

## Рынок банковских депозитов: тенденции и перспективы

### Динамика и структура депозитов населения

Практически во всех странах мира население является основным источником ресурсов для банковской системы. Россия здесь – не исключение. Объем средств, привлеченных российскими банками у населения, превосходит выданные гражданам кредиты более чем в 5 раз (рис. 1).



**Рис. 1. Депозитные и кредитные операции российских банков с населением по состоянию на 1.01.04 г.**

*Источник: Банк России*

Рынок банковских вкладов в последние годы активно развивается в России как в количественном выражении (средний годовой темп роста депозитов составил 47% в 2000-2003 гг., причем темпы роста чрезвычайно стабильны), так и качественно. Банки активно расширяют набор депозитных продуктов, увеличивают число точек продаж розничных услуг, внедряют новые высокотехнологичные виды обслуживания клиентов.

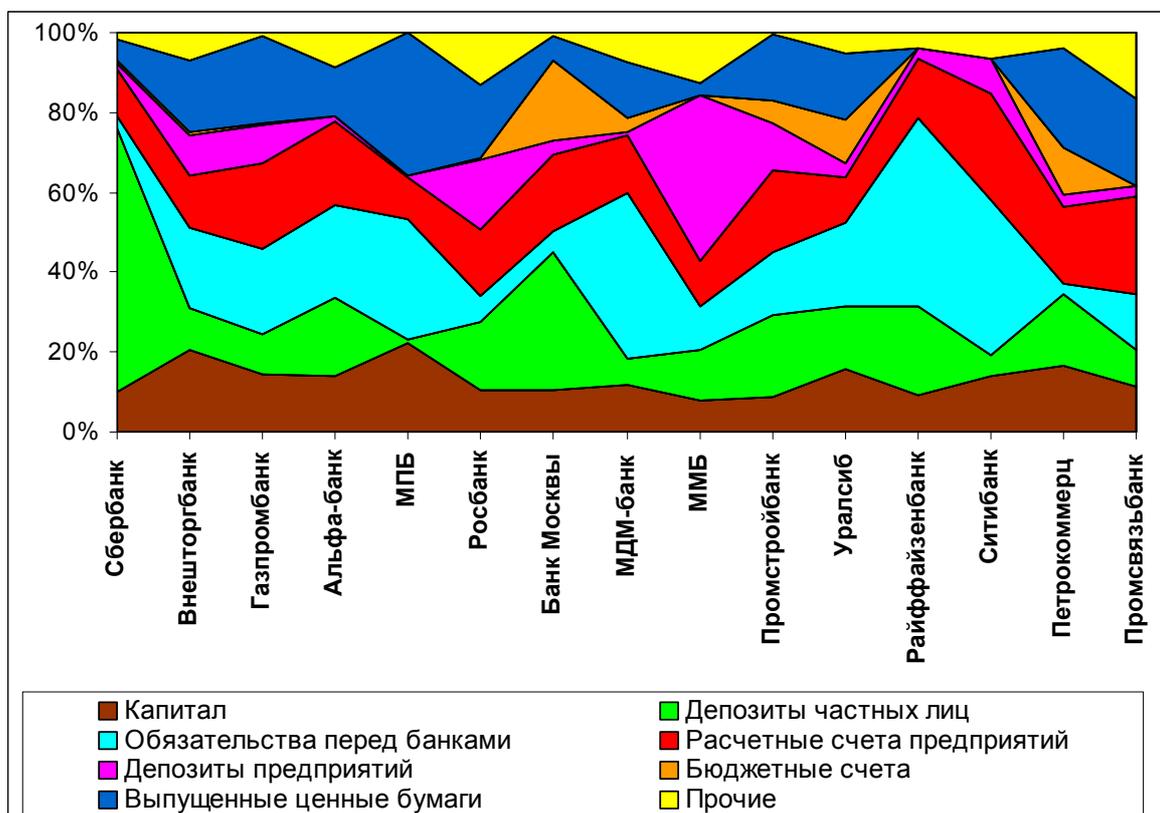
Для развития депозитных операций имеется хорошая база. Во-первых, высокими темпами растут доходы населения: за 2000-2003 гг. реальные располагаемые доходы граждан выросли более чем в 1,5 раза. Во-вторых, за годы реформ граждане, не привыкшие особо доверять ни государству, ни бизнесу, накопили значительные суммы в наличной форме. По разным оценкам, сумма таких «матрасных сбережений» составляет от 30 до 60 млрд долларов США. В последние годы наметилась тенденция перетока данных средств в банки.

Такой вывод подтверждается результатами эконометрического анализа. Так, он показал, что основными факторами, определяющими динамику депозитов населения в долгосрочной перспективе, являются реальные доходы населения и степень доверия граждан к банковской системе (в качестве показателя доверия использовалась доля вкладов на срок 1 год и более в общем объеме вкладов населения). Причем, в последние 2 года зависимость роста вкладов от реальных доходов населения значительно ослабла. Если в 2000-2001 гг. рост реальных доходов на 1% приводил к увеличению депозитов в среднем на 0,6%, то в 2002-2003 гг. соответствующий коэффициент в среднем составлял 0,36%. Данный факт как раз можно объяснить приходом в банки средств, которые население ранее хранило «под матрасом».

Существует важный фактор роста рынка и со стороны предложения банковских услуг. Рынок корпоративных клиентов уже поделен, предельные затраты на привлечение единицы средств достаточно велики. Кроме того, за крупнейших корпоративных клиентов в активную конкуренцию с российскими банками вступили иностранные. Поскольку стоимость займов на международном финансовом рынке намного ниже, чем на российском, крупнейшие российские экспортно-ориентированные компании переключаются в плане привлечения ресурсов на международный рынок капитала. Заодно и расчетное обслуживание международных сделок также постепенно переключается на иностранные банки. Российские банки так заинтересованы в привлечении средств частного сектора, поскольку иных источников для расширения ресурсной базы у них не осталось.

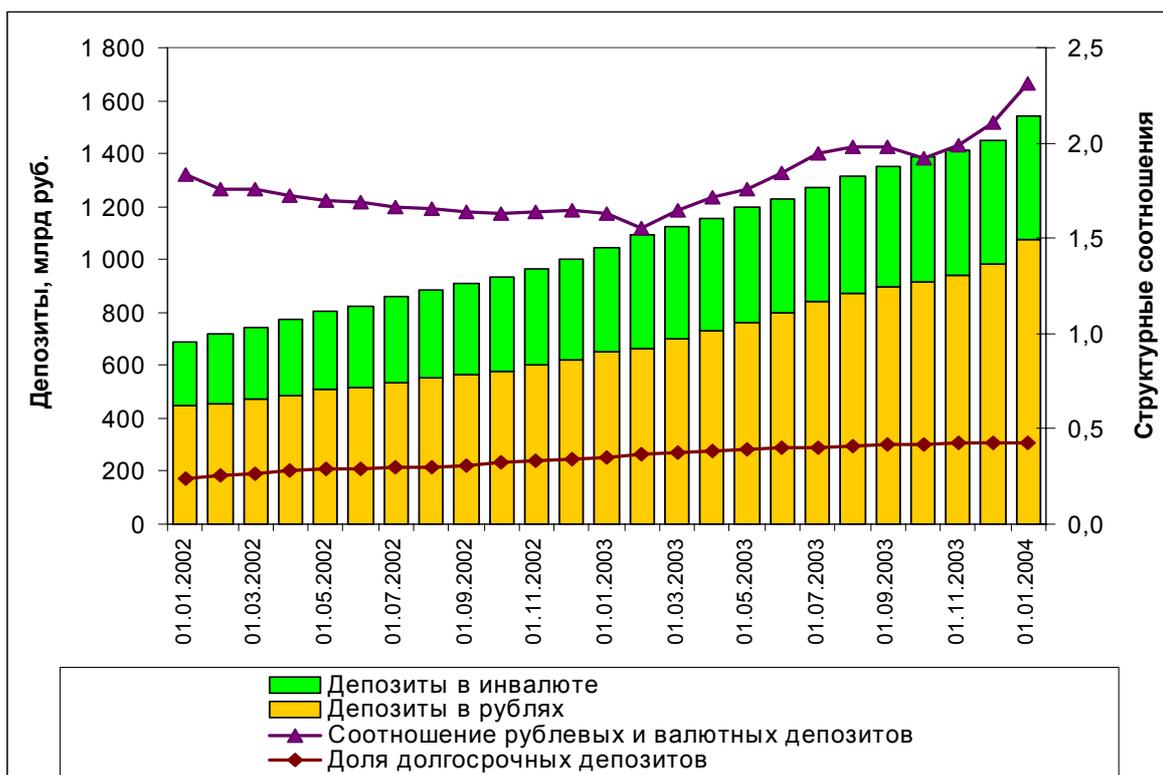
При этом необходимо отметить, что для развития операций по привлечению населения у банков имеются значительные резервы. Несмотря на очевидный рост объемов депозитов

