ФИНАНСЫ ДЕНЬГИ ИНВЕСТИЦИИ

Издается с 2003 года
Аналитический журнал

4/2010
(36)

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Сумароков Е. В. Финансовый и долговой кризис в ЕС и его влияние на интеграционные процессы в Европе 2
- Кризисные явления в экономике ЕС: проблемы выживания интеграционного пространства 2
- Дефицит национальных бюджетов еврозоны: почему возникла долговая проблема Греции? 4
- Необходимость создания антикризисного механизма для еврозоны 7

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

Ситникова О.Ю., Назарова А., Пивоварова О. Статистические методы оценки краткосрочных динамических колебаний обменных курсов 10

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Мурашева О.В. Инвестиционная привлекательность, её мотивация, содержание и оценка 16
- Анализ мотивов инвестирования 16
- Инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность 17
- Оценки инвестиционной привлекательности 18

БАНКОВСКИЕ ИНСТИТУТЫ

Андреева А.В. Персонализированный банковский маркетинг как основной инструмент стратегии развития российских финансово-кредитных институтов 20
- Маркетинговая концепция «private banking» 20
- SMS-сервис для владельцев пластиковых карт и экспресс-кредитование как новые виды банковских услуг 21
- Анализ использования маркетинговых стратегий 21
- Направления развития банковского маркетинга 22
- Банки и социальные сети 23

Кудинова К.В. Состояние и перспективы развития взаимоотношений коммерческого банка с VIP-клиентами в России 25
- VIP-клиент: понятие и характерные особенности 25
- VIP-клиент за рубежом и в России 26
- Основные принципы сервиса Private Banking 27
- Проблемность и перспективы элитного банковского сервиса 30

СТРАХОВАНИЕ

Каламкарова А.А. Обязательное страхование гражданской ответственности в торговом мореплавании 32
- Мировая практика обязательного страхования морского транспорта 32
- Обязательное страхование судовладельцев в России 33
- Создание в РФ концепции обязательного страхования гражданской ответственности 34
- Факторы стоимости страхового взноса 35
- Содержание журнала «Финансы. Деньги. Инвестиции» за 2010 год 40

Редакционный совет:

Геронина Н.Р., д.э.н., проф.,
Думная Н.Н., д.э.н., проф.,
Красавина Л.Н., д.э.н., проф.,
Миркин Я.М., д.э.н., проф.,
Семенкова Т.Г., д.э.н., проф.,
Семенкова Е.В., д.э.н., проф.,
Сумароков В.Н., д.э.н., проф.,
Хандруев А.А., д.э.н., проф.,
Хоминич И.П., д.э.н., проф.,
Шенаев В.Н., д.э.н., академик РАЕН,
Насибян С.С., д.э.н., проф.,
Подшиваленко Г.П., к.э.н., проф.,
Филатова Т.В., к.э.н, проф.

**Главный редактор/
научный редактор В.Н. Володина**

Распространение Е.В. Тупальская

**Журнал включен
в Российский индекс
научного цитирования (РИНЦ)**

Адрес: 125499, Москва,
Кронштадтский бул., д. 37 б,
Финансовая Академия оф. 107
Тел./факс: (495) 456-06-08
e-mail: nikainform@mail.ru

**Подписной индекс
по каталогу «Роспечать» 81652**

© ООО «Фининформсервис НИКА»
Учредитель: ООО «Фининформсервис НИКА». Свидетельство ПИ № 77-1026.
Оформление оригинал-макета «Фининформсервис НИКА».
Усл. печ. л. 5,0. Тираж 1250 экз.
Формат 60x84 1/8.
Подписано в печать.3.12.2010

Перепечатка материалов и любое воспроизведение в электронном виде только с письменного разрешения редакции или по договору.
Ссылка на журнал обязательна.

Финансовый и долговой кризис в ЕС и его влияние на интеграционные процессы в Европе

Сумароков Е.В., к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Мировая экономика и международные отношения» Финансового университета при Правительстве РФ

В марте 2000 г. на саммите в Лиссабоне главы 15 государств подписались под намерением превратить к 2010 г. Европейский союз в «наиболее динамичную, конкурентоспособную и инновационную экономику в мире». Так на свет появилась Лиссабонская стратегия. Поскольку произошло данное событие в период высоких темпов роста, перспектива успешной реализации поставленных задач тогда не вызывала сомнений.

Однако со временем выяснилось, что не все параметры той программы были хорошо продуманы. Между планируемыми результатами и реальным положением дел разрыв слишком велик. Замедление темпов экономического роста, неопределенность в мировой экономике вынудили в 2005 г. отредактировать стратегию и провозгласить уже более скромные цели: ускорение роста и создание новых рабочих мест.

Последующие пять лет принесли с собой совершенно новые проблемы и вызовы, совпавшие с распространением мирового финансово-экономического кризиса. А год 2010, который по изначальному замыслу стратегов ЕС должен был ознаменовать собой достижение «светлого будущего», по сути дела оказался моментом истины для жизнеспособности всего интеграционного образования. Вместо высоких целей страны ЕС вынуждены решать проблему выживания общего экономического пространства, констатируя необходимость очередного пересмотра положений Лиссабонской стратегии.

Сейчас уже не вызывает сомнений, что значительное расширение ЕС, а также перспективы присоединения к нему новых стран усложняют механизм его функционирования, особенно процессы принятия решений. В связи с этим некоторые представители ЕС ратуют за модель разноуровневой и разноскоростной интеграции, что в значительной степени противоречит прежней логике развития Евросоюза, основанной на однородности и неизменности всех норм, правил и стандартов.

Кризисные явления в экономике Европейского союза поставили под вопрос его дальнейшее расширение и, более того, создали угрозу его распада. События 2007-2010 гг. поистине явились «настоящим испытанием для правительств и институтов», как подчеркивалось в заявлениях представителей Евросоюза. И хотя пока ещё рано делать выводы, справилась ли европейская экономика с масштабным кризисом, очевидно, что эта своеобразная проверка на прочность самого мощного интеграционного блока в мире позволила выявить слабые звенья общеевропейской экономической конструкции, в том числе ее финансового сектора.

Кризисные явления в экономике ЕС: проблемы выживания интеграционного пространства

Безусловно, внутренние проблемы ЕС, накопленные за годы стремительного расширения интеграционной группировки, достигли в рассматриваемый период некоего критического уровня, однако причины обострения сложившейся ситуации пришли на европейский континент извне.

Среди негативных аспектов современной модели глобальной экономики выделяют такую характерную черту, как быстрое перенесение экономических сбоев и финансовых кризисов из одних регионов мира в другие. Особенно это относится к миграции краткосрочных спекулятивных капиталов на финансовых рынках.

Кризис, разразившийся в США, в условиях глобализации быстро распространился на Европу и сначала проявился в кризисе ликвидности, а затем поразил реальный сектор экономики. С середины ноября 2008 г. 15 стран-участниц еврозоны погрузились в рецессию, т.е. период сокращения их национального производства превысил два квартала.

Первые случаи банкротств среди банков вынудили правительства ЕС принять экстренные меры. Из

Динамика основных показателей стран ЕС в период финансового кризиса

	2006	2007	2008	2009
Доходы бюджета, % ВВП	45,3	45,4	44,9	44,4
Расходы бюджета, % ВВП	46,7	46	46,8	50,7
Дефицит бюджета, % ВВП	– 1,3	– 0,6	– 2	– 6,3
Государственный долг, % ВВП	68,3	66	69,4	78,7
Государственный долг, млрд евро	5,843	5,940	6,425	7,063
ВВП, млрд евро	8,554	9,004	9,259	8,977

Источник: Евростат

бюджета были выделены средства на поддержание ликвидности действующих банков и на выкуп государством активов уже обанкротившихся, но жизненно важных для всего хозяйства финансовых организаций. После совещания в Париже глав правительств Германии, Франции, Италии и Великобритании 4 сентября 2008 г. было решено увеличить помощь финансовому сектору стран ЕС. При этом идея централизации средств, которая была предложена Францией, тогда не нашла поддержки у Германии и Великобритании,поэтому и не была реализована.

К концу 2008 г. особенности финансово-экономического кризиса стали более понятными, а оценки глубины и продолжительности рецессии более реалистичными, что позволило Европейскому союзу на декабрьском саммите Европейского совета одобрить план экономического оздоровления Европы, представленный Европейской комиссией 27 ноября 2008 г. в совет под названием «Европейский план экономического восстановления». Одной из главных идей в нем было то, что государства-члены должны совместно противостоять рецессии. Выполнение плана зависит от двух условий. **Первое** – наращивание потребительского спроса. Государства-члены ЕС согласились координировать усилия на основе общего подхода по ряду направлений. **Второе** – быстрое усиление конкурентных позиций Евросоюза в долгосрочной перспективе. Всего планом предусмотрено 10 приоритетных направлений согласованной политики государств-членов.

Кроме мероприятий, направленных на увеличение спроса и активизацию бизнеса, План предполагал некоторые послабления в реализации положений ранее принятого Пакта роста и стабильности с учетом «текущих исключительных обстоятельств». При этом Европейский совет призывал страны после временного увеличения дефицитов государственных бюджетов как можно быстрее вернуться к реализации установленных бюджетных целей. На совещании министров финансов стран ЕС в марте 2009 г. было предложено разработать график сокращения дефицита национальных бюджетов, в соответствии с которым большинство членов ЕС должно было начать активные действия по снижению бюджетного дефицита уже в 2010 г., а те страны, что лишь незначительно нарушили Маастрихтские критерии, – в 2011 г.

Согласно проекту экономического оздоровления Европы за ближайшие полтора года должно было быть израсходовано около 200 млрд евро (1,5% ВНП ЕС). Основной объем средств (170 млрд евро, или 1,2% ВНП) должен был поступить от стран-членов, а еще 30 млрд – из бюджета Евросоюза(14,4 млрд евро) и заемных средств Европейского инвестиционного банка (15,6 млрд евро). (С.П. Глинкина, Н.В. Куликова. – Глобальный кризис и его особенности в новых странах-членах ЕС – Новая и новейшая история. – 2010, № 2 с. 26).

Позже, весной 2009 г., бюджет антикризисных программ был значительно увеличен и, по некоторым оценкам, его объем будет стоить Европейскому союзу около 5% совокупного ВНП. (Там же).

Формирование валютного союза в ЕС

Страны, входящие в еврозону	Дата вступления
Австрия	01.01.1999
Бельгия	01.01.1999
Германия	01.01.1999
Ирландия	01.01.1999
Испания	01.01.1999
Италия	01.01.1999
Люксембург	01.01.1999
Нидерланды	01.01.1999
Португалия	01.01.1999
Финляндия	01.01.1999
Франция	01.01.1999
Греция	01.01.2001
Словения	01.01.2007
Кипр	01.01.2008
Мальта	01.01.2008
Словакия	01.01.2009
Эстония*	01.01.2011**

** страны, рассматриваемые в качестве потенциальных кандидатов на присоединение к европейскому валютному союзу*

*** предполагаемая дата присоединения к ЕВС*

Механизм принятия решений по экономической политике в рамках ЕС функционирует на наднациональном уровне. Комиссия ЕС разрабатывает, а Совет министров утверждает квалифицированным большинством голосов так называемые ориентиры экономической политики. После того, как их обсудят на заседании Европейского Совета, они вновь возвращаются в Совет министров, который руководствуется в своих конкретных рекомендациях утвержденными ориентирами.

Государства-члены формулируют и осуществляют свои экономические стратегии уже в соответствии с экономическими ориентирами, содержащимися в рекомендациях Совета. Национальная экономическая программа социально-экономического развития представляется в Еврокомиссию и Совет министров для анализа, после чего стране может быть предложено внести в нее необходимые коррективы. Еврокомиссия отслеживает макроэкономические показатели развития государств-членов, особенности их структурной политики на рынках труда, товаров и услуг, ценовые и стоимостные тенденции. Она способствует проведению реформ, направленных на предотвращение налоговой конкуренции между государствами-членами, а также осуществляет надзор за состоянием национальных бюджетов. При этом комиссия контролирует состояние государственных финансов отдельных стран, а совет принимает меры в отношении нарушителей данного положения. Таким образом, факт существования в рамках ЕС экономического и валютного союза означает наличие серьёзной координации национальных экономических политик.

Дефицит национальных бюджетов еврозоны: почему возникла долговая проблема Греции?

Мина замедленного действия под текущие проблемы была заложена именно при введении в 1999 г. единой валюты. Тогда, хотя и создав общую денежную единицу, страны остались при этом экономически самостоятельными. Они могли практически без ограничений наращивать расходы по своему усмотрению и принимать свёрстанные с дефицитом бюджеты. На протяжении последующего десятилетия противоречия нарастали. В целом это те же противоречия, которые наблюдаются в масштабах современного мирового хозяйства, то есть между странами и группами государств Север-Юг, только в данном случае – внутри региона.

В итоге лишь острые кризис-

Государственный долг и дефицит бюджета в странах ЕС в 2009 г.

Страна	Госдолг, % ВВП	Госдолг, млн. евро	Дефицит бюджета, % ВВП
Люксембург	14,5	5,464	0,7
Словакия	35,7	22,585	6,8
Словения	35,9	12,519	5,5
Финляндия	44,0	75,217	2,2
Испания	53,2	559,650	11,2
Кипр	56,2	9,527	6,1
Нидерланды	60,9	347,021	5,3
Ирландия	64,0	104,667	14,3
Австрия	66,5	184,105	3,4
Великобритания	68,1	1,067,819	11,5
Мальта	69,1	3,948	3,8
Германия	73,2	1,762,211	3,3
Португалия	76,8	125,910	9,4
Франция	77,6	1,489,025	7,5
Бельгия	96,7	326,606	6,0
Греция	115,1	273,407	13,6
Италия	115,8	1,760,765	5,3

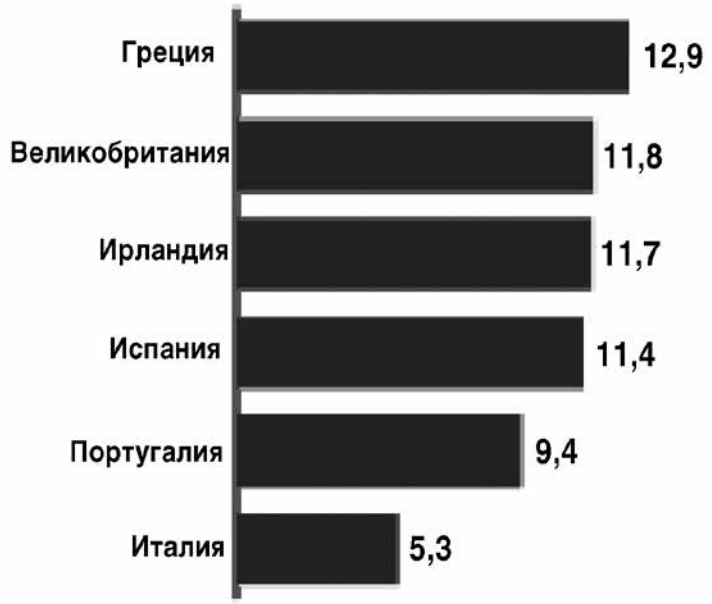
Источник: Евростат. Все цифры за 2009 г.

ные явления заставили признать ошибки, допущенные в период формирования экономического и валютного союза, и в экстренном порядке принимать радикальные меры по спасению единой валюты и экономики. Теперь Еврокомиссия предложила поменять правила игры и заставить всех членов ЕС отвечать за свои слова, что фактически означало – богатый Север не хочет больше платить за бедный Юг.

Сейчас с определенностью можно говорить о новой стороне мирового финансового кризиса, а именно, об одновременном и резком ухудшении ситуации с государственными финансами в развитых странах. По известным причинам эта проблема рассматривается через призму Греции. Но сдвиги в мировой экономике, которые могут последовать, будут более широкими и глобальными, чем предполагается сейчас. Проблема госдолга изменит не только соотношение сил между лидерами мировой экономики, но и традиционное представление о развитых и развивающихся странах. Более 40% мирового ВВП сейчас приходится на страны (преимущественно развитые), дефицит бюджета которых превышает 10% ВВП (по данным Cilibank). Хотя в последние 30 лет этот показатель колебался в пределах 0-5% ВВП, а значительный бюджетный дефицит был характерен для развивающихся экономик, а не наоборот.

То, что происходит с государственными бюджетами, является результатом цепи драматических

Страны ЕС с самым высоким бюджетным дефицитом



** Дефицит от ВВП в 2009 г., %*

Источник: Eurostar

событий 2008–2009 гг. Правительствам пришлось бороться с кризисом, а теперь они вынуждены устранять последствия принятых мер, которые могут привести к еще более серьезным изменениям. Пример Греции показывает, что глубина последствий долговой проблемы осознаётся с большим опозданием.

Возникает вопрос, **как же финансовые регуляторы в ЕС допустили, чтобы Греция жила не по средствам?** Вступление этой страны в еврозону в 2001 г. оказалось возможным после того, как официальная статистика сообщила, что показатель годовой инфляции составляет 2,3%. По словам представителей ЕС, они знали, что у Греции «проблемы со статистикой», но данное подозрение не послужило тогда поводом для проведения соответствующей проверки.

За расходами национальных бюджетов в Европе следили только формально: в 2009 году, по данным Евростата, средний дефицит стран еврозоны достиг 6,3% ВВП. Впрочем, опасен не сам по себе дефицит, а неспособность с ним справиться. Случай с Грецией как раз является иллюстрацией того, что происходит, когда страна не может вовремя расплатиться по долгам.

Стремлению чиновников ЕС отслеживать параметры бюджетов отдельных стран всегда находились способы противодействия. Так и происходило до наступления европейского долгового кризиса. Известны случаи фальсификации национальной статистики, в результате которых занижались показатели бюджетного дефицита и госдолга. Возьмем пример с Грецией: в том же 2001 году для вступления в еврозону необходимо было выдержать критерии по размеру бюджетного дефицита и госдолга, т.е. сократить расходы. На помощь пришел банк Goldman Sachs, который предложил 30 млрд евро в обмен на поступления от государственной лотереи, платных автодорог и аэропортовых сборов на несколько лет. По форме это не было кредитной операцией, и в нужный момент Греция выполнила условия для вступления в зону евро. Однако цена, которую пришлось заплатить – сокращение доходной базы бюджета на годы вперёд.

Не только Греция практиковала способы занимать, не повышая официальный объем госдолга. Известна история о сделке, проведённой в середине 90-х гг. финансовыми властями Италии. Когда казна остро нуждалась в средствах, был использован производный финансовый инструмент – валютный своп, контрагентом по которому выступил банк JP Morgan. Смысл операции заключался в том, что банк проигрывает государству крупную сумму на валютном рынке, одновременно получая право выиграть аналогичную сумму (плюс проценты) спустя оговоренный срок. При этом сумма госдолга формально не увеличивалась.

