

Федеральное агентство по образованию
Ростовский государственный экономический
университет «РИНХ»

В.В. Высоков

Юг России ПРОТИВ глобального кризиса

Научно-практическое пособие

Ростов-на-Дону
2009

УДК 338 (075)
В 93

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор,
заслуженный деятель науки РФ

Золотарев В.С.

Доктор экономических наук, профессор

Семенюта О.Г.

Высоков В.В.

Юг России против глобального кризиса: научно-практическое пособие. — Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», 2009 — 116 с.

ISBN 978-5-7972-1393-2

В книге представлен анализ влияния глобального кризиса на экономику региона на примере Южного федерального округа Российской Федерации.

На основе детального анализа статистических данных дается характеристика предкризисного развития Юга России за 2004-2008 год, сильных и слабых сторон потенциала региона. Мониторинг статистических показателей за первую половину 2009 года показывает, как регион сохраняет свои преимущества в условиях кризиса.

На основе анализа закономерностей развития современного глобального кризиса с точки зрения теории экономической динамики, законов денежного обращения, их влияния на спрос и предложение, автор обосновывает возможность использования кризиса предприятиями Юга России для повышения своей конкурентоспособности в посткризисной экономике. Автор подробно рассматривает опыт разработки и реализации программ посткризисного развития на примере ОАО КБ «Центр-инвест». Наличие программ посткризисного развития является главным фактором успешного преодоления кризисных явлений.

Программа посткризисного развития должна опираться на лучшую мировую практику в каждой сфере экономики, в том числе и в сфере государственного управления. В заключительной части автор обосновывает предложения о посткризисном развитии банковской системы на основе принципов устойчивого развития.

Книга является актуальным пособием для студентов, преподавателей, предпринимателей и государственных служащих для изучения закономерностей кризиса, мониторинга статистических показателей в отраслевом и региональном разрезе, формирования опыта разработки программ посткризисного развития и организации бизнеса на региональном уровне в условиях глобального кризиса.

УДК 338 (075)
В 93

ISBN 978-5-7972-1393-2

© РГЭУ «РИНХ», 2009
© Высоков В.В., 2009

Юг России против глобального кризиса

Содержание

От автора	5
Часть 1. Юг России: вектор развития	6
1.1. Введение	6
1.2. Вектор развития	7
1.3. Население	8
1.4. Рынок производства	10
1.4.1. Промышленность	10
1.4.2. Сельское хозяйство	11
1.4.3. Строительство	14
1.4.4. Транспорт и связь	16
1.5. Рынок потребителей	17
1.5.1. Денежные доходы, зарплата и денежные расходы	17
1.6. Рынок труда	21
1.6.1. Уровень безработицы	21
1.6.2. Образование	22
1.7. Внешняя торговля	23
1.8. Малые предприятия	24
1.9. Инвестиции	26
1.10. Финансы	29
Часть 2. Юг России против глобального кризиса	31
2.1. Как пережить кризис?	31
2.2. Юг России 2008: Сделано!	35
2.3. Антикризисные меры Правительства: фокус для Юга России	37
2.4. Проблемы производства. Январь 2009	40
2.5. Юг России. 1 квартал 2009: упали–отжались	42
2.6. Юг России: январь-май 2009. Жизнь продолжается	44
2.7. Юг России: 1 полугодие 2009	49

Часть 3. Устойчивый банк для Юга России	57
3.1. Введение	57
3.2. Корпоративное поведение	58
3.3. Миссия, стратегия, бизнес-планирование	62
3.4. Учет и отчетность	65
3.5. Независимый рейтинг	65
3.6. Бизнес-модель устойчивого развития	66
3.7. Кредитование реального сектора	69
3.7.1. Услуги для корпоративных клиентов	69
3.7.2. Малый бизнес	71
3.7.3. Финансовый инжиниринг энергоэффективности	73
3.7.4. Агробизнес	74
3.8. Розничный бизнес	76
3.9. Развитие операций	78
3.9.1. Развитие информационной системы	79
3.9.2. Развитие филиальной сети	80
3.9.3. Внутренний контроль	83
3.9.4. Управление рисками	86
3.10. Модель посткризисного развития банка	90
3.11. Устойчивый банк для Юга России	91

Часть 4. Sustainable banking — основа посткризисной банковской системы	96
4.1. G20 для 139	96
4.2. Банковский бизнес	98
4.3. Устойчивый банковский бизнес	100
4.4. Платежи и расчеты	101
4.5. Финансирование инвестиций	102
4.6. Взаимодействие рынков	103
4.7. Регулирование рынков	104
4.8. Независимые суждения	105
4.9. Саморегулирование	108
4.10. Планирование устойчивого развития	110
4.11. Устойчивое выращивание персонала	111
4.12. Развитие операций	111
4.13. Развитие продуктов	112
4.14. Международный антикризисный маркетинг	112

От автора.

В разное время автору довелось услышать два мнения, которые отражают особенности менталитета жителей Юга России:

1. «Даже самый глубокий кризис не бывает всеобщим». (1998 год)
2. «Кризис возникает только в глупых головах». (2008 год)

Из этих двух положений вытекает важное следствие, имеющее практическую направленность: **«Кризис заканчивается, как только разработана собственная программа посткризисного развития».**

В России официальные лица начали говорить о кризисе в конце сентября 2008 года, а банк «Центр-инвест» разработал программу посткризисного развития для своих клиентов уже в начале октября. Когда с программой ознакомились руководители предприятий, в них появилась уверенность: «Да, нас ждут нелегкие времена, никто не будет покупать одежду haute couture, но все будут приобретать джинсы моей фабрики!», «Вряд ли можно рассчитывать на строительство новых судов, но отремонтировать старые будут на моей верфи!», «Остановятся 40% мясокомбинатов, но те, кто останется на рынке, будут покупать мою оболочку для производства колбас!».

Получив такой заряд оптимизма от бизнесменов, банк «Центр-инвест» представил программу «Юг России против глобального кризиса» своим западным партнерам во Франкфурте, Кельне, Лондоне. Все они с нескрываемым интересом, завистью и надеждой впитывали в себя уверенность бизнеса Юга России.

Компания Bloomberg пригласила автора этой книги в свое «реалити-шоу», где уже несколько месяцев шел «триллер» о глобальном кризисе. После интервью в прямом эфире свободные от работы журналисты компании собрались в небольшой комнате и забросали меня вопросами, и все просили об одном: «Укажите, пожалуйста, адрес, где находится этот Юг России». Идя на встречу их интересу и, прежде всего, пожеланиям наших клиентов и партнеров, мы решили более подробно рассказать о том, как разрабатывалась и реализуется программа «Юг России против глобального кризиса».

Опыт практический этой программы позволяет сформулировать некоторые перспективы развития глобального финансового мира, который должен прийти на смену «спекулятивному банковскому бизнесу», приведшего к нынешнему кризису.



ЧАСТЬ 1.

ЮГ РОССИИ: ВЕКТОР РАЗВИТИЯ.

1.1. Введение.

В 2006 году Совет директоров банка «Центр-инвест» утвердил новую стратегию развития на 2006-2011 гг. «South of Russia+».

Разработка стратегии опиралась на анализ инвестиционной привлекательности Юга России, основанный на статистических данных за 2004-2005 гг. (<http://www.centrinvest.ru/ru/book/0701.html>, http://www.centrinvest.ru/pdf/CI_invest_privlek_English.pdf).

Основные результаты его следующие:

1. Юг России имеет **благоприятный природно-климатический потенциал** для развития всех видов деятельности и комфортного проживания населения.
2. На Юге, на **3,5% территории** страны, живет **16% россиян**, причем четверть из них проживают в сельской местности.
3. Средняя **температура** превышает московскую на 5°C, **умеренные осадки**, разнообразие природных ландшафтов (от пустынь и степей до субтропиков и альпийских лугов) создали **уникальные условия для развития агробизнеса** (24% производства сельскохозяйственной продукции России) и **туристическо-рекреационных зон**.
4. Не располагая избытком нефти и газа, в отличие от сырьедобывающих регионов, Юг России имеет **диверсифицированную структуру экономики** с преобладанием обрабатывающей промышленности (7% от РФ), и, с этой точки зрения, является моделью будущей диверсифицированной экономики России.
5. Юг России имеет **относительно развитую инфраструктуру** (плотность автомобильных и железных дорог почти в 4 раза превышает среднероссийский уровень), что делает регион привлекательным для создания логистических центров.
6. Все эти позитивные факторы вызвали инвестиционный всплеск на Юге России (доля инвестиций выросла до 10%), превратили строительство в одну из отраслей специализации (8% объемов Российской Федерации), ускорили **развитие производства строительных материалов на местной сырьевой базе**.
7. **Малый бизнес Юга России** имеет глубокие исторические корни: свободная торговля на пересечении торговых путей, традиции вольных людей–казаков, южный темперамент. Доля малого бизнеса Юга в объеме инвестиций малого бизнеса России составляет 17%, что подтверждает инвестиционную привлекательность и инвестиционную активность малого бизнеса.
8. Ключевой проблемой экономики Юга России являются **низкие денежные доходы населения** (60-70% от среднероссийского уровня). Этот разрыв частично компенсируется личным подсобным хозяйством населения.
9. Возрастающая роль Юга России приводит к **росту числа туристов и отдыхающих, товарооборота, масштабов жилищного строительства**, при этом предпочтение отдается индивидуальной застройке жилых домов.
10. **Рынок банковских услуг** успешно развивается, однако, ещё отстаёт в 3 раза от среднероссийского уровня и 4-5 раз от уровня европейских стран.
11. **Внедрение лучшей мировой практики во всех секторах экономики Юга России** позволяет увеличить доходы населения, объемы производства товаров и услуг, сформировать современную инфраструктуру.

Стратегия «South of Russia+», разработанная на основе проведенного анализа, оказалась не просто научно обоснованной, эффективной, но и очень успешной. За два года капитал банка вырос в 2,6 раза, активы — в 3,6 раза, кредитный портфель — в 4,2 раза, депозиты — в 3,0 раза, прибыль — в 2,3 раза, число офисов — в 2,9 раза.

Банк осуществляет постоянный мониторинг развития Юга России, регулярно информирует своих российских и зарубежных партнеров о динамике экономического роста в территориальном и отраслевом разрезе (<http://www.centrivest.ru>).

1.2. Вектор развития.

За последние годы Юг России спокойно и уверенно наращивал свой потенциал. Если еще учесть, что Россия сама относится к странам быстроразвивающейся экономики БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай), то Юг России — это один из наиболее успешных и перспективных регионов глобальной экономики.

Таблица 1.2.1. Основные показатели социально-экономического развития ЮФО в % к РФ за 2004 и 2008 годы.

	2004	2008	+/-
1 Территория	3,46	3,46	—
2 Численность населения	15,91	16,14	0,23
3 Численность работающего населения	13,07	13,70	0,63
4 Денежные доходы	10,08	11,78	1,70
5 Денежные расходы	10,49	11,85	1,36
6 Номинальная заработная плата работников	9,04	9,37	0,33
7 Валовой региональный продукт	7,77	7,70	-0,07
8 Основные средства	9,30	8,92	-0,38
9 Продукция промышленности	5,06	6,47	1,41
10 Продукция сельского хозяйства	22,71	24,67	1,96
11 Ввод в действие общей площади жилых домов	14,19	15,48	1,29
12оборот розничной торговли	11,05	12,76	1,71
13 Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убытки)	2,64	5,66	3,02
14 Объем кредитов	4,32	5,60	1,28
15 Инвестиционный капитал	8,74	10,33	1,59

К числу индикаторов, подтверждающих потенциал этого роста, следует отнести ускоренный рост на Юге России численности населения, денежных доходов и расходов населения. Из 7 федеральных округов ЮФО является единственным округом с положительным сальдо естественного прироста. Поскольку демографическая ситуация в России является предметом особого внимания и российских властей, и глобальных аналитиков, важно подчеркнуть, что именно на Юге впервые проявила себя положительная тенденция естественного роста населения.

Юг России становится все более привлекательным не только для тех, кто здесь живет, но и тех, кто отдыхает (рост денежных расходов опережает рост денежных доходов), кто инвестирует в жилищное строительство, в производство. В результате бизнес стал развиваться более ответственно, более рентабельно. Продолжается оживление промышленного производства. Даже жесточайшая засуха 2007 года не снизила существенно долю региона как основного поставщика сельскохозяйственной продукции.

1.3. Население.

ЮФО — единственный федеральный округ, население которого увеличилось за последние годы. При снижении общей численности россиян доля Юга России возросла на 0,23%. Наиболее существенно росла численность населения в Дагестане, Чеченской республике и Краснодарском крае. Сокращалась численность населения в Волгоградской и Ростовской областях.

Возросла и численность занятых в экономике Юга России, особенно в Дагестане, Ставрополье. Но в целом уровень занятости населения отстает от среднероссийских показателей, по некоторым республикам более, чем в два раза.

Таблица 1.3.1. Численность и занятость населения в ЮФО в 2008 году в % к РФ и изменения (+/-) к 2004 году.

	Территория 2008	Численность населения		Численность занятых в экономике	
		2008	+/-	2008	+/-
Южный Федеральный Округ	3,46	16,14	0,23	13,7	0,63
Республика Адыгея	0,05	0,31	0,00	0,23	-0,01
Республика Дагестан	0,29	1,91	0,08	1,33	0,14
Республика Ингушетия	0,02	0,36	0,02	0,10	0,00
Кабардино-Балкарская Республика	0,07	0,63	0,00	0,46	0,01
Республика Калмыкия	0,44	0,20	0,00	0,17	-0,01
Карачаево-Черкесская Республика	0,08	0,30	0,00	0,24	0,01
Республика Северная Осетия-Алания	0,05	0,49	0,00	0,43	0,02
Чеченская Республика	0,09	0,87	0,08	0,33	0,33
Краснодарский край	0,44	3,62	0,07	3,29	0,09
Ставропольский край	0,39	1,91	0,01	1,78	0,14
Астраханская область	0,29	0,71	0,01	0,67	0,01
Волгоградская область	0,66	1,83	-0,02	1,85	-0,04
Ростовская область	0,59	2,99	-0,03	2,82	-0,05

Юг России относится к числу привлекательных для жизни регионов и с точки зрения россиян из других округов, и с точки зрения иностранцев, особенно ближнего зарубежья. Но внутри региона потоки мигрантов неоднородны: центрами притяжения являются Кубань, Ставрополье, Адыгея, отток населения показателен для республик ЮФО и крупных индустриальных регионов. Индустриальные регионы сохраняют свою привлекательность для жителей ближнего зарубежья, а сами жители этих центров предпочитают уезжать в дальнее зарубежье. Но поток желающих найти счастье за семью морями стал намного меньше,

что лишний раз подтверждает: *Юг — жемчужина России! Рост численности населения и увеличение доли Юга России в численности населения Российской Федерации — главный индикатор успехов в социальном и экономическом развитии региона.*

Таблица 1.3.2. Показатели естественного движения и миграция населения на 1000 человек в 2008 году.