населения и их доли в пассивах банковской системы в последние годы, только у 2 из 15 (Сбербанк и Банк Москвы) депозиты населения являются основой ресурсной базы. У 5 банков (Росбанк, Газпромбанк, ММБ, ПСБ, Промсвязьбанк) основа ресурсной базы – средства корпораций, у 3 (МДМ-банк, Райффайзенбанк и Ситибанк) – кредиты и депозиты банков, преимущественно иностранных, 2 банка (МПБ и Петрокоммерц) привлекают большинство средств за счет выпуска ценных бумаг. ВТБ, Альфа-банк и УралСиб имеют хорошо сбалансированные ресурсные базы, где доля ни одного из источников не превышает 25% (рис. 2).



**Рис. 2. Структура пассивов крупнейших российских банков по состоянию на 1.01.2004 г.**  
 Источник: ЦЭА «Интерфакс»

Восстановление рынка депозитов, начавшееся в 2000 г., началось с притока в банки краткосрочных средств. Население, потерявшее значительную часть сбережений в результате девальвации рубля и применения государством конфискационной системы переводов валютных вкладов из обанкротившихся частных банков в Сбербанк в 1998 г., поначалу отваживалось приносить деньги в банки лишь на очень короткие сроки. По мере укрепления доверия граждан к государству, его экономической и социальной политике, к порядочности бизнеса, стала расти и доля средств, вкладываемая в банки на год и более. Доля депозитов свыше 1 года составляла 5% в начале и 11% - в конце 2000 г. В начале 2002 г. этот показатель составил 24%, в начале 2003 г. – 35% (рис. 3), далее его рост несколько замедлился. По состоянию на начало 2004 г. доля средне- и долгосрочных средств в структуре банковских депозитов составляла 43%.



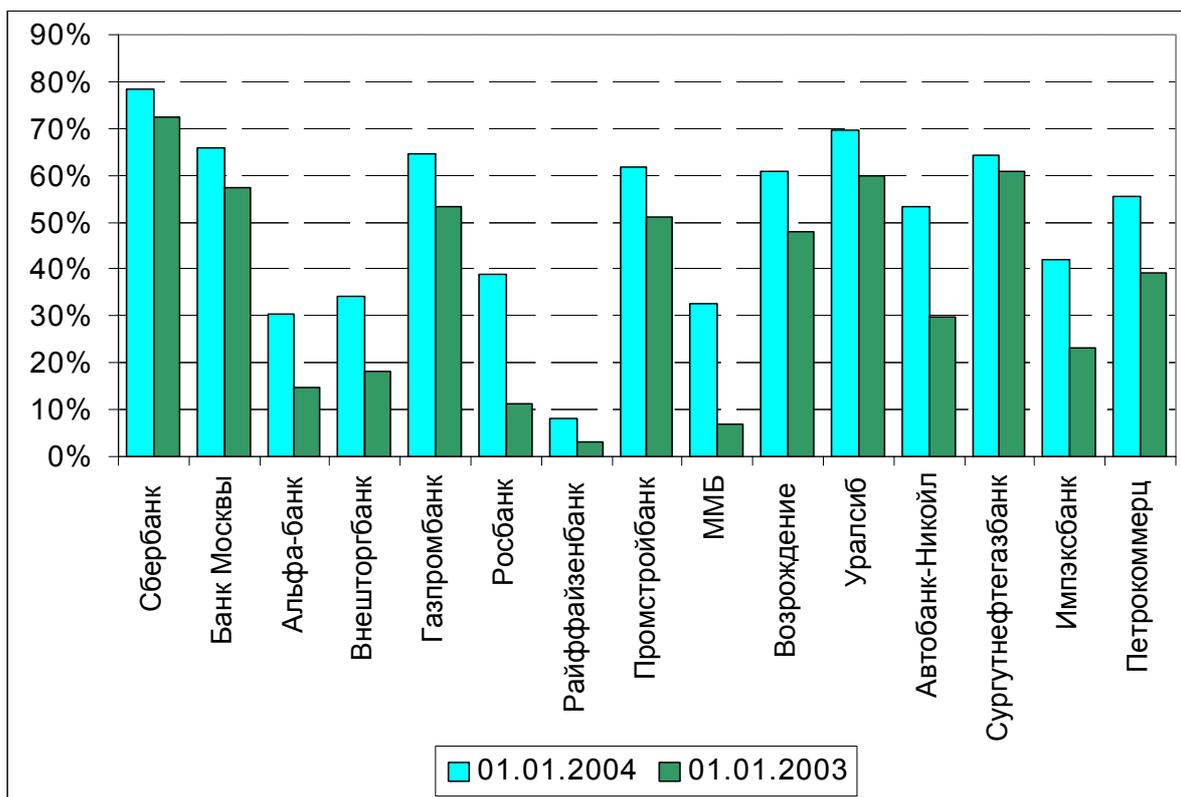
**Рис. 3. Динамика и депозитов населения в 2002-2003 гг.**

*Источник: Банк России*

Интересно, что на рубеже 2001-2002 гг. произошел и другой важный структурный сдвиг. Так, если в 2000-2001 гг. удорожание доллара приводило к заметному замедлению притока средств населения на банковские счета, то в 2002-2003 гг. граждане стали обращать больше внимания на доходность депозитов и меньше на динамику валютного курса, хотя статистически значимая зависимость спроса на депозиты от колебаний курса доллара на рынке и сохранилась. Влияние курса доллара на внутреннем рынке не только на структуру, но и на объем вкладов связано с высокой степенью долларизации российской экономики, в то же время ослабление зависимости обусловлено постепенным переключением системы расчетов и сбережений внутри страны на рубль.

Поэтому, неудивительно, что номинальный рост курса рубля, начавшийся в феврале 2003 г. значительно повлиял на валютную структуру депозитов, а не на их общую динамику. Так, если до февраля 2003 г. валютные депозиты росли быстрее рублевых (рис. 3), то после этого - гораздо медленнее. За 2003 г. доля валютных средств в структуре депозитов населения в банковской системе снизилась с 38% до 30%. По отдельным банкам сдвиг в пользу рублевых депозитов выглядит еще более впечатляющим. Многие из крупнейших российских розничных банков увеличили удельный вес рублевых депозитов на 20% и более (рис. 4).

