



СЧЕТНАЯ ПАЛАТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

«19» февраля 2014 г.

№ ОМ- 36/06-03

ОТЧЕТ О РЕЗУЛЬТАТАХ КОНТРОЛЬНОГО МЕРОПРИЯТИЯ

«Проверка деятельности филиала
открытого акционерного общества «Банк ВТБ» в г. Ростове-на-Дону
по реализации Стратегии развития Группы ВТБ на 2010 - 2013 годы»
в филиале открытого акционерного общества «Банк ВТБ»
в г. Ростове-на-Дону»

(утвержден Коллегией Счетной палаты Российской Федерации
(протокол от 3 февраля 2014 г. № 6К (952))

1. Основание для проведения контрольного мероприятия: План работы Счетной палаты Российской Федерации на 2013 год (пункт 2.6.6.4).

2. Предмет контрольного мероприятия: деятельность филиала открытого акционерного общества «Банк ВТБ» в г. Ростов-на-Дону (далее – Филиал) в части реализации задач, поставленных в Стратегии развития Группы ВТБ на 2010 – 2013 годы.

3. Объект (объекты) контрольного мероприятия: филиал открытого акционерного общества «Банк ВТБ» в г. Ростове-на-Дону (далее – Филиал).

4. Срок проведения контрольного мероприятия - с 28 октября по 31 января 2013 года.

5. Цели контрольного мероприятия:

5.1. Оценить результативность реализации Филиалом задач, определенных в Стратегии развития Группы ВТБ на 2010 – 2013 годы (далее – Стратегия).

5.2. Оценить деятельность Филиала по созданию систем корпоративного управления, внутреннего контроля, управления рисками.

5.3. Оценка деятельности Филиала по участию в реализации региональных программ Южного федерального округа.

6. Проверяемый период деятельности: 2010 – третий квартал 2013 года.

7. Краткая информация об объекте контрольного мероприятия:

Филиал Банка ВТБ в г. Ростове-на-Дону образован в соответствии с решением Наблюдательного совета ОАО Внешторгбанк в декабре 1998 года в целях содействия развитию и повышению эффективности операций банка, расширения географической базы его деятельности, привлечения новых клиентов, повышения качества и оперативности банковского обслуживания субъектов экономической деятельности, а также увеличения прибыли Банка ВТБ.

Место нахождения Филиала: 344010, г. Ростов-на-Дону, пр. Ворошиловский, д. 62/284.

В проверяемом периоде руководство текущей деятельностью Филиала осуществлял управляющий Филиалом Авдеев Юрий Викторович, назначенный приказом Банка ВТБ, на основании доверенностей Банка ВТБ.

Предметом деятельности Филиала являются кредитное, расчетное, кассовое и другие виды банковского обслуживания юридических лиц и физических лиц (резидентов и нерезидентов) в соответствии с лицензиями, выданными Банку ВТБ Банком России, а также в соответствии с полномочиями, установленными Положением о Филиале.

Филиал не является юридическим лицом, имеет отдельный баланс, входящий в сводный баланс Банка ВТБ, совершает банковские операции, заключает договоры и ведет от имени Банка ВТБ иную хозяйственную деятельность на основании Положения о Филиале в пределах предоставленных ему прав.

Ресурсы Филиала формируются за счет:

- ресурсов, выделенных Филиалу Банком ВТБ;
- средств клиентов, находящихся на их счетах в Филиале;
- кредитов, полученных в других банках;
- иных привлеченных средств.

По обязательствам, возникшим из деятельности Филиала, ответственность несет Банк ВТБ.

Прибыль Филиала является частью прибыли Банка ВТБ, которая распределяется по решению Общего собрания акционеров Банка ВТБ.

Стратегия развития Группы ВТБ на 2010 – 2013 годы (далее – Стратегия) утверждена Наблюдательным советом ОАО Банк ВТБ в мае 2010 года. Данный документ определяет основные направления эффективного роста доходов Группы ВТБ с учетом имеющихся резервов улучшения их структуры. В отличие от стратегических целей предыдущего этапа развития, когда основная задача состояла в наращивании объемов бизнеса и доли рынка, приоритет данной Стратегии направлен на повышение эффективности бизнеса, рост капитализации Группы.

8. По результатам контрольного мероприятия установлено следующее.

8.1. Цель 1.

Группа ВТБ обладает развитой филиальной сетью в Российской Федерации, в странах СНГ, Европы, Азии и Африки. На российском банковском рынке группа ВТБ занимает второе место по всем основным показателям деятельности. Доля государства в капитале ВТБ составляет 60,9 %.

Анализ выполнения Стратегии Группы ВТБ проводился с учетом позиционирования банка на российском рынке банковских услуг и его потенциальной конкурентоспособности.

Выбор Филиала Банка ВТБ в г. Ростове-на-Дону для проведения проверки выполнения Стратегии Группы ВТБ региональными структурами банка обусловлен следующими причинами.

К сфере ответственности Филиала Банка ВТБ в г. Ростове-на-Дону отнесены бизнес-процессы, осуществляемые Банком ВТБ на территории Южного федерального округа. По данным Банка России, по итогам 2012 года в данном округе зафиксирован средний уровень концентрации банковского капитала и банковских услуг, характерный для большинства федеральных округов Российской Федерации (исключениями являются лишь Центральный и Северо-Кавказский округа).

Основу бизнеса Банка ВТБ составляет работа с клиентами – юридическими лицами. В Стратегии развития Южного федерального округа, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 5 сентября 2011 года № 1538-р, отмечено, что структура кредитования юридических лиц по видам экономической деятельности в Южном федеральном округе соответствует общероссийской. Экономика данного региона представлена широким спектром отраслей, в числе которых машиностроение, сельское хозяйство, строительство, торговля, оборонная промышленность и другие. Значительные ресурсы Банка ВТБ могли бы способствовать дальнейшему развитию экономического потенциала рассматриваемого округа.

Таким образом, Филиал Банка ВТБ в г. Ростове-на-Дону выбран для анализа как типичный региональный банковский офис – типичный как для Банка ВТБ, так и для банковской системы в целом.

С учетом ожидаемого увеличения доли Банка ВТБ на рынке корпоративного кредитования региона одним из наиболее перспективных стратегических направлений деятельности банка определено укрепление позиций в сфере корпоративного бизнеса. Основные цели деятельности Группы ВТБ в данном направлении - рост доли банка в доходах рынка (далее – Цель 1) и достижение целевых показателей эффективности (далее – Цель 2).