	родившиеся	умершие	естественный прирост	число прибывших	число выбывших	миграционный прирост	В т.ч. страны дальнего зарубежья	В т.ч. страны СНГ и Балтии
Российская Федерация	12,1	14,7	-2,6	15,6	13,9	1,7	-0,02	1,72
Южный федеральный округ	13,9	12,2	1,7	14,7	13,8	0,9	0,00	1,35
Республика Адыгея	12,8	15,0	-2,2	19,5	15,8	3,7	0,14	2,37
Республика Дагестан	18,2	5,8	12,4	11,4	15,1	-3,7	0,00	0,09
Республика Ингушетия	18,3	3,1	15,2	10,8	9,0	1,8	0,00	0,18
Кабардино-Балкарская Республика	13,5	9,0	4,5	8,6	11,8	-3,2	-0,04	0,40
Республика Калмыкия	15,2	10,4	4,8	23,9	34,2	-10,3	-0,06	0,25
Карачаево-Черкесская Республика	14,9	11,1	3,8	20,3	24,7	-4,4	0,09	0,40
Республика Северная Осетия-Алания	14,2	11,3	2,9	10,9	14,7	-3,8	-0,01	2,46
Чеченская Республика	29,4	4,4	25,0	10,5	11,3	-0,8	0,00	0,06
Краснодарский край	12,2	14,3	-2,1	18,0	12,1	5,9	0,04	2,29
Ставропольский край	12,2	13,4	-1,2	19,1	17,0	2,1	0,05	1,48
Астраханская область	14,2	13,6	0,6	13,4	13,0	0,4	-0,03	1,56
Волгоградская область	11,3	14,5	-3,2	10,7	11,2	-0,5	-0,05	1,30
Ростовская область	10,8	15,1	-4,3	14,8	13,5	1,3	-0,04	-0,04

1.4. Рынок производства.

1.4.1. Промышленность.

Развитие промышленного производства на Юге России в последние годы опережало развитие российской промышленности в целом. Особенно это опережение заметно в обрабатывающих отраслях. В то же время общий дефицит производственно-технологической инфраструктуры на Юге проявляется более сильно и требует приоритетного развития. Высокие темпы прироста в обрабатывающих секторах кавказских республик связаны с запуском производств на существовавших мощностях.

Таблица 1.4.1.1. Производство промышленной продукции в ЮФО в % к РФ.

	2004	2008	+/-
Южный федеральный округ	5,06	6,47	1,41
Республика Адыгея	0,05	0,06	0,01
Республика Дагестан	0,10	0,11	0,01
Республика Ингушетия	0,01	0,00	-0,01
Кабардино-Балкарская Республика	0,09	0,08	-0,01
Республика Калмыкия	0,02	0,01	-0,01
Карачаево-Черкесская Республика	0,07	0,07	0,00
Республика Северная Осетия-Алания	0,13	0,09	-0,04
Чеченская Республика	0,00	0,04	0,04
Краснодарский край	1,21	1,55	0,34
Ставропольский край	0,60	0,64	0,04
Астраханская область	0,27	0,35	0,08
Волгоградская область	1,12	1,75	0,63
Ростовская область	1,40	1,71	0,31

Ускоренная индустриализация явилась результатом не только эффекта «низкого старта»: за годы реформ промышленность Юга России пережила очень сильный спад, на фоне которого любой рост кажется гигантским. Немаловажную роль в восстановлении промышленности стал играть фактор новых эффективных собственников, которые не просто скупают «лежачие» промышленные предприятия, но вдыхают в них новую жизнь. Если раньше приход инвесторов сопровождался опасениями ликвидации существовавших предприятий (пусть плохо, но работавших), то в последние годы на старых площадках вырастали новые цеха, менялось оборудование, запускалось производство новой продукции, востребованной рынком. На Юге России увеличилось производство зерноуборочных комбайнов, электровозов, вертолетов, труб, керамической плитки, строительных материалов, текстильных изделий из джинсовой ткани, обуви.

Наблюдалась и еще одна важная тенденция: капитал из столицы активно пошел в регионы. В этом случае всегда приоритетом пользуются регионы, в которых есть квалифицированные трудовые ресурсы, имеется инфраструктура, логистика, территории для новых промышленных площадок. По совокупности этих факторов Юг России имеет серьезные конкурентные преимущества.

Еще одно важное преимущество — структура промышленности Юга России: добыча полезных ископаемых играет здесь не очень существенную роль, обрабатывающая промыш-

ленность имеет высокую степень диверсификации, а объемы производства инфраструктурных отраслей способны обеспечить потребности не только промышленности, но и других секторов экономики. *Юг России — это модель будущей посткризисной экономики всей Российской Федерации.* Отрадно констатировать, что именно эти отрасли развивались более динамично в преддверии локализации глобального кризиса в России.

1.4.2. Сельское хозяйство.

Тяжелейшая засуха 2007 года на Юге России привела к снижению доли региона в производстве продукции сельского хозяйства всего на 0,68%. Этот факт свидетельствует об устойчивой роли Юга и ключевых аграрных регионов: Краснодарского и Ставропольского краев, Ростовской и Волгоградской областей в сельскохозяйственном производстве страны. Даже самые страшные природные катаклизмы не носят на Юге России всеобщий характер. Недобор сельхозпродукции в Краснодарском крае и Ростовской области компенсировали Ставропольский край и Астраханская область, Дагестан, Карачаево-Черкесия, Адыгея. Благодаря многообразию природно-климатических условий валовой сбор зерна по Югу России сохранился на среднегодовом уровне за 2000-2004 годы: все, что недобрала Ростовская область, удалось компенсировать сбором зерна на Ставрополье.

В 2008 году Юг России компенсировал потери предыдущего года и увеличил свой вес в производстве и зерна, и мяса.

Таблица 1.4.2.1. Производство продукции сельского хозяйства в 2008 году в ЮФО в% к РФ и изменение доли к среднегодовому уровню 2001-2004 гг. в %.

	Валовая продукция сельского хозяйства		Производство основных видов сельскохозяйственной продукции					
	2008	+/- к 2004	Зерно		Мясо		Молоко	
			2008	к среднему 2001-2004	2008	к среднему 2001-2004	2008	к среднему 2001-2004
Южный федеральный округ	24,67	2,88	34,14	4,6	19,41	1,01	16,76	-0,63
Республика Адыгея	0,40	0,13	0,50	0,14	0,35	0,5	0,32	0,00
Республика Дагестан	1,57	-0,03	0,20	-0,09	1,66	0,1	1,63	-0,41
Республика Ингушетия	0,14	-0,01	0,06	-0,01	0,06	0,00	0,22	0,00
Кабардино-Балкарская Республика	0,75	-0,37	0,62	-0,14	0,64	0,04	0,96	-0,06
Республика Калмыкия	0,38	0,2	0,40	-0,05	0,72	0,42	0,49	0,05
Карачаево-Черкесская Республика	0,49	0,09	0,13	-0,02	0,43	0,03	0,67	-0,20
Республика Северная Осетия-Алания	0,57	-0,02	0,48	0,18	0,60	0,1	0,57	-0,02
Чеченская Республика	0,31	0,00	0,17	0,03	0,44	0,34	0,80	0,01
Краснодарский край	7,39	-0,16	10,77	1,35	5,36	-0,64	4,23	-0,12
Ставропольский край	3,18	-0,21	7,78	1,21	2,93	0,23	1,88	-0,15
Астраханская область	0,59	0,21	0,04	-0,02	0,50	0,10	0,43	-0,08
Волгоградская область	3,65	0,91	4,80	1,08	2,03	-0,17	1,46	0,14
Ростовская область	5,26	1,00	8,19	0,97	3,69	0,27	3,10	0,25

В 2007 году произошли серьезные изменения на мировых рынках сельхозпродукции и продуктов питания. Взрыв цен в этом секторе был вызван как общими тенденциями роста цен на сырьевые товары, так и ростом спроса на продовольствие со стороны развивающихся стран. В новых условиях потенциал Юга России начинает играть важную роль для всей мировой экономики. Юг России относится к немногочисленным регионам земного шара, которые могут производить продукты питания. Проблема заключается в эффективности этого производства. Имея те же самые природно-климатические условия, что, например, Австрия, сельское хозяйство России, и, в частности, Юга России, существенно уступает в эффективности сельхозпроизводства.

Таблица 1.4.2.2. Продуктивность и техническое оснащение сельскохозяйственного производства.

	Россия	Ростовская область	Австрия
Урожайность (ц/га)	Пшеница	20,8	52,4
	Сахарная свекла	199,0	—
	Подсолнечник	7,8	25,1
Производство скота и птицы (кг/душу)	31,0	61,0	100,0
Удой на 1 корову, т	2,6	3,5	4,7
Парк на 1000 га	Тракторов	16,0	235,0
	Комбайнов	1,9	9,6
Внесено минеральных удобрений (* 100 г на 1 га)	13,0	36,0	174,0

Если в результате индустриализации сельское хозяйство Юга России вывести на уровень производительности европейских стран, то объемы производства вырастут в два раза и каждый житель Юга будет кормить ещё двух россиян.

Аграрная специализация Юга России, с точки зрения макроэкономических аналитиков, всегда рассматривалась как негативный фактор: за счет сельского хозяйства Юг России «недобирал» свои доли в региональном валовом продукте, в доходах населения, в инвестициях. Рост цен на сельскохозяйственную продукцию во второй половине 2007 года более чем на 30 процентов вывел сельское хозяйство на новую волну популярности, вызвал интерес у глобальных аналитиков и у инвесторов. В силу аграрной специализации этот рост цен наиболее сильно сказался на повышении роли аграрного сектора Юга России.

Главный вопрос аграрной реформы — кто является хозяином и основным производителем продукции? На Юге России крестьянские (фермерские) хозяйства занимают ведущие позиции в производстве продукции животноводства (см. табл. 1.4.2.3.). Реализация национальных проектов позволила существенно повысить роль фермеров в наращивании и поголовья, и объема производства продукции животноводства. Следующим шагом аграрных преобразований на Юге России должна стать индустриализация крестьянских (фермерских) хозяйств.

Животноводство Юга России начинает восстанавливать свой потенциал: доля региона в российском поголовье крупного рогатого скота выросла на 2,4%, в т.ч. коров на 3,3%. Безусловно, ведущую роль здесь сыграли меры, реализованные в рамках национальных проектов. Но эти меры действовали на территории всей страны, а на Юге России они дали более существенный эффект, и прежде всего, в республиках Северного Кавказа.

Таблица 1.4.2.3. Доля крестьянских (фермерских) хозяйств в производстве основных видов продукции и поголовье скота 2008 год.

	Производство				Поголовье		
	зерна	мяса	молока	яиц	крупного рогатого скота	коров	свиней
Российская Федерация	21,0	44,7	51,8	24,1	47,5	52,0	38,8
Южный федеральный округ	23,5	59,9	70,1	46,0	65,9	69,7	50,5
Республика Адыгея	51,1	21,7	86,8	94,7	79,3	85,6	69,8
Республика Дагестан	27,4	83,2	83,0	70,3	79,9	81,9	77,0
Республика Ингушетия	47,5	82,2	85,1	77,5	76,7	81,8	0,00
Кабардино-Балкарская Республика	54,8	64,6	87,7	88,8	81,9	86,5	32,0
Республика Калмыкия	29,9	77,2	64,2	97,4	46,2	45,5	76,1
Карачаево-Черкесская Республика	31,6	73,8	83,3	94,9	78,6	79,9	42,5
Республика Северная Осетия-Алания	34,7	76,9	85,7	82,1	82,6	84,7	68,2
Чеченская Республика	25,2	97,5	97,7	62,7	89,2	92,9	100,0
Краснодарский край	22,4	48,4	34,5	41,3	27,6	32,1	36,5
Ставропольский край	17,0	48,4	79,9	56,1	64,3	70,8	47,8
Астраханская область	50,1	63,3	81,2	15,4	70,6	68,4	62,7
Волгоградская область	26,9	65,6	82,2	42,1	76,0	79,8	71,2
Ростовская область	23,4	61,9	78,9	33,0	67,0	70,9	60,3

Проблема занятости населения в этих республиках сохраняет свою актуальность, и развитие животноводства, а еще важнее его индустриализация, позволят не только увеличить объемы производства, но и решить накопившиеся социальные проблемы. Опережающая динамика сельского хозяйства Юга России в 2008 году была предопределена низкой базой засушливого 2007 года. Но даже с учетом этой погодной корректировки можно с удовлетворением констатировать, что *Юг России развивает свое положение в качестве главного производителя всех видов сельхозпродукции: и растениеводства, и животноводства.*

Реализация национальных проектов в области развития животноводства задействовала только самые первые факторы, связанные с потенциалом хозяйств населения. Предстоит большая работа по созданию на Юге России действительно эффективного, конкурентоспособного животноводческого комплекса, включающего все стадии выращивания скота, производства молока, мяса, шерсти, яиц, их переработку и реализацию.

Несмотря на национальные особенности питания (большое количество мусульманского населения), производство свиней остается наиболее важной отраслью животноводства Юга России в общероссийском разделении труда. Этому способствует естественная кормовая база и быстрое воспроизводство в отрасли.

Возрождение животноводства характеризуется не только ростом поголовья и производством мяса. Развитие молочного животноводства – одно из наиболее существенных подтверждений успеха национального проекта в сельском хозяйстве. Закрепить и развить этот успех необходимо на базе выстраивания вертикально интегрированных агропромышленных комплексов. Учитывая, что рост производства молока происходит преимущественно в хозяйствах населения, то следующим шагом в интеграции должно стать развитие кооперативов, объединяющих производственные процессы в хозяйствах населения.