Вообще, следует отметить, что население очень чутко реагирует на все, что происходит на валютном рынке. Так, когда в сентябре 2003 г. доллар вырос относительно рубля, доля валютных депозитов сразу повысилась (рис. 3). Укрепление доллара на внутреннем валютном рынке может достаточно быстро привести к сдвигу предпочтений населения в плане валюты сбережений.



**Рис. 4. Изменение доли рублевых депозитов в крупнейших розничных банках в 2003 г.**

*Источник: ЦЭА «Интерфакс»*

Помимо номинального укрепления рубля важным фактором сдвига предпочтений в пользу рублевых инструментов является также их большая доходность. Хотя ставки в рублях снизились на 3-5%, а в долларах не более чем на 1%, доходность инструментов в долларах по состоянию на начало 2004 г. в среднем на 4-5% была ниже, чем доходность вкладов в рублях соответствующей срочности (рис. 5). Политика банков по снижению процентных ставок по вкладам объясняется падением доходности кредитов и других видов размещения средств. Однако, в силу роста конкуренции за деньги вкладчиков, банки достаточно осторожно подходят к снижению процентных ставок по депозитам - они падают гораздо медленнее, чем ставки по другим видам привлечения и размещения средств. Банки стремятся, чтобы ставки по их среднесрочным (на 1 год и более) депозитам соответствовали ожидаемому уровню инфляции (рис. 5а).

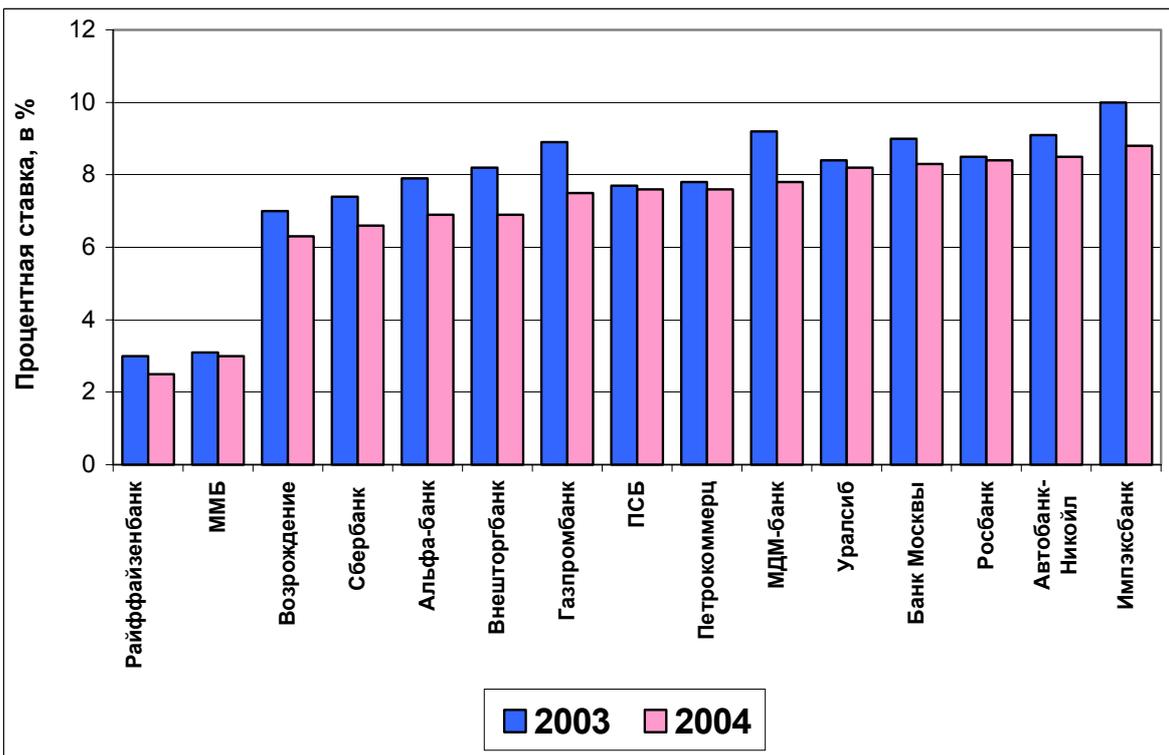
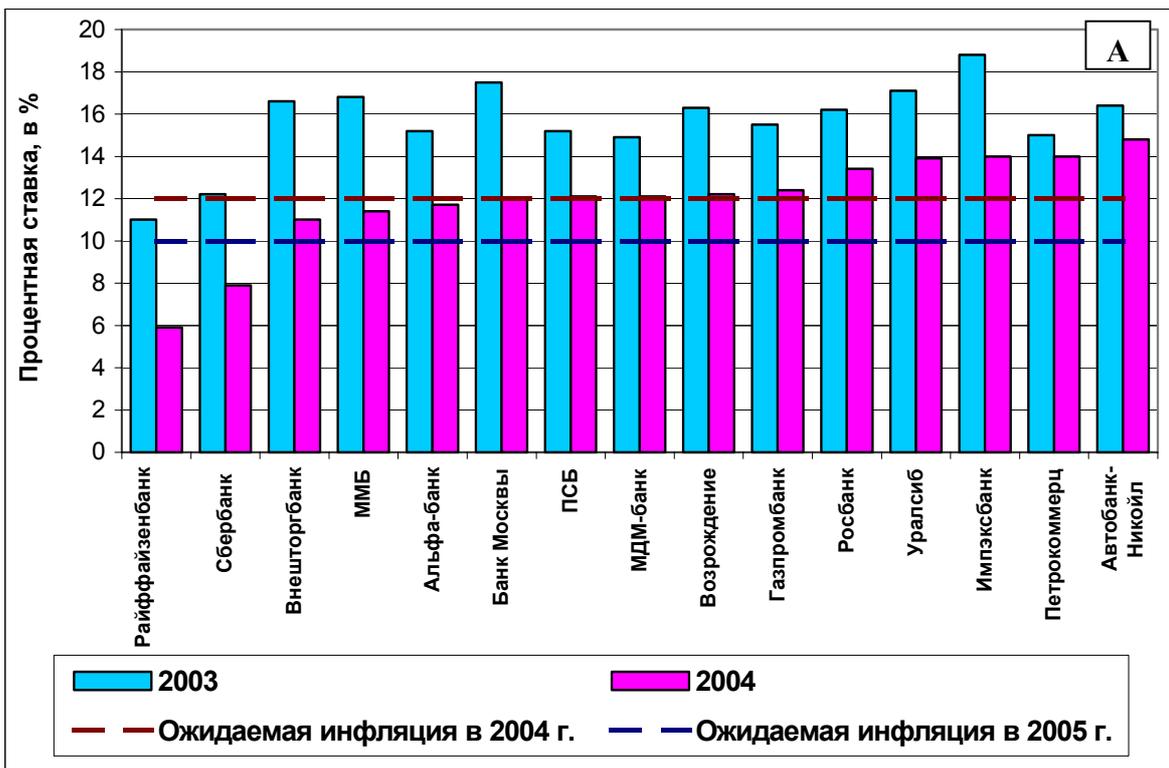


Рис. 5. Динамика процентных ставок в крупнейших розничных банках в 2003 г. по депозитам физических лиц сроком на 1 год в рублях (А) и долларах США (Б).