Выполнение стратегических целей предполагает:

А. Увеличение комиссионных доходов в операционных доходах Банка ВТБ.

В. Рост доли участия на региональном рынке банковских услуг в привлечении средств клиентов для достижения среднерыночного соотношения кредитов и привлеченных средств.

С. Совершенствование работы с остатками средств на счетах клиентов.

Д. Сохранение доли рынка по объемам кредитования при изменении структуры кредитного портфеля в пользу высокодоходных продуктов и сегментов.

Для достижения Цели 1 Стратегия предполагает необходимость решения следующих приоритетных задач:

Задача 1. Развитие сильного транзакционного банкинга, т.е. трансформация Банка ВТБ в основной расчетный банк для корпоративных клиентов с помощью развития продуктовой линейки и системы продаж транзакционных продуктов, дифференцированного подхода для различных клиентских сегментов, изменения модели взаимодействия с крупнейшими клиентами с акцентом на комплексное обслуживание и предложение сложных, в первую очередь – инвестиционно-банковских, продуктов.

Задача 2. Значительное увеличение базы активных клиентов и доли рынка по всем продуктам в сегментах, которые ранее были охвачены меньше других.

Решению данной задачи должны способствовать создание лучших на рынках команд/центров экспертизы в наиболее приоритетных отраслях, а также повышение эффективности работы региональной сети, улучшение системы управления внутри Банка ВТБ. Для этого планировалось передать большой объем полномочий регионам, повысив долю решений, принимаемых «на местах», усовершенствовав при этом схемы взаимодействия головной организации и филиалов.

Кроме того, в соответствии со Стратегией привлечению новых корпоративных клиентов и повышению заинтересованности ранее привлеченных клиентов в дальнейшем сотрудничестве с банком должна содействовать реформа кредитной процедуры, подразумевающая, наряду с прочими нововведениями, выход на более высокий уровень стандартизации продуктов и процессов, поскольку «целевыми» клиентскими сегментами в итоге реформирования кредитной процедуры являются сегмент «среднего» и нижний подсегмент «крупного» бизнеса.

Задача 3. Рост «доли кошелька» верхних сегментов крупных клиентов.

Задача 4. Повышение доходности обслуживания сегмента крупнейших клиентов.

Реализации Задач 3 и 4 также должна способствовать реформа кредитной процедуры, целевая направленность которой – привлечение клиентов указанных сегментов и совершенствование работы Банка ВТБ со средними и крупными бизнес-клиентами.

Решению перечисленных задач должна содействовать организация еще одного стратегически важного направления работы Банка ВТБ – увеличение объемов участия банка в государственных программах и национальных проектах.

Соответственно, деятельность Банка ВТБ в рамках принятой Стратегии, предусматривающей расширение работы со средними и крупными клиентами, в том числе представляющими интересы сторон в проектах регионального и государственного масштаба, должна быть направлена на расширение предложения сложных, инвестиционно-банковских продуктов. Прежде всего, в сфере кредитования средних и крупных клиентов для целей финансирования их инвестиционной деятельности в различных отраслях экономики.

Показатели результативности деятельности Банка ВТБ, направленной на достижение Цели 2 в сфере корпоративного бизнеса, определяются

ежегодными Бизнес-планами, утверждаемыми головной организацией Банка ВТБ. Указанные Бизнес-планы, направляемые в качестве плановых показателей на соответствующий отчетный период в региональные филиалы Банка ВТБ, конкретизируют целевые показатели работы филиалов, в том числе в части достижения доходных величин.

Банковская система Ростовской области по состоянию на 1 октября 2013 года представлена 109-ю кредитными организациями, в том числе – 16-ю региональными банками и 93-мя подразделениями банков. В течение последних лет по количеству кредитных организаций Ростовская область занимает первое место в Южном федеральном округе.

Филиал Банка ВТБ в г. Ростове-на-Дону (далее – Филиал) осуществляет деятельность с 1999 года. В рамках реализации Стратегии развития Группы ВТБ на 2010 – 2013 годы (далее – Стратегия) в части оптимизации бизнес-процессов в указанном периоде в состав Филиала вошли операционные офисы в гг. Астрахани, Волгограде, Краснодаре (региональные, с расширенными полномочиями) и операционные офисы в гг. Армавире, Волжске, Новороссийске, Сочи, ст. Павловская и операционный офис «Красноармейский» в г. Волгограде.

Основными конкурентами Банка ВТБ в банковском секторе Ростовской области являются территориальные подразделения ОАО «Сбербанк России», ОАО КБ «Альфа-Банк», ОАО «Газпромбанк», ОАО «Россельхозбанк» и региональный банк ОАО «Центр-Инвест».

По данным Банка России¹ по состоянию на 1 октября 2013 года объемы кредитных вложений регионального банковского сектора в нефинансовые коммерческие организации составили 407,7 млрд. рублей, объемы привлеченных средств клиентов - юридических лиц – 110,6 млрд. рублей.

Динамика позиционирования Филиала в банковском секторе региона в

¹ Экспресс-выпуск Обзора банковского сектора Российской Федерации № 133, 2013 год (таблицы 34.2, 35.2, 37.2, 38.2 по Ростовской области).

период 2010 – 2013 годы представлена в таблице:

Доля в банковском секторе региона	01.01.2010	01.01.2011	изм.	01.01.2012	изм.	01.01.2013	изм.	01.10.2013	изм.
Размещенные средства	5,2%	1,3%	-3,9%	4,4%	+3,1%	6,0%	+1,6%	7,3%	+1,3%
Привлеченные средства	5,8%	6,9%	+1,1%	8,3%	+1,4%	4,5%	-3,8%	6,5%	+2,0%

В период с 1 января 2010 года по 1 октября 2013 года Филиал демонстрировал тенденции к наращиванию доли в банковском секторе Ростовской области: за указанный период доля Филиала в региональных объемах вложений в кредиты юридическим лицам выросла с 5,2 % до 7,3 %, в объемах привлеченных средств юридических лиц – с 5,8 % до 6,5 %.

Вместе с тем, по данным Банка России, в период 2010 – 2013 годы наблюдалось существенное сокращение количества кредитных организаций в целом в Российской Федерации и, в частности, в Южном федеральном округе и Ростовской области. В данных условиях прирост доли Банка ВТБ, обладающего достаточными денежными ресурсами и расширяющего в указанный период свое присутствие в регионе, мог бы быть значительно выше.