1.4.3. Строительство.

Таблица 1.4.3.1. Объем выполненных работ по виду деятельности «Строительство» в ЮФО в % к РФ в 2008 году и изменения (+/-) к 2004 году.

	Объем работ по виду деятельности «Строительство»		Ввод в действие жилых домов		В том числе индивидуальными застройщиками	
	2008	+/-	2008	+/-	2008	+/-
Южный федеральный округ	10,56	1,58	15,48	1,29	24,26	-0,61
Республика Адыгея	0,14	0,06	0,13	0,03	0,22	-0,03
Республика Дагестан	1,01	0,40	1,42	+0,01	2,53	-0,36
Республика Ингушетия	0,08	-0,01	0,10	0,05	0,16	0,09
Кабардино-Балкарская Республика	0,14	-0,08	0,39	-0,15	0,76	-0,35
Республика Калмыкия	0,06	-0,04	0,09	-0,03	0,18	-0,02
Карачаево-Черкесская Республика	0,13	0,04	0,15	0,00	0,30	-0,02
Республика Северная Осетия-Алания	0,25	0,06	0,31	-0,02	0,26	-0,15
Чеченская Республика	0,62	0,47	0,09	0,09	0,20	0,00
Краснодарский край	4,03	0,61	6,15	1,74	10,27	2,16
Ставропольский край	0,63	-0,17	1,66	0,08	2,14	-0,72
Астраханская область	0,62	0,04	0,60	-0,94	1,00	-0,91
Волгоградская область	1,10	-0,09	1,28	0,04	1,60	-2,06
Ростовская область	1,78	0,37	3,14	0,41	4,64	0,57

Строительство — еще одна бурно развивающаяся отрасль Юга России, демонстрирующая конкурентные преимущества региона в общероссийском разделении труда. Рост доли Юга России в объеме работ стройиндустрии вызван и ростом численности населения, и ростом доходов, и бюджетными ассигнованиями на развитие территории. Важную роль здесь сыграли восстановительные работы в Чеченской республике, но и в других субъектах ЮФО наблюдается строительный «бум». Во многом он связан еще и с компенсацией отложенного за годы реформ спроса на строительные работы. Несмотря на возросший спрос, цены на строительные работы в ЮФО растут медленнее, чем в Российской Федерации благодаря развитой на Юге России промышленности строительных материалов и дешевой рабочей силы. Это является еще одним дополнительным конкурентным преимуществом Юга России для тех, кто планирует начать свой бизнес.

Особый интерес вызывает жилищное строительство на Юге России. Если вспомнить и рост рождаемости, и прирост численности мигрантов, то становится очевидным, что волна столичного бума жилищного строительства докатилась до южных рубежей. При этом, если цифры по доле жилищного строительства опережают долю Юга России в общих объемах строительства, то в индивидуальном строительстве эта доля начала снижаться. На место индивидуальных застройщиков пришли крупные строительные компании. Но любовь жителей Юга к собственным домам остается намного более сильной, чем у остальных россиян. Поэтому, наряду со строительством многоэтажек, на Юге будет сохраняться спрос на коттеджные поселки, крестьянские подворья и усадьбы.

Таблица 1.4.3.2. Показатели объема работ и ввода в действие объектов по виду деятельности «Строительство» в ЮФО в 2008 году в % к РФ.

Объем работ	Ввод в действие									Приобретение жилья гражданами, уволенными с военной службы	
	Количество зданий	Общий строительный объем зданий	Общая площадь зданий	Общая площадь жилых домов	Общественно-образовательные учреждения	Дошкольные образовательные учреждения	Больничные учреждения	Амбулаторно-поликлинические учреждения	Количество приобретенных квартир	Общая площадь приобретенных жилых помещений	
ЮФО	10,56	21,66	13,00	14,16	15,35	16,58	18,50	12,76	14,03	16,09	19,59
РА	0,14	0,21	0,08	0,09	0,13	0,45	0,33	—	—	0,11	0,17
РД	1,01	2,62	0,54	1,20	1,42	5,59	2,87	0,92	0,32	0,17	2,78
РИ	0,08	0,20	0,09	0,09	0,09	—	0,54	—	0,08	—	—
КБР	0,14	0,52	0,39	0,40	0,38	3,32	0,70	3,69	1,16	0,06	0,11
РК	0,06	0,24	0,08	0,09	0,09	1,08	0,25	—	0,11	—	—
КЧР	0,13	0,23	0,12	0,14	0,15	—	0,37	—	—	0,17	0,39
РСОА	0,25	0,29	0,33	0,27	0,31	—	0,58	4,51	0,02	0,14	0,33
ЧР	0,62	0,21	0,08	0,09	0,09	—	2,09	—	—	—	—
КК	4,03	8,16	4,61	5,10	6,02	2,99	3,62	—	—	12,61	15,64
СК	0,63	2,25	1,68	1,67	1,63	1,14	1,92	1,56	5,24	0,88	0,95
АО	0,62	0,59	0,50	0,52	0,60	0,46	0,83	1,36	—	0,14	0,17
ВО	1,10	1,54	1,20	1,24	1,29	1,27	1,72	0,35	3,45	0,57	0,56
РО	1,78	4,59	3,30	3,26	3,15	0,29	2,67	0,35	3,63	1,22	1,00

ЮФО — Южный федеральный округ; РА — Республика Адыгея; РД — Республика Дагестан; РИ — Республика Ингушетия; КБР — Кабардино-Балкарская Республика; РК — Республика Калмыкия; КЧР — Карачаево-Черкесская Республика; РСОА — Республика Северная Осетия-Алания; ЧР — Чеченская Республика; КК — Краснодарский край; СК — Ставропольский край; АО — Астраханская область; ВО — Волгоградская область; РО — Ростовская область.

В 2008 году строительный бум на Юге России продолжился, но особенность этого бума заключалась в том, что его основу составляло строительство большого числа небольших объектов жилья и социальной инфраструктуры.

Юг России пользуется особой популярностью у военнослужащих, которые предпочитают после службы получать жилье именно под южным солнцем, и, если судить по площади получаемого жилья, то они получают и более просторное жилье.

Несмотря на высокие темпы жилищного строительства, средние цены на первичном и вторичном рынке жилья Юга России остаются самыми низкими в Российской Федерации. Существенным фактором, сдерживающим рост цен, являются денежные доходы населения, которые, несмотря на рост, отстают от среднероссийских показателей.

1.4.4. Транспорт и связь.

Таблица 1.4.4.1. Показатели развития транспорта и связи ЮФО в 2008 году в % к РФ.

	Железнодорожный транспорт	Автомобильный транспорт		Связь
	Перевозка грузов	Перевозка грузов	Грузооборот	Доходы от услуг связи
Южный федеральный округ	8,2	4,19	8,78	9,1
Республика Адыгея	0,0	0,51	0,29	0,1
Республика Дагестан	0,2	0,01	0,00	0,5
Республика Ингушетия	0,0	—	—	0,1
Кабардино-Балкарская Республика	0,1	0,00	0,01	0,3
Республика Калмыкия	0,0	0,14	0,12	0,1
Карачаево-Черкесская Республика	0,2	—	—	0,1
Республика Северная Осетия-Алания	0,1	0,03	0,07	0,3
Чеченская Республика	0,2	—	—	0,3
Краснодарский край	2,5	1,27	3,00	2,6
Ставропольский край	0,8	0,06	0,33	1,2
Астраханская область	0,6	0,03	0,05	0,4
Волгоградская область	1,3	0,71	1,99	1,0
Ростовская область	2,1	1,43	2,92	2,1

Ускоренный рост промышленности и строительства дал дополнительный импульс развитию транспорта Юга России. Существенно возросли объемы перевозок железнодорожным транспортом в Ростовской области и Краснодарском крае. Еще более быстрыми темпами росли перевозки автомобильным транспортом на Юге России в целом: доля в общем объеме автоперевозок России выросла более чем на 0,4%. Несмотря на незначительное снижение южнороссийской доли в грузообороте автомобильного транспорта, эта доля почти в два раза превышает аналогичную долю в объемах перевозок, что свидетельствует о важной роли Юга России как транзитного региона для автомобильных перевозок. Нарращивание объемов перевозок автотранспортом должно сопровождаться развитием автодорожной сети. Плотность автомобильных дорог на Юге России в 4 раза превышает плотность автодорог по всей России, но даже эта плотность в 5 раз ниже плотности автодорог в Германии и США. Что касается железных дорог, то здесь Юг России почти приблизился к плотности дорог в США, но отстает в 7 раз от Германии.

Юг России сохраняет свое значение транзитного коридора как для железнодорожного, так и автомобильного транспорта.

В регионе растет также более высокими темпами и объем услуг связи.

Основные операторы связи по Югу России имеют краснодарскую прописку. В силу сложной структуры собственности доходы между подразделениями перераспределяются самым замысловатым образом. Если оставить в стороне собственно Краснодарский край, то доходы связи по Югу России выросли на 1,7%. Однако уровень обеспеченности услугами связи составляет только 60% от уровня обеспеченности среднего россиянина.

1.5. Рынок потребителей.

Главным результатом на потребительском рынке Юга России стало существенное увеличение денежных доходов населения и сокращение разрыва между доходами южан и россиян почти на 2,5%.

Однако, несмотря на позитивную тенденцию, этот разрыв составляет свыше 1/3 и в современных рыночных условиях не может быть компенсирован благоприятными природно-климатическими условиями и ожиданием светлого будущего в результате ускорения инвестиционной активности в регионе.

Восстановление популярности Юга России как рекреационной зоны страны увеличило поток отдыхающих из более «денежных» регионов. В результате разрыв в среднедушевом уровне потребительских расходов сократился на 7,47%, а в продаже товаров населению на 9,6%. На рынке платных услуг населению этого разрыва не произошло, за исключением Краснодарского и Ставропольского краев, где услуг населению, точнее гостям и отдыхающим, оказывается вдвое больше, чем в среднем по России. Приятно радоваться восстановлению рекреационных возможностей отдельных регионов Юга России, но не следует забывать о реальном уровне жизни населения Юга.

1.5.1. Денежные доходы, зарплата и денежные расходы.

Особенности возрастной структуры населения Юга России (преобладание пенсионеров и детей) и активная социальная политика повлияли на то, что денежные доходы южан, связанные с ростом социальных выплат, пенсий и детских пособий, опережали рост заработной платы.

В расчете на душу населения Юг России имеет самый низкий уровень и доходов, и расходов. Хотя разрыв со среднероссийским уровнем этих показателей сократился, он составляет около 30%. В северокавказских республиках этот разрыв сокращался быстрее, но, все равно, достигает 65%. Характерно, что разрыв в средней заработной плате почти не изменился. Значит, выравнивание доходов южан и россиян происходило за счет выплат из общественных фондов потребления при более высоком росте среднероссийских зарплат. Из-за низкой бюджетной обеспеченности сохраняется высокий уровень задолженности по заработной плате тех, кто ее получает из местных бюджетов, особенно в республиках Северного Кавказа.

Несмотря на то, что все российские пенсионеры живут в очень сложных условиях (пенсия в 3-4 раза ниже средней заработной платы), пенсионеры на Юге России получают пенсии на 10% меньше, чем в среднем по стране. Конечно, южан выручает подсобное хозяйство, но старость должна быть более достойной, в том числе и материально обеспеченной.

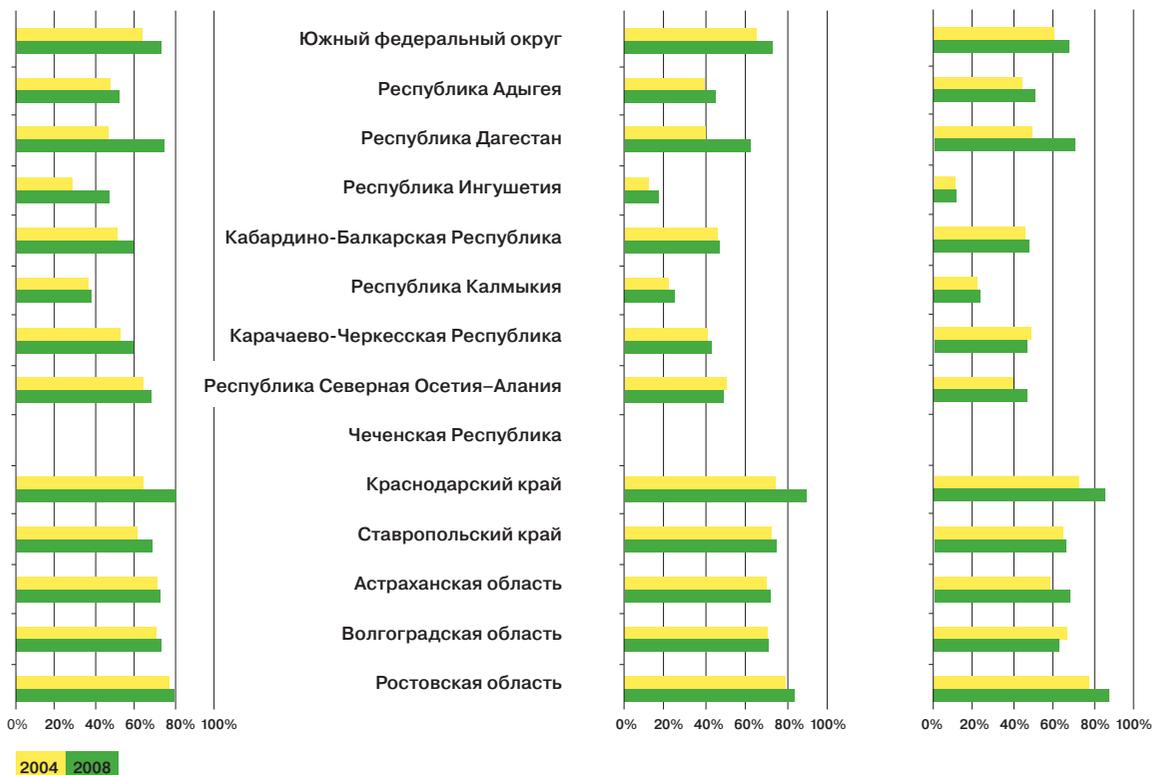
Таблица 1.5.1.1. Денежные доходы и расходы населения ЮФО в % к РФ в 2008 году и изменения (+/-) к 2004 году.