В 2010 году «обострение хронических болезней» в Евросоюзе потребовало «хирургического вмешательства». Из уст президента ЕЦБ Жан-Клода Трише прозвучал **призыв к правительствам стран-участников ужесточить экономическую политику, в том числе немедленно сократить госрасходы и увеличить налоги**. К концу 2010 госдолг стран еврозоны должен вырасти более чем на 20 п.п. по сравнению с показателем 2007 г. В 2009 году госдолг еврозоны составил 78,7% ВВП, США – 64%, Японии – 200% (данные Евростата, МВФ и Economist Intelligence Unit соответ-

ственно). Состояние бюджетной сферы в большинстве стран остается хрупким, и чтобы экономика стала восстанавливаться, нужно корректировать расходы казны и проводить структурные реформы.

Необходимость создания антикризисного механизма для еврозоны

Проблема еврозоны не в абсолютной величине долга, а в привычке национальных правительств к легким деньгам, – так охарактеризовал проблемы региона председатель ЕЦБ Жан-Клод Трише. (Ведомости № 173 15.10.10 стр. 03). В 2009 г. совокупный госдолг еврозоны составил 78,7% ВВП, но с тех пор страны нарастили свои заимствования. По данным Евростата, лидерами по размеру долга являются Ирландия (14,3% ВВП), Греция (13,6%), Великобритания (11,5%), Испания (11,2%) и Португалия (9,4%).

В том, что рефинансирование суверенных долгов представляет главную угрозу для стабильности европейской экономики, с ЕЦБ солидарен и МВФ. Во второй половине 2010–2011 гг. странам предстоит заплатить по долгам 400 млрд долл. На эти цели в июне 2010 г. ЕЦБ предоставил европейским банкам 442 млрд евро ликвидности. Средства ЕЦБ критически важны для стабильности финансовой системы Европы и прежде всего для периферийных стран, которые без поддержки не в состоянии решать свои финансовые проблемы. Однако регулятор обещает ужесточать условия кредитования, следуя правилу, что привычку к легким деньгам нужно изживать. Судя по заявлениям представителей ЕЦБ, планируется в дальнейшем ограничить столь массированное кредитование (только за 5 месяцев 2010 г. интервенции на рынке суверенных долгов Греции, Португалии и Ирландии составили 61 млрд евро), а также ужесточить условия предоставления займов.

В апреле 2010 г. участники Евросоюза договорились предоставить помощь Греции, после чего приступили к вопросам контроля над бюджетным дефицитом других стран региона. Итогом переговоров и консультаций стало **принципиальное решение о создании специального антикризисного механизма для еврозоны.** Для участия в дискуссии по данной проблеме были привлечены 27 министров финансов стран-членов ЕС.

Все согласились с тем, что подобный механизм должен действовать на постоянной основе. Предполагалось, что будет создан единый фонд, какой существует для стран, не входящих в еврозону. Фонд, ежегодный объем которого составляет около 50 млрд евро, предоставлял помощь таким странам, как Венгрия и Литва.

Кроме того, комиссар Еврокомиссии по финансам Олли Рен предложил еще одну важную меру по предотвращению кризисов: необходимо, чтобы проекты бюджета стран еврозоны перед их представлением в национальных парламентах обсуждались в рамках еврогруппы.

Эта идея получила поддержку, и уже в мае 2010 г. Еврокомиссия разработала более детальный план реформ, который должен вступить в силу в 2011 г. Процедура, согласно которой до утверждения бюджетов в национальных парламентах страны Европы должны согласовывать их в Брюсселе, получила название «Европейский семестр». Цель такого подхода заключается в выявлении проблем на ранней стадии.

Предусматриваются также и санкции за нарушение критериев бюджетной стабильности. Формально они существовали и раньше, но их применение возможно было только после долгого обсуждения.

Новый план предполагает, что комиссар ЕС по финансам может своим решением приостановить программы помощи, которые отстающие члены ЕС получают из союзного бюджета. Их не лишат финансирования, но могут предписать, например, направить его не на социальные программы, а на выплату долгов.

Таким образом, ЕС сделал еще один шаг на пути к единой экономической политике. После нескольких месяцев переговоров, к сентябрю 2010 г. страны ЕС достигли также политического консенсуса о создании европейской системы финансового надзора за банками, страховыми компаниями и финансовыми рынками. Кризис показал, что экономнее все же устранять не последствия, а причины произошедших событий. Действительно, состояние госфинансов ЕС ухудшили вынужденные расходы на решение долговых проблем финансовых компаний, на эти цели потрачено 16,5% ВВП. (Ведомости № 167 07.09.10 стр. 04).

Европейский фонд финансовой стабильности (EFSF) стал главным инструментом масштабной программы помощи проблемным зонам Европы, которая была одобрена в мае национальными правительствами ЕС. Не поддержала его создание только Словакия, однако позиция этой страны не повлияет на работу фонда. Общий объем программы утвержден в размере 750 млрд евро. EFSF предстоит стать кредитором последней инстанции: он будет помогать странам, столкнувшимся с угрозой дефолта, если рынок

Динамика курса евро на фоне негативных прогнозов по госдолгу для стран еврозоны

откажется приобрести их обязательства на приемлемых условиях. До 440 млрд евро выделят в виде кредитов и гарантий члены еврозоны, еще 60 млрд евро – еврокомиссия, остальные 250 млрд евро – МВФ. В случае необходимости он сможет размещать облигации, гарантированные национальными правительствами (пропорционально доле стран в ЕЦБ).

EFSF создается на три года, его совет директоров будет формироваться странами еврозоны. Государству, пожелавшему обратиться за помощью в решении долговых проблем, необходимо будет представить план действий по финансовой и экономической стабилизации в Еврокомиссию и ЕЦБ, которые примут решение об оказании помощи.

Решение создать стабфонд означает, что европейские чиновники признали: помощь может понадобиться не только Греции. **Рынки получили сигнал о том, что евро будут спасать любой ценой.** При этом дискуссии о поддержке недисциплинированных в финансовом отношении стран как о плохом примере для других членов ЕС были отложены.

В краткосрочной перспективе резервов должно хватить для решения долговых проблем, но в будущем не исключена потребность в их увеличении. Политически для ЕС важно доказать эффективность механизма, который позволяет решать проблемы региона без помощи МВФ. (Ведомости № 104 09.06.10 с. 03).

Рынки отреагировали на принятые меры, с помощью которых удалось стабилизировать положение, предотвратить панику и не допустить распространения проблемы долгов, положительно. Однако в сложившейся ситуации важно не столько количество выделяемых средств, сколько наличие у ЕС комплексного подхода к решению проблем. Если в 2010 году хватит резервов, чтобы в случае необходимости помочь расплатиться по долгам странам, оказавшимся на грани дефолта, то проблема бюджетных дефицитов по-прежнему сохраняется.

Для решения данной проблемы европейские регуляторы предлагают временно исключать из еврозоны страны с большим дефицитом. В частности, мнения о том, что страны, которые нарушают финансовую дисциплину, должны быть отстранены от управления экономикой еврозоны, придерживается президент Европейского Центробанка Жан-Клод Трише. Подобные санкции нужны, чтобы дисциплинировать национальные правительства и предотвратить повторение в Европе долгового кризиса, подобного тому, что был в Греции. Очевидно также, что Европе требуется ужесточение регулирования и независимый аудит государственных финансов стран-нарушителей.

В июле 2010 г. Еврокомиссия, ЕЦБ и МВФ начали проверять, как Греция выполняет требования по реформированию экономики. Это было условием получения Афинами в сентябре второго транша кредита на 8 млрд евро из пакета помощи в 110 млрд евро. Первый транш на 20 млрд евро страна получила в мае.

Правительство Греции пообещало МВФ и Евросоюзу сократить бюджетный дефицит с 13,6 до 8,1% ВВП и приступило к реализации этого плана.

В сентябре новую концепцию укрепления финансовой дисциплины в еврозоне предложил комиссар Еврокомиссии Олли Рен. В свою очередь, председатель Европейского совета Херман Ван Ромпей представил свою концепцию санкций за раздувание госдолга. Согласно действующим требованиям долг членов ЕС не должен превышать 60% ВВП, но его средний уровень сейчас – 71,4% (данные Евростата). Среди лидеров – Италия (115,8%), Греция (115,1%), Бельгия (96,7%), Венгрия (78,3%), Португалия (76,8%), Франция (77,6%), Германия (73,2%), Великобритания (68,1%), Ирландия (64%) и Нидерланды (60,9%). По мнению Рена, страны-нарушители, дефициты которых превысили нормы (3% ВВП – по Маастрихтским договоренностям), должны платить штрафы, эквивалентные 0,2% ВВП. Еврокомиссия намерена обязать нарушителей ежегодно сокращать уровень дефицита и привязать потолок госдолга к темпам роста ВВП. Штрафы могут быть отменены, если в течение 10 дней за это проголосует большинство Европейского совета. Игнорирование рекомендаций Еврокомиссии по реформированию экономики будет стоить нарушителям штрафа в 0,1% ВВП. (Ведомости № 181 27.09.10 стр. 03).

В целом пример Европы показал, что в условиях глобализации интеграция – это способ выживания для региональных хозяйственных комплексов. В то же время экстенсивный путь развития ЕС, по-видимому, исчерпал себя, и в новом десятилетии усилия будут направлены на совершенствование институциональной структуры системы управления, механизмов взаимодействия в области финансово-экономических отношений. Интенсивный путь заключается в поиске эффективных инструментов и разработке стратегии по предотвращению кризисных явлений (особенно таких масштабных, каким оказался кризис 2007–2010 гг., когда заговорили о реальной угрозе распада ЕС). Это потребует времени и усилий при согласовании позиций и координации интересов национальных экономик с требованиями общего рынка. С другой стороны, это позволит отладить механизм взаимодействия внутри ЕС, сформировать единый подход к решению новых проблем. Финансовый контроль, бюджетная дисциплина, строгое следование принципам конвергенции – данные меры способны упрочить экономические позиции ЕС в мире и придать импульс дальнейшему развитию экономического и валютного союза.

Аннотация: *Мировой финансовый кризис и кризисные явления в экономике Европейского союза поставили под вопрос дальнейшее расширение интеграционного объединения в Европе и, более того, создали угрозу его распада. Сможет ли Европейский союз противостоять новым вызовам и какие изменения последуют в экономической и финансовой политике ЕС?*

Annotation: *The world financial crises together with critical events in the European Union economy raised the question of the further enlargement of the integration union in Europe and even threatened disintegration. Is European Union capable to resist new challenges? What changes in the EU economic and financial policy will follow?*

Ключевые слова: *мировой финансовый кризис, Европейский союз, валютная и экономическая интеграция, долговой кризис в Европе.*

Key words: *world financial crisis, European Union, currency & economic integration, european sovereign debt crisis.*

Библиография

1. С.П. Глинкина, Н.В. Куликова. – Глобальный кризис и его особенности в новых странах-членах ЕС – Новая и новейшая история. – 2010, № 2 с. 26
2. Глинкина С.П., Куликова Н.В. – Новая и новейшая история. 2010, № 2, с. 22-38.
3. Денежно-кредитная политика Еврозоны в период мирового финансового кризиса.
4. Мещерский Д.Б., Кондратов Д.И., Болвачёв А.И. РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2010. 2, с. 217-221.
5. Захарова Н.В. Экономика стран Европейского союза. М.: Гардарики. 2008.
6. Ведомости 104 09.06.10
7. Ведомости 167 07.09.10
8. Ведомости 173 15.10.10
9. Ведомости 181 27.09.10

Статистические методы оценки краткосрочных динамических колебаний обменных курсов

Ситникова О.Ю., доцент, Назарова А., Пивоварова О.,
Финансовый университет при Правительстве РФ

При статистическом изучении динамики обменных (валютных) курсов могут исследоваться исходные (базовые) показатели, средние , а также реальные валютные курсы.

1. В России в качестве исходного используется официальный курс рубля в прямой котировке, т.е. количество российских рублей за единицу (или другое заранее оговоренное количество) иностранной валюты. Официальные курсы валют стран, являющихся основными внешнеэкономическими партнерами РФ, а также валют, выступающих в качестве международных платежных средств, устанавливаются в соответствии с официальным курсом доллара США к российскому рублю, который определяется на основе средневзвешенного курса доллара США, рассчитанного по итогам торгов на Единой торговой сессии межбанковских валютных бирж ЕТС. Эти курсы устанавливаются и публикуются Банком России ежедневно (кроме выходных и праздничных дней) и известны как номинальный обменный курс. Обозначим его Кном.дн.

1.1. Официальный курс евро к рублю рассчитывается и устанавливается на основе официального курса доллара США к российскому рублю и курса евро к доллару США на международных валютных рынках по операциям со сроком исполнения на второй рабочий день.

На основе данного исходного показателя Кном.дн. Центробанком России определяется производный показатель

$$R_{ном.дн} = \frac{1}{K_{ном.дн.}} \qquad (1)$$

(обменный курс в обратной котировке, т.е. количество единиц соответствующей иностранной валюты за 1 рубль или другое специально оговоренное количество единиц валюты РФ).

1.2 Международный валютный фонд (МВФ) в качестве исходных для вычисления производных (вторичных) обменных курсов использует показатели уровней рыночных или официальных валютных курсов (дневных или на конец периода), которые определяются правительством страны данной валюты (в прямой или обратной котировке – с позиции страны валюты). В качестве второй валюты выступает доллар США. Эти уровни являются номинальными, и в издании МВФ «Международная финансовая статистика» курсы на конец периода обозначены серией «ae» (доллар США – котируемая валюта), серией «ag» (доллар США – валюта-измеритель). Для стран используется серия «ae» или серия «ag». В странах зоны «евро» применяется серия «ae»; до 1998 года она показывалась в национальной валюте, затем в евро. То же касается и серии «rf», о которой будет сказано ниже.

Рыночные курсы определяются как средние между курсом покупки и продажи на Нью-Йоркской бирже или непосредственно в соответствующей стране.

1.3. Евростат в качестве исходных данных для дальнейших расчетов также рассматривает дневные представительные уровни обменных курсов. Источниками сведений являются Европейский Центральный банк (для показателей еврозоны) и Европейская Комиссия DG ECFIN (по национальным показателям), которые публикуют данные после консультаций с национальными Центральными Банками. Номинальный обменный курс серии еврозоны показывается в евро, номинальные обменные курсы национальной серии показываются в соответствующих валютах стран.

2. Первичные данные о сложившихся уровнях валютных курсов в процессе предварительной статистичес-

кой обработки дополняются или заменяются средними показателями:

2.1. На основе $K_{продавца}$ и $K_{покупателя}$ по формуле простой средней арифметической рассчитывают среднее значение курса.

2.2. На основе сведений об уровнях в.к. на определенный момент времени (для биржевых – на момент торгов) исчисляют средние показатели ряда динамики: – по формуле средней арифметической:

$$\overline{K_{арифм}} = \sum_{t=1}^{n} \frac{K_t}{n} \quad (2)$$

– по формуле средней геометрической:

$$\overline{K_{геом}} = \sqrt[n]{K_{1...} K_t ... K_n} \quad (3)$$

где K_t – значение валютного курса в t-й момент времени, n – число моментов времени.

Банк России осуществляет расчет средних показателей обменного курса иностранной валюты к рублю (т.е. в прямой котировке) по формуле средней геометрической.

2.2.1. Среднемесячный валютный курс ЦБ России определяется исходя из номинальных обменных курсов этой валюты к рублю, действовавших в течение всех календарных дней месяца ($K_{номин.дн.}$) (табл. 1):

$$\overline{K_{номин.месяч.}} = \sqrt[N]{\prod_{t=1}^{N} K_{номин.дн.}} \quad (4)$$

где N – число наблюдений.

2.2.2. Средний валютный курс для квартала: определяется исходя из среднемесячных номинальных курсов этой валюты к рублю за месяцы, входящие в данный квартал (табл. 1):

$$\overline{K_{номин.кварт.}} = \sqrt[3]{\prod_{t=1}^{3} \overline{K_{номин.мес.}}} \quad (5)$$

2.2.3. Средний валютный курс для года (или для любого числа месяцев с начала года определяется исходя из среднемесячных номинальных курсов этой валюты к рублю в течение t = 12 мес.

$$\overline{K_{год.номин}} = \sqrt[12]{\prod_{t=1}^{12} \overline{K_{ном.мес.}}} \quad (6)$$

Международный валютный фонд (МВФ) рассчитывает и публикует следующие средние за период показатели обменного курса.

Курсы «rf» (единиц национальной валюты за 1 USD) и «rh» (единиц USD за единицу национальной валюты) определяются по формуле средней арифметической из рыночных или официальных дневных курсов.

Среднегодовые курсы также исчисляются по формуле средней арифметической:

– серия «rf» – вычисляется исходя из среднемесячных рыночных или официальных курсов валют (доллар США взят в качестве котируемой валюты, т.е. это $K_{год.номин.}$).

– серия«rh» – вычисляется исходя из среднемесячных рыночных или официальных курсов валют. Доллар США взят в качестве валюты-измерителя, т.е. это $K_{год.номин.}$

В случае отсутствия необходимых данных берутся среднемесячные величины из данных фиксинга на Лондонской или Нью-Йоркской бирже, либо же простые средние значения рыночных курсов в соответствующей стране.

3. Для сравнения уровня и динамики валютного курса с динамикой цен исчисляют ряд статистических показателей:

3.1. Реальный валютный курс национальной валюты по отношению к номинальной иностранной валюте:

$$K_{реальн} = \frac{K_{номин}}{ИПЦ} \quad (7)$$

где $K_{номин}$ – уровень валютного курса в прямой котировке,

а ИПЦ – индекс потребительских (внутренних) цен в стране, показатель, наиболее часто используемый для оценки уровня инфляции.

Курс валюты определенного периода через прямую котировку (на что указывает обозначение K, а не R). Этот $K_{реальн}$ показывает курс валюты в масштабе цен прошлого периода (по сравнению с которым определялся ИПЦ).

3.2. Реальный валютный курс с учетом роста цен как внутри страны, так и в стране валюты-измерителя:

$K_{реальн}$ = ($K_{номин}$ x ИПЦ страны иностранной валюты) / ИПЦ данной страны. (8)

Введение в формулу ИПЦ страны иностранной валюты позволяет при определении реального соотношения валют (т.е. $K_{реальн.}$) учесть не только обесценивание отечественной валюты, но и обесценивание иностранной. То есть, например, вместо соотношения 1 евро стоит 44,69 руб. (июль 2009 года) получить:

$$(\frac{1\,евро}{0{,}993})\ стоит\ (\frac{44{,}69\,руб.}{1{,}008}),$$

где 99,3 и 100,8 – ИПЦ в еврозоне и России соответственно. Поэтому-то ИПЦ еврозоны (страны иностранной валюты) оказывается в числителе.

Следовательно, $K_{реальн}$, исчисленный как указано выше, представляет собой реальный валютный курс национальной валюты по отношению к реальной иностранной валюте, и обычно, употребляя термин «реальный обменный курс», имеют в виду показатель, рассчитанный таким образом.

