

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИКА»
ПОДСЕКЦИЯ «ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ»
Руководитель - ст.преподаватель Казитова Э.И.
Секретарь - Лучшева О.Б.

27 апреля 2007г.
в 16.55, 518 Гл.к., АлтГТУ

СОДЕРЖАНИЕ

1. СТРАХОВАНИЕ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Новичихина Н.А. – студентка, Казитова Э.И. - ст.преподаватель
2. ВНЕДРЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ Грязнова И. – студентка, Казитова Э.И. – ст. преподаватель
3. БЮРО КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ В РФ Шевцова К. П. – студентка, Казитова Э.И. – ст.преподаватель
4. РИСКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ Михайлов В.С. – студент, Казитова Э.И. – ст.преподаватель
5. РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ Голова Е.Н. – студентка, Казитова Э.И. – ст.преподаватель
6. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИЗИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ Данченко К. – студентка, Казитова Э.И. – ст.преподаватель
7. ДОЛГОСРОЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В РФ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Ашихмин А. А. – студент, Казитова Э. И. – ст. преподаватель.
8. СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ БАНКИ В СТРУКТУРЕ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ Климова Е.В. – студентка, Калташова И.А. – ст.преподаватель
9. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ Кривоносова Л.А. – студентка, Казитова Э.И. – ст.преподаватель
10. РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ Комарова Т. – студентка, Казитова Э.И. – ст.преподаватель
11. СЛИЯНИЕ И ПОГЛОЩЕНИЕ КАК ФАКТОР РОСТА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ Сидоркина О. – студентка, Казитова Э.И. – ст.преподаватель
12. ИНВЕСТИЦИИ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ Д.В. Макаров – студент, Казитова Э.И. – ст.преподаватель

СТРАХОВАНИЕ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Новичихина Н.А. – студентка, Казитова Э.И. - ст.преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Одной из основных проблем российского банковского сектора является низкий уровень доверия населения к банковской системе. В то же время дальнейшее развитие банковского сектора невозможно без привлечений депозитов. Именно поэтому государственная власть предприняла шаги по гарантированию вкладов населения, что будет способствовать увеличению доверия к банковской системе, а, следовательно, и росту объемов банковских депозитов.

На сегодняшний день данный вопрос является одним из ключевых для дальнейшего развития банковской системы, и именно поэтому данная работа посвящена рассмотрению и анализу функционирования системы страхования вкладов (ССВ) в РФ.

Система страхования вкладов существует почти во всех развитых странах. Во многих случаях она показала себя как эффективный инструмент укрепления доверия населения к банкам и помогала в предотвращении панического изъятия вкладов.

Впервые вопрос о необходимости принятия в России законодательства, гарантирующего депозиты, встал еще в 1993 году. Три раза закон был принят Государственной Думой, два раза доходил до Совета Федерации, но по объективным причинам отклонялся, претерпел вето Президента РФ.

В итоге ФЗ "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации" с 1 января 2005 года вступил в силу.

Принятый закон нацелен на защиту прав и интересов вкладчиков, в частности, в период кризисов.

Страхование депозитов представляет собой комплекс мер, направленных на защиту вкладов и обеспечивающих их гарантийный возврат в полном или частичном объеме в случае банкротства финансового учреждения.

Элементы ССВ РФ:

- 1) Вкладчики;
- 2) Банки;
- 3) Агентство по страхованию вкладов (АСВ);
- 4) Банк России.

Система страхования вкладов работает следующим образом. Если в отношении банка наступает страховой случай (у него отзывается лицензия на осуществление банковских операций или вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов банка), его вкладчику в короткие сроки выплачивается денежная компенсация: возмещение по вкладам в установленном размере.

Для получения возмещения по вкладам вкладчик должен представить в Агентство по страхованию вкладов (его уполномоченному банку-агенту) заявление и документы, удостоверяющие его личность. Сделать это можно в любое время со дня наступления страхового случая до завершения ликвидации банка, которая длится, как правило, до 2 лет.

Выплата производится в течение трех дней со дня представления вкладчиком в Агентство (банк-агент) документов, но не ранее 14 дней со дня наступления страхового случая.

На настоящий момент участниками системы стали 937 кредитных организации.

Необходимо отметить, что при допуске в ССВ каждый банк проходит двойной этап отбора — на уровне территориального управления Банка России и на уровне Комитета банковского надзора.

АСВ является некоммерческой организацией, т. е. получение прибыли как таковой, целью не является. Главной целью является защита вкладчиков.

АСВ работает по накопительному принципу. Ежеквартально банки, вошедшие в систему, обязаны перечислять страховой взнос в размере 0,15% от средней величины привлеченных вкладов населения за отчетный период.

По состоянию на 15 ноября 2006 г. его размер составляет 34,0 млрд. рублей. ().

По закону "О страховании вкладов физических лиц РФ" Банк России выдает банкам разрешения на вступление в ССВ. С другой стороны, в соответствии с законом "О несостоятельности (банкротстве)" Банк России имеет право в определенных законодательством случаях потребовать от кредитной организации осуществления мер по ее финансовому оздоровлению, реорганизации, а также вправе назначить временную администрацию. Если Банк России "недосмотрел" и впустил в ССВ рискованный банк, то у него есть возможность реабилитироваться — назначить временную администрацию

Как видно из практики, в ССВ в настоящее время принимаются практически все банки, подавшие заявки на вступление в систему. Действия Банк России можно объяснить одним — желанием не всколыхнуть общественное мнение массовым отзывом лицензий, ведь доверие населения находится и так на крайне низком уровне. Эксперты утверждают, что Банк России примется за реальную "расчистку" банковского сектора позднее. Хотя переход на страхование вкладов не означает повышение уровня надзора, некоторые эксперты считают, что важным аспектом дальнейшего совершенствования банковского регулирования и надзора является введение в надзорную практику института кураторов.

Возмещение по вкладам в банке, в отношении которого наступил страховой случай, выплачивается вкладчику в размере 100% суммы вкладов в банке, не превышающей 100 000 рублей, плюс 90% суммы вкладов в банке, превышающей 100 000 рублей, но в совокупности не более 400 000 рублей.

Если вкладчик имеет несколько вкладов в одном банке, суммарный размер обязательств которого по этим вкладам перед вкладчиком превышает 100 000 рублей, возмещение выплачивается по каждому из вкладов пропорционально их размерам.

Введение системы страхования вкладов имеет как положительные, так и отрицательные моменты. Положительным моментом является повышения уровня доверия населения к банкам и усиление межбанковской конкуренции.

Для оценки доверия к банкам, текущего инвестиционного поведения населения и их изменения в связи с созданием и функционированием системы страхования вкладов Агентство в феврале-марте и ноябре 2005 года организовало проведение социологических исследований.

Согласно данным опросов информированность населения о системе страхования вкладов росла в течение года и составила 35%.

После создания системы страхования вкладов доверие к банкам возросло у 16% опрошенных. Около 7% опрошенных заявили, что в результате введения системы страхования вкладов они планируют открыть новый депозит или увеличить существующий.

По данным Банка России, в 2005 году рост депозитов физических лиц составил 39%, или 790 млрд. рублей, а их общая сумма превысила 2,8 трлн. рублей.

В 2005 году доля Сбербанка России на розничном рынке снизилась с 59,6% до 54,1. Кроме того, только за второе полугодие 2005 года было зафиксировано сокращение числа вкладов на сумму более 100 тыс. рублей в Сбербанке России на 7,5% и их рост в других банках на 25%.

С введением ССВ наибольшие опасения вызывала возможность перехода вкладчиков из более надежных в менее надежные банки, проводящие высокорисковую политику и предлагающих высокие проценты по вкладам. Дело в том, что с введением системы страхования вкладчикам в пределах застрахованной суммы стало нечего опасаться банкротства банка и появилась возможность ориентироваться исключительно на процентную ставку.

Главной проблемой здесь является моральный риск. Наличие системы страхования вкладов может изменить стимулы для банков в сторону стратегии излишне рискованного инвестирования, и это, в частности, относится к банкам, имеющим относительно небольшой собственный капитал.

Если бы такому банку была предоставлена государственная гарантия по вкладам, то у него неожиданно появилась бы возможность привлекать вклады населения, возможно, даже по процентным ставкам выше рыночных, а затем использовать эти денежные средства для высокорискованных инвестиций. Если такие инвестиции окупятся, владельцы банка получат большую прибыль. Если нет, то банк обанкротится, причем потеряет только свой собственный небольшой капитал, а страховой фонд или государство (т.е. налогоплательщики) выплатят компенсации вкладчикам. Жесткая конкуренция в российском банковском секторе также может усилить соблазн для проблемных банков прибегнуть к такого рода безответственной и разрушительной стратегии.

Но на самом деле весьма сомнительным выглядит то, что банки начнут рисковать средствами своих вкладчиков. Банки дорожат доверием клиентов и своей репутацией, и сумма, покрываемая страхованием вкладов не настолько велика, чтобы банки пересматривали кредитную и инвестиционную политику, ориентируясь на рискованные вложения.

С учетом вышеперечисленных фактов положительный эффект от введения системы страхования вкладов в России будет обусловлен именно способом ее реализации. Проблема морального риска может быть смягчена и взята под контроль с помощью механизма отбора для допуска в систему страхования вкладов и регулярно проводимого эффективного мониторинга рисков банков-участников.

У банка, капитализированного надлежащим образом, меньше стимулов к принятию на себя избыточных рисков, поскольку банку пришлось бы смириться с потерей существенного объема его собственных ресурсов в случае банкротства.

Государственная система страхования вкладов должна распространяться только на банки, которые имеют высокую степень капитализации и могут подлежать эффективному надзору со стороны Банк России. На плохо капитализированные банки или банки, не удовлетворяющие в достаточной мере требованиям финансовой прозрачности, государственную систему страхования вкладов распространять не следует, поскольку это приведет к существенному искажению стимулов в сторону инвестиций с высоким риском.