В 2010 – 2013 годах произошло укрупнение филиальной сети Банка ВТБ. Рост активов и пассивов Филиала в г. Ростове-на-Дону обусловлен в значительной степени присоединением офисов банка, расположенных в других городах Южного федерального округа.

По состоянию на 1 октября 2013 года клиентская база Филиала насчитывает 2 033 корпоративных клиента, которые представляют все отрасли экономики Ростовской области, из них 1 928 клиентов осуществляют деятельность в сегменте «среднего» бизнеса. За период 2010 – 2013 годы в число заемщиков Филиала вошли ОАО «Роствертол», ОАО ТКЗ «Красный котельщик», Министерство финансов Ростовской области, ООО «Производственная компания «Новочеркасский электровозостроительный завод», ОАО «ЭМАльянс», ФГУП «РЦЦ ЮФО»,

СЗАО «СКВО».

Филиал в период 2010 – 2013 годов в рамках поставленных стратегических задач по эффективному росту и укреплению позиций в наиболее привлекательных сегментах бизнеса обеспечил существенный прирост доли кредитных вложений в стабильно развивающиеся отрасли экономики региона.

По состоянию на 1 октября 2013 года объемы кредитования Филиалом компаний обрабатывающих производств (в том числе оборонная промышленность, машиностроение и металлообработка, энергомашиностроение, легкая промышленность)² по сравнению с данными на 1 января 2011 года увеличились в 16 раз (с 1 194,55 млн. рублей до 18 732,0 млн. рублей), торговых компаний – в 6 раз (с 893,10 млн. рублей до 4 891,51 млн. рублей), строительных компаний – в 11 раз (с 131,52 млн. рублей до 1 543,83 млн. рублей).

В период с 2010 года до середины 2013 года кредитование сельскохозяйственного сектора Филиалом фактически не осуществлялось, поскольку большинство сельхозпроизводителей являются компаниями сегмента «малый» бизнес (приоритетными для Банка ВТБ являются компании сегментов «средний» и «крупный» бизнес). Исторически основным обслуживающим банком сельскохозяйственного сектора в регионе является ОАО «Россельхозбанк». В июне 2013 года Филиалом на обслуживание было привлечено ООО «Международная зерновая компания» («крупный» бизнес), в том числе заключен договор об открытии кредитной линии с лимитом задолженности в сумме 3 000,0 млн. рублей. По состоянию на 1 октября 2013 года кредитные средства освоены клиентом в сумме 126,5 млн. рублей.

В 2010 – 2013 годах Филиал также активно развивал сотрудничество с органами местной власти Ростовской области, объемы кредитования которых

² Включая региональные компании и иногородние компании, осуществляющие деятельность на территории Ростовской области.

были увеличены более, чем в 30 раз (с 121,11 млн. рублей по состоянию на 1 января 2011 года до 3 937,0 млн. рублей по состоянию на 1 октября 2013 года).

В таблице приведены данные о структуре активов и пассивов баланса Филиала.

Раздел актива	млн. рублей				
	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.10.2013
Касса и другие денежные средства	123,7	147,9	106,9	175,9	699,4
Средства на корсчете в РКЦ ГУ ЦБ РФ	113,3	74,9	466,9	371,1	686,5
Средства на счетах МФР в ГО Банка		5 843,5			
Кредиты	10 810,8	3 059,8	12 850,7	35 595,5	65 217,8
в том числе Ростов-на-Дону				21 748,6	30 022,7
в том числе просроченные	6 119,0	123,8	112,8	974,6	1 906,3
в том числе Ростов-на-Дону				83,2	94,3
Расходы	5 833,8	961,7	447,3	1 510,3	1 959,3
Переоценка валюты	5,3	1,6	0,8	0,0	66,8
Прочие активы	77,4	91,6	105,6	524,8	1 571,2
Итого по активу:	16 964,3	10 181,0	13 978,2	38 177,6	70 201,0

Раздел пассива	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.10.2013
Средства банков- корреспондентов	15,2	17,1	5,7	16,4	0,0
Средства Головной организации	5 882,5		6 240,3	27 268,1	42 404,6
Расчетные и текущие счета юр. лиц	1 972,4	2 473,4	3 577,6	4 103,8	12 367,8
в том числе Ростов-на-Дону				2 649,4	5 803,8
Депозиты юридических лиц	1 861,6	2 336,0	2 759,2	2 557,8	6 641,9
в том числе Ростов-на-Дону				1 472,3	1 455,4
Векселя	3,2	0	239,9	55,3	316,2
Счета и вклады физических лиц	55,3	35,4	41,4	50,8	80,5
Резервы	3 684,9	129,5	220,1	790,3	1 868,9
Доходы	3 414,6	5 022,7	757,9	2 809,6	5 106,4
Прочие пассивы	74,6	166,9	136,1	525,5	1 414,7
Итого по пассиву:	16 964,3	10 181,0	13 978,2	38 177,6	70 201,0

Стратегией предусматривался рост рыночной капитализации Банка ВТБ с одновременным качественным изменением структуры доходов банка и повышением устойчивости финансовых результатов. Соответственно, ожидался и рост прибыли более чем в 2 раза по сравнению с планом на 2010 год.

В 2010 – 2013 годах активы Филиала выросли в 4 раза – с 16 964,3 млн. рублей на 1 января 2010 года до 70 201,0 млн. рублей на 1 октября 2013 года. В первую очередь – за счет увеличения объема ссудной задолженности, объем которой увеличился в 6 раз – с 10 810,8 млн. рублей до 65 217,8 млн. рублей. При этом доля кредитов в активах Филиала возросла с 64 % до 93 %, соответственно. Следует отметить, что рост активов по итогам 2012 года и 9 мес. 2013 года обусловлен, в том числе, включением в состав Филиала в г. Ростове-на-Дону подразделений Банка ВТБ в других городах ЮФО (гг. Краснодар, Волгоград, Астрахань). Доля офиса Банка ВТБ в г. Ростове-на-Дону в составе активов Филиала на указанные даты составила 63 % и 49 %, в объеме кредитов – 61 % и 46 %, соответственно.

