРС», наших продавцов. Там свои бизнес-процессы, там свои потребности по производительности, нагрузке и так далее.

Отделяется бэк-офис, как система обеспечения централизованной работы многофилиального банка. Это вопросы производительности. И отделяется слой, который проходит через все эти системы. Это система управления рисками, как в части операционных рисков, валютный контроль, резервы и различные аналитические инструменты.

Пример, визуально иллюстрирующий, что такое бизнес-процесс, погруженный в систему. Это один из наших проектов, как бы открытие, где мы делали эти процессы кредитования, револьверные карты, посткредитование, автокредитование. И вот бизнес-процесс был настроен. Видите, сколько систем различных. Не все они были реализованы нашей компанией. Но мы выделяли бизнес-процесс, визуальным средством его настраивали. И он виден. Можно его посмотреть визуально в системе, открыть и увидеть, на каком шаге, какая система, с какими данными участвует в этом процессе.

В виде вывода мы говорим о том, что SOA-платформа, в которой реализовано новое поколение программных продуктов Диасофта, дает преимущество банкам. А банки, которые используют продукты на SOA-платформе, естественно, могут получать конкурентные преимущества. И их клиенты получают определенные выгоды – экономию времени, доступность услуг, их разнообразие и персональные подходы.

Спасибо.

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо, Роман Евгеньевич.

Следующее выступление Виктора Владимировича Рудько-Силиванова. Начальник Главного управления Банка России по Приморскому краю.

«Финансовое обеспечение стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока».

Прошу вас, Виктор Владимирович.

Финансовое обеспечение стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока - Рудько-Силиванов Виктор Владимирович - Начальник Главного управления Банка России по Приморскому краю, Владивосток

Уважаемые коллеги!

Значительное увеличение финансирования развития Дальнего Востока позволило ему пройти 2009 год достаточно успешно на фоне других федеральных округов и в сравнении с динамикой национальной экономики.

В нем – единственном из всех округов, в 2009 году не было падения промышленного производства и снижения розничного товарооборота. А сокращение строительных работ было заметно меньше, чем в среднем по стране. Относительно благополучно пройден кризисный 2009 год и банковским сектором.

Активы действующих региональных банков выросли на 28,4%. Привлеченные кредиты организаций, вклады и депозиты физических лиц – на 30%. Кредитные вложения в реальный сектор экономики выросли за год на 5,2 %. Доля просроченных задолженностей кредитного портфеля юридических лиц стабилизировалась на уровне 4 %.

Эти показатели лучше средних значений по российской банковской системе. Доказательством особого внимания государства к проблемам Дальнего Востока является утверждение Правительством в декабре 2009 года стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона в период до 2025 года.

В этой стратегии в концепции идеологии, которая представлена на слайде № 3, подчеркивается, что более динамичное развитие региона сдерживается низкой конкурентоспособностью производимой здесь продукции, оттоком квалифицированных кадров, инфраструктурными ограничениями.

Современный уровень развития дальневосточной экономики не позволяет России в полной мере реализовать потенциал интеграции со странами АТР. В настоящее время производимая в Дальневосточном федеральном округе валовая добавленная стоимость составляет менее 5 % от суммарного объема ВРП российских регионов и в расчете на душу населения примерно соответствует среднему значению по России.

Но обеспечивается это исключительно фактором повышенной оплаты труда за счет действия северных и прочих районных надбавок.

Исполнение других факторов создания добавленной стоимости капитала и ресурсов значительно уступает по эффективности среднероссийскому уровню. Стратегией поставлены масштабные задачи.

Во-первых, создание и модернизация производственной и социальной инфраструктуры региона. Во-вторых, выделение территорий и отраслевых кластеров ускоренного роста. В-третьих, формирование условий и механизмов стимулирования частных инвестиций.

Это позволит в сочетании с использованием естественных конкурентных преимуществ региона обеспечить Дальнему Востоку опережающие темпы роста валового регионального продукта, предотвратить депопуляцию населения, укрепить потенциал присутствия России в АТР.

Ожидается, что в результате реализации стратегии темпы роста валового регионального продукта на Дальнем Востоке превысят темпы роста национального продукта более чем на 0,5 процентных пункта в год, а в ряде субъектов ДВФО – еще выше.