Система государственного страхования налагает на Банк России (и Агентство по страхованию вкладов) большую регулятивную нагрузку по обеспечению эффективного мониторинга уровня рисков коммерческих банков-участников, постоянной проверке достаточности их капитала, оценке качества управления и системы финансового контроля и принятию незамедлительных мер для исправления возможных нарушений в их поведении.

Итак, введение ССВ повысило доверие населения к банковской системе, однако данная система ещё будет не раз корректироваться, дополняться, чтобы максимально удовлетворить интересы как банков, так и вкладчиков.

Литература:

1. Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»
2. Гладунов О. Центробанк в недоумении // Российская газета – 31.05.2006г
3. Евпланов А. Вклады под прикрытием // Российская газета – 15.08.2006г
4. Турбанов А.В. Вопросы взаимодействия Банка России и Агентства по страхованию вкладов // Деньги и кредит – 2006. - №3.
5. Турбанов А.В. Роль страхового возмещения по банковским вкладам: новый шаг для защиты массового вкладчика // Деньги и кредит – 2006. – №8
6. Шабалина Л. Точка отсчета большого ритейла. // Экономика и время –2005. – 14 марта.

ВНЕДРЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Грязнова И. – студентка, Казитова Э.И. – ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

На сегодняшний день для многих российских промышленных предприятий остро встал вопрос финансового планирования. Это связано с тем, что в конкурентных условиях и трудно предсказуемой внешней среде методы управления, используемые в прошлом себя не оправдывают. Стала очевидна необходимость коренного изменения системы управления крупными промышленными предприятиями. По мнению специалистов основная задача, которую должен решить топ менеджмент любого современного российского предприятия – это внедрение системы финансового планирования.

Финансовое планирование или бюджетное управление позволяет решить компании следующие проблемы:

- Согласовать деятельность своих подразделений и привести ее в соответствие с общими стратегическими целями.
- Комплексно планировать и поддерживать все сферы деятельности компании.
- Использовать ресурсы компанией более рациональным образом.
- Оптимизировать структуру затрат.
- Усилить мотивацию персонала.
- Оценивать результаты деятельности, корректировать стратегические цели компании.

Чтобы чем-либо управлять, необходимо создать структуру. Структура – исполнительный механизм управления предприятием. Через организационную структуру руководство компании управляет исполнением функций, регулирует состав исполнителей и контролирует их действия. Однако, для крупных диверсифицированных предприятий большое значение имеет и знание о том, кто и сколько в компании зарабатывает. Имея такую информацию предприятию легче использовать инструменты, направленные на повышение эффективности работы подразделений. Для этого на базе организационной структуры создается финансовая структура.

Разбиение организации не только по звеньям, которые выполняют определенные функции, но и по центрам, которые занимаются ведением учета, «зарабатыванием прибыли», позволяет ставить учетную политику и финансовое планирование, следовательно управлять бизнесом.

Финансовая структура предприятия – организация центров финансовой ответственности (элементы финансовой структуры), в которые объединены подразделения в целях осуществления финансового управления, ведения учета и формирования отчетности, а также взаимосвязи между центрами финансовой ответственности. В рамках элементов финансовой структуры осуществляется финансовое планирование, формирование финансовой отчетности, определяются финансовые результаты деятельности.

Финансовая структура, состоящая из центров финансовой ответственности (ЦФО), является основой системы бюджетного управления.

ЦФО – подразделение (или группа подразделений), осуществляющее определенный набор основных и (или) вспомогательных видов деятельности и способное оказывать непосредственное воздействие на доходы и(или) расходы и(или) эффективность данной деятельности.

ЦФО по своему экономическому содержанию делятся на типы:

1. Центры дохода (выручки) – подразделения, способные оказывать непосредственное воздействие на доходы (выручку). Центры дохода образуют подразделения, функционально предназначенные для получения дохода в виде выручки.

2. Центры затрат – подразделения, непосредственно не приносящих дохода, но способные оказывать воздействие на расходы. Центры затрат образуют подразделения,

которые для выполнения своих функциональных обязанностей потребляют различные ресурсы, что означает для предприятия затраты. Центры затрат определяют расходную часть бюджета предприятия.

В зависимости от вида затрат выделяют следующие центры затрат:

– Центры управленческих затрат – подразделения, непосредственно не приносящих дохода, но способные оказывать воздействие на расходы, связанные с организацией управленческой деятельности.

– Центры нормативных затрат – подразделения, непосредственно не приносящих дохода, но способные оказывать воздействие на расходы, связанные с производством продукции.

3. Центры прибыли (профит-центры) – подразделения, способные оказывать непосредственное воздействие на доходы и расходы и отвечают перед руководством суммой заработанной прибыли. В отличие от центров маржинального дохода центры прибыли рассчитывают расходы и затраты не отдельного направления, а всего предприятия в целом.

4. Центры инвестиций (венчур-центры) – подразделения, способные оказывать непосредственное воздействие на доходы, расходы и эффективность деятельности, получение прибыли от которой ожидается в будущем. Как правило, центром инвестиций является верхний уровень финансовой структуры. Центр инвестиций имеет право управлять не только оборотным капиталом, т.е. отвечать за объем заработанной прибыли, но и управлять внеоборотными активами, в том числе осуществлять инвестиции.

Классификация ЦФО в зависимости от экономического содержания нужна для того, чтобы знать какие критерии эффективности и целевые установки применять к тому или иному типу ЦФО. Например, если это центр дохода то в зависимости от стратегии компании могут применяться следующие показатели:

- Объем реализованной продукции;
- Объем выручки;
- Доля рынка;
- Количество клиентов.

Для центра затрат целевыми установками могут быть снижение величины расходов при сохранении качества, оказываемых услуг или реализуемых товаров. Центры прибыли, соответственно, направлены на увеличение положительного финансового результата. Что касается центров инвестиций, то основным показателем эффективности работы подобных центров является рентабельность вложенных средств. (См. таблицу 1)

Таблица 1 - Пример целевых установок и критериев оценки эффективности работы ЦФО в зависимости от корпоративной стратегии.

Корпоративная стратегия	ЦФО			
	Центр дохода	Центр затрат	Центр прибыли	Центр инвестиций
Стабилизация	Выручка от реализации ↑; Затраты=const	Затраты ↓ или = const; Объем работы = const	Прибыль = const	ROI = const
Рост	Доля рынка ↑; Число клиентов ↑	Качество работы ↑	Прибыль ↑	ROI ↑
Сокращение	Выручка от реализации ↓	Затраты ↓	Затраты ↓	Инвестиции ↓

Каждый ЦФО осуществляет свою деятельность в соответствии с бюджетом доходов и расходов и бюджетом движения денежных средств, спланированными на текущий период.

Основной задачей ЦФО является выполнение своих производственных заданий в рамках установленных бюджетом показателей, за что несет ответственность руководитель ЦФО.

Таким образом постановка финансового планирования предусматривает последовательное прохождение ряда этапов:

1. Построение организационной структуры предприятия.
2. Формирование финансовой структуры предприятия, как совокупности центров финансовой ответственности, на базе организационной структуры.
3. Закрепление ответственных лиц за каждым ЦФО.
4. Задание бюджетных регламентов, определяющих форматы бюджетов, последовательность их формирования, утверждения, анализа, корректировки, где прописано кто и что делает в части бюджетирования.

Все это должно быть отражено в организационных документах:

- Положение об организационной структуре.
- Положение о финансовой структуре;
- Положение о бюджете доходов и расходов.
- Положение о бюджете движения денежных средств.

Однако планирование само по себе не имеет большого значения без анализа фактических данных и корректировки дальнейших действий. Переходя к практической реализации своих бюджетов, ЦФО ведут учет фактических данных в тех же регистрах, что и планировали. Выполнение своих функциональных обязанностей каждое подразделение осуществляет в рамках бюджета своего ЦФО, отвечая, таким образом, за его соблюдение, что должно гарантировать предприятию получение запланированного финансового результата.

Для контроля за соблюдением бюджетов в текущем режиме ведется постоянное отслеживание возникающих отклонений фактических данных от запланированных, что позволяет как каждому ЦФО, так и предприятию в целом оперативно выявлять негативные тенденции с целью их предотвращения на ранней стадии развития ситуации.

В текущем режиме проводится анализ фактических данных, которые используются для принятия управленческих решений и корректировки планов. При этом выполнение текущих планов одновременно означает и реализацию части долгосрочного (стратегического) плана компании.

Данные анализа используются для принятия управленческих решений в текущем режиме, и корректировке планов по результатам завершения бюджетного периода и формирования нового бюджета на следующий плановый период.

БЮРО КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ В РФ

Шевцова К. П. – студентка, Казитова Э.И. – ст.преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

Функционирование современной экономики неразрывно связано с кредитом. Однако кредитование всегда сопряжено с определённым риском для кредитных организаций. Особенно актуальна эта проблема в России, где на данный момент наблюдается настоящий бум потребительского кредитования. Для снижения кредитных рисков банкам необходима информация о потенциальных заёмщиках, об их финансовом положении, о том, как они в прошлом выплачивали кредиты (при их наличии). В мировой практике для этого давно и успешно используются кредитные бюро, цель создания которых – разделить заёмщиков на добросовестных плательщиков, которые аккуратно и в срок погашают долги, и недобросовестных. Создание и развитие кредитных бюро в России стало возможным с появлением законодательной базы.

Функционирование бюро кредитных историй в Российской Федерации основано на двух главных документах: Федеральном Законе от 30 декабря 2004 года №218-ФЗ "О кредитных

историях" (вступил в силу с 1 июня 2005 года) и Федеральном Законе от 21 июля 2005 года № 110-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный Закон "О кредитных историях" (вступил в силу 7 августа 2005 года).

Согласно статье 4 Федерального закона "О кредитных историях" [1] кредитная история – это информация, которая характеризует исполнение заёмщиком принятых на себя обязательств по договорам займа (кредита) и хранится в БКИ. Состав кредитной истории определён Законом. Источником формирования кредитной истории может служить только организация-заимодавец. *БКИ (бюро кредитных историй)* – юридическое лицо, коммерческая организация, зарегистрированная в соответствии с законодательством РФ и оказывающая услуги по формированию, обработке и хранению кредитных историй, а также по предоставлению кредитных отчётов и сопутствующих услуг. БКИ являются организациями, наделёнными специальной правоспособностью и компетенцией: они не имеют права осуществлять иные виды деятельности, кроме приведённых.