Отечественные и международные статистические организации

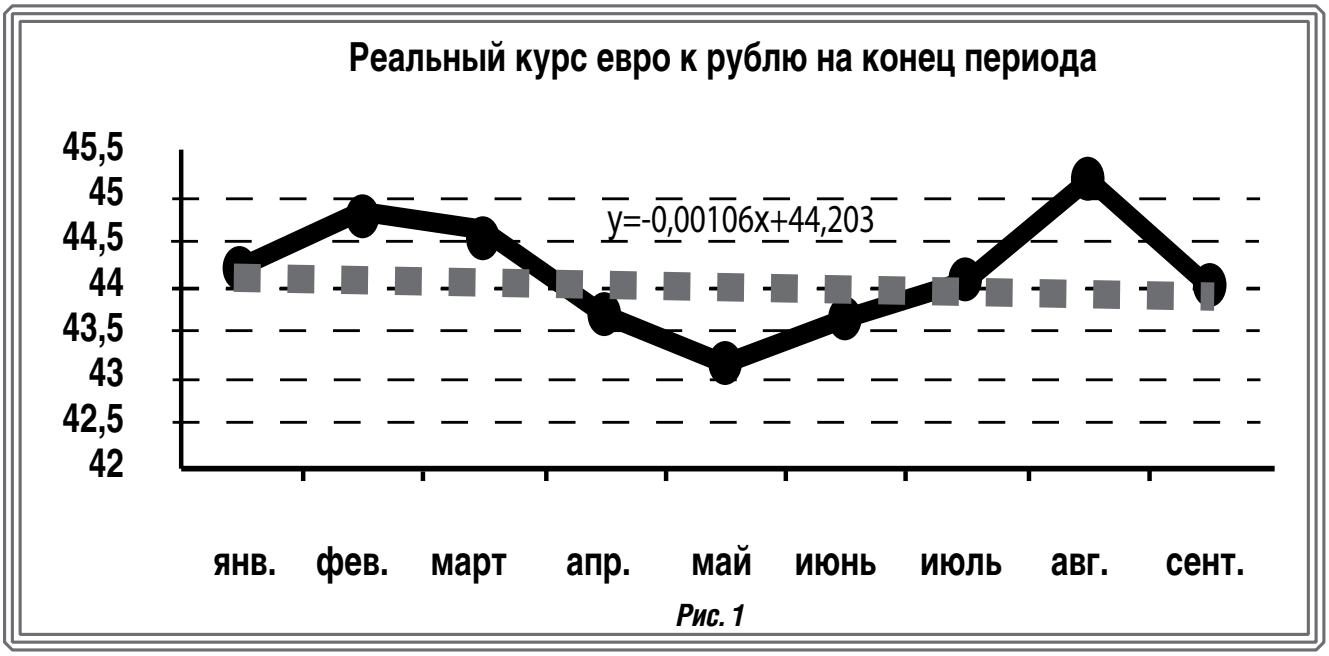


Рис. 1

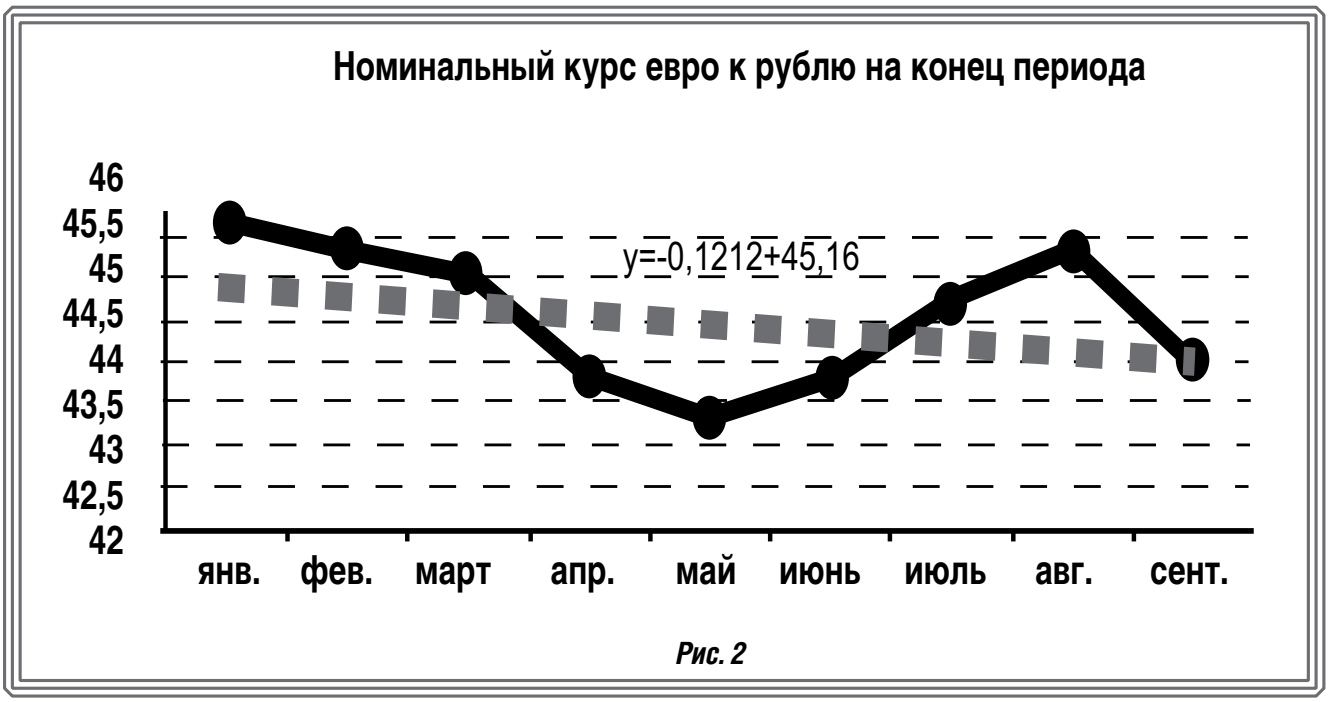


Рис. 2

данный показатель не публикуют, хотя аналитики часто оперируют им, проводя свои расчеты.

Для статистической оценки динамики рассмотренных видов обменных курсов может применяться весь статистический инструментарий характеристики рядов динамики: темпы роста, прироста (в т.ч. средние), методы выявления основной тенденции – через расчет скользящих средних (под самыми разными названиями), путем моделирования, а также методы оценки сезонных колебаний.

В настоящее время финансовые практики, связанные с исследованием рынка, при изучении изменений валютных курсов в краткосрочной перспективе как колебаний вокруг тренда, в основном ориентируются на значения статистических показателей вариации – стандартного отклонения и коэффициента вариации. При этом валюта (с ее курсом) выступает как средство инвестирования, а указанные показатели – мерой инвестиционного риска.

Следует заметить, что финансовые аналитики вместо термина вариация (англ. variability – изменчивость, непостоянство) используют волатильность (англ. volatility – изменчивость непосто-

Таблица 1

Основные производные показатели динамики обменного курса рубля в январе-сентябре 2009 года

	янв.	фев.	март	I кв.	апр.	май	июнь	II кв.	июль	авг.	сент.	III кв.	окт.	но-яб.	дек.	IV кв.
Номинальные курсы иностранных валют к рублю (рублей за единицу иностранной валюты)																
Номинальный курс доллара США к рублю на конец периода	35,41	35,72	34,01	34,01	33,25	30,98	31,29	31,29	31,76	31,57	30,09	30,09				
Номинальный курс евро к рублю на конец периода	45,66	45,35	44,94	44,94	43,84	43,38	43,82	43,82	44,69	45,30	44,01	44,01				
Средний номинальный курс доллара США к рублю за период	31,47	35,76	34,67	33,92	33,56	32,06	31,03	32,20	31,52	31,63	30,81	31,32				
Средний номинальный курс евро к рублю за период	42,36	45,70	45,28	44,42	44,26	43,62	43,51	43,80	44,35	45,08	44,83	44,76				
Средний номинальный курс доллара США к рублю за период с начала года	31,47	33,55	33,92	33,92	33,83	33,46	33,05	33,05	32,82	32,67	32,46	32,46				
Средний номинальный курс евро к рублю за период с начала года	42,36	44,00	44,42	44,42	44,38	44,23	44,11	44,11	44,14	44,26	44,32	44,32				

Таблица 2

Номинальные и реальные курсы евро к рублю за январь-сентябрь 2009 года

Месяц	Номинальный курс евро к рублю на конец периода	Средний номинальный курс евро к рублю за период	Реальный курс евро к рублю на конец периода	Средний реальный курс евро к рублю за период
январь	45,66	42,36	44,23	41,04
февраль	45,35	45,7	44,77	45,12
март	44,94	45,28	44,54	44,88
апрель	43,84	44,26	43,71	44,13
май	43,38	43,62	43,16	43,40
июнь	43,82	43,51	43,65	43,34
июль	44,69	44,35	44,11	43,78
август	45,3	45,08	45,16	44,94
сентябрь	44,01	44,83	44,01	44,83

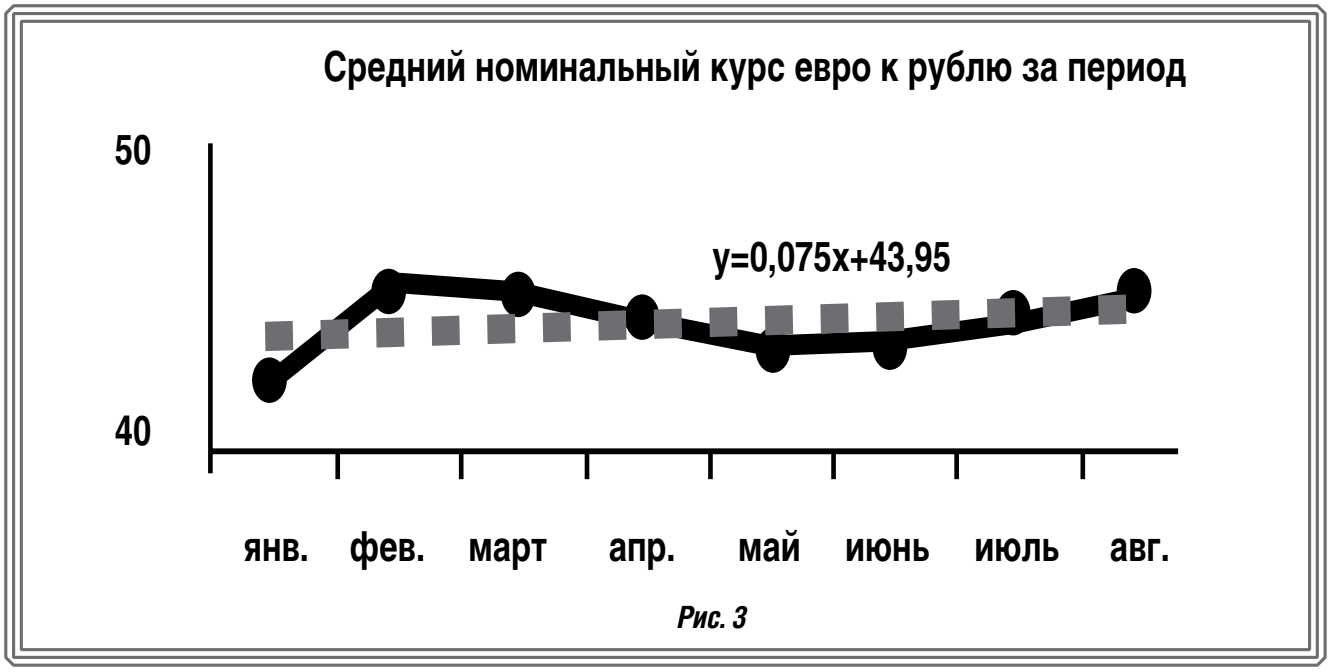


Рис. 3

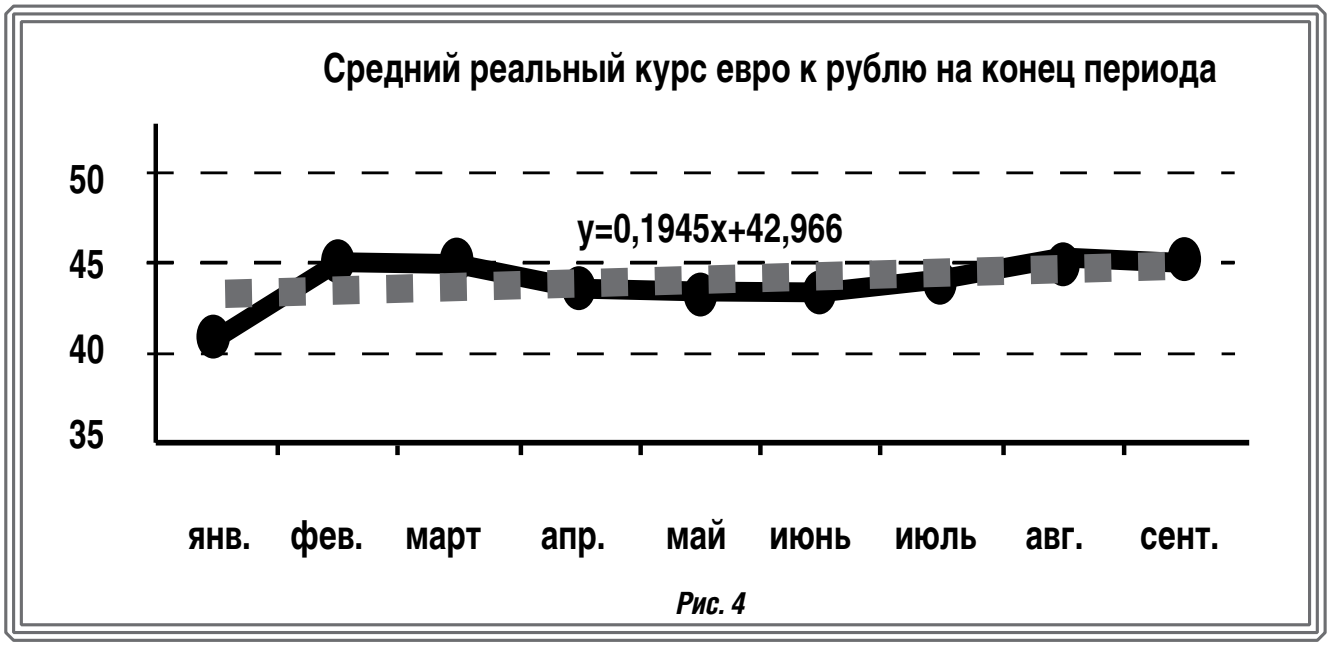


Рис. 4

янство), вероятно, для того, чтобы подчеркнуть прикладной характер расчётов. Хотя, надо заметить, что профессор Четыркин Е.М. считает примером неприличного заимствования, когда вместо русских или давно укоренившихся иностранных названий используются модные англицизмы – «волатильность» вместо «колеблемость, изменчивость». (См. уч. «Финансовая математика».)

Итак, волатильность – статистический показатель, характеризующий краткосрочную тенденцию изменения цены, представляющий собой меру риска использования финансового инструмента за заданный промежуток времени.

Отметим, что в качестве индикаторов волатильности на рынке применяются следующие характеристики:

• индекс товарного канала (Commodity Channel Index – CCI),

• полосы Боллинжера (Bollinger Bands),

• средний истинный диапазон (Average True Range),

• осциллятор Чайкина (Chaikin Oscillator) или Chaikin A/D Oscillator, которые базируются либо на скользящих средних, либо на среднем линейном отклонении, либо на стандартном отклонении.

В «чистом» виде чаще всего применяют стандартное отклонение (δ). Наряду с ожидае-

мой (вероятностной) волатильностью применяют и т.н. историческую волатильность, т.е. рассчитанную по фактическим статистическим данным – уровням динамического ряда. Порядок расчёта – обычный. Единственное отличие заключается в том, что исходные уровни динамического ряда следует заменить их изменениями:

$$T\left(\frac{P_{t+1}-P_t}{P_t}\right) \text{ – доходность}$$

(темп прироста или относительный прирост);

либо

$$Ln\left(\frac{P_{t+1}}{P_t}\right)$$

– натуральный логарифм цепного темпа роста;

– либо предлагаем для вычисления дисперсии брать отклонения от выравненных значений по уравнению тренда (Pi-Pi^).

Таким образом добиваются учета только действительной колеблемости уровней, исключая тренд (общее направление движения цен).

Авторами были оценены краткосрочные колебания курса евро (номинальных и рассчитанных на их основе реальных (табл. 2) на основе замены его котировок за январь-сентябрь 2009 г. относительными приростами (отн. пр.) (способ 1) и отклонениями от линейного тренда (рис. 1, 2, 3, 4) (способ 2), по данным ЦБ РФ:

Стандартное отклонение по данным обменных курсов на конец периода составило:

	Способ 1	Способ 2
Номинальный курс	0,018 отн. пр.	0,93 руб.
Реальный курс	0,017 отн. пр.	0,58 руб.

Краткосрочные колебания реальных курсов на конец месяца меньше, чем колебания номинальных, в оценке и первым, и вторым способами.

Колебания среднемесячных номинальных показателей сильнее, чем значений на конец периода:

	Способ 1	Способ 2
Номинальный курс	0,93 отн. пр.	1,03 руб.

Данные показатели более пригодны для оценки колеблемости курса валюты в макроэкономическом аспекте скорее в качестве экономического индикатора, нежели для оценки рискованности инвестиций. Для последнего лучше использовать значение стандартного отклонения по ежедневным котировкам. Так, анализ динамики ежедневных котировок курса евро за период с 11.01.2009 г. по 31.10.2009 г., по данным ЦБ РФ, дал значение стандартного отклонения – 0,07 относительных приростов первым способом и 1,00 рублей – вторым. Сравнение аналогичных характеристик по другим валютам или за другой промежуток времени покажет соотношение риска при инвестировании.