	денежные доходы		номинальная заработная плата		денежные расходы		оборот розничной торговли		Объем бытовых услуг	
	2008	+/-	2008	+/-	2008	+/-	2008		2008	+/-
Южный федеральный округ	11,78	1,70	9,37	0,33	11,85	1,36	12,76	1,71	11,47	1,08
Республика Адыгея	0,16	0,02	0,13	-0,02	0,14	0,02	0,18	0,03	0,12	-0,01
Республика Дагестан	1,43	0,58	0,58	0,03	1,20	0,46	1,56	0,52	1,06	0,37
Республика Ингушетия	0,17	0,07	0,05	-0,01	0,06	0,02	0,04	0,00	0,17	0,10
Кабардино-Балкарская Республика	0,37	0,05	0,25	0,02	0,29	0,00	0,34	0,01	0,26	-0,05
Республика Калмыкия	0,07	0,00	0,09	0,00	0,05	0,00	0,05	0,00	0,06	0,00
Карачаево-Черкесская Республика	0,18	0,02	0,13	0,01	0,13	0,00	0,16	-0,01	0,15	0,03
Республика Северная Осетия-Алания	0,33	0,02	0,23	-0,01	0,25	-0,01	0,27	0,04	0,33	0,01
Чеченская Республика	0,00	0,00	0,24	0,00	0,00	0,00	0,15	0,00	0,18	0,00
Краснодарский край	2,90	0,02	2,55	0,10	3,28	0,60	3,60	0,61	3,35	0,25
Ставропольский край	1,30	0,03	1,14	0,04	1,44	0,04	1,46	0,04	1,50	0,08
Астраханская область	0,52	0,02	0,48	-0,07	0,51	0,01	0,56	0,10	0,44	-0,02
Волгоградская область	1,34	0,01	1,33	-0,02	1,31	-0,03	1,34	-0,09	1,74	0,31
Ростовская область	2,38	0,03	2,01	-0,02	2,53	0,11	3,04	0,32	2,11	-0,13

Денежные доходы в ЮФО в расчете на душу населения (РФ — 100%)

Денежные расходы в ЮФО в расчете на душу населения (РФ — 100%)

Среднемесячная заработная плата одного работника в ЮФО в расчете на душу населения (РФ — 100%)



Только в Краснодарском крае, Ставропольском крае и Ростовской области доля региона в денежных расходах выше, чем в полученных денежных доходах. Для других республик Северного Кавказа существует проблема не только низкого уровня доходов, но и доступности товаров и услуг. В этой связи особую роль играет Ростовская область не только как культурный и политический центр, но и важнейший торговый центр для всех жителей Юга России. Товарооборот в расчете на душу населения в Ростовской области впервые превысил среднероссийский уровень. Вплотную к общероссийскому уровню приблизился и Краснодарский край. Быстрыми темпами развивалась торговля в Дагестане.

В 2008 году существенно выросли и реальная, и номинальная заработная плата, и денежные доходы, и расходы населения Юга России, при этом в большинстве субъектов этот рост опережал среднероссийскую динамику. Этот запас сыграет важную роль в формировании посткризисной экономики Юга России: *южане еще помнят о своих относительно низких доходах в предыдущие годы, но успели накопить тонкую «жировую прослойку», чтобы спокойно пережить кризис.*

Более низкий уровень доходов позитивно повлиял на то, что изменения сбережений населения во вкладах, в частности вкладах Сбербанка, проходили с меньшими колебаниями — как по оттоку сбережений в октябре-ноябре, так и по притоку в декабре 2008 года.

Рост доходов населения, восстановление популярности курортов Юга России, легализация торгового бизнеса увеличили долю региона в розничной торговле России. Однако оптовое звено торговли на Юге отстает почти в два раза от среднероссийских показателей, которые являются не самыми высокими по мировым меркам. Сохраняется на Юге и недостаточное развитие сферы услуг.

Таблица 1.5.1.2. Динамика реальных денежных доходов, номинальной заработной платы, денежных доходов и потребительских расходов на душу населения в 2008 г. в % к 2007 г.

	Реальные денежные доходы	Среднемесячная номинальная заработная плата	Денежные доходы	Потребительские расходы
Российская Федерация	105,0	125,9	104,4	116,5
Южный федеральный округ	110,4	128,4	117,1	123,6
Республика Адыгея	119,9	125,2	123,4	155,1
Республика Дагестан	121,8	133,0	143,2	154,3
Республика Ингушетия	149,8	120,9	110,6	102,2
Кабардино-Балкарская Республика	114,7	131,0	121,6	137,3
Республика Калмыкия	108,3	129,4	140,1	150,0
Карачаево-Черкесская Республика	109,6	123,4	112,7	116,9
Республика Северная Осетия-Алания	113,1	123,1	120,6	123,0
Чеченская Республика	—	121,1	—	—
Краснодарский край	110,1	129,3	109,9	123,4
Ставропольский край	107,0	130,2	110,9	106,7
Астраханская область	110,8	125,3	112,5	120,6
Волгоградская область	100,3	127,8	119,9	113,6
Ростовская область	108,1	127,9	113,2	121,4

Таблица 1.5.1.3. Денежные доходы и потребительские расходы населения, оборот розничной и оптовой торговли ЮФО в 2008 году в к РФ.

	Денежные доходы	Потребительские расходы	Розничная торговля	Оптовая торговля
Южный федеральный округ	11,78	11,85	12,76	6,54
Республика Адыгея	0,16	0,14	0,18	0,05
Республика Дагестан	1,43	1,20	1,56	0,09
Республика Ингушетия	0,17	0,06	0,04	—
Кабардино–Балкарская Республика	0,37	0,29	0,34	0,02
Республика Калмыкия	0,07	0,05	0,05	0,00
Карачаево–Черкесская Республика	0,18	0,13	0,16	0,02
Республика Северная Осетия–Алания	0,33	0,25	0,27	0,03
Чеченская Республика	—	—	0,15	0,01
Краснодарский край	2,90	3,28	3,60	2,00
Ставропольский край	1,30	1,44	1,46	0,67
Астраханская область	0,52	0,51	0,56	0,18
Волгоградская область	1,34	1,31	1,34	1,03
Ростовская область	2,38	2,53	3,04	2,47

1.6. Рынок труда.

1.6.1. Уровень безработицы.

Юг России дает более одной трети всех безработных Российской Федерации. За последние годы безработица стала сокращаться, а в условиях кризиса, когда работу стали терять люди в других регионах, относительная доля южан среди безработных даже стала снижаться. *Юг России раньше и сильнее других регионов был адаптирован к безработице, что в совокупности с другими факторами дает надежду на более быструю адаптацию южан к посткризисной экономике.* Потребности работодателей Юга России существенно отстают от числа ищущих работу. Но население начинает осознавать свой собственный потенциал в становлении собственного дела и самозанятости.

Таблица 1.6.1.1. Численность безработных и потребность работодателей в работниках, заявленная в государственные учреждения службы занятости, в ЮФО в % к РФ (по данным исследований и по сведениям Федеральной службы по труду и занятости) в декабре 2008.

	Численность безработных по данным исследований		Численность зарегистрированных безработных		Потребность работодателей в работниках	Среднее время поиска работы безработными, месяцев	Доля безработных, ищущих работу 12 месяцев и более
	2008	+/- к 2004	2008	+/- к 2005			
Южный федеральный округ	24,0	-3,31	36,33	-1,77	11,15	9,3	43,6
Республика Адыгея	0,3	-0,25	0,43	-0,07	0,24	8,2	38,8
Республика Дагестан	3,6	-1,34	3,08	-0,32	0,04	10,7	50,4
Республика Ингушетия	2,1	1,02	2,79	-0,41	0,01	10,1	44,6
Кабардино-Балкарская Республика	1,5	-0,15	1,56	-0,34	0,34	10,3	57,9
Республика Калмыкия	0,5	0,00	0,35	-0,05	0,04	9,8	50,4
Карачаево-Черкесская Республика	0,7	0,18	0,34	-0,16	0,06	12,0	71,5
Республика Северная Осетия-Алания	0,7	0,05	0,72	-0,48	0,11	10,3	47,7
Чеченская Республика	3,5	-2,17	19,64	-0,96	0,01	11,7	61,7
Краснодарский край	2,6	-0,92	1,49	0,29	4,73	7,1	28,6
Ставропольский край	2,2	0,19	2,00	0,40	1,02	8,5	39,8
Астраханская область	0,8	-0,15	0,51	0,01	0,48	7,3	30,6
Волгоградская область	2,2	0,07	1,56	0,36	1,72	7,7	33,1
Ростовская область	3,1	-0,06	1,87	0,07	2,34	7,1	26,0

1.6.2. Образование.

Таблица 1.6.2.1. Численность обучающихся в школах и студентов в средних специальных и высших учебных заведениях ЮФО на начало 2008/2009 учебного года в % к РФ.

	Численность населения	Численность обучающихся в дневных общеобразовательных учреждений	Численность студентов	
			в средних специальных учебных заведениях	в высших учебных заведениях
Южный федеральный округ	16,14	18,25	14,55	13,22
Республика Адыгея	0,31	0,32	0,24	0,27
Республика Дагестан	1,91	2,92	1,16	1,57
Республика Ингушетия	0,36	0,56	0,11	0,13
Кабардино-Балкарская Республика	0,63	0,72	0,36	0,40
Республика Калмыкия	0,20	0,25	0,25	0,17
Карачаево-Черкесская Республика	0,30	0,36	0,26	0,23
Республика Северная Осетия-Алания	0,49	0,60	0,41	0,47
Чеченская Республика	0,87	1,59	0,44	0,42
Краснодарский край	3,62	3,70	3,10	2,58
Ставропольский край	1,91	1,96	1,81	1,87
Астраханская область	0,71	0,73	1,03	0,57
Волгоградская область	1,83	1,70	2,20	1,59
Ростовская область	2,99	2,85	3,19	2,94

Более высокий, чем в среднем по России уровень рождаемости требует развития общеобразовательных школ. Но если в численности школ доля Юга составляет 14%, то в числе учащихся — 18%, значит, нагрузка на одну школу/класс на Юге оказывается выше средне-российской и требует повышенного внимания к качеству обучения. Аналогичная ситуация складывается и со средними специальными образовательными учреждениями, где на долю Юга приходится 10,87% числа таких учреждений, но обучается в них 14,54% учащихся. Ситуация выравнивается только на уровне высших учебных заведений, где доля Юга в количестве вузов и обучающихся в них студентов примерно совпадает и составляет около 13%.

1.7. Внешняя торговля.

Находясь на южных рубежах великой страны, на пересечении торговых путей, Юг России слабо участвует во внешнеторговых операциях. Доля Юга в российском экспорте составляет 3,62%, в объеме импорта — 4,88%. Однако на долю Юга России приходится 5,14% экспорта в страны СНГ и 10,72% импорта из этих стран. Ведущую роль здесь играют старые связи по производственной кооперации. *Для развития внешнеторгового потенциала Юга России необходимо ускоренное развитие инфраструктуры внешней торговли, транспортной сети, путевого хозяйства и портов.*

Основную роль во внешнеторговых связях Юга России играют Краснодарский край, Ростовская и Волгоградская области. Остальным субъектам Юга России еще предстоит большая работа по своему позиционированию в глобальной экономике.

Таблица 1.7.1. Внешнеторговый оборот в ЮФО в январе-сентябре 2008 года в % к РФ (по данным Федеральной Таможенной Службы) и изменения (+/-) к 2005 году.

	2008	+/- к 2005
Южный федеральный округ	3,60	0,00
Республика Адыгея	0,00	0,00
Республика Дагестан	0,10	0,00
Республика Ингушетия	0,00	-0,20
Кабардино-Балкарская Республика	0,00	0,00
Республика Калмыкия	0,00	-0,10
Карачаево-Черкесская Республика	0,00	0,00
Республика Северная Осетия-Алания	0,00	0,00
Чеченская Республика	0,00	0,00
Краснодарский край	1,00	0,20
Ставропольский край	0,20	-0,10
Астраханская область	0,20	0,10
Волгоградская область	0,70	-0,10
Ростовская область	1,30	0,20

1.8. Малые предприятия.

Юг России — это реальная площадка малого и среднего бизнеса, который становится все более и более легальным.

Доля зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в два раза превышает долю региона в численности хозяйствующих в России организаций. Это не только свободолюбивый нрав потомков казаков и джигитов, но и чувство ответственности за свою легальную экономическую деятельность, которая осуществляется не в очень больших масштабах, но на законных основаниях.

Таблица 1.8.1. Число хозяйствующих субъектов в ЮФО на 01.01.09 г. в % к РФ.

	Число организаций	Число индивидуальных предпринимателей
Южный федеральный округ	9,31	20,69
Республика Адыгея	0,17	0,49
Республика Дагестан	0,52	1,55
Республика Ингушетия	0,13	0,16
Кабардино-Балкарская Республика	0,25	0,65
Республика Калмыкия	0,28	0,33
Карачаево-Черкесская Республика	0,13	0,41
Республика Северная Осетия-Алания	0,24	0,48
Чеченская Республика	0,19	0,69
Краснодарский край	2,69	6,42
Ставропольский край	1,16	2,64
Астраханская область	0,40	0,85
Волгоградская область	1,12	1,96
Ростовская область	2,06	4,05

Малые предприятия Юга России — одна из наиболее динамичных точек роста экономики региона. Занимая десятую часть в численности малых предприятий и численности занятых на них, Юг России лидирует по объему инвестиций в малый бизнес (21,2%). Причем это лидерство укрепилось за последние годы, отобрав у других федеральных округов 6,5%. Приятно видеть, что это лидерство во многом обеспечено за счет регионов, где есть офисы банка «Центр-инвест», активно участвующего в этом процессе, особенно в Ростовской области, Краснодарском крае, Волгоградской области. Техническое перевооружение предприятий малого бизнеса позволило увеличить их долю в производстве продукции и услуг почти в два раза и довести ее до уровня 8,94%. Этот позитивный опыт малых предприятий Юга России играет возрастающую роль в формировании инновационного потенциала Юга России. Умение внедрять новое, использовать эффективно инвестиции является хорошей базой для освоения инноваций.