Кредитная история состоит из трёх частей: титульной, основной и дополнительной (закрытой). Содержание титульной и основной части дифференцируется в зависимости от того, является субъект кредитной истории физическим или юридическим лицом.

Для физических лиц:

В титульной части кредитной истории физического лица фиксируются его фамилия, имя, отчество, дата и место рождения, данные паспорта (основные сведения); идентификационный номер налогоплательщика, номер индивидуального лицевого счёта, указанный в свидетельстве пенсионного страхования (факультативные сведения). Основная часть содержит сведения о месте регистрации и фактическом месте жительства физического лица/сведения о государственной регистрации индивидуального предпринимателя; данные о кредитных (заёмных) обязательствах данного лица (сумма обязательства на дату заключения договора займа, срок возврата суммы займа в полном размере и т.п.).

Для юридических лиц:

В титульной части кредитной истории юридического лица фиксируются его полное и сокращённое наименования, адрес постоянно действующего исполнительного органа; ЕГРН; ИНН; сведения о фактах реорганизации (для исключения возможности путём реорганизации "избавиться" от негативной кредитной истории предшественника). Основная часть содержит сведения о процедурах банкротства юридического лица с момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом; основные части кредитных историй реорганизованных юридических лиц, прекративших своё существование (при создании юридического лица путём реорганизации); сведения о кредитных обязательствах юридического лица, аналогичные сведениям, предусмотренным для физических лиц.

Состав дополнительной (закрытой) части кредитной истории одинаков для всех субъектов и включает сведения об источнике формирования и о пользователях кредитной истории.

Для систематизации информации об имеющихся кредитных историях был создан *Центральный Каталог Кредитных Историй (ЦККИ)* – подразделение Департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций, которое ведёт базу данных, создаваемую для поиска конкретного БКИ, содержащего кредитную историю того или иного субъекта. Каталог бесплатно выдаёт банкам и заёмщикам информацию о местонахождении досье. В ЦККИ в обязательном порядке предоставляются титульные части всех кредитных историй.

Информация, составляющая кредитную историю, предоставляется по запросу в виде кредитного отчёта. Пользователям предоставляются титульная и основная части; титульная и дополнительная могут быть предоставлены судье либо прокурору в случае возбуждения уголовного дела. Кроме того, каждый субъект кредитной истории может ознакомиться со всеми тремя частями своей кредитной истории.

Стандартная схема работы кредитного бюро в Российской Федерации выглядит следующим образом:

1. Клиент-заёмщик обращается в банк А за кредитом;
2. Банк А запрашивает разрешение заёмщика на получение его кредитной истории из БКИ, заёмщик даёт банку письменное разрешение;
3. Банк делает запрос в БКИ, с которым у него заключён договор на информационное обслуживание, и одновременно банк подтверждает запрос в БКИ разрешением клиента-заёмщика. Если данное бюро не располагает кредитной историей заёмщика, банк А может обратиться в Центральный каталог кредитных историй (ЦККИ), для того, чтобы узнать, в каком кредитном бюро хранится нужная история;
4. БКИ формирует кредитный отчёт на основании информации, предоставленной теми банками, которые являются его клиентами, и представляет отчёт банку А;
5. Банк А на основании полученного отчёта принимает решение и либо предоставляет клиенту кредит, либо отказывает в его выдаче.

ФСФР России ведёт государственный реестр БКИ, а в соответствии с Законом "О кредитных историях" юридическое лицо получает статус БКИ только после внесения записи о нём в государственный реестр БКИ (п.2 ст.15). Первая запись ("Объединённое бюро кредитных историй") в государственный реестр была внесена 14 февраля 2006 года, что ознаменовало собой фактический запуск механизма функционирования БКИ. На данный момент в реестр внесено 23 кредитных бюро [6], число кредитных историй в них уже превысило 10 миллионов. Наиболее известными являются Национальное бюро кредитных историй (НБКИ), Национальное кредитное бюро, "Экспириан Интерфакс", а также бюро "Инфокредит".

В целом начавшаяся работа кредитных бюро оценивается как достаточно эффективная, хотя, конечно, сейчас можно делать лишь предварительные оценки, т. к. с момента начала работы зарегистрированных бюро не прошло ещё и года. Для того, чтобы бюро стали работать по-настоящему эффективно и стала заметна реальная выгода от их использования, должно пройти приблизительно три года с момента начала их функционирования.

Кредитные бюро сейчас имеют возможность обмена информацией с некоторыми сторонними организациями, что значительно расширяет их возможности. Например, бюро "Глобал Пэйментс Кредит Сервисиз", учреждённое банком "Хоум Кредит", и "Экспириан-Интерфакс" подписали соглашения по обмену информацией с ОАО "Вымпелком", который, по оценкам, имеет до миллиона записей, пригодных для использования кредитными бюро.

Одной из проблем рынка кредитных бюро в России являются карманные бюро – дочерние структуры одного из кредиторов-участников бюро, т. е. бюро, создаваемые непосредственно самим банком-кредитором и, соответственно, основанные на клиентской базе данного банка. Наиболее яркий пример карманного бюро – ЗАО "Бюро кредитных историй "Инфокредит". Это бюро создано при непосредственном участии Сбербанка. Оплатив 50% уставного капитала компании (это максимально разрешённая законом доля), Сбербанк РФ учредил фактически собственное бюро кредитных историй. Также "карманные" бюро создали банки "Русский стандарт" и "Хоум кредит".

Как известно, Сбербанк является лидером на рынке потребительского кредитования, предоставляя около половины всех выдаваемых в России кредитов, поэтому он обладает соответствующей долей информации о заёмщиках-физических лицах. Сбербанку крайне невыгодно предоставлять информацию о своих многочисленных клиентах какому-либо кредитному бюро, т. к. в этом случае преимущество получают банки-конкуренты. При таком распределении сил наиболее эффективным в целях ограничения конкуренции является создание собственного бюро, чтобы ограничить доступ конкурентов к накопленной информации.

Некоторые эксперты не придают созданию "карманных" бюро слишком большого значения, т.к. мировая практика показывает, что наличие "карманных" бюро быстро теряет смысл, они либо начинают работать как все, либо исчезают [3]. Однако, большинство экспертов придерживаются мнения, что этот шаг может развалить пока не начавшую полноценную работу систему кредитных бюро. Наличие собственного бюро у Сбербанка

может привести к тому, что значительный объём информации о заёмщиках будет недоступен другим финансовым организациям по разумной цене. Сейчас в Думе обсуждается вопрос о поправке, обязывающей банки заключать договоры хотя бы с одним из неаффилированных с ним бюро.

Ещё одна проблема связана с возможной утечкой информации. В силу выполняемых функций БКИ становится обладателем больших массивов информации о заёмщиках, и, прежде всего об их финансовом положении. Эта информация является конфиденциальной, поэтому её потеря или утечка может привести к серьёзным последствиям как для банков, выдающих кредиты, так и для заёмщиков. Между тем совсем недавно вокруг бюро кредитных историй разгорелся скандал. Некоторые СМИ сообщили об утечке базы данных о клиентах крупнейших банков и предположили, что виновны в этом бюро. Однако генеральный директор Национального бюро кредитных историй Александр Викулин категорически отверг эти предположения. По его данным, информация просочилась на рынок по банковским каналам. Базы данных крупных бюро надежно защищены, уверяют специалисты. В них применяются американские и европейские системы защиты, сотрудникам платят высокую зарплату, действуют службы внутренней безопасности. Кроме того, при доступе к базе используется "правило двух рук": ни один сотрудник бюро не может войти в базу в одиночку, для этого он должен поставить в известность минимум еще двух коллег.

Анализ работы БКИ позволяет сделать вывод, что на сегодня кредитные бюро готовы предоставлять своим клиентам вполне качественные услуги. К тому же разброс цен на них в различных БКИ невелик, практически все находятся в одном ценовом поясе. Это говорит о том, что конкуренция уже работает [4]. По прогнозам специалистов, в конечном итоге на рынке останется 2-4 основных, самых сильных, обладающих крупнейшей информационной базой кредитных бюро, которые и поделят рынок.

Литература:

1. Федеральный Закон от 30 декабря 2004 года №218-ФЗ "О кредитных историях"
2. Федеральный Закон от 21 июля 2005 года № 110-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный Закон "О кредитных историях"
3. Истории в деталях: интервью с генеральным директором кредитного бюро "Экспириан Интерфакс" Николаем Димченко. – Режим доступа: http://www.expert.ru/printissues/ural/2006/40/interview_dimchenko/
4. Кредитные бюро в России: проблемы и перспективы (Материалы круглого стола 22 марта 2006 года). – режим доступа: http://www.mbka.ru/cred_bur/
5. Новейшая кредитная история// Банковское дело. – 2006. – №5. – с. 57-59
6. Официальный сайт Федеральной службы по финансовым рынкам России. – Режим доступа: http://www.ffms.ru/catalog.asp?ob_no=24284&print=1

РИСКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ

Михайлов В.С. – студент, Казитова Э.И. – ст.преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

Расширение потребительского кредитования сопряжено с возрастанием специфических рисков, которые принимают на себя не только отдельные банки, но и, учитывая масштабы операций по кредитованию населения, банковская система в целом. А это уже угроза не только для банков, но и для экономики. Причем экономический кризис в развитой экономике опасен вдвойне, поскольку сдерживает поступательное развитие хозяйства и подрывает возможности осуществления прогрессивных социально-экономических реформ. В России наблюдается активизация банков в области работы с физическими лицами. Это проявляется не только в стабильном росте депозитов, размещенных на счетах коммерческих банков, но и

в увеличении объемов предоставленных банками потребительских кредитов. За последние пять лет рынок потребительского кредитования ежегодно удваивался.