Аннотация: *В статье рассматриваются статистические методы количественной оценки краткосрочной динамики валютных курсов, основанные на показателях вариации. Наряду с широко используемым для оценки инвестиционного риска способом замены исходных данных темпами прироста, приводится метод замены исходных данных выровненными по тренду. Сформулирована и рассмотрена система показателей валютных курсов.*

Ключевые слова: *валютный курс, реальный валютный курс, инфляция, колебания курса, инвестиционный риск, Центробанк России, Евростат, Международный валютный фонд*

Annotation: *The statistical methods of quantitative assessment of the short-term dynamics of exchange rates, based upon variation indices, are reviewd. The method of replacement of the input data by the trend-aligned ones is reviewed along with widely used for evaluating of investment risk method of the input data replacement by the rates of increase. The system of the exchange rates indices is stated and reviewed.*

Key words: *exchange rate, real exchange rate, inflation, Exchange rate variability, volatility, investment risk, Central Bank of Russia, Eurostat, International Monetary Fund.*

Библиография

1. Акелис Стивен Б. Технический анализ от А до Я М.: Евро, 2010 г.
2. Бурлачков В. Современные проблемы теории валютного курса // Вопросы экономики. 2002. № 3.
3. Салин В.Н., Ситникова О.Ю. Техника финансово-экономических расчетов: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2002.
4. Симчера В.М. Введение в финансовые и актуарные вычисления. М.: Финансы и статистика, 2003.
5. Статистика финансов: Учебник / Под ред. проф. В.Н. Салина. М.: Финансы и статистика. 2002.
6. Струченкова Т.В. Валютные риски. Анализ и управление: М.:КноРус, 2010.
7. Сурен Лизелот. Валютные операции: основы теории и практика: Пер. с нем. М.: Депо, 2001.
8. Холопов А.В. Валютный курс и макроэкономическая политика: М.: Научно-техн. Общество им. С.И. Вавилова, 2003.
9. Четыркин Е.М. Финансовые риски: научно- практическое пособие. М., Издательство «Дело» АНХ, 2008.
10. Четыркин Е.М. Финансовая математика. – М.: Дело, 2008.
11. Методика расчета основных производных показателей динамики обменного курса./www.cbr.ru
12. The real exchange rate: issues of cosept and measurment. Arnold C Harberger/ University of CaiHornia, Los Angeles, June 2004

Инвестиционная привлекательность, её мотивация, содержание и оценка

Мурашева О.В., к.э.н., доцент кафедры «Инвестиционный менеджмент» Финансового университета при Правительстве РФ

В последние годы в России наметились определённые предпосылки для создания нормального инвестиционного климата. В стране развивалась и формировалась рыночная инфраструктура (банки, биржи, инвестиционные фонды, страховые организации, рекламные и рейтинговые агентства, информационные технологии), а появление системы телекоммуникаций, спутниковой, радиорелейной, цифровой связи обеспечило выход к базе данных иностранных инвесторов.

В 2006–2007 годах появились новые инструменты стимулирования инвестиционной деятельности: особые экономические зоны, Федеральный инвестиционный фонд, концессии, что позволило государству более активно участвовать в инвестиционном процессе.

Стабилизация социально-экономической ситуации положительно отразилась на объёмах инвестиционной деятельности. Переход к инновационному типу развития предполагает решение к 2012 г. следующих задач:

- обеспечение конкуренции на рынках;
- диверсификация экономики (повышение роли перерабатывающей промышленности, высокотехнологичных отраслей и отраслей экономики знаний);
- развитие транспорта, электроэнергетики и связи.

Потребность в инвестициях для осуществления технологической модернизации, по расчётам экспертов, составляет 2,5 трлн долларов (75 трлн руб.) в течение 20-25 ближайших лет[1].

Анализ мотивов инвестирования

В ряде теорий экономической науки описывается процесс принятия инвестиционных решений хозяйствующими субъектами. В рамках макроэкономического анализа рассматриваются разные виды инвестиций.

Прежде всего, это **инвестиции, порождаемые устойчивым увеличением спроса на товары и услуги.** Основа формирования мотивов для осуществления подобных инвестиций такова: при увеличении спроса растут цены, т.е. создаются условия для увеличения прибыли за счёт расширения предложения. В первое время возросший спрос может быть удовлетворён за счёт уменьшения запасов готовой продукции при неизменном объёме производства. При устойчивом росте спроса запасы истощаются, появляется необходимость в увеличении объёмов производства. Если производственные мощности уже используются полностью, выпуск дополнительной продукции возможен только за счёт строительства дополнительных мощностей.

Второй вид инвестиций связан с затратами на создание нового капитала при неизменном спросе на продукцию и услуги. Такого рода инвестиции необходимы для внедрения инноваций, повышения качества продукции, т.е. вызваны причинами внешнего характера (научно-технический прогресс, рост населения, изменение моды, расширение внешних рынков и др.)

Мотивы инвестирования в основной капитал зависят от субъектов инвестиционной деятельности, среди которых следует выделить коммерческие организации, собственников предприятий, кредиторов, государство и общество в целом.

Коммерческие организации заинтересованы в максимизации прибыли и расширении доли рынка производимых товаров или услуг, так как уровень оплаты труда стимулируется результатами производственно-финансовой деятельности. Возможность достижения высокой рентабельности в условиях конкурентного окружения зависит, прежде всего, от реализации инвестиционных стратегий, направленных на создание и

[1] «Экономическая стратегия России на первое десятилетие XXI века» доклад: Е. Г. Ясин, А. В. Дворкович и др.

сохранение индивидуальных конкурентных преимуществ. Воспроизводство основных фондов при помощи техперевооружения, реконструкции и создания новых производств, т.е. за счёт реализации инвестиционных проектов, способствует повышению эффективности предприятия.

Собственники предприятия заинтересованы в осуществлении инвестиционных проектов, поскольку инвестиции являются основным фактором, увеличивающим рыночную стоимость предприятия, курсовую стоимость ценных бумаг бизнеса. Кроме того, прибыль, полученная от реализации инвестиционных проектов, может увеличить размер и частоту выплат дивидендов.

Цель кредиторов при реализации инвестиций – получение доходов в виде процентов за кредит и возврат основной суммы кредита, предоставленного для финансирования инвестиционного проекта.

Для государства инвестиции представляют собой важный элемент государственной экономической политики, направленной на сбалансированное развитие регионов, отраслей и секторов экономики. Кроме того, активное инвестиционное развитие хозяйствующих субъектов способствует укреплению бюджета за счёт увеличения налоговых поступлений и повышения конкурентоспособности отечественного бизнеса.

Заинтересованность общества в развитии инвестиционного процесса проявляется в повышении уровня пользования населения благами цивилизации (расширение ассортимента продукции и услуг, повышение их качества), а также в сохранении и увеличении экологической безопасности.

Мотивы инвестирования различаются у субъектов с различными формами собственности. Для организаций госсобственности приоритетны следующие мотивы:

• обеспечение внешней и внутренней безопасности государства;

• поддержание и развитие социальной сферы;

• развитие производственной инфраструктуры.

Для предприятий муниципальной собственности характерными мотивами осуществления инвестиционной деятельности являются:

• обеспечение внутренней безопасности;

• поддержание социальной сферы;

• получение прибыли на вложенный капитал.

Для частного бизнеса и иностранных компаний, работающих на российском рынке, главный мотив осуществления инвестиционной деятельности – получение прибыли на вложенный капитал. Таким образом, можно сформулировать **главные мотивы инвестирования в бизнес:**

• невозможность производственной деятельности предприятия без обновления его производственно-технологической базы;

• необходимость увеличения производственных мощностей для обеспечения потребности растущего спроса;

• увеличение прибыли;

• другие обстоятельства (персональные, институциональные, прочие).

Инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность

На инвестиционную активность хозяйствующих субъектов влияют два фактора: объём доступных для них финансовых ресурсов и заинтересованность в совершенствовании собственного производственного потенциала.

В настоящее время собственные средства продолжают доминировать в структуре источников финансирования инвестиций. Многие экономисты в качестве основной причины низкой инвестиционной активности в реальном секторе называют недостаток «длинных денег» в экономике. Хотя при этом объём сбережений физических и юридических лиц эквивалентен 32,5% ВВП, а инвестиции доходили в 2008 г. лишь до 17%. Вторая причина, ограничивающая инвестиционную активность российских инвесторов – недоступность банковских кредитов как источника инвестиционных ресурсов.

Для предприятий РФ наиболее значимой проблемой сегодня является осознание и формирование своих инвестиционных потребностей, оформление их в качестве инвестиционных проектов, привлекательных для внешних и внутренних инвесторов.

С понятием инвестиционной привлекательности тесно связано понятие инвестиционного климата. Оно по-разному трактуется в научной литературе. Наиболее корректно определение, данное в финансово-кредитном энциклопедическом словаре (под редакцией проф. Грязновой А. Г.):

Инвестиционный климат определяется как совокупность сложившихся в стране политических, социально-культурных, финансово-экономических и правовых условий, определяющих качество предпринимательской деятельности, эффективность инвестирования и степень возможных рисков при вложении капитала[2].

[2] Финансово-кредитный энциклопедический словарь под ред. Грязновой А. Г., М., Финансы и статистика, 2002, с. 359.

Другими словами, инвестиционный климат представляет собой сочетание инвестиционной привлекательности с учётом инвестиционных рисков.

В теоретическом плане основой инвестиционной привлекательности является эффективность вложений, т.е. наибольшая для инвестора отдача капитала. Поэтому оценку положительной составляющей инвестиционного климата целесообразно осуществлять на основе потенциальной эффективности инвестиций. Одновременно оценку отрицательной составляющей инвестиционного климата следует проводить с помощью исследования инвестиционных рисков.

К факторам, благоприятствующим притоку инвестиций, относятся:

- высокий потенциал внутреннего рынка;
- высокая норма прибыли;
- низкий уровень конкуренции;
- стабильная налоговая система;
- низкая стоимость ресурсов (сырьевых, трудовых и финансовых);
- эффективная поддержка государства.

К факторам, препятствующим развитию инвестиционных процессов, относятся:

- политическая нестабильность в стране;
- социальная напряжённость;
- высокий уровень инфляции;
- высокие ставки рефинансирования;
- большой внешний и внутренний долг;
- дефицит бюджета;
- пассивное сальдо платёжного баланса;
- неразвитость и несовершенство инвестиционного законодательства.

Оценки инвестиционной привлекательности

Для оценки инвестиционной привлекательности со стороны зарубежных инвесторов широкое распространение получила концепция, разработанная Дж. Даннингом. **Она включает анализ и оценку таких составляющих инвестиционной привлекательности, как сравнение преимуществ различных компаний страны и преимуществ национальной экономики, уровня конкуренции между инвесторами.**

Если страну отличает первая составляющая инвестиционной привлекательности, то инвесторам рекомендуется избирать стратегию лицензирования или продажи патентов, чтобы попасть на внутренний рынок. Если в ходе анализа выявляются преимущества по первой и третьей составляющей инвестиционной привлекательности, то инвесторам следует осуществлять прямые инвестиции в экономику.

Для стран с переходной экономикой часто используется метод «Бери-индекса»[3] – синтетического показателя, представляющего собой сумму баллов экспертных оценок отдельных составляющих инвестиционной привлекательности. Далее осуществляется ранжирование в соответствии с набранными баллами.

Оценку инвестиционного климата постоянно осуществляют известные зарубежные консалтинговые компании, которые ежегодно публикуют «индексы доверия». При определении данного показателя используются результаты опроса десяти тысяч крупных транснациональных компаний мира, размещённых в сорока одной стране, включающей 24 отрасли мировой экономики.

Индекс рассчитывается как средневзвешенное значение четырёх вариантов ответов на вопрос о стратегии вложения прямых зарубежных инвестиций в ближайшие 1-3 года. Варианты ответов таковы:

- высокий уровень интереса вложения;
- средний;
- низкий;
- отсутствие интереса к вложению.

Кроме того, учитываются аналитические исследования экспертов международных организаций по этим вопросам, таких как Международный валютный фонд, Всемирный банк и др.

В России наибольшую известность в оценке инвестиционной привлекательности получили рейтинги, публикуемые журналом «Эксперт». По его методике инвестиционный потенциал складывается из 8 частных потенциалов:

- ресурсного (средневзвешенная обеспеченность запасами основных видов природных ресурсов);
- трудового (трудовые ресурсы и их образовательный уровень);
- производственного (совокупный результат хозяйственной деятельности);
- инновационного (уровень развития науки и внедрение достижений научно-технического прогресса);
- институционального (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);
- инфраструктурного (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность);
- финансового (объём налоговой базы и прибыльность предприятий);

[3] Ковалёв В.В., Иванов В.В., Лялин В.А. Инвестиции, – М., Проспект, 2006, с. 54.

• потребительского (совокупная покупательная способность населения).

При суммировании частных потенциалов используются веса, отражающие, по мнению экспертов, степень важности каждого показателя в совокупном инвестиционном потенциале.

Анализ частных потенциалов, публикуемый в журнале «Эксперт» с 1996 года, показал, что инвестиционный потенциал на 80% определяется факторами, формирующими потребительский потенциал и только 10% приходится на инновационный и ресурсно-сырьевой потенциал. Остальные имеют с ними линейную зависимость и могут не учитываться.

Инвестиционные риски определяются путём взвешенного суммирования составляющих риска:

• экономического (тенденции в экономическом развитии региона);

• финансового (степень сбалансированности регионального бюджета и балансов предприятий);

• политического (распределение политических симпатий населения, авторитет местной власти);

• социального (уровень социальной напряжённости); экологического (загрязнение окружающей среды);

• криминального (уровень преступности);

• законодательного (юридические условия инвестирования).

Таким образом, метод журнала «Эксперт», используемый для оценки инвестиционной привлекательности, рассматривает её как совокупность двух главных характеристик (инвестиционного потенциала и инвестиционного риска), каждая из которых формируется из целого набора частных составляющих, определяемых независимо друг от друга. Достоинством метода можно считать то, что показатели инвестиционной привлекательности рассматриваются не индивидуально, а как результат воздействия нескольких параметров, которые доступны для измерения.

Аннотация: *В статье рассматривается проблема инвестиционной привлекательности как процесса осознания и формирования предприятиями своих инвестиционных потребностей, привлекательных для внешних и внутренних инвесторов; факторы, благоприятствующие и препятствующие притоку инвестиций; оценка инвестиционной привлекательности методом, наиболее соответствующим условиям российской экономики.*

Annotation: *abstract Article Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Finance at the University of the Russian Federation Government Murasheva O.V. The paper addresses the problem of investment attractiveness as a process of awareness and the formation of the enterprises of their investment needs, are attractive to foreign and domestic investors, factors favoring and impeding the flow of investment, evaluation of investment attractiveness of using the most appropriate conditions of the Russian economy.*

Ключевые слова: *мотивы инвестирования, инвестиционная активность, факторы, ее стимулирующие и тормозящие, оценка и показатели инвестиционной привлекательности.*

Key words: *motives for investing, investment activity of factors stimulating and inhibiting, assessment and indicators of investment attractiveness*

ВНИМАНИЮ АВТОРОВ

Требования к материалам аспирантов и докторантов, предоставляемым для публикации в журнале «Финансы, Деньги, Инвестиции»

1. К материалам в обязательном порядке должны прилагаться **аннотация и ключевые слова в русском и английском вариантах.**
2. Необходимы следующие реквизиты автора: ФИО, место учебы, полное наименование кафедры, место работы, должность, регион, город.
3. Материалы принимаются за 4 месяца до выхода номера (например, чтобы статья вышла в октябре, необходимо сдать ее в начале июня).
4. Тексты – в формате MicrosoftWord.
5. Обязателен контактный телефон автора.

Персонализированный банковский маркетинг как основной инструмент стратегии развития российских финансово-кредитных институтов

Андреева А.В., к.э.н., ассистент кафедры «Экономика и финансы» Ростовского государственного университета путей сообщения

Эффективная реализация банковских продуктов и финансовых услуг является важнейшей задачей для банковского сектора России после глобального финансового кризиса. Основными задачами менеджмента в активизации кредитной политики российских банков являются следующие:

- **привлечение надежных заемщиков,**
- **увеличение объема сбыта своих услуг,**
- **расширение доли рынка,**
- **рост получаемой прибыли за счет развития филиальной сети.**

Для решения перечисленных задач банк должен стремиться удовлетворить максимум потребностей своих клиентов посредством современных маркетинговых технологий. Особенность современного банковского маркетинга заключается в том, что банк заинтересован не только в привлечении вкладов, но и в активном использовании привлеченных средств как юридических, так и физических лиц в целях кредитования.

Это обусловливает необходимость комплексного развития маркетинга как в сфере отношений банка с вкладчиками средств, так и в сфере кредитных вложений. Сложившаяся на посткризисном рынке банковских услуг конкурентная ситуация побуждает российские банки совершенствовать свою деятельность на основе среднесрочной и долгосрочной маркетинговой стратегии. Чтобы выжить в конкурентной борьбе, банки должны вводить в практику новые виды обслуживания, буквально «сражаясь» за каждого надежного клиента, обеспечивая при этом прозрачность всех операций.

Выявление существующего и потенциального рыночного спроса и требований клиентов к банковским продуктам и услугам путем комплексного исследования состояния финансового рынка и перспектив его развития является одним из приоритетных направлений современного банковского маркетинга. Эффективная организация деятельности по созданию новых и совершенствованию предоставляемых банковских продуктов позволяет полнее удовлетворять запросы всех категорий клиентов, обеспечивая не только приток новых клиентов, но и укрепление отношений с уже привлеченными вкладчиками.

Маркетинговая концепция «private banking»

Стремление к интеграции в мировую финансовую систему ориентирует российские банки прежде всего на расширение ассортимента банковских продуктов и услуг, исходя из реальных возможностей банка и требований мирового финансового рынка. Одним из немаловажных аспектов маркетинговой политики банка является планирование и координация его деятельности на финансовом рынке. Поддержание и развитие имиджа банка как надежной организации, ориентированной на потребности клиента, осуществляется путем проведения мероприятий и акций рекламного характера. Такие акции призваны убедить вкладчиков в том, что банк абсолютно надежен и может предложить уникальный продукт.

Банки начали формировать новые маркетинговые стратегии за счет VIP-клиентов. Отметим, что динамичный восстановительный рост российского фондового рынка вызвал спрос на услуги доверительного управления со стороны самых богатых банковских клиентов в рамках специализированного обслуживания по маркетинговой концепции «private banking». Состоятельные клиенты готовы идти на рисковые вложения, т.к. денежные средства, вкладываемые в валютные депозиты, приносят низкий годовой процент.

Несмотря на то, что объем услуг по частному банковскому обслуживанию не превышает 5-7% от общего объема банковских услуг в России, у российского рынка private banking есть перспективы развития. Ведь

на развитых рынках банковских услуг этот показатель составляет порядка 30-40% от общего объема банковских услуг физическим лицам.

Потенциал данного сегмента банковского рынка увеличивается и благодаря тому, что темпы роста экономики России остаются на высоком уровне, а рыночная конъюнктура цен на нефть обеспечивает приток нефтедолларов, поэтому многие российские компании планируют в ближайшие два-три года провести первичные размещения акций.

Развивать маркетинговое направление private banking российские финансовые структуры начали сравнительно недавно. Первые финансово-кредитные институты, предлагавшие своим клиентам VIP-обслуживание, появились на отечественном рынке банковских услуг до финансового кризиса 1998 г., однако далеко не всем оказалась по силам такая направленность развития. Отечественные банки стали последователями западного опыта, наиболее ярким примером которого может служить личный банк, созданный финансистом-миллиардером Эдмондом Зафрой.

SMS-сервис для владельцев пластиковых карт и экспресс-кредитование как новые виды банковских услуг

В качестве новых маркетинговых инструментов стратегии развития российских финансово-кредитных институтов в условиях восстановительного роста можно выделить интенсивное развитие SMS-сервиса для владельцев пластиковых карт. Однако если раньше SMS-банкинг предлагал клиентам только информационные услуги (сообщения об остатке средств, зачислении и списании сумм, мини-выписка и т.д.), то в посткризисный период некоторые банкиры пошли дальше. Обмен SMS-сообщениями приобрел по-настоящему массовый характер, что явилось стимулом для развития SMS-банкинга как полноценного дистанционного банковского обслуживания, позволяющего осуществлять управление банковским счетом клиента через SMS. Можно с уверенностью говорить о том, что этот сервис из разряда услуги для избранных превратился в массовый продукт.