Временное снижение величины активов Филиала по итогам 2010 года связано с единовременной передачей по решению кредитного комитета Банка ВТБ на баланс головной организации Банка ВТБ (далее – ГО) проблемной задолженности ООО «ТагАЗ», ООО «РУССЛЕГАВТО» и ЗАО «РостовМеталл» в совокупном размере 5 664,7 млн. рублей. По состоянию на 1 января 2011 года проблемная задолженность составляла 4 % от объема кредитных средств, размещенных Филиалом. На 1 октября 2013 года данный показатель составил 2,9 %. Стратегический курс на санацию активов Филиалом в г. Ростове-на-Дону в проверяемом периоде реализован.

Основную часть обязательств Филиала составляют средства ГО, расчетные и текущие счета юридических лиц и депозиты юридических лиц, которые на 1 октября 2013 года составили 60,4 %, 17,6 % и 9,5 % пассивов

Филиала, соответственно. Структура пассивов Филиала на указанную дату представлена на диаграмме:

Диаграмма 1.



Следует отметить, что рост привлеченных средств юридических лиц (деPOSITные, расчетные и текущие счета юридических лиц) значительно отстает от роста объемов вложений в кредиты юридическим лицам. Несмотря на стратегический курс на наращивание объемов привлечения средств клиентов, подтвержденный и параметрами Бизнес-планов, объемы привлечения Филиалом депозитов юридических лиц с 1 января 2011 года до 1 октября 2013 года снизились практически в 2 раза – с 2 336,0 млн. рублей до 1 455,4 млн. рублей. При этом большая часть депозитов размещена на короткие сроки, а вклады 10 топ-клиентов составляют от 73 % до 85 % от суммы депозитов, привлеченных Филиалом. Таким образом, собственная ресурсная база Филиала чувствительна к закрытию депозита одним или несколькими крупными клиентами.

Вследствие указанных факторов фондирование операций Филиала обеспечивается преимущественно за счет средств ГО. Филиал фактически не ориентирован на привлечение средств клиентов.

В таблице приведены данные о доходах и расходах Филиала за период 2010 – третий квартал 2013 года:

млн. рублей

	2010 год	2011 год	2012 год	9 мес. 2013 года
Доходы, всего	6 738,1	1 499,4	4 614,0	11 272,0
из них:				
Процентные доходы по предоставленным кредитам	671,0	518,0	1 905,2	4 316,3
Положительная переоценка	1 715,4	741,5	1 804,4	6 165,6
Доходы от восстановления сумм резервов на возможные потери	4 177,7	86,5	537,0	258,5
Расходы, всего	2 678,8	1 189,6	3 314,7	8 191,7
из них:				
Процентные расходы	10,1	11,9	25,9	163,8
Отрицательная переоценка	1 717,0	742,3	1 804,4	6 232,4
Отчисления в резервы на возможные потери	679,3	150,1	829,6	788,4
Расходы, связанные с обеспечением деятельности Филиала	155,5	161,4	412,5	583,7
Аналитический финансовый результат (балансовая прибыль до налогообложения)	4 059,4	309,8	1 299,2	3 080,3

Высокое значение балансовой прибыли Филиала за 2010 год (4 059,4 млн. рублей) обусловлено ростом доходов в 2010 году от восстановления сумм резервов на возможные потери (4 117,7 млн. рублей) в связи с передачей просроченной ссудной задолженности на баланс ГО. В случае сохранения проблемной задолженности на балансе Филиала выполнение Бизнес-плана за 2010 год для Филиала оказалось бы невозможным.

С 2011 года по октябрь 2013 года рост доходов без учета переоценки валюты и драгоценных металлов и камней (в 6,7 раза) опережает рост расходов (в 4,4 раза) и, соответственно, отмечен рост прибыли Филиала, обеспеченный в основном увеличением процентных доходов по предоставленным кредитам. Следует отметить, что объемы кредитования корпоративных клиентов существенно превышали объемы размещения средств, что и обеспечило преобладание процентных доходов над процентными расходами Филиала.

Сальдо иных доходов и расходов существенного влияния на уровень прибыли Филиала в проверяемом периоде не оказывало. Отмечается рост расходов на содержание филиальных подразделений Банка ВТБ,

подчиненных Филиалу в г. Ростове-на-Дону, за счет присоединения в 2012 году дополнительных офисов в гг. Краснодаре, Волгограде, Астрахани, а также открытия дополнительного офиса «Железнодорожный». Кроме того, в проверяемом периоде численность Филиала в г. Ростове-на-Дону увеличилась на 14 единиц.

Ежегодные Бизнес-планы филиальной сети Банка ВТБ формируются финансовым департаментом головной организации, утверждаются Правлением Банка ВТБ и доводятся Филиалу для исполнения.

Планы реализации стратегических инициатив и обозначенные в них цели в 2010 – 2013 годах, являющиеся согласно Стратегии основой для составления ежегодных Бизнес-планов подразделений Группы ВТБ, Филиалу со стороны головной организации в проверяемом периоде не доводились.

Несмотря на то, что Бизнес-план не содержит пояснений относительно достижения стратегических целей и выполнения стратегических задач на плановый период, он является для Филиала основным документом директивного характера, включающим плановые параметры его деятельности и фактически транслирующим Филиалу количественные показатели для выполнения стратегических задач. Соответственно, анализ выполнения Филиалом Бизнес-плана проводился в целях формирования обоснованного мнения о реализации Филиалом Стратегии.

Бизнес-планами предусмотрено:

- увеличение активов в балансе Филиала в 2,8 раза - с 10 246,0 млн. рублей на 1 января 2011 года до 28 834,0 млн. рублей на 1 января 2013 года за счет увеличения объемов кредитования юридических лиц с 9 541,0 млн. рублей на 1 января 2011 года до 22 413,0 млн. рублей на 1 января 2013 года. Фактически задания Бизнес-планов по итогам всех отчетных периодов выполнены более, чем на 100 %;

- рост объемов вложений в кредиты юридическим лицам в 2,3 раза – с 9 541,0 млн. рублей до 22 413,0 млн. рублей. Фактические объемы кредитования увеличились почти в 8 раз. Как отмечалось выше, рост объемов кредитования по Филиалу происходит в результате принятия решений о выдаче кредитов Кредитным комитетом ГО и, соответственно, посредством подкрепления ресурсной базы Филиала средствами ГО;

- незначительный рост на 1 октября 2013 года (на 18 %) объемов привлеченных средств юридических лиц, при этом планом предусмотрен рост на 97 % объема средств юридических лиц до востребования и снижение на 30 % объемов депозитов юридических лиц. Фактически Филиал не выполняет данные показатели;