Анализ заложенных в стратегии параметров показывает, что валовая добавленная стоимость в регионе должна будет удваиваться, если считать в текущих ценах, в среднем каждые 6 лет. Если исходить из того, что в современной российской экономике для прироста ВВП на 1% в год требуется наращивать инвестиции в основной капитал на 1,5 – 2%, то, следовательно, чтобы выйти на заданную стратегией динамику роста Дальневосточного РП, необходимо удваивать объемы инвестиций в основной капитал каждые 3 – 4 года, а лучше одновременно с этим формировать среду более эффективной мультипликацией вкладываемого капитала.

Такая среда создается, как известно: а) повышением комплексирования и сопряженности регионального хозяйства; б) оптимизацией структуры экономики, в) снятием барьеров, препятствующих конкуренции в развитии малого и среднего бизнеса.

Каковы же источники намечаемого широкомасштабного инвестиционного финансирования дальневосточной экономики?

Безусловно, решающую роль в финансовом обеспечении федеральных стратегических параметров будут играть ресурсы федерального центра. И это закономерно. Во всех странах периферийные, слабо освоенные территории финансируются государством. В последние годы объем государственных инвестиций из федерального бюджета в основной капитал отраслей ДВФО возрастал ежегодно в текущих ценах в среднем на 80 %.

Но это был период устойчивого экономического роста и профицитного исполнения бюджета. В настоящее время ситуация изменилась. Федеральный бюджет и бюджеты большинства субъектов Федерации будут дефицитными. Как следствие, ресурсы инвестиционной направленности будут сокращаться. И поэтому прямое бюджетное финансирование хозяйственных проектов станет замещаться косвенными инструментами. Первое – государственными гарантиями. Второе – стимулированием частного софинансирования, в том числе и с участием иностранного капитала. Третье – поддержкой конституционных соглашений. И четвертое – формированием особых экономических зон и технопарков.

Иностранный капитал идет в регион с большой осторожностью. За 5 последних лет (2005 – 2009 годы) в экономику ДВФО поступило прямых и прочих инвестиций без учета портфеля на зону 35,2 млрд. долларов.

Большая доля их – 27,2 млрд. – пришлась на объекты нефтегазового комплекса Сахалина. Остальные территории привлекли лишь 8 млрд. долларов США, что в пересчете на одного жителя составляет 1350 долларов за 5 лет. В среднем по 270 долларов в год. Это более чем в 2 раза ниже среднероссийского уровня.

В программных документах по развитию Дальнего Востока особое внимание в плане мобилизации инвестиционного капитала уделяется механизму софинансирования на основе государственного частного партнерства. Но под определение государственного частного партнерства попадает практически любое взаимодействие государства и бизнеса, хотя форм реализации этого партнерства несколько десятков.

Как нам представляется, явно назрела необходимость разработки федерального закона о государственном частном партнерстве. Стратегией предусмотрено, что к реализации отдельных значимых инвестиционных проектов будут привлечены средства инвестиционного фонда российских венчурных компаний, крупнейших государственных корпораций и банков.

В конце 2009 года важные изменения внесены в законодательство, касающееся организации особых экономических зон и деятельности Внешэкономбанка. Внешэкономбанк получил возможность участвовать в инвестиционных проектах, относящихся ко всем стратегическим направлениям технологической модернизации Российской Федерации.

Для Дальнего Востока, на территории которого по решению Правительства создаются две особые экономические зоны (портовая в Хабаровском крае и туристская - в Приморском), такая законодательная новация дала бы дополнительный импульс к притоку инвестиций, если бы удалось в деятельности Внешэкономбанка усилить восточное направление.

В свою очередь, региональные власти, по нашему мнению, должны предоставлять банковскому и корпоративному капиталу четкие ориентиры по направлениям и приоритетам инвестирования.

А для этого необходимо, во-первых, сформулировать реестры важнейших инвестиционных проектов, во-вторых, улучшить инвестиционный климат в регионе, в-третьих, придать публичности истории обслуживания государственного и муниципальных долгов.

Для дальневосточных территории в последние годы стала характерной возросшая зависимость от федеральных трансфертов, без которых балансы всех региональных бюджетов являются дефицитными.

В 2009 году в целом по ДВФО около 45% доходов консолидированных бюджетов формировались за счет безвозмездных поступлений в бюджет. Этот же уровень бюджетного дотирования сохранился и в текущем году.

Гарантированное получение из федерального центра финансовой помощи расслабляет действующую региональную власть, не стимулирует их к поиску дополнительных ресурсов.