Практически все ведущие российские банки предлагают различные виды кредитов: на покупку товаров массового потребления, на пополнение банковского счета, на приобретение квартиры, автомобиля, бытовой техники и т.д. По оценкам специалистов, данные тенденции усилятся за счет выхода на этот рынок региональных банков и активной экспансии западных игроков.

Экспресс-кредиты наряду с пластиковыми карточками стали одной из самых распространенных и доступных массовому потребителю банковских услуг. Подтверждением перспективности и привлекательности инструментов экспресс-кредитования оказался выход на российский рынок с этими продуктами западных финансово-кредитных организаций (банков Societe Generale, BNP Paribas и компании General Electric CF, Citibank и др.)

На третьем месте по активности внедрения и популярности использования находится автоматизация платежей, подготовка к переходу на чиповые smart-карточки и развитие региональных сетей. В настоящее время практически у всех крупнейших эмитентов пластиковых карточек терминальный парк готов к приему смарт-карточек.

Развивая потребительское кредитование, банкиры одновременно автоматизируют процесс погашения кредитов. Большинство банков, активно продвигающих потребительское кредитование, оснастили свои банкоматы функцией приема наличных: устройства cash-in размещены в торговых центрах, сервисных точках и в пунктах выдачи кредитов.

Анализ использования маркетинговых стратегий

В условиях финансовой турбулентности, которая проявилась в виде мирового экономического кризиса, произошла переоценка надежности банка как вкладчиками, так и обществом в целом. В ситуации, когда вкладчики активно изымали деньги со счетов, демонстрируя откровенное недоверие финансово-кредитным институтам, перед банковскими маркетологами возникла дилемма: серьезно менять методы борьбы за клиентскую лояльность или, возможно, искать другую целевую аудиторию на банковском поле.

Общепринятая западная практика – ориентация на несколько основных характеристик (например, доход, возраст, социальный статус, отношение к хранению денег). Однако средний класс, составляющий основу банковских ритейловых клиентов во всем мире, в России, по оценкам специалистов, не превышает 25% населения. Потому выделенные таким образом группы клиентов как потребителей услуг оказываются слишком мелкими, чтобы быть репрезентативными, а разработка адресных продуктов и целевые рекламные кампании – слишком дорогими для маркетингового бюджета российских банков. В настоящее время аудитория потенциальных банковских клиен-

тов разбита на множество мелких сегментов, что осложняет эффективное адресное воздействие на потребителей банковских услуг.

Неудивительно, что продуктовые ряды и рекламные кампании российских финансовых институтов рассчитаны на максимально широкую клиентскую аудиторию, и их задача, к сожалению, состоит не в том, чтобы предложить конкретному клиенту-физическому лицу специально для него разработанный продукт, а в том, чтобы привлечь его внимание к банку.

В условиях восстановительного роста банковские маркетологи столкнулись с новой реальностью: изменилось конкурентное поле, многие игроки ушли с рынка. Кардинально поменялись предпочтения банковских клиентов. Если раньше для них на первом месте была доходность финансового инструмента, то теперь – совокупность таких факторов, как надежность банка и полное удовлетворение от предполагаемого банковского продукта. Во вторую очередь вкладчиков интересуют сервисные возможности банка, и только на третьем месте – доходность.

Многие банки, для того чтобы сохранить лояльность клиентов, предоставляют им «пакетные» продукты – банковские, страховые, инвестиционные, придерживаясь принципа: чем шире сотрудничество клиента с банком, тем больше шансов его сохранить. Кроме того, стали практиковаться разнообразные бонусные программы и призы (турпоездки, бытовая техника и т.д.).

Примером для российских банков могут служить европейские, в частности, английская банковская группа Barclays (3500 отделений и представительств в более 70 странах), которая в свое время первой в Европе предложила клиентам кредитную карточку и установила банкоматы, первой перешла на однодневную рабочую неделю. Ежегодно группа расходует на маркетинг более 100 млн ф. ст. Начиная с 1998 г., Банк Barclays предлагает программу для физических лиц, когда владельцу кредитной карточки банка регулярно при ее использовании (для оплаты авиабилетов и других покупок) начисляются баллы в зависимости от истраченной суммы. Накопленные баллы могут затем обмениваться на определенные товары или услуги по выбору клиента. В специальном каталоге банка перечислены, например, такие возможности, как подписка на газеты или журналы, билеты в кино и на концерты, доставка цветов, бытовой и электронной техники и т.д. [1, с. 73]

Направления развития банковского маркетинга

Глобальные изменения затронули все сферы деловых услуг России, в том числе и банковский сектор. Финансовые рынки и бизнес-процессы тесно взаимосвязаны, а темпы их развития не позволяют осуществлять бизнес по классическим устаревшим законам экономики. Ведущие эксперты указывают на настоятельную необходимость повышения стратегической и организационной роли банковского маркетинга, который базируется на эффективном использовании новых информационных технологий.

Развитие сферы банковских услуг в России в ближайшее время будет протекать в русле интеграционных трендов на глобальном финансовом рынке, для которых принято обозначение: транснационализация капитала и банковских услуг, информатизация бизнеса, развитие региональной сети. Регионы – основной мультипликатор роста банковского сектора России.

Все большее количество банков открывают в них свои отделения и филиалы, при этом целью региональной экспансии, как правило, выступают города-миллионники, в которых разворачиваются настоящие маркетинговые войны за потребителя на основе реализации конкурентных преимуществ. В настоящее время уровень проникновения банковских услуг в региональные центры считается низким, и жители жалуются на наличие очередей за кредитом, а в небольших городах он, по мнению экспертов, «вовсе близок к нулю ввиду отсутствия предложения финансовых услуг для широких слоев населения как такового». [2, с. 4]

Для разработки и реализации маркетинговой стратегии развития филиальной сети необходимо составить социальный портрет потребителя, который формируется в зависимости от наличия или отсутствия в регионе промышленных, сельскохозяйственных предприятий, учебных заведений. Наблюдается сильная дифференциация потенциальных клиентов банка по возрасту, образованию, доходам и, как следствие, по потребностям.

Не будучи избалованными изобилием банковских предложений, именно региональные клиенты проявляют наибольший интерес к технологическим новинкам и новым продуктам. По той же причине они более восприимчивы к рекламе финансовых продуктов и услуг.

При этом следует отметить, что в современных условиях многие традиционные банки ведут конкурентную борьбу за так называемый исчезающий вид клиентов, в то время как новому поколению потребителей финансовых услуг нужны банковские продукты, разработанные специально для них, а банкоматы и офисы

с плохо обученными и низкоквалифицированными сотрудниками для таких клиентов не представляют интереса. [3]

Современный маркетинг требует персонализации предложения с высокой долей консалтинговой составляющей. Несомненно, определенная часть предложения услуг должна ориентироваться на традиционного клиента финансово-кредитных институтов. В России 90% всех банков продвигают продукты с помощью классических схем: счастливая семья, дети, родственники, – руководствуясь представлениями о том, что единственной поддержкой для человека, как правило, являются его близкие. При использовании такого социального стандарта благополучия (новая квартира, дача) для убеждения клиентов требуются наименьшие затраты. Однако ситуация на рынке меняется, поэтому некоторые участники рынка используют непривычные рекламные ходы.

Банки и социальные сети

Доля клиентов – активных потребителей Интернет-услуг растет высокими темпами. Интернет и социальные сети породили феномен в виде огромного количества хорошо информированных молодых людей, знающих, что сегодня актуально в различных сферах жизни и делящихся своими впечатлениями и размышлениями в блогах и микроблогах, в том числе и о банковском сервисе.

В настоящее время с помощью технологий Интернет общаются и объединяются в сообщества люди, которые еще несколько лет назад не могли даже знать о существовании друг друга. Это создает предпосылки для оказания сетевых финансовых услуг новым социальным группам.

Интернет является единственным местом, где кастомизация в значении «изготовление индивидуально подобранных продуктов в промышленных масштабах» действительно существует (например, кастомизированный интерфейс в Google).

Традиционные современные банки отличаются консервативностью и в основном не предпринимают никаких шагов, чтобы соответствовать новым реалиям. В качестве исключения можно привести пример ТКС Банка – «Тинькофф Кредитные Системы», который работает без отделений, однако и этот банк предлагает однотипные банковские продукты всем группам, включая «просрочку» по кредитам.

Международные финансовые компании давно пришли на рынок компьютерных игр и сетевых услуг, тогда как российские финансово-кредитные институты только начинают перенимать их опыт, основываясь на применении ресурсов сети Интернет как low-cost-модели. В скором времени основные пользователи таких ресурсов будут составлять основную массу потенциальных клиентов банка, имеющих представление о его возможностях и продуктах.

Примером для размещения на новой для российской банковской рекламы площадке может служить маркетинговый проект финансовой корпорации «УРАЛСИБ» совместно с «Одноклассниками» в акции «Деньги – не главное!», популярной игре «Счастливый фермер» в социальной сети «В Контакте». По данным банка «УРАЛСИБ», количество показов бренда банка в «Одноклассниках» превысило 2 млрд (при стоимости одного показа – в 57 копеек), а посещаемость основного сайта банка «УРАЛСИБ» выросло более чем в 2 раза. [4, с. 64]

Работая по устаревшим маркетинговым схемам и, как следствие, используя неэффективные рекламные акции в виде фокусирования на цифрах линейки кредитов и депозитов, можно получить узкую аудиторию на непродолжительный срок. Без ярких, оригинальных символов, формирующих уникальный имидж банка, без персонального подхода к целевой аудитории нельзя увеличить узнаваемость бренда и повысить лояльность клиентов.

В условиях глобализации сферы услуг происходит ужесточение конкуренции на рынке банковских услуг: в области денежных переводов с банками конкурируют мобильные операторы и сервисы электронных платежей; в сегменте займов населению – кредитные пиринговые сети Prosper (USA) и Zopa (UK).

При определении стратегических приоритетов в развитии финансовые институты должны, в первую очередь, опираться на собственные данные, например, за минувшее десятилетие ведущие банки, работающие с населением, накопили десятки миллионов клиентских досье, что позволяет строить сложные статистические модели и создавать скоринговые карты, учитывающие различные аспекты потребительского поведения, в том числе региональные особенности. [5]

В заключение следует отметить, что в настоящее время на рынке ни один банк не предлагает полного спектра финансовых персонализированных услуг, но если существующие финансово-кредитные учреждения с помощью современного персонализированного банковского маркетинга не перестроятся, они рискуют оказаться за пределами активного банковского поля, поскольку будут предлагать продукты, не соответствующие потребностям современных клиентов.

Аннотация: *Развитие сферы банковских услуг в России в ближайшее время будет проходить в русле интеграционных трендов на глобальном финансовом рынке, выраженных в транснационализации капитала и банковских услуг, информатизации бизнеса, развитии региональной сети. Для разработки и реализации маркетинговой стратегии развития банка необходимо составить социальный портрет потребителя, который формируется в зависимости от наличия или отсутствия в регионе промышленных, сельскохозяйственных предприятий, учебных заведений. Потенциальные клиенты банка имеют сильную дифференциацию по возрасту, образованию, доходам и, как следствие, по потребностям. Именно региональные клиенты проявляют наибольший интерес к технологическим новинкам, новым продуктам и являются более восприимчивыми к рекламе финансовых продуктов и услуг.*

Ключевые слова: *банки, банковский маркетинг, маркетинговая стратегия, банковские услуги, финансово-кредитные институты, региональная сеть, Интернет, социальные сети.*

Annotation: *In the short term banking services development in Russia will experience some integration trends in the global financial market, expressed in transationalization of capital and banking services, business informatization, and development of a regional network. For a bank's marketing strategy development it is necessary to make a social portrait of a consumer which is formed depending on presence or absence in a region of industrial, agricultural enterprises, and educational institutions. Potential clients of a bank have strong differentiation on age, education, income and needs consequently. Regional clients demonstrate the greatest interest to the technological novelties and new products. As a result they are more susceptible to advertising of financial products and services.*

Key words: *Banks; Bank Marketing; Marketing Strategy; Banking Services; Finance-Credit Institutions; Regional Network; Internet; Social Network.*

Библиография

1. Мартиросян К.Д. Банковский маркетинг в России: решения и тенденции // Банковские технологии, № 6, 2005.

2. Свитек И. Банковская розница прирастает регионами//Ведомости, 2010 от 27 октября 2010 г., с. 4.

3. Перепелкин А. Судьба динозавров // Информационный портал «Банковское обозрение» от 05.10.2010. Режим доступа: [http://bo.bdc.ru/2010/10/dinosaur.htm] Дата посещения сайта: 25.10.2010.

4. Фокин В. Заманить клиента // Ежемесячный деловой журнал РБК, № 9, 2010.

5. Коровин А. Что ждать финансовым институтам от переписи населения? // Ведомости, № от 06.10.2010. Режим доступа: [http://www.vedomosti.ru/finance/analytics/19071/chto_zhdat_finansovym_institutam_ot_perepisi_naseleniya] Дата посещения сайта: 25.10.2010.

22 октября 2010 г. в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации был проведен Круглый стол «Анализ и перспективы развития тестовых технологий в самостоятельной работе студентов». В период формирования инновационной системы финансово-экономического образования и перехода на уровневую подготовку кадров необходимым является постоянное совершенствование форм и методов обучения. Обеспечить высокое качество образования невозможно без использования современных информационных технологий, в том числе технологий компьютерного тестирования.

В Финуниверситете ведется регулярная работа по внедрению тестовых технологий в учебный процесс. На основе инструментальной среды адаптивного тестирования «АСТ-Тест-Plus» создана база тестовых заданий по многим дисциплинам, продолжается работа по развитию единой системы компьютерного тестирования. Особенно большое значение приобретает использование тестовых технологий в связи с возрастанием удельного веса самостоятельной работы студентов в общем объеме подготовки. Результативность самостоятельной работы в условиях сокращения объема аудиторных занятий может быть существенно повышена благодаря использованию тестовых заданий для самоподготовки и самоконтроля студентов. На Круглом столе состоялось заинтересованное обсуждение этих вопросов.

В докладах и выступлениях отмечены трудности в развитии тестовых технологий, таких как высокая трудоемкость разработки тестовых заданий, необходимость обучения преподавателей эффективным приемам и правилам их составления, проблемы использования тестирования студентов через Интернет. Преподаватели разных кафедр поделились накопленным опытом использования тестовых технологий в преподавании микро- и макроэкономики, учетных, банковских и страховых дисциплин, иностранных языков, информатики, математики, истории, культурологии и других.

В результате обсуждения выработаны предложения, которые положены в основу принятых решений и могут послужить дальнейшему развитию системы тестирования Финуниверситета.

Состояние и перспективы развития взаимоотношений коммерческого банка с VIP-клиентами в России

Кудинова К.В., Финансовый университет при Правительстве РФ

Вопросы взаимоотношений коммерческого банка с VIP-клиентами с течением времени приобретают как научный, так и практический интерес. Данная тема широко обсуждается в печати, остается предметом научных публикаций и конференций, форумов как регионального, так и международного уровня, на которых собираются ведущие игроки рынка, ученые и представители различных министерств и ведомств стран-участниц. Все это свидетельствует об актуальности исследования перспектив развития в России взаимоотношений коммерческих банков с VIP-клиентами.

Базой настоящего исследования является уточнение понятия «VIP-клиент» и его отличительных характеристик.

VIP-клиент: понятие и характерные особенности

VIP-клиент коммерческого банка – юридическое или физическое лицо, имеющее договорные отношения с коммерческим банком по поводу использования его стандартных и персональных услуг , а также значительных для банка остатков и оборотов по расчетным, депозитным, брокерским счетам или счетам «депо» за некий отчетный период. Уровень этих остатков устанавливается каждым банком индивидуально. Для нового клиента это может быть лимитированный объем первоначально вносимых денежных средств на расчетный (брокерский и т.д.) счет. В таблице приведена статистика по минимальным суммам, с которых клиентам предлагается VIP-обслуживание в кредитных организациях.

Однако необходимо учитывать, что для банка как коммерческой организации основной целью является не наращивание объемов операций, а максимизация прибыли. Поэтому более точным представляется присвоение VIP-статуса клиентам, чье обслуживание приносит банку значительную прибыль.

Данная концепция основывается на широко известном принципе Парето: 20% клиентов приносят 80% прибыли, соответственно, оставшиеся 80 % клиентов – 20% прибыли. При этом к особо важной и значимой относится небольшая часть клиентской базы, приносящая основную прибыль. Следует отметить, что привлекательность VIP-клиентов для банка заключается не только в проведении крупных активных операций и возможности привлечения значительных средств (в т.ч. за счет контрагентов VIP-клиентов), но и в формировании его имиджа. Поэтому в банковской практике получил широкое распространение критерий «стратегическое значение клиента», позволяющий присваивать статус «VIP» представителям исполнительной, законодательной, судебной власти, надзорных органов, руководителям предприятий и организаций, которые пользуются авторитетом в регионе.

Несмотря на то, что private banking в России появился не так давно, банкиры уже отмечают расслоение в среде своих VIP-клиентов. «Сегодня спектр вспомогательных услуг, которые банк готов оказать своему VIP-клиенту, различаются в зависимости от размера размещенных в банке средств», – констатирует директор департамента VIP-клиентов банка «Глобэкс».

К примеру, «Глобэкс» делит свою VIP-клиентуру на три категории: клиенты, разместившие в банке 300 тыс. долл., 1 млн долл. и больше 5 млн долл. «Первая категория клиентов может рассчитывать на обслуживание в специализированном офисе и личного менеджера, вторая – на спецтарифы по страхованию и ряд бонусных программ, а третья – на массу дополнительных услуг. Этому клиенту мы готовы и винную коллекцию составить, и организовать спецконтракт по аренде самолета. Конечно, полет клиент оплачивает сам, зато по обычному тарифу».[1]

ФК «Уралсиб» тоже делит своих VIP-клиентов на три категории: с объемом средств до 1 млн долл., 1-5

[1] Приложение к газете «Коммерсант», № 104 (3188) от 09.06.2005.

Таблица 1

Название банка	Сумма (в тыс. долл.)
«Ситибанк»	200
«Райффайзенбанк»	300
«ИБГ НИКойл»	200 (прогноз роста до 300-500)
«Глобэкс»	300
«Ингосстрах-союз»	200

млн долл. и свыше 5 млн долл. «Я бы не сказал, что предлагаемые этим категориям клиентов банковские продукты различны. Но, безусловно, клиент, который принес в банк больше 5 млн долл., может рассчитывать на целый ряд дополнительных услуг»,– отмечает исполнительный директор ФК «Уралсиб» Дмитрий Парамонов. Среди таких услуг он назвал специальную программу страхования VIP-клиентов. «Клиент размещает, скажем, 100 тыс. долл. в депозит и одновременно получает предложение купить страховку на всю сумму этого депозита. Речь идет о совместном продукте нашего банка и страховой компании «Уралсиб», поэтому цена очень разумная», – говорит господин Парамонов.[2]

По нашему мнению, сегодня количество клиентов российских банков, разместивших на счетах 200 тыс. долл., настолько велико, что через 2-3 года минимальная сумма для клиентов, попадающих в категорию private banking, может существенно возрасти.