1. Риски для потребителей

1.1 Риски «технического» характера.

В условиях обостренной конкуренции, стремясь как можно активнее расширить круг клиентов, коммерческие банки переходят на упрощенную процедуру оформления кредитов — так называемое экспресс-кредитование. Банки отчасти пытаются компенсировать возможные потери, увеличивая процент за пользование кредитом, однако повышенный процент содержит в себе элемент риска неисполнения кредитного договора (по мнению аналитиков, в сложившейся на рынке процентной ставке заложено не менее 15% проблемных кредитов).

По оценкам экспертов, уровень просроченной задолженности по экспресс - кредитам составляет в среднем 10 - 15%, превышая в некоторых банках 20%. При этом более 60% задолженности приходится на Москву, где кредитование получило наибольшее распространение. Уже сейчас до 15% (5,5 млрд. долл.) полученных кредитов используется для погашения предыдущих кредитных обязательств.

1.2 Риски финансового характера

Все чаще пользователями кредита становятся те, кто способен выполнить условия договора на пределе своих финансовых возможностей либо не имеет вполне гарантированного на перспективу уровня дохода. Ухудшение экономической конъюнктуры переводит таких заемщиков в разряд безработных (явных или скрытых), а это осложняет или делает невозможным возврат кредита и уплату процентов по нему. Ведь для заемщиков этой категории заработная плата является, как правило, единственным источником дохода. В настоящее время, согласно исследованиям холдинга ROMIR monitoring, не менее 20% заемщиков на рынке потребительского кредитования тратят на обслуживание кредита 25-50% семейного бюджета. Риск заключается в опережающих темпах роста кредита по сравнению с темпами увеличения реальной заработной платы.

1.3 Нецелевое использование средств

Кредиты, направленные в реальный сектор экономики, связаны с увеличением производства, поскольку используются для наращивания производственной базы, ее модернизации или направляются в оборотные средства. Таким образом, кредитование направлено на увеличение прибыли предприятия, что, собственно, и является основой для выполнения обязательств по кредиту. Потребительский же кредит ориентирован на расходы заемщика и никак не влияет на его доходную часть (за исключением положительного макроэкономического эффекта — поддержке конечного потребительского спроса.) Если кредит в производственный сектор как бы сам создает дополнительные условия для возврата денег (доказательство этого служит обоснованием для получения кредита), то, выступая в качестве потребительского, он никоим образом не ориентирован на источник средств для погашения. Более того, обслуживание кредита нередко весьма обременительно для рядового заемщика.

2. Банковские риски

2.1 Увеличение сроков кредитования

Если говорить о банках, то риск просматривается по следующим «классическим» направлениям. Кредиты, предоставляемые населению, имеют тенденцию к увеличению сроков (особенно когда речь идет об автокредитовании или ипотеке как специфическом виде потребительских кредитов), в то время как ресурсная база все еще характеризуется относительной краткосрочностью.

2.2 Снижение процентных ставок

Расширение кредитов в тенденции связано со снижением ставки по кредитам, в то время как привлечение депозитов требует если не повышения депозитных ставок, то хотя бы консервации их уровня на определенный период. Это ведет в долгосрочной перспективе к сокращению маржи и, соответственно, доходности, что негативно влияет на финансовую

устойчивость банка. В настоящее время потребительское кредитование обеспечивает до четверти поступлений от всех кредитных операций банков, следовательно, сокращение поступлений по этому каналу вполне ощутимо.

3. Меры предотвращения

Учитывая специфические риски, связанные с расширением потребительского кредитования, представляется необходимым задуматься о мероприятиях, механизмах, наконец, правовой основе их предотвращения или смягчения. Наименее продуктивен в данном случае путь запретов, лимитов, нормативов, и прочих ограничений. В поисках решения частной задачи, по сути, закрываются возможности развития в целом положительного направления, с точки зрения и потребителя, и банков, и торговли, и экономики. Очевидно, что негатива на этом пути значительно больше, чем позитива.

Любая система защиты должна выстраиваться адекватно реально существующим рискам. Причем речь идет не столько о силе «ответного удара», который, как известно, имеет отдачу, а об адекватности мер противодействия типу и характеру рисков.

Необходимо более тщательно подходить к анализу кредитоспособности заемщиков, тем более что мировая практика накопила немалый опыт его экспресс-оценки. В дальнейшей работе по кредитованию населения банкам полезно не только вооружиться новыми технологиями продаж, внедрения новых банковских продуктов, но и использовать эффективные методы оценки потенциальных заемщиков. Однако попытки прямого копирования западных схем в наших условиях не вполне плодотворны. Например, наиболее известна система скоринга, т.е. балльной оценки заемщика по ряду позиций. Набор позиций, по которым оценивается заемщик, а главное, баллы, выставляемые по ним, и их удельные веса должны разрабатываться с учетом российских реалий. Иначе интегральная скоринговая оценка будет бить мимо цели.

Основная опасность рисков потребительского кредитования, чреватая негативными последствиями для банковской системы в целом, связана с макроэкономическими процессами и тенденциями. (По оценкам, в ближайшие пять лет отношение объема потребительских кредитов к объему ВВП достигнет 11 - 12%, в то время как сейчас оно не превышает 3%). В подавляющей массе потребительские кредиты связаны (а в перспективе с учетом расширения круга заемщиков будут связаны еще теснее) с заработной платой и состоянием рынка труда. Поэтому в хорошие для экономики времена угрозы системного банковского кризиса по линии потребительского кредитования в явном виде не просматриваются (при прочих равных условиях), хотя для отдельных банков риски - причем вполне серьезные - реально существуют.

В условиях осложнения экономической конъюнктуры и, как следствие, неизбежного возрастания напряженности с занятостью населения и, соответственно, источником доходов в виде заработной платы (в том числе и «серых» зарплатных схем) угроза невозвратов потребительских кредитов становится массовой. Здесь же учитываются значительный удельный вес «маргинальных» заемщиков в общем числе взявших кредит и высокий удельный вес потребительских кредитов в активах банков.

Жизненно необходимой становится система постоянного наблюдения за состоянием экономики, макроэкономических тенденций и банковского сектора. Речь идет о серьезной аналитической работе, налаженной системе мониторинга (включающего аналитическую и прогнозную компоненту) за общеэкономическими процессами. Причем мониторинг из полуакадемического метода исследования должен стать практическим инструментом надзора, позволяющим своевременно определить приближающиеся риски и принять адекватные меры реагирования со стороны регулятора, и таким образом реализовать основную функцию надзора - обеспечение устойчивости и надежности банковского сектора экономики.

Литература:

1. Беляев М.К. Специфические риски потребительского кредитования // Банковское дело. - № 5. - 2006. - С. 54
2. Стародубцева Е.Б., Сидоров В.В. Потребительское кредитование в России // Банковская деятельность. - № 6. - 2006. - С. 10
3. Кардашов В. Комплексная минимизация рисков в банковском ритейле, включая потребительское кредитование // Банковская деятельность. - № 1. - 2006. - С. 32
4. Борисов А.И. Потребительское кредитование, или Жизнь займы // Банковское дело. - № 6. - 2005. - С. 47

РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Голова Е.Н. – студентка, Казитова Э.И. – ст.преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

Проблема доступности хорошего, качественного жилья всегда была и, вероятно, будет актуальной для общества. История показывает, что для достижения желаемого результата человек стал прибегать к заимствованию денежных средств с целью приобретения жилья, выступающего гарантией исполнения обязательств. Таким образом зародился ипотечный кредит, который получил широкое распространение в странах Западной Европы и спрос на который становится все более высоким в нашей стране.

Развитие ипотечного кредитования является наиболее перспективным и практически единственным путем, способствующим решению жилищной проблемы (для большинства россиян).

Чтобы выявить характеристику пользователей кредитами, был проведен анализ возможностей населения в улучшении жилищных условий путем получения ипотечных кредитов. Для проведения анализа были взяты данные по 66 ипотечным кредитам, выданным Октябрьским отделением Сберегательного банка. Анализ проводился по следующим группам показателей:

- возрастному составу и образовательному уровню получателей кредитов;
- профессиональной принадлежности заемщиков;
- стоимости жилья и размеру квартир, приобретенных путем выдачи кредита.

В результате статистической обработки выяснилось, что из общего числа кредитов 54,5% были взяты женщинами и 46,5% - мужчинами.

Наиболее активная возрастная группа находилась в интервале от 30 до 45 лет. Их доля в общей численности получивших кредиты составляла 66,7%. Далее следовали заемщики в возрасте свыше 45 лет – 18,2%, а затем молодые люди в возрасте до 30 лет – 15,1%.

Что касается образовательного уровня, то можно сказать, что подавляющая часть ипотечных кредитов (86,4%) получена гражданами, имеющими высшее образование. Если в эту группу дополнительно включить лиц, имеющих незаконченное высшее или среднее специальное образование, то указанная цифра поднимается до 95,5%. Следовательно, лишь 4,5% получивших кредиты граждан имеют только среднее образование.

При анализе по профессиональному составу трудно выявить какую-нибудь закономерность, поскольку разброс профессий достаточно велик. Очевидным являлось лишь то, что 97% лиц – представители интеллигенции и предпринимательства (юристы, экономисты, инженеры и др.), и лишь 3% имели рабочую профессию. Наиболее многочисленными оказались группы руководителей (19,7%), предпринимателей (12,1%).

Анализ размера квартир (количество комнат) дал следующие результаты: наибольшая по количеству группа – это двухкомнатные квартиры, их доля в общем количестве равнялась 36,4%. Однако велика доля и однокомнатных квартир (30,3%), а также трехкомнатных (21,1%). Низка доля четырехкомнатных квартир (9,1%), комнат гостиничного типа (1,5%) и малосемеек (1,5%). Таким образом, приведенные ниже данные позволяют судить о привлекательности для населения ипотечного кредитования в целях улучшения жилищных условий.