Например, около 40 субъектов России и крупных городских муниципалитетов формируют свои бюджеты развития с привлечением ресурсов облигационного заимствования.

В округе ДВФО лишь Республика Саха (Якутия) в течение нескольких лет на регулярной основе использует инструменты выпуска региональных облигаций. Небольшой опыт был и у Хабаровского края. Остальные дальневосточные субъекты федерации этот канал привлечения ресурсов не используют, а, значит, у них отсутствует кредитная история, нет рейтинга надежности и кредитоспособности, что не способствует привлечению на территорию иностранных инвесторов, которые привыкли ориентироваться на подобный индикатор.

В заключение подчеркнем, что успешная реализация принятой стратегии в значительной степени будет определяться, во-первых, созданием условий для механизмов, направленных на максимально эффективное использование выделяемых бюджетных ресурсов. Второе – выявление и мобилизация местных источников финансирования и широкое привлечение частного капитала к финансовым программам и мероприятиям.

Спасибо за внимание.

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо, Виктор Владимирович.

В заключение мы сейчас послушаем Степана Борисовича Кузнецова – управляющего директора Российской Национальной Ассоциации SWIFT.

Использование международных стандартов и инфраструктуры SWIFT в системе БЭСП Банка России и в рамках создания Международного финансового центра в Российской Федерации.

Прошу вас, Степан Борисович.

А после доклада будем подводить итоги.

Использование международных стандартов и инфраструктуры SWIFT в системе БЭСП Банка России и в рамках создания Международного финансового центра в Российской Федерации - Кузнецов Степан Борисович - Управляющий директор, Российская Национальная Ассоциация SWIFT, Москва

Добрый день уважаемые коллеги! Я постараюсь не испортить вам аппетит и не затянуть время.

В первую очередь, тема достаточно актуальная – тема платежной системы. Наверное, этому свидетельствует то, что она обсуждается во всех четырех секциях, и большое число докладчиков, особенно из Центрального банка, сделали очень интересные сообщения.

Почему? Может быть, для вас будет полезной та информация, которую я предоставлю. Наверное, потому что имеет смысл, поделиться опытом, который накопил SWIFT. А SWIFT это более 9 тысяч

крупнейших банков, включая национальные и центральные банки практически всех стран, более чем 200 стран.

Сообщество SWIFT создало высоконадежную сеть для передачи финансовых сообщений, которая активно используется не только для трансграничных, но и для национальных расчетов. Ну и все мы знаем, что на базе SWIFT реализовано более 100 платежных систем национальных, в том числе мировая валютно-обменная система. И даже корпорации подключаются к SWIFT, такие как «Дженерал Электрик», «Майкрософт», «Лукойл», «РЖД» и другие.

Важный аспект использования SWIFT это международный стандарт. Потому что фактически те стандарты, которые придумало банковское сообщество, стали стандартами ISO. В России SWIFT тоже очень активно используется, и этому, в частности, способствует подписанный меморандум о взаимопонимании между Банком России и SWIFT, касательно построения системы валовых расчетов режиме реального времени системы БЭСП. И соглашение аналогичное есть с Федеральной службой по финансовым рынкам о сотрудничестве в использовании стандартов SWIFT на российском фондовом рынке.

Наиболее актуальная тема для российских пользователей SWIFT, а это сейчас более 500 банков России, это использование SWIFT внутри страны, потому что у нас более 50% трафика – это трафик в рублях и трафик внутри страны на основе корреспондентских отношений.

Чем актуально использование SWIFT для банков? Тем, что используется уже практически имеющийся терминал, имеющиеся стандарты у банков, банки получают способ окупить уже сделанные инвестиции. Это раз.

А чем интересно использование SWIFT для Центрального банка в рамках БЭСП? Это то, что создается отдельный практически канал для доступа банка в систему, как это делается сейчас практически во всех развитых странах. И банк может использовать национальную систему транспортную для доступа в сеть, и может использовать SWIFT.

Естественно, все стандарты SWIFT, согласованы с Банком России. Для этого существуют специальные конверторы, существуют специальные рекомендации SWIFT. Всё это осуществляется под надзором Центрального банка и, таким образом, обеспечиваются все международные требования по устойчивости, по дублированию сообщений и, вообще, по надзору, которые мне бы хотелось отдельно затронуть в своем выступлении.