Исходя из классификации, VIP-клиентов можно разделить на «стратегических» и «стандартных». Для коммерческого банка роль «стандартных» VIP-клиентов заключается в проведении крупных активных операций, увеличении капитализации банка, приобретении способности к повышению качества и ассортимента востребованных продуктов и услуг; разработке специфических нетрадиционных услуг; расширении клиентской базы, в формировании имиджа банка; усилении его конкурентных позиций.

Тем не менее доля «нетрадиционных» услуг в российских банках пока невелика: это 5-10% от общего объема операций с VIP-клиентом, большую часть которых занимают услуги по инвестированию или консультированию по вложениям в недвижимость.

«Стратегический» VIP-клиент коммерческого банка – юридическое или физическое лицо, которое характеризуется функционированием в стратегически приоритетном для банка регионе и отрасли народного хозяйства, на которых его деятельность оказывает непосредственное и системообразующее влияние. Среди таких клиентов можно выделить ОАО «Газпром», которое обслуживает ключевые отрасли российской экономики – газовую, нефтяную, атомную, химическую и нефтехимическую, черную и цветную металлургию, электроэнергетику, машиностроение и металлообработку, транспорт, строительство, связь, агропромышленный комплекс, торговлю и другие отрасли.

Для «стандартного» VIP-клиента наибольшую важность представляют обычные банковские услуги высочайшего качества, которые характеризуются тремя признаками:

• доверие клиента, всегда получающего обещанное точно и в нужные сроки;

• профессионализм менеджеров банка, которые в состоянии выполнить любой запрос после квалифицированного обсуждения всех деталей;

• доверительная и приятная атмосфера: внимательное отношение к клиенту, позволяющее ему комфортно себя чувствовать.

Для «стратегического» VIP-клиента современный российский коммерческий банк должен в большей степени разрабатывать инновационные продукты и услуги стратегического назначения. Это обстоятельство, прежде всего, обусловлено потребностью в развитии «стратегического» VIP-клиента, расширении его бизнеса и, как следствие, расширении деятельности коммерческого банка.

VIP-клиент за рубежом и в России

Проанализируем отличительные особенности потребностей в VIP-услугах банков России и условия их конкурентоспособности с иностранными банками. Пионером в банковском VIP-сервисе, по-видимому, является личный банк, созданный финансистом-

[2] Там же.

миллиардером Эдмондом Зафрой.

К созданию частных банков богатейших людей подталкивали самые разные причины.

Первая – желание сохранить секретную информацию о своих финансах. Понятно, что банк, обслуживающий сотни и тысячи людей, не может обеспечить такой же уровень конфиденциальности, как маленький «семейный банк».

Вторая причина – мгновенный и беспрепятственный доступ к банковскому сервису. «Речь идет о людях, которые владеют не одним миллионом долларов, а то и не одной сотней миллионов долларов, – поясняет директор департамента частного банковского обслуживания Русского банка развития Артем Юдин, – у них не всегда бывает время для того, чтобы проходить стандартные процедуры обслуживания, они более динамичны в принятии своих инвестиционных решений». Отсюда вывод о необходимости персонального менеджера, который, с одной стороны, обеспечит клиенту полную конфиденциальность информации и принятия решений, а с другой – предложит индивидуальный план управления активами, который освободит клиента от необходимости постоянно наблюдать за изменениями текущей конъюнктуры на финансовых рынках.

Однако оставаться семейными и личными таким банкам удавалось недолго: постепенно они прирастали новыми клиентами, – первоначально близкими и дальними родственниками своего создателя и владельца, потом его друзьями и знакомыми. Но такие финансовые структуры все равно продолжали считаться family business – семейным делом и действовали под негласным лозунгом: «Посторонним вход воспрещен». В сотрудничестве отказывали клиентам, имеющим плохую репутацию или недоказанный законный источник происхождения доходов. Соблюдается этот принцип и сегодня, хотя к настоящему моменту большинство «семейных банков» вошли в состав ведущих финансово-кредитных структур мира.

Россия и в этом случае пошла собственным путем. У нас сначала возникли крупные финансово-кредитные структуры, которые по мере роста числа богатых людей пришли к выводу, что для привлечения клиентов необходимо создание департаментов частного обслуживания – своего рода «семейных банков» в рамках общего банка. Понятно, что в этом случае ключевым фактором становилась не безупречная репутация или близость к собственникам финансовой структуры, а наличие у клиента характеристик, обеспечивающих доступ к VIP-сервису. Такими характеристиками являются: наличие значительных остатков средств на счетах и объемов операций, обеспечивающих высокий доход банка, влияние клиента на формирование имиджа банка. Данные характеристики определяют «выгодность» VIP-клиента для банка. Однако важен не только размер дохода от клиента, но и прибыльность его обслуживания. Возможна следующая модель оценки прибыльности банка: к доходам можно отнести доход от использования собственных средств клиента на счете; проценты, уплаченные клиентами, а также комиссионный доход. Расходы формируются из себестоимости обслуживания клиента. Среди основных этапов расчета себестоимости обслуживания VIP-клиента можно выделить следующие:

- составление технологии обслуживания VIP-клиента;
- составление бюджета в разрезе рабочих мест, участвующих в обслуживании;
- определение затрат рабочего времени на каждом рабочем месте;
- определение себестоимости затрат по обслуживанию VIP-клиентов в отношении рабочих мест;
- определение общей себестоимости обслуживания VIP-клиента.

Банк традиционно старается достаточно точно просчитать себестоимость как продуктов, так и обслуживания клиентов, чтобы в конечном итоге сформировать корректные балансы по коммерческим подразделениям и, соответственно, отчет о прибылях и убытках. По нашему мнению, это должно являться индикатором и мотивировать подразделения на лучшую работу. То есть существует огромное количество факторов, влияющих на формирование конечной стоимости услуг. Какие-то факторы увеличивают стоимость, какие-то уменьшают. Априори в поле зрения находятся заработная плата, арендные платежи.

Основные принципы сервиса Private Banking

Многие исследователи считают, что если не обращать внимания на тонкости, то обслуживание VIP-клиентов коммерческим банком не многим отличается от стандартного банковского сервиса. Его основу составляют типовые банковские услуги, а именно, расчётно-кассовое обслуживание, пластиковые карты, депозиты, дорожные чеки (traveller's chegue), аренда сейфовых ячеек. Поэтому принцип персонализации реализуется следующим образом:

- во-первых, обслуживание

особо важных персон организовано по принципу «одного окна» с обеспечением максимально комфортабельных условий;

• во-вторых, это оказание как инвестиционно-банковских услуг, так и услуг по управлению активами и финансовому планированию.

Отсюда следуют пять главенствующих принципов, на которых и держится система услуг Private Banking:

- **максимальная персонализация и индивидуализация услуг;**
- **клиентоориентированность обслуживания;**
- **партнерский характер взаимоотношений;**
- **безусловная конфиденциальность;**
- **высокое качество обслуживания.**

Главное правило обслуживания VIP-клиентов – индивидуальный подход: на базе стандартного розничного предложения разрабатывается нестандартный продукт, учитывающий пожелания состоятельного клиента. В основе обслуживания лежит маркетинговый подход, ориентация банка на реальные потребности клиентуры.

Индивидуальный подход обеспечивается тем, что в распоряжение клиента поступает персональный менеджер, идёт кропотливая совместная работа. Индивидуальный план управления средствами подразумевает несколько этапов: анализируются статьи доходов-расходов и потребности клиента, определяются задачи, обсуждаются возможные риски. Затем вырабатывается конкретное предложение, которое при необходимости корректируется.

В последние годы утвердилась идеология банка как партнера клиента. Партнерские отношения имеют определенные свойства, среди которых можно выделить добровольность, взаимозаинтересованность, коммерческий характер.

«История российского частного банковского бизнеса насчитывает всего 13-14 лет, и у него нет многовековых традиций, таких как на родине Private Banking – Швейцарии или в Великобритании». Но «несмотря на свою короткую историю, рынок управления крупным частным капиталом в России постепенно выходит на цивилизованный уровень и становится самостоятельным направлением банковского бизнеса».[3] Эта точка зрения требует аргументации. Ведь существуют и другие мнения по поводу выхода России на цивилизованный уровень: «Развиваясь длительный период, этот сектор банковских услуг приобрел на Западе свои особенности и общепринятые правила обслуживания клиентов. И эти моменты далеко не во всем совпадают с российскими реалиями»[4]. В частности, в России VIP-клиентам нередко предлагается стандартный пакет услуг, в то время как классический Private Banking подразумевает нестандартные услуги, например, инвестирование в предметы старины и искусства. Так, Альфа-банк в прошлом году провел выставку авторских кукол в «А-клубе». Отделение Альфа-Банка по обслуживанию VIP-клиентов «А-Клуб» – это эксклюзивная клубная система банковского обслуживания, члены которой получают широкий набор уникальных продуктов по управлению частным капиталом. Альфа-Банк подготовил для своих клиентов необычный подарок. Каждый, кто посетил расположенное в Luxury Village (Барвиха) отделение Альфа-Банка «А-Клуб», побывал в волшебном мире кукол из Галереи «Вахтановъ». Посетители «А-Клуба» могли не только увидеть или купить уникальную куклу, но и создать собственную. Во время состоявшегося мастер-класса расписать и одеть свой маленький кукольный шедевр каждому желающему помогал профессиональный художник.

Несомненно, российский рынок Private Banking заметно диверсифицировался за свою сравнительно непродолжительную историю развития. В 90-е годы можно было сказать, что «связи решают все». Банк получал административные преференции, обслуживая «нужных» клиентов. Следующим этапом стало расширение клиентуры за счет топ-менеджеров отечественных предприятий, «привлекая которых, банки получали и возможность обслуживать сами предприятия». Но с другой стороны, «личное знакомство с руководством банка, по опыту 1998 г., вовсе не являлось гарантией сохранности капитала». Кризис 1998 г. заставил банкиров пересмотреть свои взгляды относительно рыночной модели ведения бизнеса. В стратегии банков ключевой стала позиция – деньги важнее статуса. К 2003 году наш рынок начинает все больше оглядываться на Запад. В результате появляется «пакет услуг», «состав которого варьируется от групп клиентов», и в который чаще всего включаются «личный менеджер и набор дополнительных услуг».

Эти процессы привели в конце концов к тому, что в 2003 году

[3] «Рынок ценных бумаг», №7 2007 «Private banking: швейцарские традиции в российских условиях».

[4] «Банковское обозрение», №11, ноябрь 2006 г.

сформировался отечественный рынок Private Banking, содержащий в себе ряд особенностей:

• **Во-первых,** данный сервис получил развитие не только в столице, но и в регионах. Однако такое мнение противоречиво. Его оппоненты утверждают, что в регионах ситуация иная: практически полное отсутствие услуг Private Banking, хотя спрос на него у региональной элиты (акционеров, владельцев бизнеса, представителей различных ветвей власти) высок. Объясняется это тем, что в регионах «для большинства потенциальных клиентов понятие Private Banking ограничивается персональным менеджером, который может принять клиента в отдельном помещении, но предлагает ему в основном только расчетно-кассовое обслуживание (иногда доверительное управление)».[5] Таким образом, вопрос о территориальных границах использования Private Banking остается открытым.

• **Во-вторых**, в России имеются несколько групп финансовых институтов, осуществляющих Private Banking, конкуренция между которыми со временем начнет ощущаться. В данном вопросе тоже есть свои подводные камни. Ведь «кроме кредитных учреждений в последние годы предоставление услуг Private Banking декларируют также управляющие компании»[6]. Исследователи делают акцент на том, что «в результате клиент не может получить в одном финансовом институте весь спектр услуг», так как управляющие компании не могут предложить клиенту размещение части своих свободных средств на депозите. Хотя в этом вопросе тоже есть оппоненты, которые приводят весьма веские аргументы. Например, С. Хестанов пишет следующее: «Инвестиционная компания в первую очередь отбирает, в случае необходимости, банки для внесения денежных средств, исключительно исходя из принципа их максимального соответствия инвестиционной стратегии. Таким образом, в этом отношении управляющие компании даже имеют некоторое преимущество перед кредитными учреждениями, поскольку у их менеджеров нет искушения предложить клиенту услуги исключительно своего банка».[7]

• **В-третьих**, в России существует определенная иерархия клиентов и методов их обслуживания. В первую очередь банки интересуют размеры и величина доходов клиента. Всех клиентов распределяют в своеобразной «пирамиде» по иерархии, начиная с наиболее многочисленной и менее обеспеченной группы в ее основании. Так «все учреждения, управляющие частными активами, предлагают пакеты наборов и услуг, соответствующих интересам и потребностям каждой из названных групп».[8] Это подтверждается тем, что в России получила распространение услуга «family office, т.е. фактически обслуживание состояния одной семьи». По сути, эту роль в стране выполняют небольшие банки, в прямые обязанности которых входит обслуживание состояний одной-двух семей с особым индивидуальным подходом.

• **В четвертых,** состояние Private Banking в современной России характеризуется тем, что все больше нерыночных клиентов становятся рыночными. «Если в начале 90-х гг. основную массу составляли обладатели шальных капиталов от передела советской собственности, то теперь появляется новая прослойка «средних богатых», которые заработали свои состояния цивилизованным путем». «Обслуживание состоятельных граждан – лакомый кусок для кредитных организаций. Привлечь одного клиента с суммой, к примеру, в 1 миллион долларов банку, безусловно, выгоднее, чем обслуживать массу мелких вкладчиков, – 5-10 процентов богатых граждан приносят банку 70-80 процентов доходов от частных лиц».[9]

«Обслуживание состоятельных клиентов для российских банков становится все более привлекательным направлением бизнеса».[10] Не менее лестно звучат и слова Е. Лазориной, которая отмечает, что стабильная экономическая ситуация в стране и рост благосостояния россиян не могут не вызывать интереса среди игроков сектора Private Banking. Чему же обязаны столь оптимистические взгляды специалистов на перспективы развития данной банковской услуги в России?! Вероятно, тому, что рынок еще молодой и, как следствие, «сырой», с немалым количеством неосвоенных ниш, которые еще только предстоит «дорабатывать» ста-

[5] Гусев А. «Private banking на Западе и в России: вчера, сегодня, завтра». – «Журнал «Банковское дело», №2, 2007.
[6] Там же.
[7] Хестанов С. «Феррари» банковского бизнеса» – «Журнал «Банковское дело», №2, 2007.
[8] Саркисянц А.Г. «Private banking: потенциальный сегмент рынка». – «Газета «Бизнес и банки», №46, 2008.
[9] Девид Мод, Филип Молино «Private banking. Элитное обслуживание частного капитала».
[10] Коровяковский Д.Г. «Развитие private banking в России в условиях финансового кризиса». – «Журнал «Финансы и кредит», №4, 2009.

рым и, соответственно, осваивать новым игрокам. Для анализа необходимо взять конкретные проблемы и рассмотреть перспективы их решения на ближайшее будущее.

Проблемность и перспективы элитного банковского сервиса

Одной из главных проблем на сегодняшний день является дефицит квалифицированного персонала. «Большинство игроков рынка заинтересованы в серьезном увеличении количества менеджеров по работе с клиентами, но, к сожалению, в силу особенностей российского рынка количество вакансий в области Private Banking значительно превышает предложение квалифицированных сотрудников».[11] А ведь «круг знаний потенциального менеджера должен простираться от банковского и финансового законодательства и знаний фондового рынка до антиквариата и недвижимости. При необходимости он должен решать даже некоторые бытовые проблемы своих клиентов». Подготовить менеджера такого класса – задача не из легких. В данном случае речь идет об особой ключевой компетенции, формирование которой связано с высокой стоимостью затрат и наличием особых персональных данных. Следует серьезно задуматься о подготовке специалистов, причем желательно в рамках высшего образования.

Следующей по важности считается проблема с продуктовым рядом, предлагаемым клиентам в России. Набор продуктов для российских клиентов достаточно ограничен по сравнению с тем продуктовым рядом, который доступен клиентам Private Banking за рубежом. Требуются определенные меры, потому что зарубежные банки уже активно завоевывают российский розничный сектор, причем не только потребительский, но и сектор обслуживания крупного частного капитала. В определенной степени это объясняется тем, что западные финансовые институты имеют блестящую репутацию, отточенные бизнес-технологии и широкие возможности в работе на мировых рынках.

На третьем месте определенно стоит проблема недоверия к банковскому сектору. В. Тарачев рассуждает следующим образом: «После кризиса 1998 г. и волнений 2004-го наши соотечественники все еще опасаются долгосрочных вложений в российские банки. Ведь одно дело – застрахованный вклад в размере 190 тыс. руб., и совсем другое – многомиллионные вложения». Но если углубиться в суть, то можно поставить эту проблему под сомнение. Как правило, львиная доля средств клиентов частного банка размещается через доверительное управление. То есть подобные счета не отражаются на балансе банка, а хранятся на счетах доверительного управления в независимом депозитарии. Поэтому в рамках частного банковского обслуживания риск потери вложений в случае банкротства банка минимален. Перспективы развития данной проблемы остаются туманными. Видимо, в данном случае большую роль будут играть методы донесения необходимой грамотно аргументированной информации до целевых субъектов.

Существуют и другие объективные причины интереса к рынку Private Banking в России. Надо сказать, что американские и европейские рынки управления крупным частным капиталом уже практически полностью освоены и ожидать от них резких всплесков активности не следует. Поэтому западные игроки обратили внимание на быстро растущие экономические системы, к которым относится и Россия. Это, кстати, служит дополнительным фактором давления «иностранцев» на отечественных игроков. По словам В. Тарачева, российские миллионеры богатеют гораздо быстрее, чем растет экономика, и поэтому «побороться за VIP-клиента уже имеет возможность практически любой банк, независимо от размера. Единственное условие – соотнести потребности клиента и свои возможности.[12] К слову сказать, упомянутый автор затрагивает встречную активизацию клиентов, прежде всего, в связи со значительным ростом отечественного фондового рынка. Хотя, как подчеркивают эксперты, если речь идет именно о создании банка, а не о выделении направления, специализирующегося на private banking, то такое время для России еще не пришло. В. Тарачев отмечает, что наш «банковский сектор развивается бурно и в предсказуемых законодательных условиях». Хотя с последним трудно согласиться, поскольку одной из причин ухудшения инвестиционного климата принято считать неопределенности в нормативно-правовой системе нашей страны.

Подводя итоги, необходимо сказать, что рынок элитного банковского обслуживания не может развиваться интенсивно. Как от-

[11] Гусев А. «Private banking на Западе и в России: вчера, сегодня, завтра». – «Журнал «Банковское дело», №2, 2007.
[12] Родионова Н. «Особенности национального private banking». – «Журнал «Банковское дело в Москве», №4, 2006.