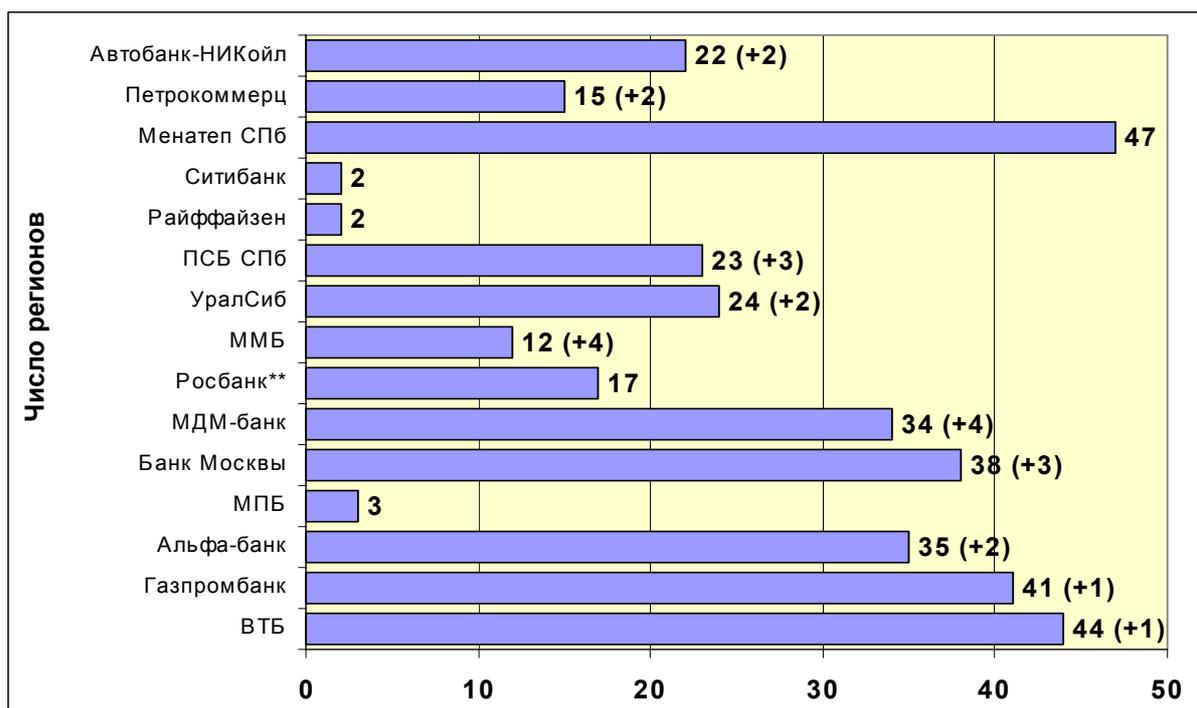
### Формы и методы конкурентной борьбы

Рынок банковских вкладов относится к числу рынков, где существует один доминирующий игрок. В силу существования государственных гарантий, унаследованной с

советских времен обширной сети филиалов, отделений и клиентов Сбербанк России имеет значительные преимущества перед другими участниками рынка.

Банки пытаются преодолеть дистанцию между ними и Сбербанком за счет значительных инвестиций в развитие сети продаж, рекламу, повышения качества клиентского обслуживания и расширения продуктового ряда.

Одновременно растет как число регионов банковского присутствия (рис. 6), так и количество точек продаж в них. Помимо создания традиционных отделений, банки активно развивают сети высокотехнологичных отделений (Альфа-банк и МДМ-банк), полностью автоматизированных мини-офисов (Ситибанк), расширяют сети банкоматов, пытаются использовать возможности Интернет-бэнкинга (Гута-банк, Автобанк-НИКойл, Росбанк).



**Рис. 6. Региональное присутствие крупнейших российских банков на 1.01.04 г.**

*Источник: Банк России*

\* - в скобках указано число субъектов Федерации, на которое указанные банки увеличили свое региональное присутствие;

\*\* - данные по Росбанку приведены без учета приобретения сети ОВК (47 филиалов и 325 отделений);

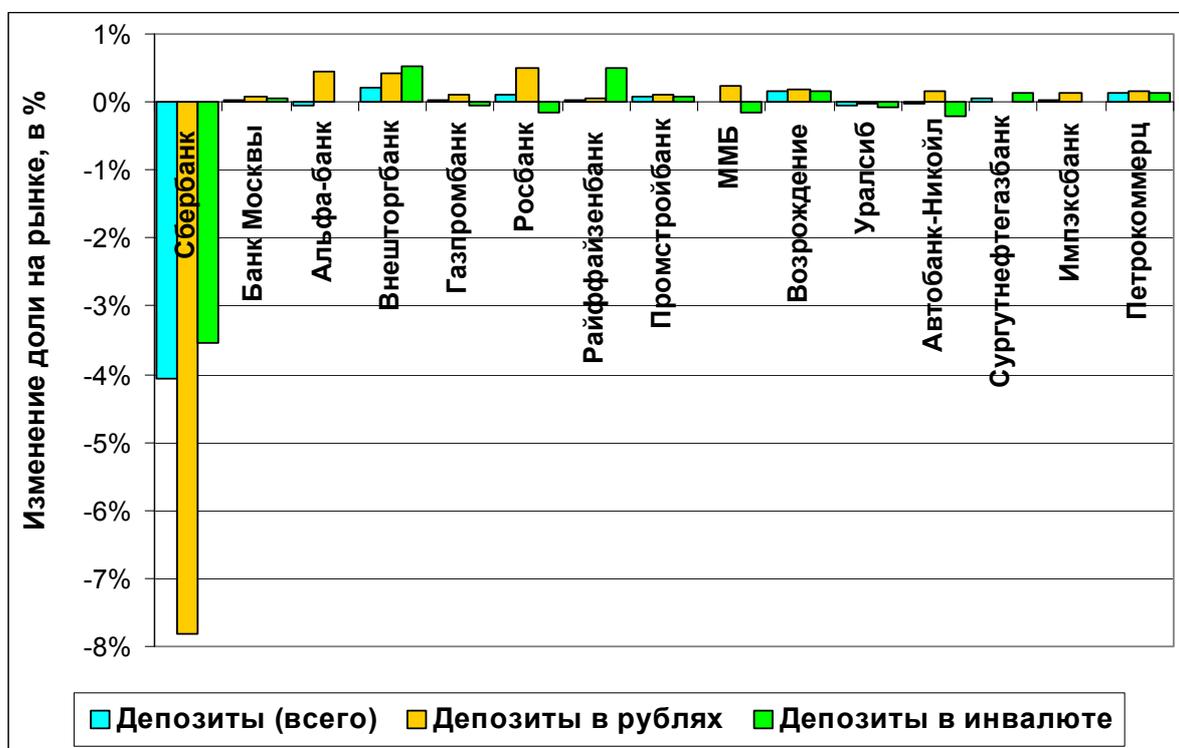
\*\*\* - при подсчете числа регионов учитывались филиальная сеть и представительства дочерних банков.

Следует отметить, что банки стали учитывать социальную и экономическую дифференциацию регионов при проведении своей политики. 2003 год ознаменовался значительным ростом банковских систем ряда субъектов Федерации, относящихся к списку ведущих промышленно развитых регионов. Так, активы банковских систем (банки и филиалы, работающие на территории региона) Пермской, Самарской, Свердловской, Челябинской, Иркутской, Кемеровской областей и Красноярского края выросли за год более, чем в 2 раза. Соответственно доля 14 промышленно развитых регионов в совокупных показателях российской банковской системы выросли по активам с 11,1% до 16,4%, по кредитам реальному сектору – с 16% до 17,1%, по депозитам физических лиц – с 27% до 28,8%, по расчетным счетам юридических лиц – с 14% до 17,5% (рис. 7). В то же время доля «остальных» регионов в совокупных показателях или не изменилась (кредиты реальному сектору, депозиты физических

лиц), или сократилась (активы, средства на расчетных счетах юридических лиц). Следует также обратить внимание на меньшую валютизацию банковских показателей в регионах, что, с одной стороны, отражает меньшее хождение доллара в системе денежного обращения в них, а, с другой, - показывает потенциал регионов с точки зрения привлечения рублевых средств на баланс банков.