Что касается отраслевой структуры малого бизнеса, то она отличается от общероссийской повышенной долей малых предприятий в строительстве и на транспорте.

Таблица 1.8.2. Показатели, характеризующие деятельности малых предприятий ЮФО, в % к итогу по РФ (без микропредприятий) в январе-сентябре 2008 года и изменения к соответствующему периоду 2005 года.

	Число малых предприятий на 1 октября 2008 г.		Число замещенных рабочих мест (работников)		Инвестиции в основной капитал		Оборот малых предприятий – всего	
	2008	+/-	2008	+/-	2008	+/-	2008	+/-
Южный федеральный округ	14,1	5,8	14,0	3,9	21,19	6,5	11,98	7,11
Республика Адыгея	0,2	0,0	0,2	0,0	0,45	0,4	0,11	0,06
Республика Дагестан	0,4	-0,1	0,5	-0,1	0,29	-0,8	0,21	-0,46
Республика Ингушетия	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,00	0,0	0,01	0,00
Кабардино-Балкарская Республика	0,2	0,0	0,1	-0,1	0,35	0,4	0,07	-0,05
Республика Калмыкия	0,1	0,1	0,1	0,0	0,01	0,0	0,02	-0,02
Карачаево-Черкесская Республика	0,1	0,0	0,1	0,1	0,03	0,0	0,06	0,00
Республика Северная Осетия-Алания	0,6	0,4	0,3	0,2	0,13	0,1	0,09	-0,04
Чеченская Республика	0,0	0,0	0,0	0,0	0,01	0,0	0,03	-0,12
Краснодарский край	2,5	-1,0	3,1	-0,3	9,16	1,3	3,72	2,54
Ставропольский край	1,8	-0,1	1,7	0,4	0,42	-0,2	1,11	0,37
Астраханская область	0,5	0,1	0,7	0,1	1,08	0,3	0,33	0,03
Волгоградская область	5,2	-3,7	3,9	2,6	1,85	1,0	2,03	1,17
Ростовская область	2,6	-0,4	3,2	0,9	7,40	3,2	4,19	2,99

Таблица 1.8.3. Структура оборота продукции малых предприятий Юга России в 2008 году.

	Обрабатывающие производства	Строительство	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	Транспорт и связь	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг
Российская Федерация	13,18	11,35	61,01	3,13	6,20
Южный федеральный округ	11,94	12,48	60,86	4,53	4,52
Республика Адыгея	29,76	14,29	34,52	2,38	4,76
Республика Дагестан	15,19	35,44	36,71	3,80	1,90
Республика Ингушетия	50,00	33,33	—	16,67	—
Кабардино-Балкарская Республика	32,65	18,37	38,78	2,04	2,04
Республика Калмыкия	29,41	29,41	23,53	—	—
Карачаево-Черкесская Республика	18,60	23,26	39,53	4,65	4,65
Республика Северная Осетия-Алания	31,82	16,67	34,85	1,52	4,55
Чеченская Республика	12,50	66,67	20,83	—	—
Краснодарский край	11,12	13,42	56,58	8,49	5,03
Ставропольский край	16,93	12,55	58,59	3,53	2,31
Астраханская область	15,00	25,00	39,58	4,17	8,33
Волгоградская область	12,45	10,71	61,98	1,81	5,22
Ростовская область	9,23	9,36	70,15	2,82	4,21

1.9. Инвестиции.

Производство и инвестиции. Особенность структуры производства на Юге России (высокая доля сельского хозяйства) заключается в очень невысоком уровне создания добавленной стоимости из-за недостаточно глубокой переработки сельскохозяйственной продукции. Ценовой диспаритет в пользу энергоносителей также снижает долю региона в создании регионального продукта по сравнению с другими территориями. В прошедшие годы обновление основных фондов в других регионах шло более интенсивно, и даже опережающий рост инвестиций на Юге России не компенсировал это отставание.

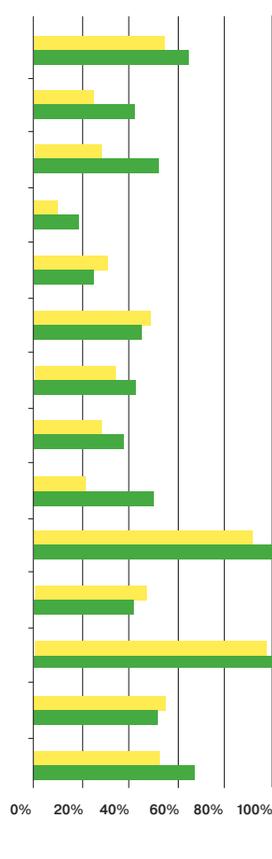
Таблица 1.9.1. Показатели валового регионального продукта, основных фондов и инвестиций в ЮФО в 2008 году в % к РФ и изменения (+/-) к 2004 году.

	Валовой региональный продукт		Основные фонды в экономике		Инвестиционный капитал		Ввод в действие жилых домов	
	2008	+/-	2008	+/-	2008	+/-	2008	+/-
Южный федеральный округ	7,70	-0,07	8,92	-0,38	10,33	1,59	15,48	1,29
Республика Адыгея	0,10	0,02	0,12	-0,04	0,13	0,05	0,13	0,03
Республика Дагестан	0,59	0,12	0,71	-0,04	0,98	0,49	1,42	0,01
Республика Ингушетия	0,05	0,01	0,07	0,02	0,06	0,03	0,10	0,05
Кабардино-Балкарская Республика	0,18	-0,05	0,17	-0,07	0,16	-0,03	0,39	-0,15
Республика Калмыкия	0,00	-0,02	0,16	0,04	0,09	-0,01	0,09	-0,03
Карачаево-Черкесская Республика	0,00	0,00	0,15	-0,03	0,12	0,02	0,15	0,00
Республика Северная Осетия-Алания	0,19	0,01	0,19	-0,08	0,19	0,05	0,31	-0,02
Чеченская Республика	0,17	0,17	0,31	0,31	0,43	0,26	0,09	0,09
Краснодарский край	2,32	-0,06	2,29	-0,13	3,67	0,42	6,15	1,74
Ставропольский край	0,78	-0,17	1,00	-0,16	0,80	-0,08	1,66	0,08
Астраханская область	0,37	-0,10	0,61	-0,06	0,74	0,06	0,60	-0,94
Волгоградская область	1,18	-0,01	1,46	0,06	0,94	-0,09	1,28	0,04
Ростовская область	1,60	0,02	1,67	-0,20	2,01	0,42	3,14	0,41

Лидерами инвестиционной активности стали Краснодарский край, Ростовская область, Дагестан.

Основная часть инвестиций была связана с жилищным строительством и вводом в действие построенного жилья.

В расчете на душу населения инвестиции достигли среднероссийского уровня в Краснодарском крае и Астраханской области.

Валовой региональный продукт в расчете на душу населения**Инвестиционный капитал в расчете на душу населения****Таблица 1.9.2. Объем инвестиций в основной капитал и иностранных инвестиций в 2008 году в ЮФО в % к РФ и изменения (+/-) к 2005 году.**

	Объем инвестиций		Иностранные инвестиции	
	2008	+/- к 2005	2008	+/- к 2005
Южный федеральный округ	10,33	1,66	3,10	1,30
Республика Адыгея	0,13	-0,06	0,00	0,00
Республика Дагестан	0,98	0,28	0,00	0,00
Республика Ингушетия	0,06	0,05	0,00	0,00
Кабардино-Балкарская Республика	0,16	0,00	0,00	0,00
Республика Калмыкия	0,09	0,00	0,00	0,00
Карачаево-Черкесская Республика	0,12	-0,08	0,00	0,00
Республика Северная Осетия-Алания	0,19	-0,01	0,00	0,00
Чеченская Республика	0,43	0,27	0,00	0,00
Краснодарский край	3,67	0,27	1,10	1,60
Ставропольский край	0,80	0,00	0,70	0,60
Астраханская область	0,74	0,24	0,00	-0,10
Волгоградская область	0,94	-0,16	0,10	-0,10
Ростовская область	2,01	0,32	1,20	0,40

Таблица 1.9.3. Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в 2008 году.

	Собственные средства	Привлеченные средства	В том числе			кредиты банков
			бюджетные средства	из них федерального бюджета	бюджетов субъектов РФ	
Российская Федерация	40,0	60,0	21,0	8,1	11,4	11,1
Южный федеральный округ	33,4	66,6	31,0	21,2	7,9	9,9
Республика Адыгея	24,6	75,4	39,1	25,6	13,4	11,6
Республика Дагестан	13,9	86,1	49,0	27,1	21,9	1,1
Республика Ингушетия	2,9	97,1	79,0	50,4	28,5	0,2
Кабардино-Балкарская Республика	9,1	90,9	49,1	34,5	14,5	3,0
Республика Калмыкия	20,9	79,1	62,0	55,7	4,5	1,6
Карачаево-Черкесская Республика	25,8	74,2	39,9	33,1	4,6	18,0
Республика Северная Осетия-Алания	14,6	85,4	27,1	24,9	1,6	1,8
Чеченская Республика	5,2	94,8	93,0	75,5	17,0	0,0
Краснодарский край	41,7	58,3	22,8	14,4	6,7	12,3
Ставропольский край	36,0	64,0	22,9	12,7	9,2	14,1
Астраханская область	12,6	87,4	26,1	20,0	4,1	3,5
Волгоградская область	51,5	48,5	21,5	12,1	6,4	9,4
Ростовская область	37,0	63,0	28,0	18,7	6,1	12,9

Для инвестиций на Юге России характерна более высокая зависимость от бюджетного финансирования инвестиций, в первую очередь, за счет средств федерального бюджета. Но в тех субъектах, где федерального финансирования недостаточно, начинают работать схемы софинансирования инвестиционных проектов за счет кредитов банков и бюджетов регионов.

Большая работа по привлечению инвестиций в крупные предприятия, повышению инвестиционной привлекательности региона дала свои результаты: доля Юга России в общем объеме инвестиций выросла за два года на 1,6% и достигла 10,33%. В инвестициях на Юге России пока еще велика доля бюджетного финансирования. **Необходимо привлекать к инвестициям частный капитал, в т.ч. на условиях частно-государственного партнерства.**

1.10. Финансы.

Таблица 1.10.1. Исполнение консолидированных бюджетов субъектов РФ, поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей, задолженность по налогам и сборам в бюджетную систему РФ в 2008 году (по предварительным данным Федерального казначейства и оперативным данным Федеральной налоговой службы) в % к РФ.

	Доходы	Расходы	Поступило	Задолженность
Южный федеральный округ	9,87	9,66	5,40	8,50
Республика Адыгея	0,17	0,16	0,10	0,10
Республика Дагестан	0,85	0,79	0,20	0,20
Республика Ингушетия	0,21	0,14	0,00	0,20
Кабардино-Балкарская Республика	0,31	0,31	0,10	0,50
Республика Калмыкия	0,14	0,14	0,00	1,40
Карачаево-Черкесская Республика	0,17	0,16	0,00	0,10
Республика Северная Осетия-Алания	0,33	0,32	0,10	0,40
Чеченская Республика	1,04	1,04	0,20	0,40
Краснодарский край	2,26	2,31	1,70	2,10
Ставропольский край	1,01	0,98	0,60	0,80
Астраханская область	0,56	0,58	0,40	0,30
Волгоградская область	1,12	1,13	1,00	0,90
Ростовская область	1,70	1,61	1,10	1,30

Южный федеральный округ за 2008 год укрепил свое финансовое положение. Это относится как к государственным финансам, так и финансам предприятий.

В силу объективных стартовых условий — низкие денежные доходы населения и «поздний старт» структурных преобразований — доля Юга России в объеме налогов, платежей и сборов в бюджетную систему страны остается пока незначительной. Повышение этой доли является еще одним подтверждением позитивных тенденций в социальном и экономическом развитии Юга России. Структура экономики и налоговые режимы повышают долю поступлений в региональные бюджеты, стимулируют развитие экономик субъектов федерации. Но, к сожалению, задолженность по налоговым платежам и сборам остается достаточно высокой. С учетом общих тенденций наличие такой задолженности несет угрозу перевода в государственную собственность имущества предприятий-должников, притом, что большая часть этой задолженности приходится на долги федеральному бюджету.

Предприятия стали более ответственно подходить к ведению своего бизнеса, вести его легально и рентабельно. В преддверии кризиса важно было накопить «подкожный жир» для выживания в кризисных условиях.

Настораживает тот факт, что дебиторская задолженность предприятий Юга России превышает средний уровень задолженности предприятий Российской Федерации, а доля просроченной задолженности (и кредиторской, и дебиторской) существенно выше у южнороссийских предприятий. Это создает дополнительные угрозы в условиях кризиса и для кредиторов, и для самих предприятий.

Таблица 1.10.2. Финансовые результаты деятельности, кредиторская и дебиторская задолженность крупных и средних организаций ЮФО в 2008 году в % к РФ.