В 2009 году Председатель Правительства России утвердил план мероприятий по созданию Международного финансового центра в Российской Федерации. Это достаточно объемный документ, но что нас, как банковское сообщество, которое я представляю, в первую очередь интересует - это то, что достигнута договоренность о том, что стандарты финансовых сообщений, российских, использованных в БЭСП, должны быть согласованы с международными стандартами SWIFT. Это выгодно и для Банка России, и для наших банков, в том числе в части соответствия международным требованиям. А с банков это снимает дополнительные расходы по трансформации сообщений с использованием ручного труда – это раз.

И второе, самое важное – то, что банк в соответствии с законодательством при конвертировании сообщений из одной платежной системы в другую, из международной, допустим, в национальную, имеет право вносить какие-то изменения в ту информацию, которую передал плательщик.

И вот чтобы это требование на практике у нас реализовывалось (сейчас оно не всегда, к сожалению, реализуемо), необходимо, чтобы просто технически эти стандарты совпадали. И в настоящее время эта цель достигнута. И также Банком России подготовлен проект нового расчетного документа, который, насколько я знаю, в августе должен быть внедрен. Это новая платежка.

И опять же создается специализированный интерфейс для проведения расчетов в системе БЭСП с использованием SWIFT.

Часто банки нас спрашивают и даже, наверное, больше Центральный Банк спрашивают, зачем нам система БЭСП, у нас и так всё достаточно хорошо работает. Но системы валовых расчетов создаются для того, чтобы осуществлять срочные платежи, те, которые необходимо провести мгновенно, по которым нужно получить квитанцию в электронном виде, заверенную, о том, что данный платеж был совершен. И, как правило, во всех странах системы срочных платежей, высокоприоритетных платежей отделяются от систем розничных. Это очень грамотно. И очень приятно, что и наша страна следует этому принципу.

А за счет использования системы БЭСП увеличивается в десятки раз оборачиваемость средств, оборачиваемость капитала. И это напрямую способствует, как показывает международный опыт, развитию экономики страны.

Поэтому, конечно, встает вопрос надзора за существующими системами, особенно при таком активном использовании SWIFT. SWIFT, для чего еще нам тоже нужен при построении Международного финансового центра - чтобы обеспечить техническую возможность конвертируемости рубля, необходимо, чтобы Россия присоединилась к CLS. CLS – это валютнообменная система. Там создан специальный банк, в который входят все страны, который осуществляет валютнообменные операции. И, как практика, что все ведущие центральные банки подключены к этой системе. И более 80% валютнообменных операций, форексных операций осуществляются только через CLS-банк центральными банками. И, естественно, коммерческими банками через центральные банки.

А чтобы обеспечить техническую реализацию данных принципов, Россия должна вступить в CLS. А это значит, что в стране должна действовать система БЭСП на основе SWIFT. То есть, это совсем не значит, что у нас должна быть система только на основе SWIFT. У нас, как я уже говорил, есть возможность использовать сеть Центрального Банка и сеть SWIFT. Но для международных расчетов нужен SWIFT. И поэтому встает вопрос надзора.

Вот, Геннадий Георгиевич, я могу ответить, что в западных странах эта проблема очень сильно обсуждается даже сейчас. И я могу сказать, что по тому наблюдению, которое мы делаем даже в международных организациях, таких, как Банк международных расчетов и существующий в нем комитет по платежным и расчетным системам, недостаточно эффективно решаются вопросы международного надзора за платежными системами.

Но в отдельных странах, в ведущих странах этот вопрос решен. И там, как правило, общая практика – то, что департамент платежных систем осуществляет такой надзор, но этот департамент, как правило, в значительном числе случаев формирует некий комитет, в который входит департамент банковского надзора, финансово-экономический департамент, представители рынка, основные участники расчетов, а также ряд других департаментов Центрального банка. Вот это – мировая практика.

Наверное, хотелось этим закончить и сказать также, что для нас этот вопрос регулирования платежных систем очень важен и актуален. В настоящее время, как мы все прекрасно знаем, разрабатываются два законопроекта «О национальной платежной системе» и «О гос.услугах». И можно сказать, что эти законопроекты разрабатываются достаточно интересным способом. Учитывается мнение не только кредитных учреждений, но и Банка России в каких-то случаях, «Росфинмониторинга» в каких-то случаях и так далее.

Чтобы здесь была согласованная политика, наверное, нам имеет смысл как-то конкретизировать и вообще определить, в том числе, и надзорные меры.

Спасибо большое.

ТОСУНЯН Г.А.