мечает В.В. Зражевский: «Представители финансового рынка высказывают мнение о том, что в ближайшие 5-6 лет в России построение полноценной системы частного банковского обслуживания, соответствующей стандартам Private Banking, в принципе малоперспективно».[13] Процесс этот постепенный и эволюционный. Ведь в Европе услуга Private Banking развивалась на протяжении всего XX века, а обрела современные очертания достаточно недавно.

Проведенный анализ позволяет сделать выводы о том, что, несмотря на свою непродолжительную историю, Private Banking продолжает развиваться, причем не только как отдельный вид бизнеса, но и как самостоятельная банковская услуга.

В рамках данной статьи исследовались направления совершенствования Private Banking в последние годы. Однако все оценки являются приблизительными. Рынок закрыт от посторонних глаз, а участники делятся информацией о своей деятельности скупо. Ведь Private Banking в рекламе не нуждается. Здесь нет массового спроса, а каждый клиент по-своему уникален.

Главное – это то, что Private Banking развивается в рамках мировой финансовой системы, включая Россию. Отечественный рынок элитного банковского обслуживания еще сравнительно молод, но он растет быстро. Так любая информация, которая о нем появляется, устаревает едва ли не в момент своего появления и требует тщательного анализа и обобщения.

Хочется надеяться, что Россия вскоре будет готова претендовать на одно из ведущих мест на рынке частных банковских услуг.

[13] Зражевский А. «Индивидуальное банковское обслуживание в России». – «Журнал «Банковское дело», №1, 2007.

Аннотация: *В рамках данной статьи исследуется ряд направлений, в которых последние годы совершенствуется Private Banking. Отечественный рынок элитного банковского обслуживания еще сравнительно молод, но он очень быстро развивается, причем не только как отдельный вид бизнеса, но и как самостоятельный тип банковских услуг. Формируется индивидуальный подход: на базе стандартного розничного предложения разрабатывается нестандартный продукт, учитывающий пожелания состоятельного клиента.*

Annotation: *This article contains a number of directions in which the last few years improved Private Banking. The domestic market of the elite banking is still relatively young, but it is growing rapidly, not only as a separate business, but as a separate type of banking services. Developed and an individual approach: based on a standard retail offers custom designed product, taking into account the wishes of wealthy clients.*

Ключевые слова: *VIP- клиент коммерческого банка, банковский продукт, банковская конкуренция, банковские операции.*

Key words: *VIP-client is a commercial bank, banking product, banking competition, banking operations.*

Продолжается подписка на ежемесячный научно-практический журнал

«БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ»

Издаётся с 1995 года

ПОДПИСКУ МОЖНО ОФОРМИТЬ:

- ***В редакции с любого месяца по заявке в произвольной форме по факсу, телефону, электронной почте;***
- ***На почте: каталог «Роспечать» – подписной индекс 39369***
- ***Через агентства:***

» **Урал-Пресс** **(495)789-86-36/37**
» **ООО «Интер-Почта-2003»** **(495) 500-00-60**
» **Агентство «Артос-ГАЛ»** **(495) 981-03-24**

В рубриках:
самые обсуждаемые и актуальные вопросы финансовой политики:

- ***теория: деньги, кредит, банки***
- ***банковский маркетинг и менеджмент***
- ***финансовая и банковская аналитика***
- ***прикладные исследования в области банковских услуг и технологий***
- ***зарубежный опыт банковской деятельности***
- ***очерки истории денег и денежного обращения***
- ***высокий профессионализм авторского коллектива***
- ***уравновешенный и объективный тон публикаций.***

Журнал включен в Российский индекс цитирования. С июля 2007 года журнал включен в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий ВАК.

Обязательное страхование гражданской ответственности в торговом мореплавании

Каламкарова А.А., аспирант кафедры «Страхование и актуарные расчеты» РЭУ им. Г.В. Плеханова

Эксплуатация судов, связанная с перевозкой грузов в международном морском пространстве, ассоциируется с большим количеством всевозможных рисков, вследствие наступления которых могут быть затронуты интересы третьих лиц. Морское страхование, призванное, с одной стороны, минимизировать негативные последствия путем возмещения всех или части убытков, может также выступать и как эффективный инструмент, призванный предотвращать наступления различных рисковых ситуаций.

Мировая практика обязательного страхования морского транспорта

Изначально морское страхование было добровольным, но постепенно, в ходе развития технологий возможные последствия наступления страхового случая оказывались не просто негативными, но и катастрофическими. Более того, отрицательное влияние последствий тех или иных событий стали испытывать на себе как сами участники транспортного процесса, так и общество в целом.

Впервые к необходимости обязательного страхования общество пришло с разработкой морских судов с ядерной энергетической установкой. В связи с этим Международным морским комитетом (ММК) была разработана Конвенция об ответственности операторов ядерных судов 1962 г., где устанавливалось требование страхования либо иного финансового обеспечения ответственности за ядерный ущерб. Но несмотря на то, что данная конвенция не получила распространения, она стала базой для последующих законопроектов в международном и национальном законодательстве.

Международным сообществом приняты требования об обязательном страховании гражданской ответственности судовладельца для возмещения ущерба:

- от загрязнения нефтью (Конвенция 1969 г. с Протоколом 1992 г.);
- загрязнение бункерным топливом (Конвенция 2001 г.);
- в связи с перевозкой опасных и вредных веществ (Конвенция 1996 г.);
- в связи с удалением затонувших судов (Конвенция 2007 г.).

Предпринимались также попытки решения проблемы загрязнения акватории силами самих судовладельцев. Так Международной морской организацией в 1973 году была принята Международная конвенция по предотвращению загрязнения с судов, измененная протоколом 1978 года (MARPOL-73/78). Данная конвенция предусматривает ряд мер по предотвращению актов загрязнения, а именно, устанавливает требования по корпусу судна, навигации и др. В результате число крупных разливов нефти сократилось почти в три раза (см. рис. 1).

Однако, несмотря на положительную динамику, вопросы предупреждения загрязнения и безопасности мореплавания возникают постоянно. Практика эксплуатации морских судов показывает, что существующих покрытий и превентивных мер недостаточно. Человечество все больше ощущает на себе негативное влияние производства и ухудшение экологии, понимая, что ответственность за эти последствия лежит на каждом из нас.

Только от разлива нефти за последние сорок лет пострадало 112 государств. Наибольшее количество аварий произошло в Мексиканском заливе, вблизи Северо-Восточного побережья США, в Средиземном море, в Персидском заливе и в Северном море. По подсчетам Национального Исследовательского Совета США (National Research Council), ежегодно в воду попадает почти 1,5 млн кубических метров нефти и нефтепродуктов, около 45% утечек имеют естественные причины (например, нефть из подводных пластов самопроизвольно изливается в море). Примерно 5% нефти попадает в моря, океаны и озера в результате

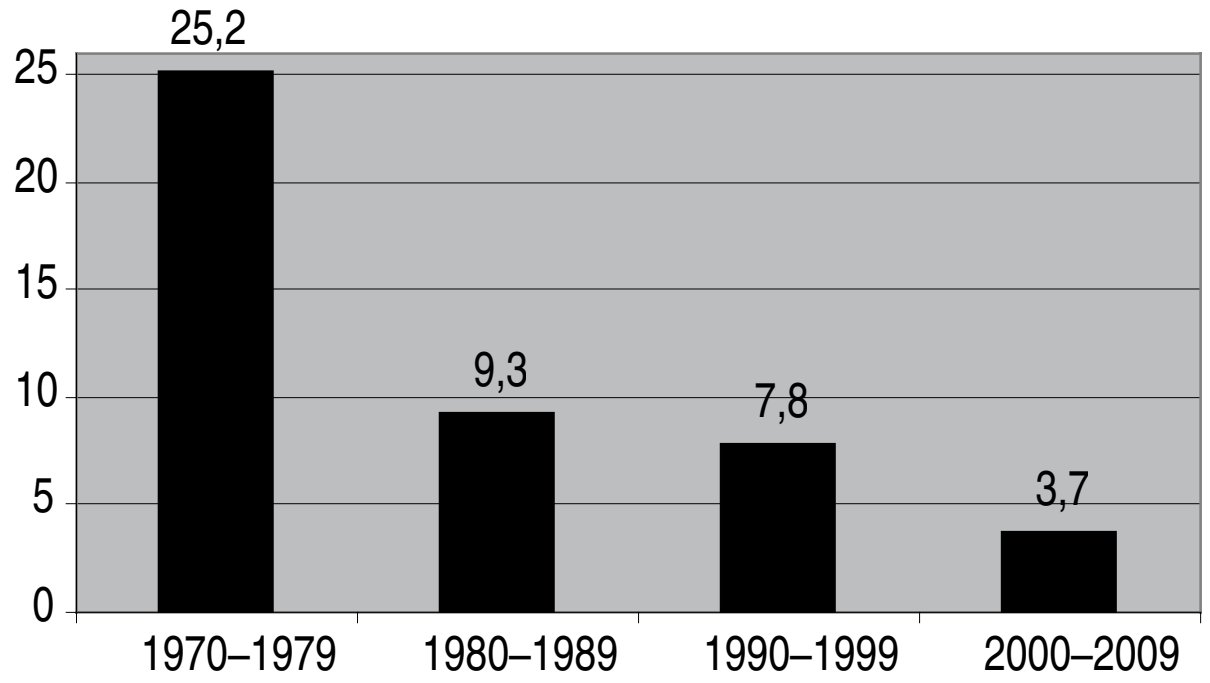


Рис. 1. Среднее количество крупных разливов нефти (более 700 тонн)*

** Сост. авт. по данным IMO's response to current environment challenges/ IMO and the environment http://www.imo.org/*

процесса добычи и производства. На транспортные аварии (танкеры, нефтепроводы и пр.) приходится 22% подобных разливов. Остальная нефть попадает в воду в результате сотен и тысяч мелких аварий.

Рассмотрим события в Мексиканском заливе, произошедшие в апреле 2010 г. В результате аварии на платформе British Petroleum произошла утечка нефти, которую долгое время не могли остановить. По мнению специалистов, ликвидация последствий разлива нефтяного пятна может обойтись компании BP более чем в 4,6 млрд долл. От такой масштабной катастрофы пострадала экосистема не только США, но и прибрежных государств всего Атлантического океана. Другим примером могут служить события в Керченском проливе, где ущерб от кораблекрушения обошелся России в 20 млрд. руб.[1] При этом экосистема региона до сих пор не восстановлена.

Обязательное страхование судовладельцев в России

Согласно законодательству РФ загрязнение морской среды – это привнесение человеком прямо или косвенно веществ или энергии в морскую среду, которое приводит или может привести к таким пагубным последствиям, как нанесение вреда живым ресурсам и жизни в море, создание опасности для здоровья человека, помех для деятельности на море, в т.ч. для рыболовства и других правомерных видов использования моря, снижение качества используемой морской воды и ухудшение условий отдыха.[2] Похожее определение дано в Конвенции ООН по морскому праву. Загрязнение морской среды является экологическим преступлением, которое, в зависимости от тяжести и последствий ущерба, может классифицироваться и как административное правонарушение, и как уголовное преступление.

Морской транспорт и перевозимые им грузы заключают в себе множество опасностей для окру-

[1] «Российская газета» - Центральный выпуск № 4636 от 11 апреля 2008 г.

[2] Федеральный закон от 17.12.98. N 191-ФЗ «Об исключительной экономической зоне Российской Федерации». Ст. 4.

жающей среды: это вредные химические вещества, сточные воды, мусор, грузы, которые сами по себе не являются опасными, однако продукты их разложения при попадании в воду могут нанести вред акватории. Экологические риски относятся к такой их категории, последствия которых испытывают не только участники происшествия, но и общество в целом. Многочисленные аварии, произошедшие на морском транспорте в последние несколько лет, стали доказательством того, что существует острая необходимость защитить общество от экологических последствий морских рисков. Аварийное происшествие на морском транспорте может привести к загрязнению окружающей среды и косвенным образом спровоцировать социальные последствия, сказываясь на жизни и здоровье людей.

Создание в РФ концепции обязательного страхования гражданской ответственности

По мнению отечественных страховых компаний, в настоящее время проблемы, связанные с возникновением ответственности судовладельца, практически ничем не регулируются, нанесенный третьей стороне ущерб чаще всего компенсируется в неполном объеме либо не компенсируется вообще.[3] Эффективным решением, обеспечивающим защиту всех членов общества, может стать обязательное страхование гражданской ответственности судовладельцев за причинение вреда окружающей среде. На заседании Морской коллегии при Правительстве РФ 19 декабря 2007 г. Минтрансу России, МЧС, Минфину, Минпромэнерго и Госкомрыболовству с участием заинтересованных федеральных органов исполнительной власти и страховых организаций в целях установления ответственности и финансового обеспечения мероприятий по ликвидации последствий аварийных ситуаций было поручено проработать вопрос о внесении соответствующих изменений в законодательство Российской Федерации.

В Докладе о результатах и основных направлениях деятельности Министерства транспорта Российской Федерации на 2010–2012 годы одной из приоритетных задач совершенствования законопроектной базы транспортного комплекса России является разработка Закона **«Об обязательном страховании гражданской ответственности судовладельцев, эксплуатирующих морские суда и суда внутреннего водного транспорта за причинение ущерба окружающей среде и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».**[4] Данный законопроект предполагает создание механизма компенсации причиненного окружающей среде ущерба, определяются правовые, экономические и организационные основы обязательного страхования гражданской ответственности судовладельцев, эксплуатирующих морские суда и суда внутреннего водного транспорта, за причинение ущерба окружающей среде. Указом от 15 мая 2008 г. «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности» планируется заменить лицензирование морской перевозки грузов и деятельности по буксировке обязательным страхованием гражданской ответственности.

Как отмечается в Концепции проекта федерального закона, практически отсутствуют правила применения предупредительных (превентивных) мер для предотвращения загрязнения морской среды и внутренних водных путей (экологическом мониторинге, экологическом контроле, экологическом страховании и др.), нет правил для создания финансовых механизмов в области предотвращения и защиты морской среды и внутренних водных путей от загрязнения. Такие финансовые механизмы должны быть предусмотрены и использоваться, в частности, для возмещения ущерба потерпевшим от загрязнения нефтью, бункерным топливом, другими опасными и вредными веществами, для поддержки системы быстрого и эффективного реагирования в целях уменьшения ущерба, который может быть причинен в результате инцидента, вызывающего загрязнение нефтью, бункерным топливом, другими опасными и вредными веществами морской среды и внутренних водных путей, для создания фондов превентивных мероприятий, направленных на повышение безопасности мореплавания во внутренних водах Российской Федерации и судоходства на внутренних водных путях Российской Федерации.[5]

Поскольку последствия наступления экологических аварий на

[3] Иванов Г. К обязательному страхованию ответственности судовладельца/Морской флот №4, 2008, с.35

[4] Доклад о результатах и основных направлениях деятельности Министерства транспорта Российской Федерации на 2010–2012 годы (по состоянию на 15 декабря 2009 г.). Министерство транспорта Российской Федерации, с. 74-75.

[5] Концепция проекта ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности судовладельцев, эксплуатирующих морские суда и суда внутреннего водного транспорта, за возможное причинение вреда окружающей среде».

морском транспорте могут быть катастрофическими, а убытки от данной группы рисков распределяются между отраслью и обществом, стоит задача оптимального распределения риска, то есть определение лимита ответственности судоходной отрасли. Нулевой лимит ответственности приведет к тому, что отрасль не будет заинтересована в обеспечении безопасности и принятии предупредительных мероприятий. С другой стороны, неограниченный лимит ответственности окажется непосильным бременем для судовладельцев. Решением данной задачи может стать оптимальный лимит ответственности, который будет способствовать защите всех заинтересованных сторон.

Одной из задач, стоящих перед обязательным страхованием гражданской ответственности судовладельцев, является создание фондов предупредительных мероприятий. Это, с одной стороны, позволит улучшить безопасность мореплавания путем инвестирования средств в предупредительные мероприятия, а с другой стороны, путем создания резервов гарантировать, что убытки, превышающие лимит ответственности, не лягут непосредственно на общество. Как правило, сама отрасль, максимизируя прибыль, не будет инвестировать в предупредительные мероприятия, поэтому задача осуществления превентивных мер ляжет на общество. С другой стороны, общество не всегда может позволить себе такие инвестиции, которые необходимы для обеспечения достаточной экологической безопасности. Таким образом, необходимо разработать инструмент, который позволит без ущерба для всех участников торгового мореплавания создать фонд, средства из которого будут направляться на улучшение безопасности мореплавания и на покрытие убытков в случае аварийного происшествия. Теоретически существует точка, где предельная стоимость предупредительных мероприятий равна предельной выгоде, связанной с осуществлением подобных мероприятий. То есть в данной точке и общество и отрасль выигрывают от инвестиций в превентивные меры.

Факторы стоимости страхового взноса

Согласно Закону РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» условия и порядок осуществления обязательного страхования определяются федеральными законами о конкретных видах обязательного страхования, при этом закон должен содержать положения, определяющие:

- субъектов и объекты страхования;
- перечень страховых случаев;
- минимальный размер страховой суммы или порядок ее определения; размер, структуру или порядок определения страхового тарифа;
- срок и порядок уплаты страховой премии (страховых взносов);
- срок действия договора страхования; порядок определения размера страховой выплаты;
- контроль за осуществлением страхования;
- последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств субъектами страхования.[6]

Базой для определения нетто-ставки может служить вероятность наступления аварийной ситуации, вследствие которой возможно загрязнение акватории, потеря или утечка груза, др.. Например, по данным CEFOR, (рис. 2) частота аварийных происшествий распределилась таким образом, что, например, у судна снабжения или танкера она в 2-2.5 раза ниже, чем у контейнеровоза или судна типа Ро-Ро.

Другим немаловажным фактором является возраст судна. Частота обращения за страховыми выплатами в зависимости от этого распределилась следующим образом:

- 0-5 лет – 0,23
- 5-10 лет – 0,3
- 10-15лет – 0,30
- 15-20 лет – 0,27
- Более 20 лет 0,23

Распределение страховых случаев по возрасту судна показала, что частота возникновения аварийной ситуации изменяется незначительно с изменением его возраста. Проанализируем сумму ущерба к страховой сумме в зависимости от возраста:

- 0-5 лет – 0,175%
- 5-10 лет – 0,253%
- 10-15лет – 0,329%
- 15-20 лет – 0,534%
- Более 20 лет 0,724%

Таким образом, проанализировав сумму ущерба по возрастным категориям, можно сделать вывод о том, что сумма убытков растет вместе с возрастом судна (см. рис. 3). То есть, чем старше суда, тем больше вероятность катастрофических убытков.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что критерии андеррайтинга судна для обязательного страхования ответственности экологических рисков аналогичны критериям, учитываемым при классическом страхова-

[6] Закон «Об организации страхового дела в РФ» №4015-1 от 27.11.92 (в ред. от 30.10.2009 N 243-ФЗ).