В последнее время на рынке появилось значительное число интересных депозитных продуктов, которые выполняют для клиентов функцию сбережения средств и одновременно могут использоваться для совершения расчетов. Банки предлагают клиентам разнообразные условия пополнения счета и снятия денег с него; продукты дифференцируются по типам клиентов, нацеливаются на удовлетворение их специфических потребностей (Приложение).

Но, несмотря на то, что доля Сбербанка на рынке постоянно падает (рис. 7) разрыв между ним и ближайшими преследователями по-прежнему огромен<sup>1</sup>. Так, если по состоянию на начало 2004 г. на долю Сбербанка приходилось 63,2% рынка, то на долю занимающего второе место Банка Москвы – 2,5%.

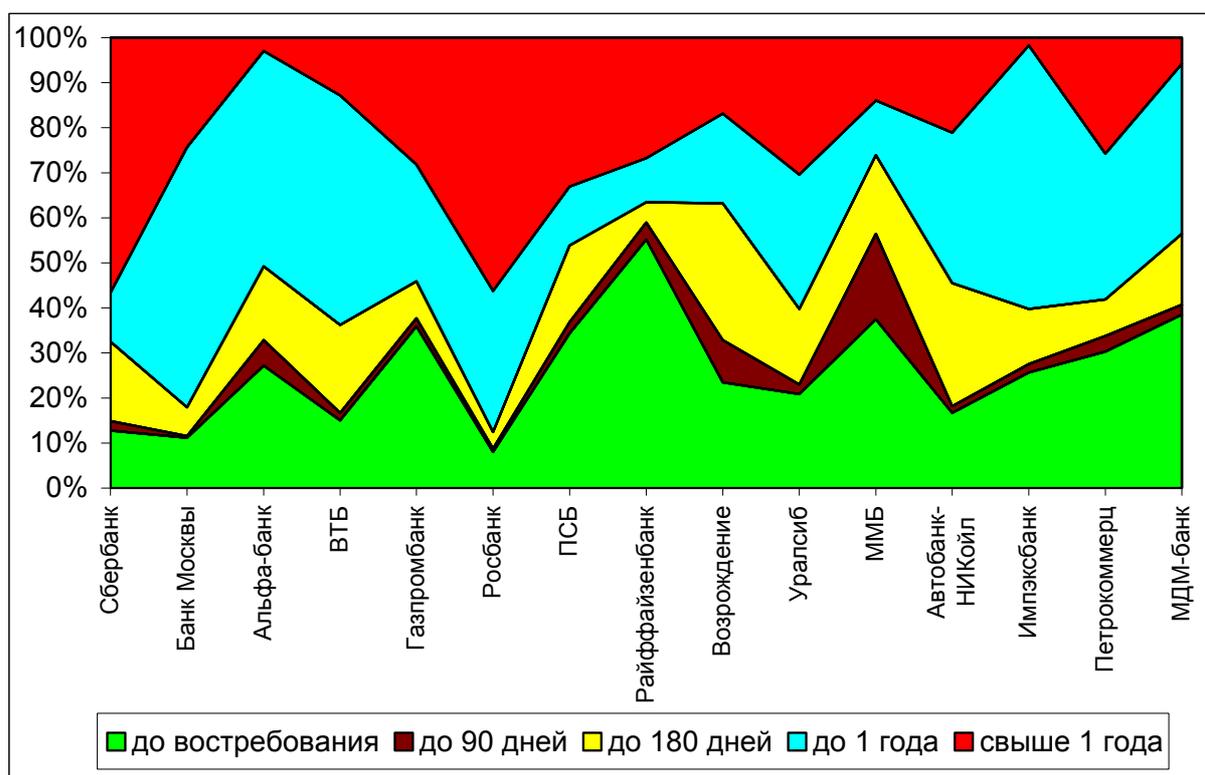


**Рис. 7. Изменение доли на рынке депозитов населения у крупнейших розничных банков в 2003 г.**  
 Источник: ЦЭА «Интерфакс»

Интересно отметить, что доля Сбербанка значительно снижается только по коротким (до 1 года) вкладам. Что касается средне- и долгосрочных вложений, то здесь позиции Сбербанка чрезвычайно устойчивы: его удельный вес на данных сегментах рынка превышает 90%. Только

<sup>1</sup> В наибольшей степени долю рынка в 2003 г. увеличили Внешторгбанк (+0,22%), Возрождение (+0,16%) и Петрокоммерц (+0,13%). Внешторгбанк использует статус государственного банка, активную рекламную компанию и масштабные инфраструктурные инвестиции для увеличения доли рынка. Возрождение и Петрокоммерц добились значительного успеха за счет грамотного выбора региональных рынков: Возрождение активно развивает присутствие в Подмосковье, а Петрокоммерц – в богатой по российским меркам Пермской области.

он и Росбанк имеет долю средств свыше 1 года в 50% и более от общего объема привлеченных у населения средств (рис. 8).



**Рис. 8. Временная структура депозитов населения крупнейших российских розничных банков.**

Как учит экономическая теория, участники рынка должны повторять ценовые ходы лидера, предлагая потребителям более выгодные условия вложения как в количественном, так и в качественном плане. Единственная возможность для них добиться независимости – это занять специфические ниши в плане предлагаемой продукции или конкретных групп клиентов. Как известно Сбербанк ориентирован в своей клиентской политике на массовую клиентуру, имеет огромное число пенсионных счетов и банки, которые смогут предложить интересные виды продуктов и условия обслуживания для клиентуры из среднего класса и состоятельных людей могут получить возможность проводить самостоятельную политику на рынке.

Рынок депозитов хорошо соответствует канонам экономической теории. Большинство банков на рынке повторяет шаги лидера. После очередного снижения процентных ставок Сбербанком (который обычно следует в плане процентной политики за ставкой рефинансирования ЦБ РФ и доходностью рынка государственных бумаг), они также снижают достаточно быстро свои ставки. Разность в процентных ставках (рис. 4) диктуется степенью надежности и известности банка, а также составом клиентов – юридических лиц. Банки, имеющие среди получателей кредитов значительное число высоко доходных предприятий торговли, общественного питания, сервиса способны предложить вкладчикам более выгодные условия привлечения средств, чем остальные.

Нельзя сказать, что такая политика ущербна. За счет отстроеного под нужды клиентов продуктового ряда, качественного и внимательного обслуживания, более высоких процентных ставок банки способны привлекать на свою сторону целевых клиентов Сбербанка.

Одновременно есть небольшое число банков, пошедших по пути завоевания специфических клиентских ниш. Альфа-банк (программа Альфа-банк Экспресс), а вслед за ним и МДМ-банк сделали ставку на молодую и динамичную клиентуру, имеющую относительно высокие доходы и хорошо откликающуюся на новшества. Была создана сеть автоматизированных мини-офисов, где клиенту должен предлагаться широкий набор розничных банковских продуктов (расчетные, кредитные и депозитные) и быстрое и качественное обслуживание. Как раз с последним и вышла неувязка. Не имея необходимого числа подготовленных банковских кадров, не приняв во внимание низкую степень грамотности населения в банковских вопросах (прежде всего, в плане работы с кредитными картами) банки не смогли обеспечить соответствие декларируемым целям в плане быстроты и качества обслуживания. В результате и Альфа-банк и МДМ-банк потеряли определенную (соответственно 0,06% и 0,15%) долю рынка банковских вкладов.