Степан Борисович, спасибо.

Коллеги, мы заслушали 20 докладчиков из 21 заявленного. И мы уложились в наш регламент. И оставшиеся 5 минут, которые я специально просил, чтобы мы сэкономили, во-первых, для вопросов и каких-то, может быть, коротких реплик. И, во-вторых, нам нужно, чтобы Геннадий Георгиевич, который скромно всю секцию промолчал, практически только пару вопросов задал, чтобы подвел итоги на нашей секции. А потом уже мы будем подводить итоги на пленарном заседании по каждой секции в отдельности.

Пожалуйста, вопросы, какие есть? Вопросы, реплики, комментарии. Потому что, конечно, на самом деле вопросов много есть. Но у нас только для коротких вопросов и коротких ответов есть возможность.

Но я хотел задать один вопрос. Вчера на пленарном не успел в достаточной мере, и сейчас нет возможности подробно это раскрывать. Но хотел бы обратить внимание на то, что возникают проблемы с формированием этого коридора по депозитам. По депозитам рублевым совершенно недопустимый узкий коридор. И, с моей точки зрения, и с точки зрения многих моих коллег, неправильная логика расчета этого коридора, VIP-10 не является критерием, показателем для банков другого масштаба. Каждый масштаб банка имеет свой сегмент рынка. И если мы будем так работать, тогда мы и микрофинансированию предложим тот же коридор работы. А вы знаете, что микрофинансирование, кредитование малого и среднего бизнеса, особенно на этапе старт-ап имеет совершенно другие показатели.

Поэтому давайте мы будем гибче, и будем брать пример, в том числе, с наших коллег, из Азербайджана, в частности. Меня поразило это выступление. Приятно поразило, насколько гибко могут быть подходы реализованы в оперативном режиме. Во многом мы так же оперативно действовали в критический период. Но в ряде вопросов мы, конечно, очень грубо подходим к формированию коридоров допуска.

А по валютным, я вчера тоже обращал внимание, хочу лишний раз подчеркнуть, вообще непонятна логика формирования коридора. Заявляют, что вы вышли за рамки коридора. Во-первых, нужно этот алгоритм сделать публичным, понятным. А, во-вторых, нужно его с участниками рынка, которые чувствуют рынок, чувствуют сегментацию рынка, по масштабам банков.

И поэтому давайте мы эту обратную связь обозначим.

Я поэтому очень прошу и результатом, в том числе, нашей совместной работы двухдневной должно быть то, что в последующем мы эти замечания попробовали как-то учесть и устранить.

Пожалуйста, Анатолий Геннадьевич.

АКСАКОВ А.Г.

Вы знаете, я 2 дня внимательно слушал большинство основных докладов. И у меня остается беспокойство по поводу одной проблемы, мне кажется, центральной проблемы, которую нам надо быстрее и лучше решать, принимая какие-то меры. Я имею в виду кредитование.

Геннадий Георгиевич вчера в докладе вновь остановился на этом вопросе. Но общая логика такова, что вроде бы вопрос рассасывается. И идет какое-то наращивание, какое-то улучшение. Но мы теряем время.

Мне кажется, что Россия попала в чрезвычайно сложную обстановку в кризисе. Она не как другие страны при замедлении, даже снижении темпов и объемов не получила потрясений на предприятиях, разорений, снижения цен в связи с этим. Всякий кризис приводит к этому обвалу.

И потом, естественно, наступает потребность быстро на базе низких цен вступать в новый цикл роста.

Мы этого не сделали. Все более-менее вяло пережили и переживали. Я очень боюсь, что если не будет никаких толчков с позиции государства, то мы в этом режиме затянемся надолго. Кредиты должны быть каким-то мощным рычагом, толкающим развитие. И государство должно сейчас применить целую систему мер, особенно в системе гарантий.

Я вот сейчас, сидя здесь, написал себе 6 проблем, перечислил.

ТОСУНЯН Г.А.

Все не перечисляйте, потому что времени мало осталось. Всё известно.

АКСАКОВ А.Г.

Это государственное партнерство, предоставление гарантий. Предоставление гарантий точных, системных, по малому бизнесу, предоставление гарантий Центральным банком по межбанку, гарантии на плохие ресурсы. Нужно заявление от нашего конгресса. Геннадий Георгиевич, будет у нас какое-то заявление? Вот тогда все по этому вопросу.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Будет, да.