	Сальдо прибылей и убытков		Прибыль	Убыток	Кредиторская задолженность		Дебиторская задолженность	
	2008	+/- к 2004			всего	в т.ч. просроченная	всего	в т.ч. просроченная
Южный федеральный округ	5,64	3,02	5,25	-4,18	5,94	10,15	5,27	8,02
Республика Адыгея	0,02	0,02	0,02	-0,04	0,05	0,08	0,04	0,04
Республика Дагестан	-0,03	-0,08	0,06	-0,28	0,15	0,26	0,09	0,20
Республика Ингушетия	-0,01	-0,01	0,00	-0,04	0,03	0,19	0,02	0,09
Кабардино-Балкарская Республика	-0,01	0,00	0,01	-0,08	0,10	0,31	0,06	0,20
Республика Калмыкия	-0,05	-0,04	0,01	-0,17	0,04	0,19	0,02	0,09
Карачаево-Черкесская Республика	0,00	0,05	0,02	-0,05	0,05	0,16	0,04	0,10
Республика Северная Осетия-Алания	0,00	0,06	0,02	-0,06	0,08	0,35	0,08	0,30
Чеченская Республика	0,01	0,03	0,03	-0,11	0,34	3,39	0,27	2,31
Краснодарский край	1,77	0,56	1,76	-1,73	1,68	0,90	1,55	1,16
Ставропольский край	0,60	0,06	0,54	-0,36	0,70	0,93	0,75	0,74
Астраханская область	0,57	0,40	0,45	-0,13	0,48	0,18	0,22	0,59
Волгоградская область	1,99	1,43	1,58	-0,43	0,74	0,58	0,71	0,87
Ростовская область	0,78	0,53	0,76	-0,71	1,52	2,61	1,42	1,33

Среди позитивных тенденций в становлении рыночных отношений экономики Юга России следует отметить рост (+3,02%) доли региона в объемах прибыли предприятий России и сокращение доли в убытках. Убыточные предприятия Юга России в большинстве случаев являются градообразующими, созданными еще в советские годы. Отсутствие спроса на их продукцию позволяет рассматривать их только как потенциальную площадку для развития новых производств. Но, даже с имеющейся инфраструктурой и более обоснованной правовой базой на объекты недвижимости и промышленную площадку, они все меньше представляют интерес для инвесторов, предпочитающих строительство на новых участках, с использованием новой, современной инфраструктуры. В этой ситуации возрастает ответственность и собственников убыточных предприятий, и местных органов власти за выработку стратегии дальнейшей деятельности убыточных предприятий. Учитывая относительно высокий уровень просроченной кредиторской задолженности на предприятиях Юга России, к выработке такой стратегии должны более активно подключиться и кредиторы.

Сокращение доли Юга России в объеме дебиторской задолженности свидетельствует об укреплении платежной дисциплины и усилении контроля за своевременностью платежей потребителей.

ЧАСТЬ 2.

ЮГ РОССИИ ПРОТИВ ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА.

2.1. Как пережить кризис?

В последнее время самым популярным остается вопрос «Как пережить кризис?». Вариант №1 предлагает полную релаксацию до наступления лучших времен. Вариант №2 требует напряженной работы по управлению ликвидностью, мониторингу рынков, пересмотру планов и проектов, построению нового бизнеса на новых рынках, что позволит со временем присоединиться к тем, кто выбрал первый вариант.

Слово «кризис» всегда несет на себе негативный оттенок, хотя означает всего лишь «резкий, крутой перелом в чем-либо». Если бы развитие шло независимо от окружающей среды, то мы могли бы наблюдать случай воспроизводства в чистом виде: рост пропорционален достигнутому уровню. Но поскольку разные ресурсы развиваются разными темпами, то чистое воспроизводство с постоянным темпом роста ограничивается. Позитивный момент кризиса состоит в том, что именно посредством кризиса экономика преодолевает ограниченность одних ресурсов и производит их замену другими для восстановления воспроизводства. Правда, такое воспроизводство начинает носить несколько циклический характер, но каждое замедление темпов роста — это всего лишь сигнал для смены модели развития. Тот, кто первым найдет вариант такой модели, тот получит конкурентные преимущества, но уже в новых рыночных условиях.

Если брать современный кризис, то после лопнувшего пузыря виртуальных ценных бумаг сократилась не только денежная масса, но и доверие между участниками рынка. В результате резкого падения денежного оборота масса товаров должна найти новую точку равновесия. Дискомфорт участников рынка в кризисной ситуации связан лишь с тем, что на ранней стадии трудно определить, для каких товаров будут быстрее падать объемы производства, а для каких — цены. Тот, кто первым угадает движение цен и товаров, тоже получит конкурентные преимущества. Кстати, те банки, которые первыми восстановят доверие друг к другу, также получают конкурентные, а не административные преимущества.

В последнее время многие правительства боролись с инфляцией, хотя инфляция — не злой умысел, а отражение накопившихся проблем в экономике. Кризис принесет утешение борцам с инфляцией: цены на товары начнут снижаться, на смену инфляции придет дефляция, но счастье будет неполным, т.к. снизится и цена товара — рабочая сила. Снижение доходов населения волнами дойдет до самых доходных игроков на рынке: бюджета и поставщиков нефти и газа. Общее сокращение спроса приведет к структурным изменениям: спрос на недвижимость переориентируется на товары длительного пользования, спрос на товары длительного пользования перестроится на продукты первой необходимости, а внутри этой группы продуктов повысится спрос на более дешевые сегменты. Тот, кто первым найдет способ предложить рынку более дешевые варианты товаров и услуг в каждой группе, также получит конкурентные преимущества в новой, посткризисной экономике.

Если все сказанное «примерить» к экономике Юга России, то можно уверенно сказать, что фундаментальных оснований для кризиса в регионе нет, кроме нашей лени и глупости. Относительно бедное население — средние денежные доходы южан на 30% ниже, чем у россиян — не могло активно играть на рынке акций и, соответственно, не понесло суще-

ственных потерь, которые бы повлияли на сокращение денежной массы в регионе. Однако потери крупных финансовых игроков, имеющих свои филиалы в южно-российских городах, приведут к оттоку капитала назад, в столицу. Отток спекулятивного капитала дает новый шанс для местных предпринимателей.

Изменения в структуре глобального спроса создают благоприятные условия для южно-российских товаров и услуг, поскольку в условиях рецессии в каждом сегменте по соотношению «цена/качество» они имеют преимущество по сельхозпродуктам, продуктам питания, продукции машиностроения, добыче энергоресурсов, перевозкам, индивидуальному строительству и даже туристско-рекреационным услугам.

Намеченные правительством долгосрочные перспективы развития российской экономики до 2020 года дают приоритет развитию Юга России при любых сценариях: инерционном, энерго-сырьевом и инновационном. Причем средства для реализации этих сценариев должны выделяться уже в ближайшее время. Это связано с реализацией планов по строительству олимпийских объектов, по развитию транспортной инфраструктуры, по повышению геополитической роли Юга России. Перед региональными властями и перед бизнесом Юга России стоит задача своевременной подготовки проектов для финансирования за счет бюджетных средств и активного участия в тендерах на реализацию этих проектов. Впрочем, такая же задача стоит перед всеми, кто хотел бы получить преимущества для своего бизнеса от преимуществ Юга России в условиях рецессии на глобальных рынках. Например, даже при падении мировых цен на энергоресурсы внутренние цены будут приближаться к мировым, т.е. вырастут в 3-5 раз. В этих условиях европейские технологии энергосбережения становятся востребованными для населения и предприятий Юга России.

Мучительный поиск секторов, которые «выстрелят» после кризиса, для Юга России не имеет принципиального значения. Диверсифицированная структура экономики дает шанс всем, кто работает в регионе, найти свою нишу на новом рынке. В каждом секторе есть примеры успеха. Если обобщить эти примеры, то можно вывести следующую формулу: успешный предприниматель знает свое дело, знает рынки, на которых работает, использует свои преимущества в производстве, маркетинге, персонале, финансах и имеет четкую стратегию развития своего бизнеса.

Конечно, такого предпринимателя рады встретить в любом банке, но на Юге России банк «Центр-инвест» еще и помогает своим клиентам стать такими предпринимателями. Практически каждую неделю проходят встречи с клиентами, которых банк знакомит с очередными изменениями в законодательстве, с лучшей мировой практикой, помогает найти решение проблем, с которыми приходится сталкиваться. Такое же отношение у банка «Центр-инвест» и к населению. Кризис заставил многих пересмотреть свои планы, но банк идет навстречу и помогает найти приемлемые варианты в новых условиях.

Проведенный в октябре опрос клиентов показал, что, несмотря на кризис, 80% из них намерены увеличить объемы реализации своей продукции и услуг. В России число таких оптимистов составило всего лишь 30%. Постоянные встречи с клиентами, работающими в разных сферах экономики, в разных районах, подтвердили, что оптимизм у южан не показной, а обоснованный: они действительно знают свой бизнес, свои рынки, свои преимущества и риски и не хотят переживать кризис по варианту №1.

Действия Правительства по насыщению деньгами государственных банков для поддержки государственных корпораций не оказали существенного влияния на экономику региона. Можно стенать по этому поводу — «опять про нас забыли», — но южно-российский менталитет чаще дает другую оценку: «Хорошо, что не вспомнили, пусть сами решат свои проблемы, а южане найдут выход из положения».

В сложившейся ситуации сжатия общей денежной массы и денежного оборота перво-

очередной задачей и бизнеса, и властей Юга России является управление ликвидностью. Здесь даже не надо изобретать новых рецептов. В 1996 году банк «Центр-инвест» для своих клиентов издал пособие «НЕ-ПЛА-ТЕ-ЖИ» (<http://www.centrinvest.ru/ru/book/0401.html>).

Большинство предпринимателей не забыли старых рекомендаций и учат по ним молодое поколение. Но в нынешней ситуации кроме управления ликвидностью необходимо предпринимать меры по восстановлению и денежного оборота, и кредитования реального сектора. Если деньги не будут вывозиться из региона, не будут прятаться под матрасами, то станет возможным, даже при малом количестве денег, сохранить темпы экономического роста в условиях глобального кризиса.

В этой связи нет более важной задачи, чем восстановление доверия населения за счет выполнения всех обязательств перед ним: обязательств по своевременной выплате зарплаты, обязательств перед вкладчиками. Только поверив людям, можно будет обеспечить доверие вкладчиков и платежи в бюджет. В конечном счете сохранить социальную стабильность в регионе.

Крупным предприятиям требуется время, чтобы найти себя в новых условиях. Банк «Центр-инвест» постоянно консультирует своих клиентов и видит, что в новых кризисных условиях требуется новое мышление. Вот пример. Заказчик готов оплатить в ноябре полностью заказ по ценам текущего года с поставкой изделий в ноябре следующего. Директор предприятия-поставщика, только что переживший инфляционное давление, боится, что за год опять возрастут цены на сырье и материалы. На самом деле возрастет цена денег, и тот, у кого эти деньги будут, сам станет диктовать цены поставщикам. В новых условиях необходим постоянный мониторинг рынков, мониторинг цен, их динамики, пересмотр собственной ценовой стратегии, клиентской базы, продуктового ряда и каналов сбыта. Управление ликвидностью в новых условиях требует, с одной стороны, мониторинга дефолтов клиентов, а с другой — разработки мер по стимулированию продаж.

Взаимосвязь мероприятий программы «Юг России против глобального кризиса».

	Деньги и кредит	Финансы	Социальная защита	Маркетинг	Цены	Планы и программы	Оргструктура
Деньги и кредит	Формализация требований о направлении на МБК 10% средств господдержки	Восстановление кредитования реального сектора	Выполнение обязательств перед вкладчиками	Мониторинг банков-партнеров	Плавающие ставки кредитования	Пересмотр клиентской базы	Централизация управления свободными средствами госкорпораций
Финансы	Восстановление денежного оборота	Управление ликвидностью	Своевременные выплаты зарплаты	Меры по ускорению товарооборота	Стимулирование продаж	Ускоренная подготовка проектов для бюджетного финансирования	Новые регуляторные требования к участникам рынка
Социальная защита	Восстановление доверия вкладчиков	Восстановление платежей населения в бюджетную систему	Исполнение всех обязательств перед населением	Мониторинг спроса населения	Снижение цен на искусственно раздутых рынках	Программы антикризисной социальной поддержки	Стимулирование прямых социальных затрат предприятий
Маркетинг	Пересмотр лимитов кредитования	Поиск новых платежеспособных рынков	Предоставление новых продуктов и услуг	Мониторинг рынков	Пересмотр ценовых стратегий	Маркетинговый анализ	Формирование новых рынков
Цены	Расширение аукционов МБК	Мониторинг дефолтов клиентов	Изменение систем оплаты труда	Переоценка сегментов рынка	Мониторинг цен	Анализ динамики цен	Формирование новых методов ценообразования
Планы и программы	Пересмотр кредитных продуктов	Своевременное финансирование бюджетных расходов	Подготовка кадров для изменившихся рынков	Пересмотр продуктового ряда	Переоценка эффективности программ	Пересмотр планов и программ	Частно-социальные партнерства
Оргструктура	Развитие рынка синдицированных кредитов	Новые механизмы взаимодействия бюджетных и корпоративных финансов	Дополнительные гарантии вкладов инвестиций	Пересмотр каналов распределения	Гибкое сочетание плавающих и фиксированных цен и тарифов	Новые схемы финансирования проектов	Новая система финансового рынка

Кризис заставляет еще и еще раз пересматривать подготовленные планы и программы, находить новые схемы финансирования проектов, объединять усилия по развитию инфраструктуры, заставлять местные органы власти более активно добиваться финансирования проектов за счет бюджетных источников. В конечном счете предпринимаемые шаги должны не отбросить назад, а помочь занять Югу России достойное место в новой глобальной экономике, с новыми рынками, новыми предприятиями, новым регулированием.

Принципы посткризисной экономики.

1. Этот кризис не первый, не последний, а очередной.
2. Кризис избавляет от иллюзий и ускоряет исправление накопленных ошибок, в т. ч. в бизнесе, государственном регулировании и государственном администрировании.
3. Чтобы выйти из кризиса, надо знать, куда идти, какой будет посткризисная экономика. Нет нужды продолжать агонию экономики, основанной на экспорте сырья, административном ресурсе, избыточном регулировании и исчерпавшей себя инфраструктуре.
4. Если абстрагироваться от законодательных, исполнительных, регулирующих и контрольных органов, партнеров и конкурентов, то в чистом виде посткризисная экономика — новая точка равновесия нового спроса и нового предложения.
5. Для построения посткризисной экономики надо знать свой бизнес, свои рынки, свои преимущества и иметь свою стратегию развития.
6. Чтобы знать свой бизнес, наши дети должны быть в 20 раз умнее нас. К сожалению, они не могут быть умнее написанных нами образовательных стандартов. Бизнес должен поддерживать самообразование (<http://www.education.southofrussia.ru>) и помогать менять эти стандарты.
7. Глобальные тренды антикризисных программ большинства стран: экология, энергоэффективность, новая инфраструктура.
8. На глобальных рынках Юг России сохранит свои преимущества по расположению, природе, климату, диверсифицированной структуре экономики и бизнес-темпераменту предпринимателей.
9. Согласованные с глобальными трендами собственные преимущества в производстве, маркетинге, персонале и финансовом инжиниринге позволяют поднять в 2-3 раза эффективность агробизнеса, энергосбережения, индустриализации малого бизнеса во всех секторах экономики.
10. В посткризисной экономике снизятся издержки администрирования, повысится ответственность бизнеса, готовность к работе по российским и международным стандартам, на основе международных рейтингов, кодекса корпоративного поведения, адекватных систем внутреннего контроля и управления рисками.