Крупнейшие банки, контролируемые нерезидентами, - Райффайзенбанк, ММБ и Ситибанк (не входящий пока в число лидеров рынка) - ориентируются в своей розничной политике на наиболее обеспеченную часть населения, которая концентрируется в крупнейших городах страны – Москве и Санкт-Петербурге. Такая политика не требует значительных инфраструктурных инвестиций, учитывая мобильность целевой клиентуры. Для нормального обслуживания таких клиентов требуется ограниченное число офисов в центре и наиболее престижных спальных районах. Клиенты, не относящиеся к целевой группе, отсекаются за счет довольно высоких ограничений по минимальному размеру вклада.

Основной упор банки делают на качественном обслуживании клиентов, предложении им ощутимых скидок по кредитным продуктам. В значительной степени работать с такими клиентами им помогает подчеркиваемая принадлежность к известным международным банковским группам, которая позволяет поддерживать имидж надежности и престижности. Грамотная целевая политика помогает банкам, контролируемым нерезидентами, удерживать свои позиции на рынке (рис. 5) несмотря на низкие процентные ставки по вкладам (рис. 4), которые в свою очередь определяются не ставками Сбербанка, а стоимостью альтернативных источников привлечения средств.

В плане структуры размещенных средств у них преобладают депозиты до востребования (рис. 6). Несмотря на ограниченное число клиентов – владельцев пластиковых карт Райффайзенбанк и ММБ за счет значительных средних остатков на счетах вполне сопоставимы по объему размещенных средств с Альфа-банком, Газпромбанком, ПСБ и МДМ-банком, выдавшим на порядок больше карт клиентам.

Нельзя сказать, что другие крупные розничные банки не пытаются привлечь состоятельную клиентуру. Таким клиентам предлагаются обычно лучшие условия обслуживания, более высокие процентные ставки по вкладам. Но худшая репутация не позволяет пока российским по принадлежности капитала банкам на равных конкурировать с банками, контролируемыми нерезидентами, за деньги состоятельной публики. Исключениями являются НИКойл и Росбанк. Однако, следует отметить, что привлечение средств состоятельных клиентов на депозитные счета осуществляется ими преимущественно в рамках программ частного банковского обслуживания (Private banking) и значительная часть таких клиентов представлена владельцами и менеджерами аффилированных групп (соответственно ЛУКойла и Интерроса).

## **Что готовит закон о страховании вкладов**

Значительное влияние на рынок депозитов населения окажет принятый в конце прошлого года закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». В настоящее время идет полным ходом работа по созданию фонда страхования, формированию управляющей компании, отбору банков в систему. Последствия принятия закона не исчерпываются тем, что ряд банков не будет соответствовать достаточно жестким критериям отбора, установленным Центральным банком, и прекратит работу с частными вкладчиками. Скорее всего, эта проблема затронет относительно мелких участников рынка вкладов населения, а крупные банки или выполнят установленные нормативы, или договорятся с надзорными органами в индивидуальном порядке. **Речь идет о достаточно значительной по масштабам перекройке рынка частных вкладов между действующими на нем игроками и росте волатильности условий деятельности всей системы в целом.**

Такой вывод нами сделан на основе анализа деятельности подобных систем в других странах. К настоящему времени в мире накоплен уже достаточно большой опыт функционирования систем страхования вкладов. Первая такая система появилась в США в годы Великой депрессии (1933 год), а к настоящему времени они созданы в более чем 70 странах мира. Причем пик их создания пришелся на 1990-е годы, когда банковские системы многих развитых и большинства развивающихся стран потрясли серьезные системные кризисы. Основная задача системы страхования вкладов состоит в том, чтобы предотвратить массовое изъятие депозитов вкладчиками и не допустить распространения паники с несостоятельного банка на финансово устойчивые организации.

Как показывает международный опыт, введение системы страхования вкладов обычно приводит к росту объема депозитов в банковской системе, снижению стоимости их привлечения для банков, усилению конкуренции между ними за счет перетока вкладчиков в более мелкие кредитные организации. Однако, как показывает практика, система страхования не только не может противостоять масштабному банковскому кризису (в условиях кризиса приходится вводить дополнительные государственные гарантии, поскольку финансовых возможностей системы страхования недостаточно, чтобы справиться с массовыми банкротствами банков), но и часто его провоцирует. Как показали исследования специалистов МВФ, введение системы страхования вкладов приводит к росту вероятности возникновения банковского кризиса.

И дело не только в ошибках законодателей, приводящих к сбою в работе системы. Дело в базовых принципах организации системы страхования. Во-первых, ее устойчивость определяется только степенью доверия к ней со стороны вкладчиков - система нормально функционирует до тех пор, пока ей доверяют (чтобы расплатиться со всеми вкладчиками аккумулируемые фонды должны быть равны объему, страхуемых вкладов, а это невозможно в принципе). На практике, это условие сводится не к доверию к системе, а к государству, которое формирует систему и контролирует ее деятельность. Во-вторых, у банков, уверенных в институциональной защите от набегов вкладчиков, снижаются стимулы для грамотного управления рисками, повышения капитала и ликвидности вложений. Поскольку набег вкладчиков становится менее вероятным, то банки сокращают объем ликвидных вложений, которые приносят низкий доход. В-третьих, у вкладчиков снижаются стимулы отслеживать деятельность банков, в которых размещены их вклады. Поскольку система страхования вкладов гарантирует в зависимости от объема размещенных средств полную или частичную компенсацию потерь, рискованные и доходные кредитные организации получают очевидные преимущества с точки зрения потенциальных вкладчиков. Рост доли мелких и средних банков на рынке вкладов, отмеченный выше, как раз связан с их большей доходностью (и соответственно, риском) для вкладчиков.

Российская система страхования вкладов при том, как она формируется, имеет больше шансов встать в ряд негативных примеров, чем позитивных. Основными принципами организации системы, заложенными российским законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», являются обязательность участия и равные права и ответственность всех банков, привлекающих сбережения населения во вклады (ст.3 Закона), накопительный характер формирования фонда страхования, ограниченный характер компенсации (вкладчику выплачивается до 100,000 рублей вне зависимости от объема средств в банке) (ст.11).

Как показывает международный опыт, обязательность участия всех банков, привлекающих средства населения и ограниченная компенсация по вкладам являются вполне разумными принципами. Обязательное участие не дает возможности «сильным» банкам покинуть систему и вместе с накопительным характером формирования фонда обеспечивает стабильность ее финансирования, а ограниченный характер компенсации по идее заставляет потенциальных вкладчиков более внимательно относиться к выбору банка и формы вклада.

Однако, это скорее бумажные декларации, чем работающие принципы. В российской системе существует несколько серьезных изъянов, перечеркивающих позитивное влияние отмеченных принципов. Во-первых, закон предполагает одинаковую для всех банков, вне зависимости от степени риска деятельности, ставку отчислений в Фонд страхования (ст. 36), и государственный характер управления им. В результате этого «сильные», устойчивые банки станут покрывать риски своих менее ответственных коллег, лишаясь возможности влиять на характер их деятельности.