Проведенный анализ показывает, что в Алтайском крае имеется возможность развития ипотечного кредитования, обусловленная наличием благоприятных факторов, к числу которых можно было отнести:

- изменение структуры спроса населения на жилье, обусловленное не только требованиями к размеру жилой площади, но и к планировке, качеству, типу и местоположению объекта недвижимости, социальному положению семьи;

- рост понимания значимости недвижимости как объекта вложения сбережений, важного условия стабильности жизни и обеспечения старости;

- обострение конкуренции среди коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей, занимающихся строительством жилья, в том числе со стороны иностранных подрядчиков;

- появление острой заинтересованности строительных организаций в преодолении спада и увеличении объема жилищного строительства;

- понимание необходимости удешевления строительства при относительном улучшении качества для обеспечения доступности жилья и расширения масштабов жилищного строительства;

- укрепление нормативно-правовой базы ипотечного жилищного кредитования;

- активизация деятельности органов местного самоуправления в поддержке ипотечного жилищного кредитования граждан.

Такое сочетание интересов создало необходимую почву для решения жилищной проблемы на базе развития ипотечного кредитования и преодоления встающих на его пути проблем.

Среди ключевых тенденций следует отметить усиление позиций банков в области кредитования физических лиц. В крае наблюдается достаточно высокая активность населения в получении заемных средств. Темпы роста кредитования физических лиц выше темпов роста кредитных вложений в экономику. Высокими темпами развивается ипотечное кредитование. Ипотечное жилищное кредитование в крае осуществляют 5 самостоятельных банков: «Сибсоцбанк» ООО, АКБ «АлтайБизнес-Банк», ООО КБ «Алтайкапиталбанк», ОАО КБ «Форбанк», ОАО КБ «Региональный кредит» и 15 филиалов кредитных организаций из других регионов. Работа по ипотечному жилищному кредитованию граждан осуществляется банками как по самостоятельным программам, так и через ипотечные агентства: ОАО «Краевое агентство по жилищному ипотечному кредитованию», ООО «Агентство ипотечного кредитования», ОАО «Агентство ипотечного жилищного кредитования» (г.Москва) и др. За 6 месяцев 2006 года объем кредитов, выданных действующими кредитными организациями края, превысил 2,2 млрд. рублей, увеличившись на 49%. Доля ипотечных кредитов, выданных самостоятельными банками края, составляет 47%.

Абсолютный прирост объема выданных кредитов банками Алтайского края за 4 года равен 4282485 тыс.руб.; средний абсолютный прирост в год равен 1427495 тыс.руб.

Средний темп роста среднедушевого денежного дохода в месяц равен 131 %, что больше среднего темпа роста цен, который равен 122 %, из чего можем сделать вывод, что покупка жилья становится, в принципе, более доступной. Отсюда, отчасти, увеличивается объем выданных кредитов.

Объем выданных ипотечных кредитов резко «подскочил» за 2006 год. С одной стороны, это говорит об увеличении числа людей, которые посредством ипотеки приобрели жилье. Но если мы возьмем во внимание общеизвестный факт, что в крае недостаточно большое предложение жилья, то есть опасения, что резкий рост количества выдаваемых кредитов увеличит реальный спрос на рынке жилья, что на фоне дефицита предложения чревато очередным витком роста цен на недвижимость.

Сейчас очень много говорят о возможном снижении ставок, хотя ожидающееся снижение процентных ставок не оправдано. Снижению ставок не способствует продолжающийся рост цен на недвижимость. Покупка квартиры с привлечением ипотечного кредита становится своеобразным инвестиционным инструментом: например, купленная за

100 тыс. долларов квартира (кредит оформлен на 80 тысяч, 20 тысяч заемщик внес самостоятельно, процентная ставка – 13 %) за год становится дороже на 35 %, то есть на рынке стоить она будет уже 135 тысяч долларов, тогда как с учетом процентной ставки обойдется заемщику в 110,4 тысячи долларов – чистая прибыль составит 24,6 тысячи долларов. То есть до тех пор, пока рост цен на недвижимость будет продолжаться такими же темпами, банки явно не будут спешить со снижением ставки по ипотечным кредитам.

На данный момент ставки по ипотечным кредитам в Алтайском крае варьируются от 11 до 18 % в зависимости от банка, ипотечной программы, размера кредита. Но при решении взять кредит нужно помнить, что о цене кредита нельзя судить, исходя только из размера процентной ставки. Часто за наименьшими ставками скрываются большие дополнительные расходы, например:

- Проверка документов банком может стоить от 1 до 3 тысяч рублей.
- Оформление ипотечной сделки может стоить в пределах 5 тысяч рублей.
- Услуги оценщика могут стоить около 3-8 тысяч рублей.
- Сбор за открытие и ведение ссудного счета – в целом составляет до 3 % от суммы кредита.
- Страхование жизни и трудоспособности заемщика ежегодно будет обходиться в 0,5-2 % от той суммы, что осталось выплатить по кредиту.
- Страхование квартиры от различных бытовых «катаклизмов» стоит в пределах 0,2-0,5 % от ее стоимости.

Тем не менее, учитывая даже скрытые расходы, взяв ипотечный кредит, мы обладаем рядом преимуществ:

1. Мы сразу становимся собственником жилья и можем сразу же переехать (если это не долевое строительство)
2. У нас нет необходимости годами копить деньги на покупку жилья
3. У нас есть длительный срок на то, чтобы погасить кредит
4. Нет необходимости предоставлять дополнительный залог, помимо покупаемого жилья
5. Цены на квартиры постоянно растут, покупка жилья с помощью кредита – это выгодный вклад накопленного капитала.
6. Ипотека является более выгодным инструментом получения жилплощади, чем аренда. При ипотеке по окончании срока выплат квартира переходит в собственность, тогда как арендные платежи просто утекают в карман владельца жилплощади, причем в этом кармане за 15 лет оседает сумма, которая позволила бы квартиросъемщику стать собственником жилья.

При правильной организации ипотека, получив государственную поддержку на этапе внедрения, может быстро трансформироваться в самофинансируемую систему, которая:

- формирует рынок жилья, обеспечивает его развитие;
- направлена на стимулирование платежеспособного спроса населения и, в конечном итоге, на более полное удовлетворение потребности граждан в жилье;
- вовлекает средства граждан в хозяйственный оборот страны;
- укрепляет кредитно-финансовую систему;
- способствует оживлению и развитию многих секторов экономики, в целом стабилизирует экономическую ситуацию в стране. Для того, чтобы такая форма получения жилья эффективно использовалась на рынке, необходимо:

1. Разработать законодательную и нормативно-правовую базу для развития системы долгосрочного ипотечного кредитования населения вторичного рынка ипотечных кредитов и рынка эмиссионных ипотечных ценных бумаг (приняты Жилищный кодекс, Налоговый кодекс РФ, ФЗ «Об ипотеке» и др.)
2. Разработать механизм долгосрочного кредитования граждан, направленный на снижение стоимости 1 кв. м. жилья для граждан с разным уровнем доходов.
3. Уменьшить расходы, связанные с оформлением сделок в жилищной сфере.

4. Увеличить объемы строительства жилья.

Решение проблем на рынке жилья зависит от расширения спроса на жилье, а в современных условиях это возможно лишь за счет активного участия государства через создание системы ипотечного кредитования, разработку и внедрение приемлемых схем и механизмов ипотечного жилищного кредитования.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИЗИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Данченко К. – студентка, Казитова Э.И. – ст.преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

Процесс глобализации активно протекающий в прошлом столетии шагнул и в новое тысячелетие, а вместе с этим процессом ощутило на себе перемены и мировое хозяйство.

К основным составляющим процесса глобализации относят:

- Укрепление роли транснациональных компаний, транснациональных банков и межгосударственных интеграционных объединений;
- Изменение структуры международного разделения труда- от межотраслевого к кооперационному, технологическому;
- Смена приоритетов в мирохозяйственных связях, переход от традиционного товарообмена и движения денежных капиталов к международному инвестированию в финансово-промышленные структуры транснациональных компаний;
- Возникновение международных транспортных систем, коммуникационных систем, опирающихся на современные компьютерные технологии и спутниковые ресурсы;
- Развитие новых технологий бизнеса, способных на транснациональном уровне решать задачи регионального инвестирования.

К числу последних вполне можно отнести международный лизинг как механизм распределения и перераспределения функционирующего капитала, основных производственных фондов между небольшой группой промышленно развитых стран и странами, уровень экономического развития которых не соответствует в полной мере имеющимся ресурсам.

Россия относится к числу стран, которые не имеют достаточных финансовых, производственных и технологических ресурсов для успешной трансформации экономики в короткие сроки. В этих условиях огромное значение приобретает механизм международного экономического сотрудничества, позволяющий использовать ресурсы высокоразвитых стран, возможности ТНК и ТНБ, международных финансовых и экономических организаций.

Лизинг, как вид предпринимательской деятельности, за небольшой исторический период совершил небывалое восхождение к вершинам бизнеса, в том числе международного.

Экспортный, импортный, транзитный лизинг стали неотъемлемыми атрибутами внешнеэкономических связей. Использование механизма транзитного международного лизинга фактически гарантировало бы России получение техники, оборудования и других производственных фондов на сумму выделенных ресурсов в рамках инвестиционного проекта и позволило бы переоснастить российское производство в первую очередь в тех отраслях, которые могут дать национальному и мировому рынку конкурентоспособную продукцию. Например, военно-техническую продукцию. Военно-техническое сотрудничество для России было и остается одним из приоритетных направлений внешней политики, что определяет необходимость его непрерывного совершенствования с учетом основных тенденций развития мирового рынка вооружения.

Свидетельством важности участия России в международном сотрудничестве в области лизинговой деятельности стало принятие в 1998 г. Федерального закона "О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге".

Присоединение к данной Конвенции значительно упрощает формальные процедуры Российской стороны в области международного финансового лизинга при экспорте продукции военно-технического назначения.