- рост сальдо расчетов по ресурсам в 4,6 раз. Фактически Бизнес-планы по данному показателю ежегодно перевыполняются с существенным отрывом от плана (по итогам 2012 года факт составил 167 % к плану) за счет фондирования сделок Филиала со стороны ГО;

- снижение доли крупных клиентов в общем объеме размещенных средств с 87 % на 1 января 2011 года до 76 % на 1 января 2013 года. Соответственно, доля средних клиентов в общем объеме кредитования Филиалом юридических лиц должна возрасти с 13 % до 24 %. Фактически замещения доли крупных клиентов соответствующей долей средних клиентов в общем объеме кредитования по Филиалу не произошло;

- Бизнес-планами предполагалось увеличить общий объем привлечения средств юридических лиц (вкладов до востребования и депозитов) на 35 % - с 5 240 млн. рублей на 1 января 2011 года до 7 057 млн. рублей на 1 января 2013 года - главным образом, за счет роста привлечения средств клиентов категории «среднего» бизнеса, доля которых в объемах привлеченных средств должна была возрасти в проверяемом периоде с 65 % до 86 %. Однако фактически плановые объемы привлечения Филиалом в 2010 и 2012 годах не выполнялись: по результатам 2010 года уровень выполнения

плана составил 92%, 2011 года – 103 %, 2012 года – 60 %. Замещения крупных клиентов средними фактически не произошло, доля средних клиентов на 1 января 2013 года не превысила 71 %.

Базовыми показателями аналитического Бизнес – плана (по доходам и расходам) на 2013 год Филиалу установлены задачи по существенному увеличению объемов чистого операционного дохода - более чем в 6 раз по сравнению с плановыми данными на 2010 год, при этом рост аналитического финансового результата предусмотрен только в 1,3 раза, что обусловлено незначительными плановыми темпами восстановления резервов на возможные потери (на 81% по сравнению с 2010 годом), а также приростом объемов расходов на административно – хозяйственные цели (на 71% по сравнению с 2010 годом).

Фактические данные о выполнении базовых показателей аналитического Бизнес – плана (по доходам и расходам) по результатам деятельности филиала за 2012 год свидетельствуют о существенном росте доходов филиала по сравнению с данными за 2010 год, в том числе объем годового показателя чистого операционного дохода увеличился в 2,2 раза, положительный результат от регулирования резервов на возможные потери – в 1,9 раз, при этом прирост расходов на административно – управленческие цели составил всего 34 %. Как следствие, по итогам 2012 года филиалом было достигнуто увеличение значения аналитического финансового результата в 1,7 раз по сравнению с 2010 годом.

Стратегическая задача по увеличению комиссионных доходов, подтвержденная заданиями Бизнес-плана, на уровне Филиала фактически реализована, ежегодный прирост объема комиссионных доходов составлял от 1 до 7 процентных пунктов. Однако задания Бизнес-плана по обеспечению уровня комиссионных доходов в 2010 – 2013 гг. не выполнялась – уровень комиссионных доходов в указанном периоде не превышал 86 % от плановых показателей.

Таким образом, проведенный анализ показал, что выполнение Филиалом в 2010 - 2013 годах заданий Бизнес-плана по увеличению объемов кредитования корпоративных клиентов и, соответственно, получению большего объема процентных доходов по кредитным сделкам обеспечило стабильную положительную динамику аналитического финансового результата. Кроме того, качественное улучшение структуры кредитного портфеля в 2010 году за счет передачи проблемной задолженности на баланс головной организации, преобладание в 2011-2013 годах в структуре портфеля ссудной задолженности I и II категорий качества (соответственно, при незначительном увеличении объема резервов на возможные потери) – все эти факторы позволили избежать излишнего роста расходов Филиала, негативно влияющего на финансовый результат.

8.2. Цель 2.

Корпоративная структура Банка ВТБ, включающая его региональные офисы, в целом отвечает нормам действующего законодательства Российской Федерации и рекомендациям Базельского комитета по банковскому надзору «Принципы совершенствования корпоративного управления» (доведены письмом Центрального банка Российской Федерации от 6 февраля 2012 г. № 14-Т).

Органами управления Банка являются Общее собрание акционеров (высший орган управления Банка), Наблюдательный совет, Президент – Председатель Правления, Правление.

На всех направлениях деятельности при органах управления Банка ВТБ создаются постоянно действующие комитеты и объединения. В период 2010 -2013 годы система коллегиальных органов Банка ВТБ, а также их функции и задачи, трансформировались по мере изменения приоритетов в рамках реализации утвержденных стратегических инициатив. Управление, координация развития и контроль результативности деятельности Филиала

на постоянной основе осуществляется профильным подразделением Банка ВТБ – Департаментом региональной сети.

Требования к организации системы корпоративного управления в региональных подразделениях Банка ВТБ разрабатываются ГО и являются типовыми для всех региональных подразделений. В период с 2010 по 2013 годы типовая организационная структура региональных подразделений Банка ВТБ, в том числе и Филиала в г. Ростове-на-Дону, существенно трансформировалась по мере изменения подходов к организации их деятельности, а также возлагаемых функций и задач в целях достижения стратегических целей банка.

Штатная численность Филиала увеличена с 155 единиц на 1 января 2010 года до 169 единиц на 1 октября 2013 года. В связи с присоединением к Филиалу региональных операционных офисов расширены группы последующего контроля, отдел бухгалтерского учета и отчетности, подразделение операционно-кассового обслуживания клиентов. Произошедшие изменения штатной структуры указывают на усиление кадровых позиций Банка ВТБ в соответствии со стратегическими задачами – увеличить предложение транзакционных продуктов клиентам Банка ВТБ, повысить операционную эффективность, улучшить качество кредитного портфеля путем своевременного и качественного анализа кредитных рисков.

В 2010 - 2013 годах в Филиале создан институт продуктовых менеджеров, завершено формирование клиентской команды, по уровню компетенций соответствующей стандартам Банка ВТБ, сформирована клиентская команда, состоящая из 3-х подразделений - Отдела сопровождения крупных клиентов, Отдела по работе с клиентами и Группы продаж продуктов транзакционного бизнеса.

Кроме того, в типовой структуре филиала выделены региональные дирекции. В связи с расширением присутствия Банка ВТБ в регионах в рамках действующих полномочий Филиала в конце 2012 года в его состав

вошли дирекции по Астраханской области, Волгоградской области, в 2013 году – дирекция по Краснодарскому краю. Через дирекции Филиал осуществляет управление подразделениями Банка на указанных территориях.