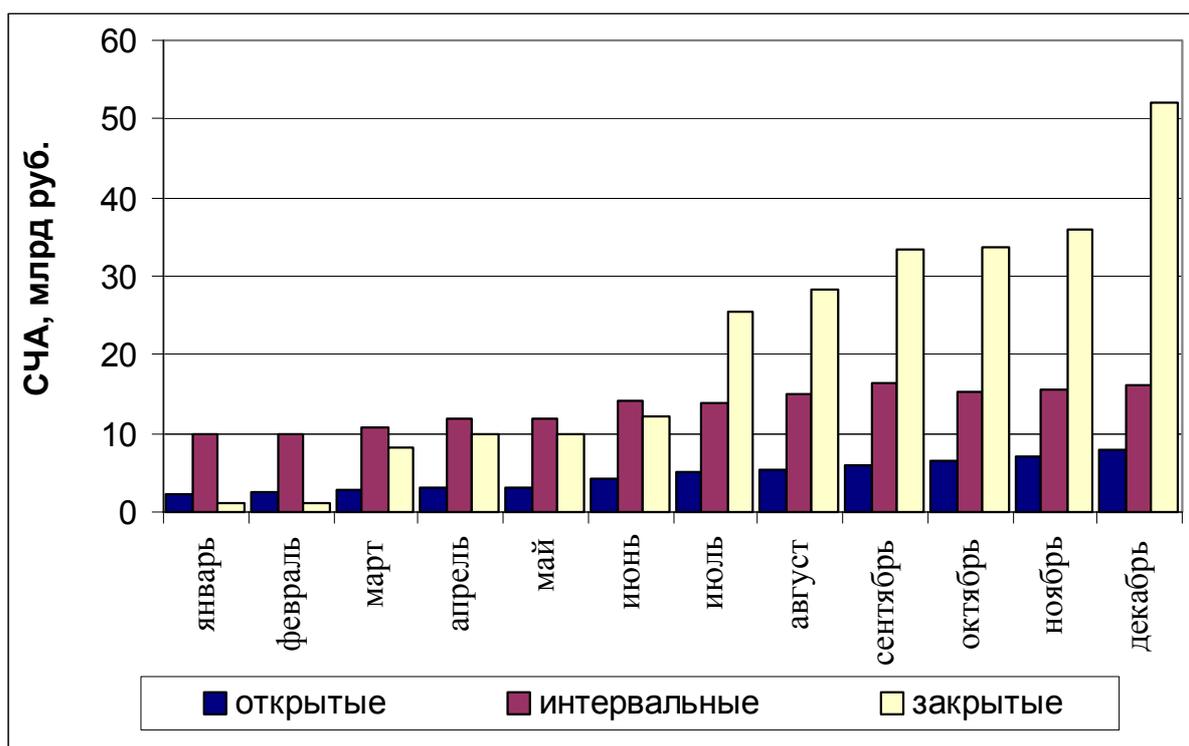
Во-вторых, установленный законом размер компенсации является чрезвычайно низким. Меньше нас вкладчикам платят лишь в Уганде, Танзании, Македонии и Украине; даже в Габоне, Чаде, Центральной Африканской Республике (не говоря уже о развитых странах) размер компенсации выше как в абсолютном, так и относительном выражении (в сопоставлении с ВВП на душу населения). Кроме того, согласно закону, страхованию не подлежат вклады на предъявителя и депозиты, открытые для ведения предпринимательской деятельности (ст.5), а из возмещения по вкладам обязательно вычтут задолженность по кредиту, взятому в данном банке (ст.11).. Задачу увеличения притока средств населения в банки при таких ограничениях размера страхуемых средств дел вряд ли удастся решить.

В-третьих, система вышла чрезвычайно финансово неустойчивой и зависимой от государства. Имущественный взнос Правительства составляет всего 3 млрд. рублей, из которых 1 млрд. рублей пойдет на финансирование работы аппарата Агентства по страхованию вкладов (ст.50). С учетом того, что средства Сбербанка до 2007 года будут учитываться отдельно (ст.49), величина квартальных взносов в Фонд (до 0,15% средней хронологической величины страхуемых депозитов (ст.36)) не будет превышать 1 млрд. рублей. Таким образом, к концу первого года деятельности активы Фонда составят не более 5-6 млрд. рублей. В то же время по состоянию на начало 2004 г. более 20 российских банков имели на депозитных счетах больше 5 млрд. рублей средств населения. Если возникнет банкротство хотя бы одного крупного банка, Агентство окажется не в состоянии выполнить установленные законом обязательства перед вкладчиками без дополнительной финансовой помощи со стороны бюджета. А, учитывая низкую оперативность нашей государственной машины, есть опасность того, что люди не смогут своевременно получить причитающиеся им деньги и доверие вкладчиков к банкам опять будет серьезно подорвано.

## **Внешняя конкуренция**

В развитых странах банки активно конкурируют за деньги населения с другими финансовыми посредниками: пенсионными и инвестиционными фондами, компаниями страхования жизни. Более мягкие условия государственного регулирования, налоговые льготы позволили альтернативным финансовым посредникам достигнуть значительных успехов. Например, в США и Великобритании они привлекают больше средств у частных инвесторов, чем банки. Жизнь в условиях жесткой конкуренции заставила банки сосредоточиться на обслуживании расчетных операций населения и краткосрочных сбережениях, инвестиции на длительный срок осуществляются гражданами в основном путем вложения средств в различные фонды.

В России банки до недавнего времени не испытывали серьезного конкурентного давления со стороны других финансовых организаций, хотя и мягкое государственное регулирование, и более льготный режим налогообложения их деятельности существовало. Пенсионные и инвестиционные фонды практически не были развиты, поскольку отсутствовал нормальный финансовый рынок, где они могли бы доходно размещать привлеченные у инвесторов средства. Ситуация начала меняться в прошлом году. 2003 год ознаменовался бурным, более чем шестикратным (с 12 до 77 млрд руб.) ростом активов паевых инвестиционных фондов (рис. 9). И хотя из этой суммы на деньги частных инвесторов приходится не более 10-15%, ситуация с привлечением средств населения ПИФаами в скором будущем должна выправиться. Залогом этого служат активная реклама ПИФов в метро и других местах.



**Рис. 9. Рост стоимости чистых активов ПИФов в 2003 г.**

Источник: [www.nlu.ru](http://www.nlu.ru)

Бурный рост активов ПИФов, прежде всего, связан с позитивной динамикой российского финансового рынка и рынка недвижимости в 2003 г. Средняя доходность, которую обеспечили ПИФы своим пайщикам, заметно превысила доходность банковских вкладов. ПИФы акций дали своим пайщикам в среднем от 40 до 60% годовых в рублях, ПИФы облигаций - 20%, фонды смешанных инвестиций - 22-25%. По данным Национальной лиги управляющих, за 2003

г. число пайщиков ПИФов выросло более чем в два раза - с 12,000 до 28,500; количество приступивших к работе ПИФов - в 2,5 раза, с 60 до 150.

На рынке начали появляться специализированные отраслевые фонды. Например, у управляющей компании (УК) «Интерфин Капитал» и УК «КИТ» имеется по три таких фонда – соответственно «Энергия Капитал», «Телеком Капитал», «Металлургия Капитал» и «Российские телекоммуникации», «Российская нефть», «Российская электроэнергетика».

Важнейшим направлением развития рынка доверительного управления стало создание паевых фондов недвижимости. Инвесторы участвуют в марже застройщика и поэтому, например, замедление темпов роста жилья не лишает клиентов ПИФа дохода, а только незначительно его сокращает. Доходность работы с ПИФаами может составить до 100% годовых при разработке перспективных проектов. По оценке экспертов, система ПИФов, работающих с недвижимостью, будет развиваться особенно активно в ближайшие 2-3 года. К настоящему времени начали работу шесть фондов (два из них находятся на стадии формирования). При этом на регистрации в ФКЦБ лежат правила еще четырех фондов. Желание создавать такие фонды есть фактически у всех УК, работающих с ПИФаами.