В 1998 году был принят Федеральный закон «О лизинге», который на практике противоречил и Гражданскому кодексу РФ. Эти противоречия приводили к тому, что лизинговые компании, лизингополучатели и другие участники лизинговых отношений руководствовались в своей текущей хозяйственной деятельности теми нормами законодательства, которые, по их мнению, им больше подходили. Более того, в ряде регионов (например, в Ленинградской области) стали разрабатывать самостоятельные гражданско-правовые акты по лизингу.

В начале 90-х произошли некоторые изменения в области международного сотрудничества. Российскому Правительству была предложена альтернативная программа переоснащения отечественного производства современной зарубежной техникой. Реализация этой программы в основном заключалась в использовании механизма экспортно-импортного и транзитного лизинга и предполагала выделение западными банками кредитов зарубежным лизинговым компаниям для приобретения в соответствии с пожеланиями и спецификацией российской стороны, современного оборудования, машин, станков для последующей передачи в лизинг российским производителям.

Но, по ряду объективных и в большей степени субъективных причин преимущества международного лизинга не были использованы. Предпочтение было отдано валютному заимствованию. Однако, как показывает практика, валютные заимствования и реализация инвестиционных проектов путем предоставления международными кредитными организациями, банками и фондами денежных ресурсов правительствам стран с переходной экономикой практически нигде не удалось.

В связи с этим, огромное значение имеет понимание важности использования возможностей международного лизинга для развития национальной экономики.

Мировая практика последних десятилетий по существу уже доказала высокую эффективность международного лизинга, а создание законодательной и нормативной базы, предусматривающее льготы и преференции участникам таких операций - залог успешной экономической политики.

ДОЛГОСРОЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В РФ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ашихмин А. А. – студент, Казитова Э. И. – ст. преподаватель.
Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

В начале XX века Россия входила в число лидеров в мире по уровню развития страховой отрасли. В настоящее время ситуация совершенно иная. Вокруг страхования сохраняется ореол недоверия, связанный с тем, что в течение многих лет страхование использовалось как некая "схема" минимизации налогообложения. И в первую очередь это касается страхования жизни.

Российский страховой рынок только тогда можно будет считать состоявшимся и развитым, когда на нем получит широкое распространение долгосрочное накопительное страхование жизни. Потенциал развития рынка страхования жизни задействован еще в малой степени. Страхование жизни может получить серьезный импульс для своего развития при условии совершенствования законодательной и нормативной базы, а также формирования стимулов для страхователей, прежде всего налоговых.

В большинстве развитых стран сегмент страхования жизни составляет основную часть рынка страхования (на его долю приходится от 40% до 80% от общей страховой премии), а также весомую долю в экономике в целом.

Исследование, проведенное "Эксперт РА", показало, что рынок долгосрочного страхования жизни в РФ развивается несбалансированно. Только 18% из 1075 страховых организаций (по данным ФССН) проводили в 2005 году операции по страхованию жизни. К

началу 2006 г. основу рынка формировали дочерние компании транснациональных страховщиков, бизнес которых пока ориентирован на корпоративных клиентов, а также крупные кэптивные компании, работающие с материнскими структурами по корпоративным программам.

В 2005 г. объем рынка страхования жизни составил 25,3 млрд. рублей, снизившись по сравнению с 2004 г. в 4 раза. Несмотря на это участники конференции уверены, что развитие долгосрочного страхования жизни в ближайшие несколько лет имеет определенные перспективы. По мнению руководителей страховых организаций и ФССН, в первую очередь необходимо усовершенствовать налоговое законодательство и привлечь страховые компании к участию в пенсионной реформе. Не менее важно повышать информированность населения: согласно данным ВЦИОМ, только 19% населения России имеют какое-либо представление о страховании жизни и 2,7% пользуются данной услугой.

По прогнозам аналитиков "Эксперт РА", при благоприятном стечении обстоятельств бурное развитие рынка страхования жизни можно ожидать уже в ближайшие 5 лет (до 40% в год и более). Таким образом, объем сегмента достигнет отметки в 1,5 млрд. долларов в 2011 г. Однако более вероятным представляется темп роста в 15-20% ежегодно и прогнозируемый оборот рынка в 2011 г. в 400-500 млн. долларов.

Литература:

- 1) [Первые итоги и взгляд в будущее страхования жизни в РФ](http://www.raexpert.ru) [Электронный ресурс] – 2007. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru>

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ БАНКИ В СТРУКТУРЕ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Климова Е.В. – студентка, Калташова И.А. – ст.преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Процесс глобализации экономики привел к существенным трансформациям в кредитно-банковской системе России. Определились две основные тенденции этих трансформаций, которые выразились в универсализации и специализации деятельности коммерческих банков. В настоящее время в нашей стране важное место занимают специализированные банки.

Специализированные банки сегодня - частные и государственные кредитные институты с особыми задачами, выполняющие ряд функций по стимулированию определенных сфер национальной экономики.

Одной из целей Стратегии развития банковского сектора РФ на сегодняшний день является создание подобных банковских институтов с особыми задачами, связанными с реализацией национальных интересов.

К основным видам специализированных банков относят:

- Инвестиционные банки- банки, выполняющие функцию организации эмиссии и размещения на рынке акций и облигаций промышленных и торговых компаний.
- Инновационные банки - это банки, кредитующие долгосрочные программы, связанные с научными исследованиями и разработками.
- Сберегательные банки - это банки, созданные с целью привлечения временно свободных денежных средств населения и предприятий, и их эффективного размещения на условиях возвратности, платности, срочности, в интересах вкладчиков банка и в интересах развития народного хозяйства.
- Банки потребительского кредитования – это банки, предоставляющие населению особую форму кредита в виде отсрочки платежа за покупаемые ими потребительские товары и бытовые услуги. Специализированные банки потребительского кредита предоставляют краткосрочные и среднесрочные ссуды на приобретение дорогостоящих товаров длительного пользования.

Виды потребительских кредитов:

- Кредитование покупки дорогостоящих товаров народного потребления с длительным сроком службы (бытовая техника, мебель, сотовые телефоны, компьютеры, одежда и т. д.);
- Кредитование на покупку автомобиля;
- Образовательный кредит.
- Ипотечные банки – это банки, специализирующиеся на предоставлении кредитов под залог недвижимого имущества (ипотечных кредитов).

Ипотека может быть установлена на:

- земельные участки;
- предприятия, здания и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской практике;
- жилые дома, квартиры;
- дачи, садовые дома, гараж и другие строения;
- иное недвижимое имущество.

По мнению специалистов, развитие всей кредитно-финансовой системы страны на ближайшее время связано с потребительским и ипотечным кредитованием.

Расширение потребительского кредитования положительно сказывается на развитии банковского сектора, открывая новые ниши для бизнеса, оно благоприятно влияет на социальную обстановку, а в макроэкономическом плане расширяет конечный потребительский спрос, что теоретически дает импульс развитию производства и торговли.

Ипотечное кредитование имеет огромное значение для развития экономики. Ипотечные банки играют роль посредника в процессе реализации целевых национальных программ по обеспечению наиболее уязвимых слоев населения жильем.

Факторы роста рынка ипотечного и потребительского кредитования:

- рост материального благосостояния россиян;
- активная рекламная политика банков, продвигающих ипотечное и потребительское кредитование;
- развитие инфраструктуры потребительского рынка;
- улучшение условий ипотечного кредитования;
- расширение спектра ипотечных программ;
- либерализация требований к заемщику;
- усиление конкуренции на рынке ипотечного кредитования.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ

Кривоносова Л.А. – студентка, Казитова Э.И. – ст.преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

Ипотечное кредитование — это система долгосрочного кредитования под залог недвижимости. Ипотечный кредит предоставляется под залог приобретаемой или уже имеющейся недвижимости и предназначен исключительно для покупки жилья. В кредит можно приобрести квартиру, коттедж, земельный участок. Это может быть как объект вторичного рынка, так и квартира в строящемся доме. Большинство банков кредитуют новостройку под залог имеющегося жилья, но иногда кредит предоставляется под залог права требования по договору долевого участия. [1]

Жилищное ипотечное кредитование это возможность стать собственником квартиры, внося лишь первоначальный взнос - от 10 до 30% от ее стоимости, именно поэтому ипотека удобна. Оставшаяся сумма выдается банком (ипотечный кредит) сроком на 10-30 лет. Заемщик покупает жилье, становится его собственником и выплачивает ипотечный кредит, живя уже в новой квартире.

Сегодня потребителям данного вида кредитного продукта предлагаются совершенно другие условия, чем на заре развития ипотеки в нашей стране. Ипотечный кредит

предоставляют 350 банков, предлагая более 1000 кредитных продуктов. Получить ипотечный кредит можно сроком до 30 лет, под 9-10% годовых в долларах и 10-12% в рублях с первоначальным взносом 10-30%. Лидерами по пользованию ипотечных кредитов являются Московский регион (Москва и область) и Санкт-Петербург, затем идут Приволжский, Сибирский, Уральский, Дальневосточный и Южный округа. Можно заметить стабильную тенденцию увеличения доли регионов в общероссийском жилищном ипотечном кредитовании. [2]

Отправной точкой развития ипотечного кредитования можно считать принятие в 1998 году закона "Об ипотеке (залоге недвижимости)". В период 1998 – 2003 гг. рынок ипотечного кредитования развивался слабо и был незначительным по объему. Следующий поворотный момент – принятие концепции развития федеральной системы ипотечного жилищного кредитования, которая была одобрена Президентом РФ. Ипотека стала рассматриваться в качестве одного из факторов успешной реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». При этом особый упор в концепции делался на то, что ипотека должна быть рыночной, а не дотационной.

Начиная с 2004 года, объем ипотечного рынка утраивался ежегодно, в 2006 году наблюдался настоящий бум ипотечного кредитования, во многих банках этот продукт был признан открытием года. Объемы рынка достигли по различным оценкам 200 млрд. рублей и составили до 5% от ВВП страны. Во многих развитых странах задолженность населения перед банками достигает 60-70% годового объема ВВП. В России на сегодня это соотношение составляет 1 – 2%, в странах Восточной Европы этот показатель 5 – 20%.