Вы знаете, я хотел бы прокомментировать, потому что почти все, что вы говорите, вроде бы правильно и интересно. Но на самом деле, обратите внимание. Гарантии нужны там, гарантии нужны там, гарантии нужны там...

Гарантии нужны в том случае, если проблема заключается в том, что банки не хотят кредит давать. Ну, вы поговорите сегодня с банками, они говорят, что некого сегодня кредитовать. Нет спроса, нет желания брать, даже по тем ставкам, которые сегодня есть.

АКСАКОВ А.Г.

Наш анализ показывает, что банки, предоставляя кредиты, действительно хотят дать лучшим заемщикам, но их мало, процентов 20. А остальные плохие или не знают, что делать. Вся проблема в том, что половина предприятий страны не знает завтрашнего дня. Им нужен толчок.

МЕЛИКЪЯН Г.Г.

Но это все-таки проблема не банковского сектора. Вернее, она касается банковского сектора, но проблема идет из-за отсутствия спроса на новую продукцию.

Понимаете, надо комплексно решать. Вы хотите, чтобы мы через банки решали все проблемы в стране. Так не бывает!

Вот я вам скажу, что кризис 98-го года в значительной степени был связан с тем, что пытались решить проблемы страны одним ведомством. Там Центральный банк проводит жесткую денежную политику, а Министерство финансов проводит мягкую такую, легкую политику. Вот это противоречие явилось одной из серьезных причин того, почему мы пришли к катаклизму, так, если уже серьезно говорить.

Так вот мы здесь пытаемся сегодня сделать так, чтобы банки решали все проблемы в стране.

АКСАКОВ А.Г.

Надо решать вместе с Минэкономразвития, с промышленниками, совместно и комплексно.

МЕЛИКЬЯН Г.Г.

А я вообще сторонник того, чтобы каждый занимался своим делом. Если мы сейчас начнем всемирные проблемы решать, то я боюсь, что толку не будет.

Ну, я разделяю точку зрения, что мы не должны стоять в стороне. Это, безусловно. Но говорить, что давайте будем гарантировать тем, тем, тем...

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо.

Пожалуйста, коллеги, еще вопросы или короткие комментарии?

Если нет, то тогда Геннадий Георгиевич сейчас для заключения скажет несколько слово.

МЕЛИКЬЯН Г.Г.

Коллеги, я очень короткое заключение сделаю.

Мне очень понравились, прямо скажу, очень понравились выступления. Более того, я даже сожалею, что многие выступления, которые здесь у нас прозвучали, услышала достаточно узкая категория людей, которая здесь сидит. И наверняка многие темы, и то, как они излагались, они достойны того, чтобы гораздо больший охват был слушателей, чем по жизни у нас получилось.

Я с удовольствием слушал. Причем, обратите внимание, несколько таких аспектов было. Во-первых, тематика достаточно широкая была. От конкретных вопросов, связанных с конкретными рисками, до платежной системы. Поведение и банков и заемщиков при работе с плохими активами, что делать, какие возможны подходы. То есть самый разный спектр.

Но, в общем-то, все в одном русле. Все актуально, все серьезно. Все выступления были достаточно подготовлены и проработаны.

Я считаю, что у нас секция сработала хорошо, удалось все это. Другое дело, что немножко затянули, пора бы уже и закругляться.

Дальше у нас схема работы такая: Гарегин Ашотович Тосунян доложит на пленарном заседании после обеда, на очень коротком пленарном заседании от нашей секции, что здесь было, очень коротко, буквально в трех словах. Так же поступят руководители других секций, и мы подведем итоги.

У меня предложение такое – не рекомендовать принимать окончательную резолюцию. Как мы обычно поступаем, после всех этих обсуждений мы даем время Центральному банку. У меня, кстати, есть и письменные предложения, которые передали некоторые коллеги. Мы после этого обсуждения услышим какие-то, если будут еще, комментарии. Потом разместим на своем сайте такую информацию, такие рекомендации. Если у кого-то еще будут какие-то дополнения, то можно будет направлять нам на почту Центрального банка, департамента надзора. Он у нас будет этим заниматься – Департамент банковского регулирования и надзора. Это Алексей Юрьевич Симановский. Передавайте свои соображения, если вы хотите, чтобы они попали в заключительные рекомендации.

Я думаю, что на этом можно заканчивать?

ТОСУНЯН Г.А.

Спасибо. Тогда сейчас обед, а в 16 часов будет пленарное заседание.