Президент Российской Федерации Д. А. Медведев обозначил контуры такого нового финансового миропорядка: эффективный надзор, управление рисками, раскрытие информации, ответственность аудиторов и рейтинговых агентств, снятие международных барьеров. Опыт банка «Центр-инвест» подтверждает жизнеспособность такого подхода. Благодаря сотрудничеству с международными финансовыми институтами банк «Центр-инвест» внедрил кодекс корпоративного поведения, кодекс корпоративной этики, современную систему риск-менеджмента, внутреннего контроля, стратегического планирования, на протяжении 13 лет успешно проходит аудит по международным и российским стандартам бухгалтерской отчетности. Рейтинговое агентство RusRating повысило банку рейтинг до уровня «ВВВ–». Международный рейтинг Moody's «В1» позволил банку сохранить свой авторитет и получить в октябре 2008 года синдицированный кредит в размере 60 млн. долларов США и войти в число 50 российских банков, гарантии которых принимает Банк России.

Все эти меры позволили только в октябре 2008 года выдать более 5 млрд. рублей кредитов населению и предприятиям Юга России, привлечь в банк около 5 тысяч новых клиентов. Как развивается Юг России в условиях глобального кризиса? Насколько предложенная программа «Юг России против глобального кризиса» оказалась жизнеспособной? Хроника событий, отвечающих на эти вопросы, представлена ниже.

2.2. Юг России 2008: Сделано!

Первые итоги предкризисного года в разрезе регионов Федеральная служба государственной статистики опубликовала в январе (<http://www.gks.ru>). Это позволило еще раз оценить 2008 год для Юга России уже с точки зрения предкризисных ожиданий. Как сложился предкризисный год для Юга России?

Демография. На Юге России проживает 16,14% россиян. Южный федеральный округ остался единственным федеральным округом, в котором выросла численность населения (+1,7%), несмотря на сокращение численности всех россиян (-2,6%).

Доходы и потребление. В 2008 году существенно выше среднего уровня по России выросли и реальная (+10,4%), и номинальная (+28,4%) заработная плата, и денежные доходы (+17,1%), и потребительские расходы (+23,6%) населения Юга России. Но привыкнуть к роскоши южане не успели: несмотря на динамичный рост, среднедушевой доход у жителей Юга почти на четверть ниже, чем у россиян (76,01%).

Рост доходов населения Юга России, легализация торгового бизнеса увеличили долю Юга России среди российских показателей розничной торговли (12,8%). Однако оптовое звено торговли на Юге России отстает почти в два раза от среднероссийских показателей (6,54%). Сохраняется на Юге и недостаточное развитие сферы платных услуг (11,47% от объема Российской Федерации).

Рынок труда. Юг России дает ровно треть (33,33%) всех безработных Российской Федерации (в т.ч. республики Северного Кавказа — 25,86%). Юг России раньше и сильнее других регионов был адаптирован к безработице. Потребности работодателей Юга России в работниках существенно отстают от числа ищущих работу (11,15% всех заявок в России). Но население уже осознало свой потенциал в становлении собственного дела и самозанятости.

Институциональные преобразования. Юг России — это реальная площадка малого и среднего бизнеса, который становится все более и более легальным. Доля зарегистрированных индивидуальных предпринимателей (20,69%) более чем в два раза превышает долю региона в численности хозяйствующих в России организаций (9,31%).

Финансы. Южный федеральный округ за 2008 год укрепил свое финансовое положение. Это относится как к государственным финансам (Юг России формирует 9,87% доходов и 9,66% расходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации), так и финансам предприятий (5,64% сальдо финансового результата крупных и средних предприятий России). Предприятия стали более ответственно подходить к ведению своего бизнеса, вести его легально и рентабельно. В преддверии кризиса важно было накопить «подкожный жир» для выживания в кризисных условиях.

Инвестиции. Инвестиционный бум на Юге России продолжался и в 2008 году (10,33% инвестиций в России). Особой популярностью инвесторов пользовались Краснодарский край (3,67%) и Ростовская область (2,01%).

Для инвестиций на Юге России характерна более высокая зависимость от бюджетного финансирования инвестиций (31,0% общего объема инвестиций), в первую очередь, за счет средств федерального бюджета (21,2%). Но в тех субъектах, где федерального финансирования недостаточно, начинают работать схемы софинансирования инвестиционных проектов за счет кредитов банков и бюджетов регионов.

Промышленность. Структура промышленности Юга России обладает важными преимуществами:

- добыча полезных ископаемых играет здесь не очень существенную роль (1,58% от российских объемов отгруженных товаров, работ, услуг);
- обрабатывающая промышленность (7,70% российского объема отрасли) имеет высокую степень диверсификации;
- объемы производства инфраструктурных отраслей (8,75% российского объема производства и распределения электроэнергии, газа и воды) способны обеспечить потребности не только промышленности, но и других секторов экономики.

Юг России — это модель будущей посткризисной экономики всей Российской Федерации. Приведенные ниже отрасли развивались более динамично в преддверии локализации глобального кризиса в России.

Строительство. В 2008 году строительный бум на Юге России продолжился (10,56% объемов работ деятельности «Строительство» в России). Его основу составляло строительство большого числа небольших объектов жилья (15,35% введенной жилой площади в России) и социальной инфраструктуры (16,58% введенных в действие в 2008 году в России учебных мест общеобразовательных учреждений, 18,5% дошкольных образовательных учреждений, 14,03% амбулаторно-поликлинических учреждений).

Сельское хозяйство. Опережающая динамика сельского хозяйства Юга России в 2008 году (+22,1%) была предопределена низкой базой засушливого 2007 года (+0,2%). При этом Юг России сохраняет свое положение как главного производителя всех видов сельхозпродукции: и растениеводства (+34,9%), и животноводства (+1,8%).

Транспорт. Юг России сохраняет свое значение транзитного коридора как для железнодорожного (8,2% перевозки грузов), так и автомобильного транспорта (4,19% российской перевозки грузов, 8,78% грузооборота).

Таблица 2.2.1. Основные показатели социально-экономического положения РФ и ЮФО в 2008 г. в % к 2007 г.

Индексы	Российская Федерация	Южный федеральный округ
Продукция промышленности	102,1	103,4
Добыча полезных ископаемых	100,2	93,6
Обрабатывающие производства	103,2	105,0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	101,4	100,5
Строительство	112,8	112,3
Строительство жилых домов	104,5	104,4
Оборот розничной торговли	113,0	116,5
Объем платных услуг населению	104,9	108,3
Продукция сельского хозяйства	110,8	122,1
Растениеводство	117,6	135,2
Животноводство	103,4	101,8
Инвестиции в основной капитал	109,8	111,2
Реальные денежные доходы населения	105,0	110,4
Реальная заработная плата	110,3	111,6
Численность безработных	104,4	87,8
Численность родившихся детей	106,7	107,2

2.3. Антикризисные меры Правительства: фокус для Юга России.

Принятие Правительством Российской Федерации программы антикризисных мер на 2009 год позволяет оценить возможность использования потенциала Юга России в более продвинутых кризисных условиях.

Юг России развивался в последние годы более динамично, чем в среднем Российская Федерация. Можно надеяться, что и общий спад меньше повлияет на экономику Юга России: опыт 90-х годов не забыт и при общем спаде Юг сможет сохранить накопленный потенциал.

В отличие от российской, экономика Юга является более диверсифицированной, в меньшей степени зависит от нефтегазового экспорта, а с точки зрения соотношения «цены/качество», производимая на Юге продукция сохраняет свою конкурентоспособность именно в кризисных условиях.

Слабая развитость банковской системы, финансового рынка Юга России в предыдущие годы компенсировалась бюджетными расходами на инвестиции. В новых условиях надо расширять практику софинансирования проектов за счет бюджетных средств и внебюджетных источников.

Что необходимо предпринять в этой связи на Юге России в свете опубликованной правительственной программы антикризисных мер (<http://www.premier.gov.ru/anticrisis/>). Тем более, что «меры антикризисного пакета будут не только смягчать неблагоприятное воздействие кризиса, но и стимулировать прогрессивные структурные и институциональные сдвиги, способствовать обновлению российской экономики и общества». С этих позиций, Юг России — наилучшая площадка для реализации антикризисных мер Правительства.

Социальные обязательства и инвестиции в человека. Государство подтвердило, что выполнит все обязательства, принятые им до начала кризиса: индексация государственных пособий, повышение пенсий, усиление контроля качества лекарств и цен на них. Но не менее важно просто вести здоровый образ жизни, производить доступные, качественные и безопасные лекарства. Юг России имеет уникальные условия и для здоровой жизни, и для повышения конкурентоспособности российской фармацевтической отрасли на международном уровне.

Правительство планирует опережающее обучение, переподготовку и повышение квалификации кадров, в том числе за счет развития малого предпринимательства и самозанятости. На Юге России имеется отличная база инфраструктуры образования всех уровней, население имеет длительный опыт самозанятости, а малый бизнес в регионе развивался высокими темпами.

Юг России обладает особой притягательностью для тех, кто закончил военную службу. Имея за плечами большой жизненный опыт, такие люди на Юге могли бы стать проводниками реформ во многих сферах экономики Юга России, в том числе в коммунальном хозяйстве. Опыт финансирования проектов банком «Центр-инвест» в этом секторе показывает, что текущие затраты можно снизить минимум на 30%.

Сохранение и развитие промышленного потенциала. В объемах промышленного производства России Юг России занимает не очень большую долю (6,47%). Но предприятия, на которых успели обновить технологический потенциал, сохраняют свою конкурентоспособность не только в кризисной, но и в посткризисной экономике. Необходима более глубокая переработка сельхозпродукции Юга России, составляющей основу специализации региона (24,67% общероссийского производства). Специальные решения требуются для механизмов финансирования продукции машиностроения Юга России (зерноуборочных комбайнов, тракторов, гидропланов, вертолетов, электровозов, речных судов, автомобилей).

Повышение эффективности всего машиностроения требует развития станкостроения, в том числе на основе международного сотрудничества поставщиков и потребителей оборудования, зарубежных и региональных банков. Снижение налогов для предприятий, изменения в бюджетном законодательстве, позволяющие использовать лизинговые схемы для государственных закупок, авансовые платежи по государственным контрактам, субсидирование процентных ставок дадут эффект только в случае оперативного запуска этих механизмов.

Снижение административных барьеров. Благодаря кризису стало возможным сдвинуть с мертвой точки многие вопросы:

- расширен уведомительный принцип начала предпринимательской деятельности для 13 видов бизнеса;
- ограничены сроки и частота проверок малых предприятий;
- снижены тарифы на подключение «малышей» к электрическим сетям;
- введена обязательная квота участия малого бизнеса в государственных и муниципальных закупках;
- увеличено финансирование региональных программ поддержки предпринимательства.

Мультиплицировать эффект от принятых мер можно за счет публичного объявления о планируемых инвестициях в развитие социальной и производственной инфраструктуры в регионе. Доступность и прозрачность такой информации заставит местный бизнес более активно генерировать новые идеи, пересмотреть свои планы и сделать общее дело с меньшими издержками. Многочисленные федеральные органы, работающие на местах, долж-

ны готовить не только акты проверок, но и предложения по развитию предпринимательства в регионе.

Повышение устойчивости национальной финансовой системы. Этот кризис в конечном счете, радикально изменит существовавшую модель мировых и национальных финансов. Наиболее острые моменты финансового коллапса уже пройдены. На данном этапе важно восстановить не только отдельные институты, но и саму финансовую систему: механизмы денежного обращения, межбанковского кредитования. В частности, банки, получившие государственную помощь, должны направлять на рынок межбанковских кредитов не менее 10% полученных средств. В результате снижения ставок на межбанковском рынке снизятся и ставки, и риски кредитования реального сектора экономики в регионах.

Макроэкономическая политика. Антикризисные меры российского правительства должны обеспечить социальную стабильность, стимулировать внутренний спрос, поддерживать курс рубля, низкую инфляцию и «допустимый» уровень бюджетного дефицита. Одновременно эти задачи можно решить, снизив налоговую нагрузку, сократив бюджетные расходы и перераспределение средств через бюджет. В этом случае налоги остались бы у эффективного бизнеса, а государство перестало бы содержать неэффективных менеджеров и собственников. Шаги в этом направлении еще будут сделаны по мере развития кризиса. Отрадно, что отодвинуты неприоритетные расходы бюджета, курс рубля уже «плавно» изменен, а тарифы будут регулировать более осторожно. Если все эти меры дадут ожидаемый эффект, Юг России сможет использовать свой потенциал в производстве продуктов питания, а при дополнительном развитии транспортной, логистической инфраструктуры удовлетворить внутренний спрос, по более доступным ценам, для различных социальных групп, и с минимальной нагрузкой на бюджет.

Региональный аспект антикризисных мер. Федеральное правительство будет софинансировать антикризисные меры регионов. Но и от региональных властей требуется оптимизация бюджетных расходов. Важна готовность к диалогу властей разных уровней для согласования конкретных шагов по обеспечению занятости, поддержке предприятий аграрного сектора, строительства, малого бизнеса и привлечению инвестиций. Для Юга России особенно важно «гармонизировать» антикризисный диалог в развитии социальной и инженерной инфраструктуры как с федеральными властями, так и с инвесторами.

Политика в макроэкономике отражает приоритеты самих политиков. Стабильность — это выстраданное политиками Юга России понимание приоритетов развития региона. Перечисленные в антикризисной программе обязательства федерального уровня не оставляют для Юга России других возможностей поддержания социальной стабильности, стимулирования внутреннего спроса, сохранения темпов экономического роста, кроме как за счет инновационного сценария в каждом секторе экономики. Поэтому Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации должна рассматриваться региональной элитой как минимально гарантированная система мер по поддержанию стабильности в регионе и как исходная точка для построения посткризисной экономики Юга России. Если осенью прошлого года успехом можно было считать сокращение спроса на производимые товары и услуги менее чем на 30%, то в посткризисной экономике сохранится только бизнес, который снизит свои издержки не менее чем на 30%.