Потенциальная емкость рынка ипотечных ценных бумаг (возможности инвесторов приобретать ипотечные ценные бумаги) оценивается экспертами в объеме 2,5 трлн. руб. (в ценах 2005 г.) за период 2005 – 2010 гг.

Ожидается высокая динамика роста спроса на услуги ипотечного кредитования. Ипотечным кредитованием намереваются воспользоваться 7,3% респондентов с уровнем дохода до 500 долларов на человека, 28,2% респондентов с уровнем дохода от 500 до 1000 долларов, 29,3% респондентов с уровнем доходов 1000-1500 долларов на человека и 34% респондентов с доходом от 1500 до 2000 долларов. Приведенные данные позволяют с большой вероятностью предсказать высокую динамику роста спроса на услуги ипотечного кредитования.

По данным Центробанка на 1 января 2006 года, объем выданных россиянам кредитов на покупку жилья вырос за год в 2,3 раза до 125,7 млрд. руб. Объем непосредственно ипотечных кредитов вырос еще больше - почти в три раза с 17,8 млрд. руб. до 52,8 млрд. руб. И это несмотря на то, что, согласно социологическому опросу, три четверти россиян считают ипотечное кредитование недоступной услугой из-за ее дороговизны.

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) создано в 1997 году Правительством РФ. Агентство является государственной структурой, в задачи которой входит создание условий для развития массового кредитования на основе единых общефедеральных стандартов. Основным уставным направлением деятельности АИЖК является обеспечение ликвидности российских коммерческих банков, предоставляющих долгосрочные жилищные кредиты населению, за счет покупки прав требований по таким кредитам на средства, привлекаемые путем размещения облигаций Агентства на фондовом рынке.

По состоянию на 2 марта 2007г общефедеральная система рефинансирования по стандартам агентства действует на всей территории России. Агентством аккредитованы 75 региональных оператора и 63 сервисных агента, по федеральным стандартам ипотечные кредиты выдает 122 организации в 67 регионах. Агентством рефинансировано 76114 ипотечных кредитов на общую сумму 47 168 млн. рублей. С 1 октября 2006 года АИЖК снизило процентные ставки по ипотечным кредитным продуктам. В зависимости от срока кредитования и суммы первоначального взноса процентная ставка по ипотечному кредиту составляет от 11% до 14% годовых в рублях.

АИЖК прогнозирует, что объем выданных ипотечных кредитов будет расти и к концу 2010 г. достигнет 798 млрд. руб. (Рисунок 1) Средний размер выданного в России в прошлом году ипотечного кредита составил 1 млн. руб. В рамках национального проекта по жилищному кредитованию Сбербанк, например, выдал более 100 тыс. кредитов со средней суммой 690 тыс. руб.[2]

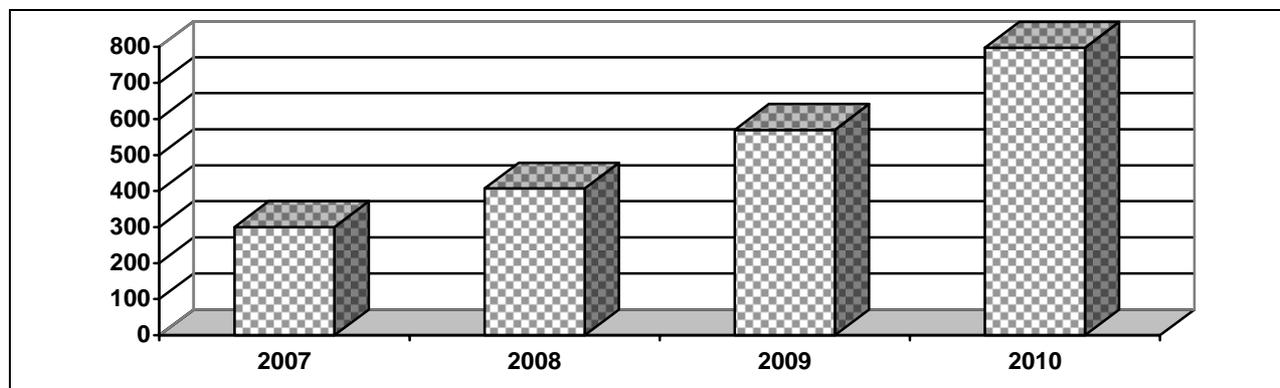


Рисунок 1 - Объем ипотечных кредитов, млрд.руб. (прогноз АИЖК)

Основные проблемы развития жилищного ипотечного кредитования в России:

- 1 Ограниченный платежеспособный спрос населения.
- 2 Низкие объемы и невысокое качество нового жилого строительства в субъектах Российской Федерации обуславливают недостаточность предложений и высокую стоимость квартир на рынке жилья.
- 3 Низкие темпы разработки и совершенствования законодательства о недвижимости.
- 4 Неразвитость инфраструктуры рынка жилья и жилищного строительства.
- 5 Психологические факторы, главным из которых является национальная особенность большинства нашего населения — нежелания жить в долг («берешь деньги чужие, - а отдавать приходится свои»).

На сегодняшний день ипотекой воспользовались лишь 2% российских семей. В то время как в улучшении жилищных условий по данным Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству нуждается 61% населения. Самостоятельно решить эту проблему без привлечения кредитных средств может малая часть российских граждан, около 9-10%, остальным же остается единственный выход из этой ситуации – воспользоваться ипотечным кредитом.

Литература:

- 1) Информационный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vz.ru>
- 2) Информационный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusipoteka.ru>
- 3) Информационный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ipmconsult.ru>
- 4) Информационный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.akm.ru>
- 5) Информационный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ipoteka.spb.ru>

РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.

Комарова Т. – студентка, Казитова Э.И. – ст.преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

Современные условия развития потребительского кредитования в России направлены на максимальное удовлетворение потребностей населения. Данный сегмент начал активно развиваться в конце 90-х годов. Основными причинами наступившего в России "кредитного

бума" являются благоприятная конъюнктура нефтегазового рынка, политическая и экономическая стабильность государства, укрепление рубля и рост реальных доходов населения. В свою очередь, рост потребительского спроса обеспечивает экономический рост России.

Постепенно, потребительское кредитование приобрело массовый характер. Помимо банков, потребительское кредитование является выгодным для торговых организаций. К началу 2005 года, товары, продаваемые в кредит, составляли порядка 60% от суммарного объема продаж крупных сетевых магазинов. Пытаясь увеличить спрос на потребительские кредиты, банки выходят на рынок с новыми условиями. Появляется такое понятие как «акция», а соответственно банки вводят новые продукты: «бесплатный кредит», «кредит без первоначального взноса», «10-10-10», «беспроцентный кредит». Но на самом деле банки применяют изощренные механизмы, за счет которых, компенсируются недополученные доходы. К примеру, широко распространен способ включения недополученных процентов в стоимость товара.

Одной из главных проблем для банков остается риск невозврата кредитов. Снизить риски позволяет страхование потребительских кредитов. Среди важнейших предпосылок страхования кредитов следует отметить снижение процентных ставок, усиление конкуренции среди банков, рост операционных издержек и необходимость наращивать объемы кредитования.

В отличие от стран с развитой экономикой, в России не существует специального законодательства, регулирующего взаимоотношения между банком и заемщиком в сфере потребительского кредитования. Для того чтобы рынок потребительского кредитования успешно развивался, необходимо предпринять комплекс мер, направленных на:

- 1) Создание специального законодательства о потребительском кредитовании;
- 2) Создание системы кредитных бюро, отслеживающих кредитные истории граждан;
- 3) Введение системы регистрации залога автотранспортных средств;
- 4) Упрощение системы обращения взыскания и реализации для кредитов небольшой стоимости;
- 5) Создание системы функционирования электронной цифровой подписи.

В настоящее время, все большей популярностью пользуется разновидность потребительского кредитования – автокредитование. Данный банковский сегмент характерен меньшими процентными ставками, меньшими рисками, что наряду с оперативностью оформления и быстротой выдачи кредита делает его привлекательным и для банка, и для заемщика, и для автосалона. Страхуя риски, банки вводят дополнительные условия – страхование залогов (автотранспорта). Это в свою очередь дополнительными расходами ложится на заемщиков, которые переплачивают за страховку в среднем 10-20% от стоимости автомобиля. В отличие от классического потребительского кредитования, где в основном кредиты выдаются в рублях, отличительной особенностью автокредитования являются валютные кредиты. А соответственно и процентные ставки (с учетом различных банковских комиссий) ниже на 30-40%.

Дополнительными прибылями, которые получает банк в рамках реализации программ потребительского кредитования, являются комиссии с торговых организаций, в которых осуществляется выдача кредитов. Это так называемый дисконт с торговой организации. На заре зарождения потребительского кредитования подобные дисконты доходили до 7-10%, однако в последнее время средний дисконт с торговой организации вышел на уровень 1,5-2,5%.

Проводя анализ развития потребительского кредитования в России можно выделить положительные и отрицательные черты.

К положительным можно отнести:

- 1) Получение банками стабильно высокой прибыли;
- 2) Увеличение объема продаж торговыми организациями и автосалонами;
- 3) Увеличение покупательской платежеспособности;

4) Увеличение клиентской базы, как для банков, так и для торговых организаций;

К отрицательным:

1) Повышенные риски невозвратности денежных средств для банков;

2) Значительные переплаты за товар, который покупает клиент;

Комплексная реализация программ потребительского кредитования несет для экономики страны больше положительных тенденций, нежели отрицательных. Уже в ближайшем будущем, следуя мировым тенденциям развития потребительского кредитования, в нашей стране банковское розничное кредитование трансформируется в три основных направления:

1) Кредитование на пластиковые карты;

2) Автокредитование;

3) Ипотечное кредитование.

Для развития данных программ банкам необходимо:

1) Снизить процентные ставки, как фактор повышения спроса;

2) Страховать финансовые риски под возможные потери;

3) Создать кредитные бюро на всей территории России;

4) Развить технологии банковской инфраструктуры.