Управление рисками и внутренний контроль.

В организационной структуре Банка ВТБ выделены служба управления рисками, комплаенс-служба и служба внутреннего контроля, каждая из которых наделена необходимыми полномочиями, статусом, ресурсами, независимостью и прямым выходом на органы управления банка.

В систему органов внутреннего контроля банка включены органы управления (Общее собрание акционеров, Наблюдательный совет, Президент - Председатель Правления, Правление), ревизионная комиссия, главный бухгалтер банка (его заместители), руководители филиалов (их заместители) и главные бухгалтеры филиалов (их заместители), структурные подразделения с соответствующим функционалом - Департамент внутреннего контроля (далее – ДВК). Кроме того, назначен ответственный независимый от других должностных лиц сотрудник и создано структурное подразделение (Управление мониторинга банковских операций) по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Система внутреннего контроля Филиала интегрирована в систему внутреннего контроля Банка ВТБ (является ее неотъемлемой частью). В систему внутреннего контроля Филиала включены управляющий Филиалом, заместители управляющего Филиалом, главный бухгалтер Филиала, заместитель главного бухгалтера - начальник отдела бухгалтерского учета и отчетности, главный специалист по мониторингу банковских операций Филиала, сотрудники ДВК с постоянным местом работы в Филиале.

В региональных подразделениях Банка ВТБ, в том числе и в Филиале в г. Ростове-на-Дону, осуществляется как текущий мониторинг кредитной

работы и операционных рисков, так и тематические проверки по отдельным направлениям деятельности и постоянный последующий контроль совершенных операций. Таким образом, все вопросы деятельности Филиала изучаются в формате текущего и последующего контроля.

Система управления кредитными рисками в Банке ВТБ и его региональных структурах включает этапы идентификации, оценки, мониторинга и минимизации рисков возникновения убытков вследствие неисполнения, несвоевременного или неполного исполнения контрагентами финансовых обязательств.

Основные принципы и направления управления рисками отражены в Кредитной политике Банка ВТБ, в том числе определена система количественных и качественных ограничений в разрезе основных видов банковских рисков, возникающих при осуществлении кредитных операций (включая отраслевой, страновой, региональный, кредитный и пр.). Единые подходы к управлению кредитным и операционным рисками кредитного процесса зафиксированы в кредитной процедуре Банка ВТБ. Механизмы управления рисками на всех этапах кредитного процесса (рассмотрение заявки, кредитный анализ, структурирование и экспертиза сделки, принятие кредитных решений, заключение кредитной сделки, кредитное администрирование и т.п.) регламентированы нормативными документами Банка ВТБ, обязательными к исполнению всеми подразделениями банка.

Одним из ключевых инструментов управления кредитным риском на уровне региональных подразделений Банка ВТБ является система ограничений на принятие рисков, включающая:

- лимиты на принятие решений по проведению сделок, несущих кредитный риск, устанавливаемые на заемщиков / группы взаимосвязанных заемщиков (индивидуальные кредитно-документарные лимиты);

- лимиты самостоятельного принятия кредитных рисков (далее – ЛСК) региональными подразделениями Банка ВТБ.

В 2012 - 2013 годах ЛСК для Филиала были существенно увеличены. В проверяемом периоде объем ЛСК для Филиала фактически удвоился – с 3 000 млн. рублей до 5 761 млн. рублей. Однако, учитывая увеличение объема кредитного портфеля Филиала в 6 раз – с 10,8 млрд. рублей на 1 января 2010 года до 65,2 млрд. рублей на 1 октября 2013 года, полномочия Филиала на самостоятельное принятие решений о кредитовании клиентов фактически сократились. Доля кредитного портфеля, сформированная на основании решений, принятых Филиалом, снизилась с 28 % до 9 %.

В целях управления кредитными рисками в Банке ВТБ разработана системы ранжирования контрагентов и постоянного мониторинга сделок, несущих кредитный риск. Действует и система определения потенциально-проблемной задолженности.

В Банке ВТБ, включая региональные подразделения, применяется единая система ценообразования. В соответствии с Кредитной политикой на 2013 - 2014 годы, в целях достижения сбалансированного соотношения уровня риска и доходности, в банке выстроена система ценообразования, позволяющая устанавливать ценовые условия по сделке в зависимости от уровня кредитных рисков, присущих каждой конкретной сделке (с учетом итогов ранжирования клиента/группы компаний, срока сделки, уровня обеспеченности кредитных обязательств и др.). При этом минимально допустимая ставка кредитования (расчетная ставка кредитования) устанавливается на уровне, достаточном для покрытия расходов и рисков банка.

Кроме того, в Банке ВТБ унифицирован свод кредитно-обеспечительной документации.

Основным элементом управления кредитными рисками является создание резервов на возможные потери по ссудам.

В Банке ВТБ действует Политика хеджирования валютного и

процентного риска. В проверяемом периоде Филиалом сделки по хеджированию валютных и процентных рисков не инициировались.

Для достижения стратегических целей и решения ключевых задач Банк ВТБ осуществлял доработку внутренних нормативных документов, и прежде всего – «Кредитной политики ОАО «Банк ВТБ» (далее – Кредитная политика), определяющую базовые принципы и направления деятельности Банка по кредитованию клиентов.

Утвержденная в марте 2009 года, Кредитная политика Банка ВТБ в период реализации Стратегии пересматривалась и утверждалась дважды – в феврале 2011 года и в апреле 2013 года. Основные направления реформирования кредитной политики банка состояли в следующем:

1) детализация принципов работы банка по сделкам, представляющим различные виды кредитного риска. В апреле 2013 года в Кредитную политику внесены изменения, развивающие задачи Стратегии, - расширен перечень возможных видов кредитного риска, обозначены общие подходы для диагностики каждого из видов рисков и установлены основы работы банка по сделкам, несущим рискованные составляющие;

2) направления корпоративного бизнеса дополнены инвестиционной составляющей, при этом предложено провести разграничение понятий крупных и средних клиентов. Четкое разделение клиентов по клиентским группам дает возможность совершенствовать работу с каждой из клиентских групп и с каждым клиентом индивидуально, повысив уровень стандартизации процедур взаимодействия с ними.