Фонды недвижимости создаются в виде закрытых фондов (управляющими компаниями паи обратно не выкупаются). Закрытые фонды используются в основном крупными, специализированными инвесторами, которые хорошо ориентируются на рынке. Количество пайщиков закрытых фондов при формировании может не превышать десяти, поскольку паи стоят дорого (до 1 млн руб.). Широким слоям пайщиков паи закрытых ПИФов, прежде всего фондов недвижимости, станут интересны в том случае, если разовьется их обращение на бирже и если при этом торгуемая доля пая будет доступна мелким пайщикам. Как показывают опросы, частные пайщики готовы покупать доли пая ПИФа недвижимости, если цена будет в пределах 10 тыс. рублей.

Помимо операций с недвижимостью закрытые фонды также создаются для проектного финансирования, включая венчурное. Так, под управлением компаний "Менеджмент-Центр" и "Менеджмент-Консалтинг" (таб. 1) находятся закрытые фонды "Медиаинвест", "Стратегические инвестиции", "Информационные технологии", "Ресурс", на балансе которых находятся акции предприятий различной направленности, соответствующей стратегии каждого фонда. Например, в ПИФ "Медиаинвест" попали акции ОАО "Редакция газеты Известия", ИД "Смена", "Российской медиагруппы" и телекомпании М1. Фонды выполняют функции стратегического инвестора в отношении всех приобретенных активов с целью повышения капитализации предприятий и получения дивидендов от их бизнеса.

**Таблица 1.**

**Крупнейшие управляющие компании по состоянию на 1.01.2004 г.**

Управляющая компания <sup>2</sup>	СЧА ( млрд руб.)	Доля рынка, в %
Менеджмент-Центр	42,91	56,3%
НИКОйл	20,74	27,2%
Тройка Диалог	2,15	2,8%
Альфа Капитал	1,87	2,4%
Интерфин-КАПИТАЛ	1,33	1,7%

<sup>2</sup> Показатели УК «Менеджмент-Центр» учитывают показатели УК «Менеджмент Консалтинг», а УК «НИКОйл» - УК «НИКОйл Сбережения».

Нужно отдать российским банкам должное – они хорошо представляют перспективы роста рынка ПИФов и стараются или создавать собственные фонды (к уже давно действующим на данном рынке НИКойлу и Альфа-банку в 2003 г. присоединились Банк Москвы, ПСБ, Траст и УралСиб), или сотрудничать с уже существующими на рынке независимыми структурами (Таб. 2). Распространение паев «чужих» фондов обеспечивает для банков комплексное обслуживание целевой клиентуры и дает им возможность зарабатывать комиссию с привлеченных фондами средств.

**Таблица 2.**

**Взаимодействие банков и паевых инвестиционных фондов.**

<b>Банк</b>	<b>Управляющая компания</b>
Автобанк-НИКойл	УК "НИКойл"
Альфа-банк	УК "Альфа-капитал"
Банк Инвестиций и Сбережений	УК "Пиоглобал"
Банк Москвы	УК Банка Москвы
Всероссийский Банк Развития Регионов	УК "Портфельные инвестиции"
Гута банк	УК "Монтес Аури" УК "Ямал"
Ингосстрах-Союз	УК "Пифагор"
МДМ-Санкт-Петербург	УК "Петровский Фондовый Дом"
Промстройбанк	УК Промстройбанка
Райффайзенбанк	УК "Дойчер Инвестмент Траст"
Росбанк	УК "Пиоглобал" УК "Финам Менеджмент" УК "Церих"
Сбербанк	УК «ОФГ Инвест»
Траст	УК "Доверие Капитал"
УралСиб	УК "Аккорд Эссет Менеджмент" УК "НИКойл"

\* - выделены управляющие компании, принадлежащие данным банкам, их материнским или дочерним структурам.

В заключении хочется отметить следующее. Географическая экспансия, наряду с ростом доходов населения и их выравниванием между регионами дадут возможность банкам в течении еще 2-3 лет поддерживать темпы роста объема депозитов на высоком уровне. Данный процесс будет сопровождаться снижением удельного веса Сбербанка в совокупном объеме привлеченных российскими банками средств у населения. Но далее, вследствие развития альтернативных форм сбережения средств, популярность банковских вкладов как способа сбережения средств упадет, а темпы роста депозитов снизятся. Преимущества на рынке частных депозитов получают банки, способные комплексно обслужить целевую клиентуру, предлагая ей в том числе широкий набор кредитных и расчетных продуктов.

**Виктор Шпрингель**  
Ведущий эксперт Института открытой экономики

**Марина Павлушина**  
Аналитик Института открытой экономики

Специальные программы банков для отдельных категорий вкладчиков

	Название программы	Целевая группа	Мин. размер	Срок									
				1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	6 мес.	9 мес.	1 год	1,5 года	2 года	
				Ставки по депозитам в рублях									
Автобанк-Никойл	"Ветеран"	пенсионеры	250	-	-	10,25	-	-	-	-	-	-	
Банк Москвы	"Жилищный"	участники программы "Молодой семье-доступное жилье"	30000	-	-	-	-	-	-	-	-	9	
	"Пенсионный"	пенсионеры	100	-	-	6,5	9,5	-	-	11	-	-	
	"Долголетие"	пенсионеры	100	-	5,5	8,5	-	10,8	-	11,4	-	-	
	"Текущий пенсионный"	пенсионеры	-	Проценты по вкладу начисляются ежеквартально из расчета 6% годовых									
Внешторгбанк	"Внешторгбанк-Социальная поддержка"	пенсионеры	1500	-	-	4-4,6	-	9,5-10,3	9,8-10,5	10-10,8	10,2-10,9	10,3-11	
МДМ-Банк	"Ветеран"	пенсионеры	3000	-	-	-	-	-	-	11	-	-	
Росбанк	"Мои Университеты"	учащиеся	15000	-	4,75	5,35	6,5	7,4	8,9	10,12	-	-	
Сбербанк	"Пенсионный-плюс"	пенсионеры	1	-	-	-	-	-	-	-	-	4	
	"Пенсионный депозит"	пенсионеры	1000	-	-	6	-	8	-	10,1	-	-	
	"Срочный пенсионный"	пенсионеры	300	-	-	-	-	-	-	9	-	9	
	"Молодежный"	лица в возрасте от 14 до 23 лет	50	-	-	6	-	-	-	-	-	-	
	"Компенсационный"	имеющие право на получение компенсации в соответствии с Указами Президента РФ и постановлениями Правительства РФ	-	-	10	-	-	-	-	-	-	-	
УралСиб	"Пенсионный"	пенсионеры	100	-	-	10,5	-	11	-	11,5	-	12	
	"Ветеран"	ветераны войны	100	-	-	10,75	-	-	-	-	-	-	
	Название программы	Целевая группа	Мин. размер	Срок									
				1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	6 мес.	9 мес.	1 год	1,5 года	2 года	
				Ставки по депозитам в долларах США									
Автобанк-Никойл	"Ветеран"	пенсионеры	250	-	-	7,25	-	-	-	-	-	-	
Банк Москвы	"Пенсионный"	пенсионеры	100	-	-	-	6	-	-	7,75	-	-	
	"Долголетие"	пенсионеры	100	-	-	5,5	-	6,5	-	7	-	-	
МДМ-Банк	"Ветеран"	пенсионеры	100	-	-	-	-	-	-	7,75	-	-	
Росбанк	"Мои Университеты"	учащиеся	500	-	3,75	4,25	4,89	5,5	6,43	7,17	-	-	