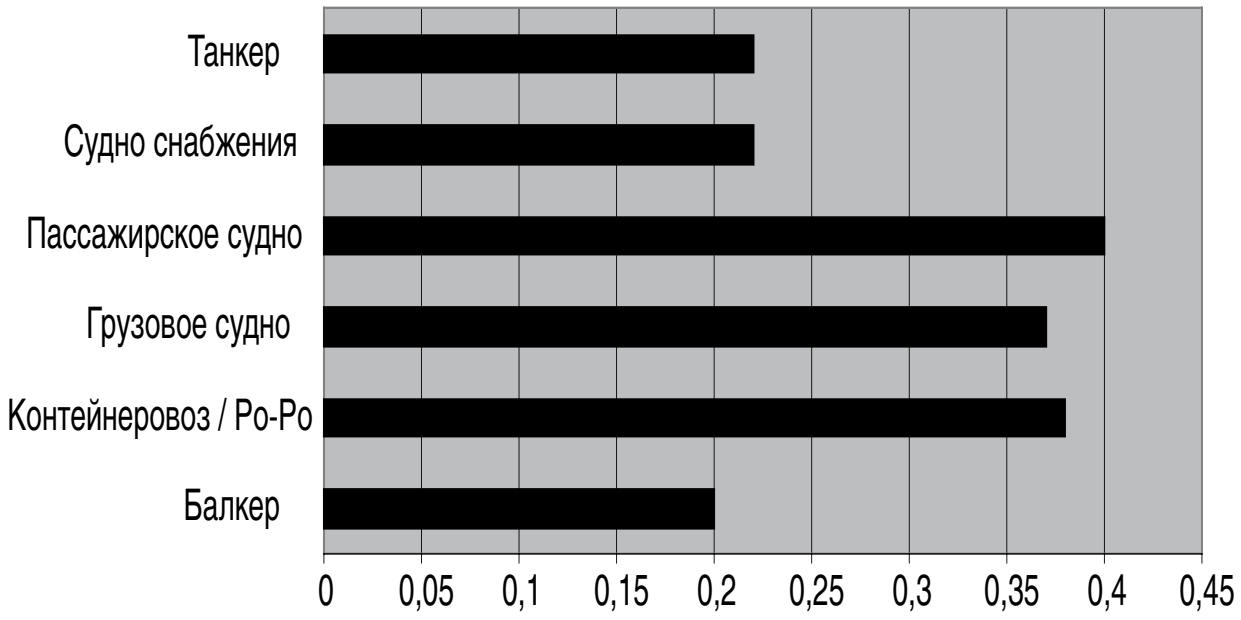


Рис. 2. Частота аварийных происшествий по типам судов за 2003–2008 гг.*

** Сост. авт. по данным Nordic Marine Insurance Statistics Underwriting Years 1995–2009, as of 31 December 2009 – Norway: CEFOR NoMIS Report, 2010.*

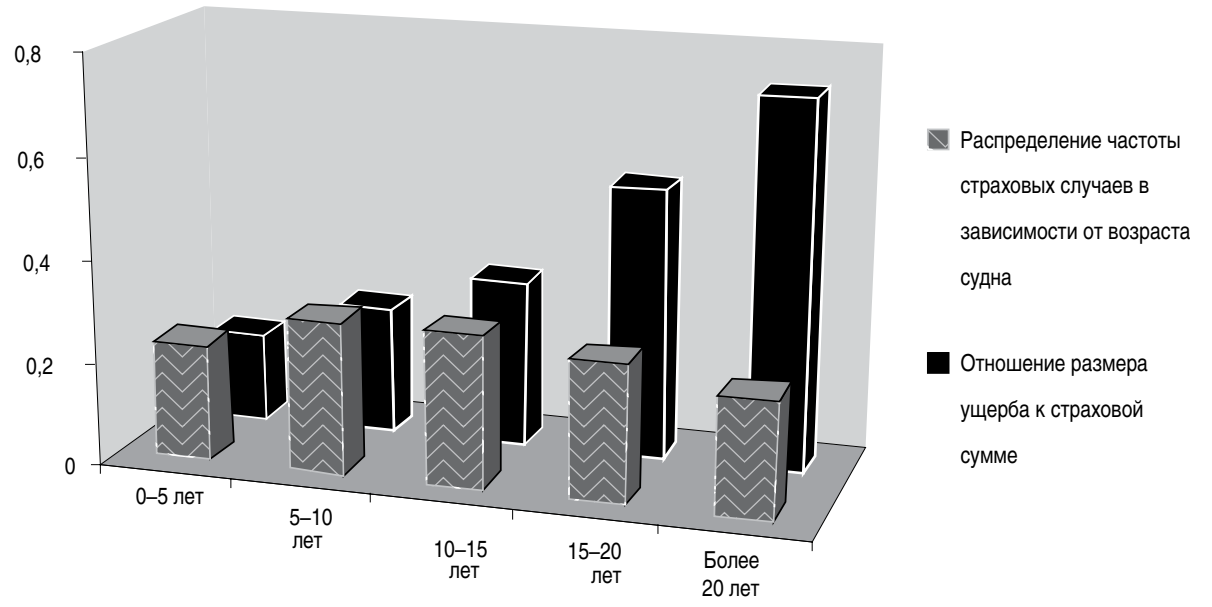


Рис. 3. Распределение частоты страховых случаев и суммы ущерба в зависимости от возраста судна

нии ответственности. Однако в данном виде страхования необходимо учитывать еще вероятную сумму ущерба, которая может существенно разниться в зависимости от типа судна и перевозимого груза. Так, например, экологический ущерб может быть минимальным, если за борт смыт контейнер и ликвидация последствий заключается лишь в подъеме груза. Это несравнимо с последствиями повреждения танкера или химовоза, в случае же протечки и загрязнения акватории, ликвидация последствий может стоить миллионы долларов.

Организация страхования возможна только в том случае, если страховщик способен оценить не только вероятность наступления страхового случая, но и размер потенциального ущерба. Под экономическим ущербом от загрязнения окружающей среды понимаются фактические и возможные убытки народного хозяйства, связанные с загрязнением окружающей природной среды, включая прямые и косвенные воздействия, а также дополнительные затраты на ликвидацию отрицательных последствий загрязнения.[7]

Оценка экономического ущерба осуществляется путем его определения в натуральном выражении по каждому показателю, далее экономический ущерб по каждой составляющей суммируется. Таким образом, совокупный экономический ущерб представляет собой сумму всех потерь и издержек, понесенных обществом вследствие загрязнения морской акватории. Ущерб от загрязнения может складываться из следующих показателей:

- стоимость поврежденного судна, пострадавшего или потерянного груза;
- непосредственная ликвидация последствий загрязнения;
- ликвидация вторичных последствий загрязнения, таких как восстановление биоресурсов;
- штрафы;
- компенсация пострадавшим.

Например, компанию «Эксон», которой принадлежало судно «Эксон Валдез», потерпевшее крушение 23 марта 1989 г., Верховный суд США обязал выплатить компенсации за упущенный доход гражданам на сумму 280 млн долл. и к штрафу в 5 млрд долл. Экономический ущерб выражался в основном в ухудшении работы рыболовных предприятий. Таким образом, оценить потенциальный риск довольно сложно.

Для оценки ущерба широко используются методы математического моделирования, методы многофакторного, корреляционного и регрессионного анализа и др. Осуществляется статистическая обработка фактических данных о влиянии уровня загрязнения среды на тот или иной показатель с целью построения функции зависимости и др. [8, 9]

В международной практике лишь некоторые государства прибегают к обязательному страхованию гражданской ответственности судовладельцев, например, Япония. Подобная договоренность достигнута странами-членами Европейского союза. Обязательным требованием для разрешения захода в порт Европы является наличие полиса страхования гражданской ответственности. Таким образом, государства постепенно приходят к мнению о необходимости обязательного страхования гражданской ответственности судовладельцев.

Введение обязательного страхования в России может стать дополнительным стимулом развития отечественного страхового рынка. При этом сформированный фонд денежных средств, направляемый на инвестиции в предупредительные мероприятия, будет способствовать развитию торгового мореплавания в России. С другой стороны, если страховые тарифы по обязательному страхованию гражданской ответственности судовладельцев будут неадекватны потенциальному риску, то возможно повторение ситуации с обязательным страхованием автогражданской ответственности, когда соотношение сборов и выплат находилось на грани убыточности.

Обязательное страхование гражданской ответственности может быть эффективным только тогда, когда учтены интересы всех участников транспортного процесса. Данный законопроект призван решать проблемы, с которыми сталкивается торговое мореплавание, а не усложнять и так тяжелое положение отечественной отрасли. В таком случае можно согласиться с теми отечественными авторами, которые полагают, что принятие этого закона негативно скажется на отрасли и приведет к сокращению объемов перевозок[10]. Безусловно, ес-

[7] Светлов И.Б. Методы оценки экономического ущерба от загрязнения водной среды «Экономические стратегии», №04-2007, с. 168.

[8] Горшков С.П. Концептуальные основы геоэкологии: Учебное пособие. Смоленск: Изд-во Смоленского гуманитарного университета, 1998.

[9] Гридэл Т.Е., Алленби Б.Р. Промышленная экология: Учебное пособие для вузов / Пер. с англ. / Под ред. проф. Э.В. Гирусова. М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2004.

ли окажется, что расходы отрасли превысят положительный эффект от дополнительных инвестиций, то судовладельцы будут уходить из-под национального флага. Последствия могут быть катастрофическими, так как уже сейчас Россия недополучает существенную долю национального дохода из-за эксплуатации судов под удобными флагами. Поэтому стоит задача расчета оптимального лимита ответственности и объема инвестиций в предупредительные мероприятия, способствующие интересам и общества и отрасли. Данный законопроект требует не только проработанных экономических основ в части расчета лимита ответственности, размера страховых премий, но и юридической базы.

[10] Иванов Г. Обязательное страхование ответственности судовладельца: необходимость или модная тенденция? Морские вести. 11.01.09.

Аннотация: *Выступая гарантом выполнения обязательств участников транспортного процесса перед государством и обществом, морское страхование грузоперевозок становится эффективным инструментом, позволяющим защитить общество от тяжелых последствий прямого и косвенного экологического ущерба в результате загрязнения морской акватории, а также формировать из взносов страхователей фонды денежных средств, направляемые не только на борьбу с последствиями страхового случая, но и на предупредительные мероприятия, модернизацию производства. По этим причинам все больше стран, в том числе и Россия, рассматривают возможность введения обязательного страхования за причинение ущерба окружающей среде как важный фактор, способствующий развитию международной морской торговли.*

Annotation: *In article is substantiating meaning of ecology risks compulsory marine insurance for economic, environment and population. Adoption of this law is a major factor for the stimulation of international marine trade development.*

Ключевые слова: *обязательное страхование в торговом мореплавании, экологическое страхование, обязательное страхование гражданской ответственности судовладельца за причинение ущерба окружающей среде, частота наступления страхового случая, оценка потенциального ущерба.*

Key words: *compulsory marine insurance, ecology insurance, losses frequency, potential loss estimation.*

Анатолий Аксаков: для кредитов на инновации необходим льготный порядок формирования резервов на возможные потери по ссудам

Президент Ассоциации региональных банков Анатолий Аксаков принял участие в совещании Консультативной рабочей группы Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России при Президенте Российской Федерации, Комитета Совета Федерации по образованию и науке и Комитета Государственной Думы по экономической политике и предпринимательству.

На заседании также присутствовали известный ученый, академик, руководитель Общественной палаты РФ Евгений Велихов, заместитель начальника Управления по внутренней политике Администрации Президента Радий Хабиров, заместитель генерального директора «Сколково» Олег Алексеев, председатели профильных комитетов Совета Федерации и Государственной Думы, в том числе председатель комитета Валерий Черешнев.

Темой дискуссии на совещании рабочей группы стали вопросы формирования законодательной базы, регулирующей процесс создания и функционирования инновационного центра «Сколково».

Член Консультативной рабочей группы Комиссии по модернизации Анатолий Аксаков считает, что необходимо как можно быстрее дать в законодательстве определение инновационной деятельности и, соответственно, критериев инновационных проек-

тов. Это даст возможность видеть целевое использование бюджетных и коммерческих ресурсов. В связи с этим он поднял вопрос о воссоздании терминологической комиссии при Правительстве России.

«В последнее время в нашу повседневную жизнь, в том числе в нормативно-правовую базу, вторгаются англицизмы. В переводе английские слова, как правило, имеют разные, подчас взаимоисключающие, значения. В результате возникает путаница в понимании и применении тех или иных терминов, что может иметь серьезные последствия в правоприменительной практике. Необходимо унифицировать использование иноязычной терминологии в российском правовом пространстве, в том числе применительно к инновационной сфере, мировому финансовому рынку и т.д.

Надо отметить, что вопрос определения инновационной деятельности вроде простой, но длительное время не может решиться. На мой взгляд, все было бы намного быстрее и профессиональнее, если бы функционировала терминологическая комиссия при правительстве. В прежние времена в нее входили специалисты из различных сфер общества: лингвисты, языковеды, экономисты, юристы и т.д., которые выдавали наиболее адекватные определения тому или иному термину и он использовался во всех нормативных и правовых документах в однозначном смысле.

Российский банк развития вынужденно, не дожидаясь законодательного определения понятия инновационной деятельности, сам ввел в свои нормативные документы соответствующие определения и критерии «инновационной и модернизационной деятельности» и «инновационных проектов» и начал выделять деньги через региональные банки для кредитования инновационного малого и среднего бизнеса.

В настоящее время определены лимиты для 19 региональных банков на общую сумму более 5 млрд рублей по шести проектам, два из которых инновационные, четыре – модернизационные, уже выделены деньги. Но есть проблемы. Как правило, инновационные предприятия начинают свою деятельность с нуля. При кредитовании таких предприятий действуют строгие инструкции Центрального Банка, требующие формирования больших резервов на возможные потери по ссудам.

В результате получается замкнутый круг: для того чтобы инновационному предприятию наработать кредитную историю, необходимо финансирование на первом этапе. А для того чтобы получить кредитное финансирование – нужна кредитная история.

Очевидно, что в Сколково предприятия начнут свою деятельность практически с нуля, хотя и будут иметь перспективные, а, возможно, и особо выдающиеся проекты, готовые к реализации. Но учитывая требования ЦБ, им трудно будет рассчитывать на деньги РосБР. В связи с этим, на мой взгляд, необходимо в инструкциях ЦБ учитывать формирование резервов при выделении кредитных ресурсов на инновационные проекты по стандартам Российского банка развития, иных институтов развития в особом льготном порядке. Это позволит активизировать кредитование инновационного развития экономики. При этом надо иметь в виду, что Центральному Банку легче это сделать, если, опять же, будет законодательное закрепление понятий «инновационный проект», «модернизационный проект» и т.д. ».

Анатолий Аксаков также объяснил, что более 100 региональных банков являются партнерами Российского банка развития и активно работают с малым бизнесом. Учитывая, что в западных странах более 70 процентов инновационного бизнеса концентрируется в малом и среднем бизнесе, очевидно, нам также необходимо уделить особое внимание этому сектору. В связи с этим Аксаков также проинформировал о возможности кредитования банками проектов энергосбережения в регионах (IFC) за счет средств Международной финансовой корпорации, с которой Ассоциация региональных банков подписала специальное Соглашение.

В заключение Анатолий Аксаков сказал, что без создания соответствующей атмосферы заинтересованности государства, общества в поддержке инновационности, модернизации страны не обойтись.

«Очень важно, что наши лидеры заговорили о модернизации, инновационном развитии, в бюджете предусматриваются деньги на эти цели. Включились в данный процесс институты развития. Бизнес чутко реагирует на требования и запросы власти у нас в России и, услышав о том, что инновации сейчас являются первоочередным направлением развития, многие компании, предприятия начали в своих бюджетах предусматривать средства на различные научно-конструкторские разработки. Очевидно, что это должно дать результат. Я уверен, что если наши компании хотят выиграть в конкурентной борьбе, то без инноваций не обойтись. Жизнь заставит это сделать».

Содержание журнала «Финансы. Деньги. Инвестиции» за 2010 год

КРЕДИТНАЯ КООПЕРАЦИЯ: ОПЫТ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ

Коваленко С.Б. Современная сельскохозяйственная кредитная кооперация: достижения, угрозы и глобальные факторы развития
Козенко Ю.А. Особенности развития сельскохозяйственной кредитной кооперации в странах дальнего и ближнего зарубежья
Коробейников Д.А., Коробейникова О.М. Развитие направлений деятельности сельскохозяйственных кредитных кооперативов
Попова С.А., Рудкова Т.А., Карпенко Е.А. Мониторинг государственной поддержки развития сельскохозяйственной кредитной кооперации России
Козенко З.Н., Агеева Н.М. Проблемы залоговых операций в сельскохозяйственных кредитных кооперативах
Ильина А.В. Особенности формирования фондов в сельскохозяйственных кредитных кооперативах Саратовской области
Агеева А.О., Караулов С.С. Особенности последующего контроля в сельскохозяйственных кредитных кооперативах
Семенкова Т.Г. Из истории Российской финансово-экономической мысли XIX века: экономическая программа министра финансов М.Х. Рейтерна

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА

Мехряков В.Д. Современное развитие банковского сектора: уроки кризиса и новые подходы

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

Пашковская И.В. Совершенствование методов макропруденциального надзора для преодоления последствий кризиса

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ
Андрюшин С.А., Кузнецова В.В. Денежно-кредитная политика России и Московский международный финансовый центр: послекризисный сценарий развития

ДЕНЬГИ: НАЦИОНАЛЬНЫЕ ВАЛЮТЫ

Пищик В.Я. Национальные валюты во взаиморасчетах между участниками внешнеэкономической деятельности в регионе СНГ

ИНВЕСТИЦИИ

Шапкин Д.С., Филатов Е.В. Сравнительный анализ способов инвестирования средств в драгоценные металлы

ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Тонян О.Э. Секьюритизация микрокредитов

ПАРАДОКСЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Коваленко С.Б. О феномене парадоксов и их исследовании в сфере экономики
Коробов Ю.И., Орлова А.Н. Парадоксы банковской системы России
Ермакова Е.А. Парадоксы российской бюджетной системы
Якунина А.В. Парадоксы российского ценообразования
Сякин Р.Р. Парадоксы российского налогообложения
Кондратьева Е.А. Финансовый анализ на предприятии как инструмент выявления парадоксов теневой хозяйственной деятельности
Слепова Т.А. Немного о парадоксах в странах АСЕАН

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
Сумароков Е. В. Финансовый и долговой кризис в ЕС и его влияние на интеграционные процессы в Европе

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Мурашева О.В. Инвестиционная привлекательность, её мотивация, содержание и оценка

БАНКОВСКИЕ ИНСТИТУТЫ

Андреева А.В. Персонализированный банковский маркетинг как основной инструмент стратегии развития российских финансово-кредитных институтов
Кудинова К.В. Состояние и перспективы развития взаимоотношений коммерческого банка с VIP-клиентами в России

СТРАХОВАНИЕ

Каламкарова А.А. Обязательное страхование гражданской ответственности в торговом мореплавании