В настоящее время потребительское кредитование активно развивается в нашей стране, что положительно сказывается на развитии банковского сектора, и экономики России в целом.

СЛИЯНИЕ И ПОГЛОЩЕНИЕ КАК ФАКТОР РОСТА РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Сидоркина О. – студентка, Казитова Э.И. – ст.преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

Локомотивы роста

У российской экономики сейчас три локомотива роста. Во-первых, дорогая нефть. Во-вторых, неожиданно проснувшийся у наших сограждан вкус к жизни взаимности: объем выданных кредитов в 2005 году, по подсчетам Росстата вырос почти вдвое, 1.179 трлн. руб., (5,5% от ВВП). В-третьих, государственные инвестиции, идущие нога в ногу с потребкредитованием: в 2005 году, по данным Минэкономразвития, они достигли 1 трлн., руб., а в 2006 году порядка 1,3 трлн.руб.

Однако взгляда на первые строчки рейтинга самых быстрорастущих российских компаний достаточно, чтобы определить наиболее эффективную стратегию роста 2006: нет смысла бежать впереди паровоза. Важно правильно выбрать состав.

Основными двигателями роста в 2006 году были потребительский бум, подъем цен на сырье, но самым главным – слияния и поглощения.

Отрасли – лидеры по объему сделок M&A

В отраслях, где больше сделок M&A, лучше динамика выручки. Значит, быстрее дорожают акции (если бумаги торгуются на бирже), поскольку инвесторы в первую очередь покупают темпы роста

1. Нефть и газ.

Легкая нефть заканчивается. Чтобы увеличить объемы добычи, нефтяникам необходимо вкладывать большие средства в разведку новых месторождений. Другой путь – перераспределение активов.

Концентрация капитала в нефтегазовой отрасли достигает астрономических размеров. 94 % российской нефти добывают менее десяти крупных вертикально интегрированных холдингов, оставшиеся 6% делят между собой около 160 небольших независимых компаний. Тем временем компании – гиганты не собираются останавливаться на достигнутом. Процесс консолидации отрасли продолжится.

2. Металлургия

Наиболее лакомые активы в российской металлургии уже поделены крупными игроками. Участники отрасли ждут масштабных слияний, благодаря которым появится безусловный лидер рынка.

3. Банковский сектор

Прошлый год ознаменовался небывалым всплеском покупательской активности в банковском секторе, переживающем бурную консолидацию. Банки активно реализовывали программы кредитования населения, которые оказались для них очень рентабельными. Бурное развитие банковского сектора повлекло за собой ряд покупок российских банков иностранными игроками, которых привлекают высокие темпы роста.

4. Розничная торговля

Ритейл слишком неоднородная отрасль, и M&A – процесс в разных сегментах протекает с разной интенсивностью. Тем не менее в целом 2006 год стал рекордным для ритейла по объему сделок M&A. И, судя по всему, ажиотаж будет только нарастать. По отрасли прокатилась серьезная волна слияний и поглощений. Крупнейшие федеральные игроки стали объединяться, чтобы единым фронтом противостоять весьма реальному приходу в отрасль мировых розничных грандов во главе с Wal-Mart, Carrefour и Tesco.

5. Пищевая отрасль

2006 год для отрасли потребительских товаров стал годом сбывшихся прогнозов – активность слияний и поглощений действительно была высокой и даже успела пойти на спад. Однако в ряде секторов рынка потенциал консолидации по – прежнему не исчерпан.

ИНВЕСТИЦИИ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Д.В. Макаров – студент, Казитова Э.И. – ст.преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

Despite a great deal of criticism, with which some economists speak about the impact of foreign investments, it has been proved that the economic growth of many developing countries depend on it. However, today many countries fail to produce really attractive stimulus for investors. The report dwells on the most effective methods of attracting foreign investments.

Развивающиеся страны все больше интегрируются в мировую экономику — это происходит из-за резкого увеличения объемов иностранных инвестиций. А рост и успех глобальных компаний все больше определяется их деятельностью на развивающихся рынках. По данным ОЭСР и McKinsey Global Institute (MGI), объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в развивающиеся страны с 1985 по 2002 г. увеличился с 15 млрд. до 162 млрд. долл., то есть больше чем в десять раз, и продолжает расти по мере того, как крупные развивающиеся страны все больше открывают свою экономику для иностранных инвесторов.

Что вообще для страны означают прямые иностранные инвестиции? То, что иностранная компания создает в стране производственные или операционные мощности — будь то автомобильный завод или супермаркет, принося с собой капитал, технологии и управленческие навыки, которых развивающимся странам, как правило, недостает. Именно эти три фактора в совокупности определяют положительное воздействие, которое иностранные инвесторы оказывают на отрасли присутствия и экономику в целом.

В то же время эффект от деятельности иностранных компаний бывает разным. Все зависит от того, с какой целью они приходят в страну — повысить свою эффективность за счет переноса части производственной цепочки в страны с более дешевыми факторами производства или выйти на новый рынок.

Вопреки распространенному мнению, по оценкам экспертов до 80% ПИИ делаются ради выхода на новые рынки, а не для того, чтобы производить дешевые товары на экспорт. Уровень жизни населения растет, поскольку «вливание» иностранных инвестиций

сопровождается снижением цен, повышением качества товаров и расширением ассортимента.

В то же время очевидно, что с приходом новых конкурентов большинство местных компаний оказывается перед выбором: повысить производительность или закрыться. За счет своего капитала, технологий и управленческих навыков иностранные компании быстро поднимают производительность отрасли, из-за этого падают цены, снижается рентабельность и местные компании нередко теряют свою долю рынка.

Подобный сценарий развития вызывает вполне понятные опасения по поводу сохранности уровня занятости. Безусловно, ПИИ стимулируют рост производительности труда, но, поскольку параллельно с этим, как правило, увеличивается объем производства, занятость удается удерживать на стабильном уровне.

Нередко критика обрушивается на другой тип прямых иностранных инвестиций — инвестиций, совершаемых ради снижения производственных издержек. Однако, инвестиции этого рода положительно влияют не только на производительность и объем производства, но и на занятость и никак не угрожают спокойствию местных компаний, коль скоро основная цель такого рода вложений — производить товары на экспорт. В ряде случаев благодаря таким инвестициям в развивающихся странах возникают целые новые отрасли с большим количеством рабочих мест, которые иначе вряд ли появились бы в обозримой перспективе.

Впрочем, хотя, с одной стороны, экспортно-ориентированные инвестиции не представляют опасности для локальных компаний, с другой — такие вложения обычно меньше воздействуют на смежные отрасли, чем инвестиции, сделанные ради расширения рынков сбыта. В последнем случае иностранные компании, как правило, выстраивают в стране полную цепочку создания стоимости.

Власти развивающихся стран, стараясь увеличить приток ПИИ и максимизировать их эффект для экономики, используют разные механизмы.

Считая, что иностранным инвесторам нужно особое отношение, развивающиеся страны предлагают им специальные режимы, стимулы, льготы. Однако, последние экономические исследования доказывают, что представления о мотивах, которыми будто бы руководствуются иностранные инвесторы, приходя в развивающиеся страны, часто не соответствуют действительности. Традиционные стимулы для привлечения ПИИ — налоговые каникулы, субсидии или бесплатное предоставление земли — не имеют решающего значения при принятии решения о совершении инвестиций и даже приводят к негативным последствиям. Не оказывая в большинстве случаев существенного влияния на объем инвестиций, они лишь снижают эффект от вложений, которые были бы сделаны в любом случае. Многие из этих стимулов влекут бюджетные потери и административные расходы, а также косвенные издержки, главным образом снижение производительности.

С другой стороны, считая, что сам по себе приход иностранных компаний не гарантирует положительного эффекта для всей экономики, власти развивающихся стран, желая получить как можно больше от присутствия инвесторов, накладывают на их деятельность разного рода ограничения, такие как требования по локализации производства или о создании СП, но в действительности эти меры не приносят ожидаемого результата, хотя ограничивают конкуренцию и защищают менее эффективных мелких производителей, снижая производительность.

Но как максимизировать эффект от ПИИ для национальной экономики, если специальные меры в действительности ничего не дают? Для достижения этой цели властям следует, во-первых, укреплять основы национальной экономики, обеспечивая макроэкономическую стабильность.

Во многом, степень положительного воздействия ПИИ на отрасль зависит от уровня конкуренции в ней. В условиях жесткой конкуренции более сильным будет и эффект от выхода на новый рынок местных производителей, но у глобальных компаний, в отличие от местных, как правило, есть два козыря — капитал и глобальный масштаб, и это позволяет им быстрее компенсировать отставание отрасли в производительности. Конкуренция же

способствует более быстрому распространению в отрасли инноваций иностранных компаний, кроме того, от нее выигрывают потребители: в результате роста производительности снижаются цены.

Коль скоро сами иностранные компании одним из важнейших факторов, влияющих на принятие решения об инвестициях, считают качество инфраструктуры, властям стоит заняться ею. Ведь именно уровень ее развития во многом определяет степень эффекта от ПИИ — это подтверждает и исследование McKinsey Global Institute. Развитая инфраструктура особенно важна для компаний, которые выходят на развивающиеся рынки, чтобы повысить эффективность своей деятельности: от наличия такой инфраструктуры зависит, достигнет ли инвестор своей цели.

Наконец, важно понимать, что в развивающихся странах эффект от прихода иностранных инвесторов значительно снижается из-за большой роли неформального теневого сектора, и это, на мой взгляд, также предмет серьезного анализа и работы властей. В развивающихся странах, где ставки налогов очень высоки, а контроль слаб, местные компании предпочитают уходить в тень, хотя иностранные — чаще всего строго выполняют требования закона. То, что они в результате становятся неконкурентоспособными, — полбеда, но от этого ограниченным оказывается и эффект от их прихода. «Теневики», получая преимущество в издержках за счет уклонения от налогов, удерживают значительную долю рынка, несмотря на небольшой масштаб и низкую эффективность, не дают высокопроизводительным компаниям вырваться вперед и тем самым тормозят развитие экономики и повышение жизненного уровня.