Следует отметить, что в апреле 2013 года в Кредитной политике указано на сегмент клиентов «среднего» бизнеса, в частности – на клиентов верхнего сегмента «среднего» бизнеса, привлечение которых позволит сформировать преобладающую долю клиентской базы Банка ВТБ, как и предусмотрено Стратегией;

3) В редакции Кредитной политики от апреля 2013 года, в отличие от предыдущих редакций данного документа, обозначен стратегический курс Банка ВТБ на привлечение финансовых учреждений для совершения операций прямого и синдицированного кредитования, а также на финансирование торговых сделок, экспортное кредитование под государственные гарантии Российской Федерации.

Таким образом, возможность решать базовые стратегические задачи на основе реформированной Кредитной политики обеспечена лишь в последний год реализации Стратегии.

В Кредитной политике стратегический курс на расширение полномочий регионов при заключении сделок кредитования не раскрывается. Фактически принципы разграничения полномочий головной организации и региональных подразделений Банка ВТБ остались прежними – регионы вправе принимать решения о параметрах кредитных сделок только в пределах ЛСК, размер которых установлен ГО, деятельность подразделений региональных филиалов регулируется ГО, Филиалы не являются самостоятельными юридическими лицами, не формируют прибыль и не распоряжаются полученными доходами.

Расширение и конкретизация основ Кредитной политики осуществлялись во внутренних нормативных документах Банка ВТБ.

Предложение клиентам банковских продуктов (услуг), в том числе кредитных, осуществлялся Филиалом в проверяемом периоде на основании «Базового перечня банковских продуктов (услуг) ОАО Банк ВТБ» (далее – Базовый перечень), утверждаемого на периодической основе приказами Президента – Председателя Правления Банка ВТБ. Базовый перечень представляет линейку продуктов Банка ВТБ в систематизированном виде, сгруппированную по разделам – основным направлениям работы Банка ВТБ с клиентами.

В проверяемом периоде Банк ВТБ и его территориальные подразделения руководствовались Базовым перечнем, утвержденным приказом в октябре 2009 года. В 2010 – 2013 годах в данный документ был внесен ряд корректив. Принципиально новая редакция Базового перечня утверждена в октябре 2012 года - во второй половине срока реализации Стратегии. При этом документ фактически был сформирован заново, отразив качественно новый подход Банка ВТБ к работе с корпоративными клиентами, определенный Стратегией.

8.3. Цель 3.

Стратегией предусмотрено активное участие в государственных программах и национальных проектах.

Между Правительством Ростовской области и Банком ВТБ в апреле 2013 года заключено соглашение о сотрудничестве, предметом которого является определение основных направлений взаимодействия сторон в области реализации экономической, инвестиционной и социальной политики на территории Ростовской области:

- развитие и внедрение современных банковских технологий и банковской инфраструктуры на территории Ростовской области;
- разработка и реализация совместных инвестиционных программ, поддержка инновационного развития промышленного комплекса, технического перевооружения и модернизации предприятий;
- сотрудничество в рамках реализации приоритетных проектов (в том числе в области жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, топливно-энергетического хозяйства, инфраструктурного строительства), государственных целевых программ и программ государственных корпораций на территории Ростовской области и др.

Значимым заемщиком Филиала является правительство Ростовской области (действующий кредитный лимит – 10,4 млрд. рублей), которому

предоставлено 3,5 млрд. рублей на цели предупреждения «кассовых разрывов» при финансировании текущих расходов регионального бюджета.

В 2010 – 2013 годах Филиал участвовал в кредитовании заемщиков, осуществляющих значимые проекты на территории Южного федерального округа:

- ОАО «Росвертол» (системообразующее предприятие региона), проект по освоению серийного производства вертолетов марки «Ми-26Т2» совместно с Московским вертолетным заводом им. М.Л.Миля – кредитный лимит в сумме 2 500,0 млн. рублей;

- ОАО «Донэнерго» (социально значимое предприятие региона), инвестиционный проект по модернизации системы теплоснабжения пяти городов Ростовской области, кредитный лимит в сумме 680,0 млн. рублей, обеспечение – гарантия администрации Ростовской области;

- ОАО «Чистый город» (крупнейший поставщик услуг по сбору и транспортировке твердых отходов производства и потребления на территории Ростовской области), финансирование приобретения оборудования для осуществления основной деятельности, кредитный лимит в сумме 110,0 млн. рублей;

- ООО «Альтаир СМ» (один из ведущих операторов Южного федерального округа Российской Федерации по поставке техники и оборудования для сельскохозяйственных предприятий), финансирование приобретения торговых площадей для расширения основной деятельности, кредитный лимит в сумме 25,0 млн. рублей. Планируется дополнительное кредитование заемщика в сумме 220,0 млн. рублей целях пополнения оборотных средств;

- ООО «Азовская кондитерская фабрика» (крупнейший производитель восточных сладостей в Южном федеральном округе Российской Федерации), финансирование приобретения оборудования для расширения производства, кредитный лимит в сумме 4,88 млн. евро. В 2013 году предприятию на

указанные цели дополнительно предоставлено 1,87 млн. евро;

- ОАО «Цимлянские вина» (одно из старейших и крупнейших винодельческих производств Донского края), финансирование модернизации производственной базы, кредитный лимит в сумме 28,0 млн. рублей. Планируется дальнейшее финансирование предприятия в сумме 250,0 млн. рублей на пополнение оборотных средств и выдача банковских гарантий до 120,0 млн. рублей;

- ООО «Аврора» (компания-представитель федеральной сети спортивно-оздоровительных клубов «WorldClass» и «Физкульт» в г. Ростове-на-Дону), финансирование приобретения недвижимого имущества для осуществления основной деятельности, в том числе затрат на этапе строительства, кредитный лимит в сумме 120,0 млн. рублей.

Кроме того, филиалом сформирован и направлен в администрацию Ростовской области пакет предложений о финансировании инфраструктурных проектов региона, в том числе на условиях государственно-частного партнерства, сотрудничестве в сфере ЖКХ и содействии в привлечении инвесторов на территорию Ростовской области. Однако инициативы Банка до настоящего времени администрацией Ростовской области не поддержаны.

Таким образом, в 2010 – 2013 годах Филиал Банка ВТБ активно расширял свое участие в финансировании проектов правительства Ростовской области, в деятельности крупных производств, а также в реализации крупных инвестиционных проектов на территории Южного федерального округа. Филиал имеет достаточную ресурсную базу и операционные возможности для дальнейшего сотрудничества с местными органами власти и ведущими производителями региона на территории Южного административного округа.

9. Возражения или замечания руководителей объектов контрольного мероприятия на результаты контрольного мероприятия отсутствуют.

10. Выводы:

1. В 2010 – 2013 годах Филиал Банка ВТБ в Ростовской области реализовал ряд основных стратегических задач:

- доля Филиала в банковском секторе Ростовской области в региональных объемах вложений в кредиты юридическим лицам увеличилась с 5,2 % до 7,3 %, в объемах привлечения средств юридических лиц – с 5,8 % до 6,5 %. Вместе с тем, в условиях снижения уровня конкуренции в банковской сфере Южного федерального округа доля Банка ВТБ, обладающего значительными финансовыми ресурсами и расширяющего в 2010 – 2013 годах присутствие в данном регионе, при условии выполнения Филиалом количественных плановых показателей могла быть выше;

- клиентская база Филиала пополнилась заемщиками из крупных, высокомаржинальных, стабильно развивающихся отраслей – оборонной промышленности, машиностроения, энергомашиностроения, легкой промышленности;

- значительно расширено сотрудничество с органами местной власти Ростовской области.

2. В соответствии с заданиями Стратегии активы Филиала за 2010 – 2013 годы выросли в 4 раза, в том числе за счет увеличения объема ссудной задолженности. В структуре активов доля кредитов возросла с 64 % до 93 %.

Однако прирост активов обеспечен в значительной мере включением в состав Филиала дополнительных офисов, расположенных в других городах ЮФО (г. Астрахань, г. Волгоград, г. Краснодар). Без учета активов указанных офисов активы Филиала в г. Ростове-на-Дону увеличились в 2,5 раза.

Филиалом реализован стратегический курс на санацию активов – доля

проблемной задолженности в течение 2011 – 2013 годов не превышала 4 % от суммы кредитного портфеля, а на 1 октября 2013 года составила 2,9 %.

3. Фондирование операций Филиала обеспечивается преимущественно за счет средств головной организации Банка ВТБ.

Филиал слабо ориентирован на привлечение средств клиентов. Объем привлеченных средств за 2010 – 2013 годы сократился почти в 2 раза и значительно отстает от роста объемов кредитования клиентов. Большая часть депозитов размещена на короткие сроки, и 85 % их совокупного объема составляют вклады 10 топ-клиентов, что свидетельствует о нестабильности собственной ресурсной базы Филиала.

4. Планы реализации стратегических инициатив и обозначенные в них цели в 2010 – 2013 годах Филиалу со стороны головной организации в проверяемом периоде не доводились.

Утвержденный Правлением Банка ВТБ Бизнес-план является для Филиала основным документом директивного характера, включающим плановые параметры его деятельности и фактически транслирующим Филиалу количественные показатели для выполнения стратегических задач. При этом Бизнес-план не содержит пояснений относительно достижения стратегических целей и выполнения стратегических задач на плановый период.

5. Выполнение Филиалом в 2010 - 2013 годах заданий Бизнес-плана по увеличению объемов кредитования корпоративных клиентов и, соответственно, получению большего объема процентных доходов по кредитным сделкам обеспечило стабильную положительную динамику аналитического финансового результата.

Вместе с тем, отдельные плановые показатели Бизнес-планов Филиалом не достигнуты:

- не выполнены задания по увеличению объемов привлечения средств;
- не осуществлено планируемое замещение доли крупных клиентов

соответствующей долей средних клиентов как в общем объеме кредитования, так и в объемах привлечения средств юридических лиц.

6. Изменения штатной структуры Филиала, осуществленные в 2010 – 2013 годах, указывают на усиление кадровых позиций Банка ВТБ на уровне региональных подразделений в соответствии со стратегическими задачами – увеличить предложение клиентам транзакционных продуктов, повысить операционную эффективность, улучшить качество кредитного портфеля путем своевременного и качественного анализа кредитных рисков.

7. В 2010 – 2013 годах в соответствии с целями и задачами Стратегии пересматривалась Кредитная политика Банка ВТБ, являющаяся для Филиала основополагающим документом при работе с клиентами. Однако редакция Кредитной политики, в полной мере отражающая основные стратегические направления кредитной работы Банка на указанный период, утверждена в апреле 2013 года. Таким образом, возможность для банка решать базовые стратегические задачи на основе реформированной Кредитной политики обеспечена лишь в последний год ее реализации.

Кроме того, стратегический курс на расширение перечня продуктов (услуг) Банка, в том числе кредитных и инвестиционных, подкреплен соответствующей редакцией Базового перечня продуктов (услуг) только в конце 2012 года.

Базовый перечень продуктов (услуг) банка в новой редакции, отражающей стратегические подходы Банка к работе с корпоративными клиентами, утвержден в октябре 2012 года - во второй половине срока реализации Стратегии.

8. Стратегическая задача по расширению полномочий региональных структур Банка ВТБ в ходе реформы Кредитной политики в данном документе не зафиксирована.

Фактически принципы разграничения полномочий головной организации и региональных подразделений Банка ВТБ остались прежними.

Несмотря на увеличение ЛСК за 2010 – 2013 годы в 2 раза, с учетом роста объема кредитного портфеля Филиала за указанный период в 6 раз полномочия Филиала по принятию решений о кредитовании клиентов фактически сократились с 28 % до 9 % от объема кредитного портфеля.

9. В 2010 – 2013 годах Филиал Банка ВТБ активно расширял свое участие в финансировании проектов правительства Ростовской области, в деятельности крупных производств, а также в реализации масштабных инвестиционных проектов на территории Южного федерального округа. Филиал имеет достаточную ресурсную базу и операционные возможности для дальнейшего сотрудничества с местными органами власти и ведущими производителями региона на территории Южного федерального округа.

11. Предложения (рекомендации):

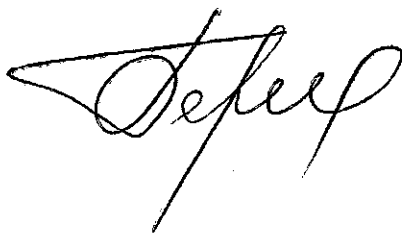
11.1. Направить информационное письмо Счетной палаты Российской Федерации с приложением отчета о результатах контрольного мероприятия в открытое акционерное общество «Банк ВТБ».

11.2. Направить отчет о результатах контрольного мероприятия:

Совету Федерации Федерального Собрания Российской Федерации;

Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации.

Аудитор



А.В.Перчян