2.4. Проблемы производства. Январь 2009.

Завершение 2008 года на высоких показателях экономического роста всех секторов экономики Юга России сгладило проблемы, которые вызваны глобальным кризисом. Январь 2009 года стал первым месяцем, когда реальную ситуацию нельзя спрятать за успехи предыдущих периодов. Поскольку половина января приходится на выходные и праздник, и сопоставлять динамику роста можно только с январем предыдущего года. Это сопоставление как раз и показывает, что:

- благодаря низкой базе январское оживление производства в республиках Северного Кавказа продемонстрировало рост более 200%;
- в пределах 150-100% росло производство продуктов питания на современных предприятиях региона, которые успели завершить техническое перевооружение и выпускают конкурентоспособную продукцию;
- сохранился или не очень сильно изменился прошлогодний уровень производства нефти, газа, электроэнергетики;
- не очень сильно изменились (+/- 10%) объемы производства продукции, которая является специализацией Юга России (специальная нефтеаппаратура, керамическая плитка, электровозы, ящики из картона, минеральные удобрения);
- существенное падение (порядка 20%) наблюдается на старых предприятиях, производящих продукты питания;
- на 30-40% сократилось производство цемента, нерудных строительных материалов, угля;
- более чем на 40% сократилось производство автомобилей, зерноуборочных комбайнов, инструмента.

В этой первой кризисной картине экономики Юга России нет ничего неожиданного, за исключением фона посткризисной экономики: спрос на продукты питания сохранится, но эти продукты будут производиться на современных предприятиях, инфраструктура обеспечит рост производства, спрос на сырье и материалы будет зависеть от темпов развития российской экономики, для машиностроения требуются специальные схемы финансирования, поскольку доход от использования машин (автомобилей, тракторов, комбайнов) возвращается несколько лет, а зарплату рабочим, создающим эти машины, надо платить сегодня.

Прежде всего, отрадно отметить, что производство продуктов питания, включая алкоголь, табак, выросло в январе 2009 года больше, чем в январе 2008. Сокращение добычи нефти, газа, производства электроэнергии было незначительным, а в ряде регионов даже возросло. Производство строительных материалов сократилось на 30-40%, но в отдельных сегментах, производящих качественную продукцию (керамическая плитка), спрос сократился не существенно. Важно подчеркнуть, что качественную продукцию производят предприятия, которые уже провели техническую модернизацию и поэтому сохраняют свою конкурентоспособность в посткризисной экономике. Серьезно сократилось производство продукции машиностроения. Но эта связано с тем, что покупатель пока не знает тенденций на рынке, да и не все виды продукции машиностроения Юга России отвечают требованиям конкурентоспособности в посткризисной экономике. В целом, январские цифры подтверждают, что Юг России сохраняет свою конкурентоспособность в отраслях специализации (сельхозпродукция, продукты питания), отраслях инфраструктуры, на предприятиях, уже адаптировавших свое производство к посткризисным условиям. Проблемы возникают у тех, кто связан с инвестиционным комплексом (производство стройматериалов и оборудования). Это сигнал для ускорения модернизации соответствующих предприятий.

В первый месяц нового года **промышленность** Юга России сократила (–15,5%) свои масштабы в меньшей степени, чем российская промышленность (–16,0%). В некоторых секторах даже отмечался рост: в обрабатывающей промышленности Дагестана, Ингушетии, Северной Осетии, в добывающей промышленности Ставрополья. Существенное снижение объемов производства произошло в промышленности наиболее индустриальных регионов: Волгоградской (–22,5%) и Ростовской областей (–23,8%). Практически во всех регионах спад на продукцию обрабатывающих отраслей был связан еще и со снижением цен на продукцию этих отраслей, и наоборот, цены на продукцию производства и распределения газа, воды, электроэнергии выросли в одинаковой степени и в Российской Федерации, и на Юге России. Но этот рост цен, регулируемых государством, не предотвратил спад производства продукции этих отраслей в натуральном выражении.

Спад в **строительстве** (–7,4%) на Юге России в январе был меньше, чем в Российской Федерации (–16,8%). Хотя строительство жилых домов опережало строительство других объектов, спрос на жилье на Юге России сократился чуть более существенно (–5,39%), чем в среднем по стране (–4,0%). Наиболее значимое сокращение строительства жилья произошло в Краснодарском крае — ажиотажный спрос затормозил более резко.

Радует, что в **сельском хозяйстве** Юга России в январе заготовлено больше кормов, чем в прошлом году (+32,5%) и больше, чем в Российской Федерации (+20,0%). Наличие кормовой базы свидетельствует о том, что национальные проекты в сельском хозяйстве Юга России дают свои результаты — кроме растениеводства на Юге восстанавливается животноводство, имеющиеся ресурсы позволяют сохранять поголовье скота и птицы, а не реализовывать его на мясо. Поголовье коров дает существенный рост производства молока, особенно в Ростовской области (+22,6%), Северной Осетии (+17,5%), Кабардино-Балкарии (+8,7%) и Краснодарском крае (+3,8%). В кризисных условиях птицефабрики Юга России реализуют свои конкурентные преимущества, и производство яиц существенно опережает темпы роста Российской Федерации (+5,2%).

Розничная торговля на Юге России в январе росла намного более высокими темпами (+8,9%), чем в Российской Федерации (+2,4%): люди старались на фоне кризиса реализовать отложенный спрос на некупленные ранее импортные товары. Но в оптовом звене торговли на Юге России спад проявился более существенно. Если в России оптовые базы практически сохранили свой оборот (–1,6%), то на Юге сокращение составило почти 17%. Недостатки в развитии оптового звена будут стимулировать восстановление челночного бизнеса. Снижение доходов населения приведет к изменению спроса на товары длительного пользования, дома и квартиры, на услуги по их ремонту.

Общее укрепление финансовой дисциплины на Юге России позволило иметь очень незначительную **задолженность по заработной плате** в январе 2009 года (10,8%). Основная часть этой задолженности сформировалась в Чеченской республике (6,2%) и на предприятиях Ростовской области (2,3%).

Индексы потребительских цен в январе на Юге России повторяли российскую динамику: существенно выросли тарифы на услуги (+6,6% и +6,3%, соответственно), незначительно повысились цены на продовольственные товары, несколько меньше (+1,6% и +1,4%) наблюдался рост цен на непродовольственные товары (+0,7% и +0,8%). Если учесть достаточно серьезное удорожание стоимости минимального набора продуктов питания, то даже с учетом того, что этот набор для жителей Юга обходится на 5% дешевле, можно говорить, что спрос сдвинулся в сторону дешевых товаров, и именно в этом сегменте произошло повышение цен (эффект Гиффина). Если эта тенденция продолжится для всей России, то Юг останется в выигрыше, поскольку по соотношению «цены и качества» здесь производится весьма конкурентоспособная продукция для кризисной экономики. Важно

использовать эту ситуацию для накопления средств и построения на Юге России посткризисной экономики.

Особенности структуры промышленности Юга России: более высокий удельный вес производства и распределения электроэнергии, газа и воды — привели к повышению **цен на продукцию промышленности** региона (+0,2%), в то время как в промышленности России наблюдалось снижение цен (-2,7%). Снижение цен в январе 2009 года на продукцию **сельского хозяйства** (-2,0%) и **строительства** на Юге России (-1,8%) было более быстрым, чем в Российской Федерации (-0,5% и -0,6%, соответственно). Повышение регулируемых тарифов на перевозки на Юге России (+29,1%) стало результатом компенсации отложенного их повышения в предыдущие годы.

2.5. Юг России. 1 квартал 2009: упали – отжались.

Выход в свет квартальных данных Федеральной службы государственной статистики позволяет сделать мониторинг развития экономики Юга России уже по итогам первых трех месяцев текущего года.

Промышленность. Если в январе спад промышленного производства и в России (-16,0%), и на Юге (-15,5%) был существенным по сравнению с январем предыдущего года, то по итогам квартала спад в российской промышленности продолжает оставаться весьма ощутимым (-14,3%), а промышленность Юга России быстрее адаптировалась к новым условиям (-7,8%). Причем психологическая адаптация начала проявляться уже в феврале: +6,4% промышленного производства по России, +2,8% роста по промышленности Юга, а в марте рост составил, соответственно, +11,1% и +11,0%. Лидерами роста промышленного производства стали республики: Дагестан (+8,8%), Ингушетия (+8,9%), Калмыкия (+17,1%), Чеченская республика (+4,0%), Кабардино-Балкария (+3,1%), Северная Осетия-Алания (+1,2%). Более индустриальные регионы, с большой долей тяжелой промышленности: Ростовская область (-17,1%), Волгоградская область (-21,8%) — тяжелее выходят из первых кризисных потрясений, но и они начали адаптацию к новым условиям. Характерно, что электроэнергетика Юга России оказалась востребованной в большей степени (-2,7%), чем российская энергетика в целом (-5,7%), особенно в тех субъектах, где велика доля производства электроэнергии на гидростанциях: Дагестан (+38,1%), Волгоградская область (+12,6%).

Сельское хозяйство. Сравнительные данные, представленные только по итогам 4 квартала 2008 года, отражают в большей степени эффект засухи 2007 года. Но здесь следует подчеркнуть, что чередование урожайных и неурожайных лет в целом подтверждает роль Юга России (+21,0%) как основного поставщика сельхозпродукции на российский рынок (+15,6%).

Строительство. Если в январе объемы строительства катастрофически упали по сравнению с декабром и в России (-65,1%), и еще больше на Юге (-81,9%), то при сравнении одинаковых периодов разных лет, можно успокоиться, т.к. январь традиционно сопровождается сокращением строительной активности. По итогам квартала спад в отрасли оказался менее существенным: -19,3% у строителей России, -10,3% у южно-российских строителей. Причем в субъектах федерации, где в докризисный период достигли наибольших результатов, труднее показывать высокие темпы в нынешних условиях. Тем не менее, доля Юга России в вводе жилья в кризисных условиях остается достаточно высокой: 15-20% всего ввода жилья в России.

Транспорт. Если перевозки грузов автомобильным транспортом в докризисных усло-

виях 2008 года росли в России быстрее (+6,4%), чем на Юге (+2,0%), то спад объемов перевозок в 1 квартале 2009 года составил –21,6% по России, и только –9,5% для автотранспорта Юга России. Грузооборот автомобильного транспорта на Юге даже возрос на 10,9%, хотя по России объем грузооборота сократился (–10,3%).

Торговля. Если в Российской Федерации объемы товарооборота в сопоставимых ценах за 1 квартал сократились (–1,1%), то на Юге товарооборот вырос (+5,0%). Причем наиболее высокими темпами товарооборот рос в субъектах, имеющих более низкие показатели денежных доходов: южане стремились реализовать свои сокровенные желания. Желания эти были связаны и с покупкой продуктов питания (рост 7,1% на Юге при спаде –0,7% по России в целом), и с покупкой непродовольственных товаров (+5,2% на Юге и –1,0% по России в целом). Правда, уже в марте спад спроса на непродовольственные товары стал наблюдаться и на Юге России (–2,0%), хотя в меньшей степени, чем по России в целом (–5,1%).

Услуги. Объем платных услуг населению в сопоставимых ценах в России сократился на 1,5%, на Юге он вырос на 2,2%, что связано с отложенным в предыдущие годы повышением регулируемых тарифов. Новые тарифы позволили возобновить оказание услуг, которое раньше откладывалось или предоставлялось в меньшем объеме.

Инвестиции в основной капитал. Данные приводятся только за январь-февраль, но и они подтверждают, что, несмотря на общий спад инвестиционной активности (–10,4%), Юг России сохраняет в большей степени свою инвестиционную привлекательность (–4,5%)

Кредиторская задолженность предприятий. В общем объеме кредиторской задолженности российских предприятий предприятия Юга России снизили свою долю с 6,24% в январе до 6,0% в феврале: на Юге не очень много предприятий получивших поддержку в условиях кризиса. Но в просроченной кредиторской задолженности доля южнороссийских предприятий возросла с 9,49% до 9,65%. Не получая государственной поддержки, южнороссийские предприятия становятся злостными должниками. В свою очередь, несмотря на усилия по сокращению дебиторской задолженности, предприятия Юга России вынужденно наращивают задолженность своих дебиторов. На этом фоне важно отметить, и в Российской Федерации, и на юге России в январе-феврале сократилась доля убыточных предприятий, но на Юге таких предприятий несколько меньше (38,0%), чем в России (38,5%).

Цены. Индексы потребительских цен на Юге росли в первом квартале теми же темпами, что и в России в целом. Рост цен на продовольственные товары на Юге был меньше (+4,4%), чем в России (+5,0%). На непродовольственные товары, наоборот, южнороссийские цены росли быстрее (+4,2%), чем в России (+3,8%). Более быстро росли и потребительские цены на услуги для жителей Юга (+9,7%), чем для россиян (+8,5%). Особенно заметным был рост на услуги ЖКХ: +17,0% по России в целом, +17,8% по Югу России. В том числе в Ростовской области рост составил +21,5%, в Краснодарском крае +21,1%, в Чеченской республике +34,1%. Наибольший рост цен среди этих услуг составили цены на услуги по горячему и холодному водоснабжению.

Цены на жилье. В общей тенденции снижения цен на жилье наметилось сближение цен на Юге и среднероссийских цен. Дело в том, что изначально южнороссийские цены на жилье были более реальными, и при общем падении они сохранили свой уровень. Более того, на вторичном рынке спрос на жилье в Краснодарском крае даже вырос относительно среднероссийской цены квадратного метра.

Доходы населения. Парадоксально, но факт: разрыв в номинальных денежных доходах южан и россиян увеличился с –25,0% в январе до –28,6% в феврале, но реальные доходы южан росли быстрее (+3,4%), чем у россиян (–3,3%). Дело в том, что в разрыв в номинальной зарплате южан и россиян сократился с 69,78% в январе до 70,31% в феврале. Соответственно, увеличилось и реальное наполнение зарплаты.

Задолженность по заработной плате. Основная часть этой задолженности приходится на Чеченскую республику и отражает цикличность перечисления бюджетных средств. Но в общей массе российской задолженности по зарплате доля Юга России снизилась с 14,42% на начало года до 10,08% на начало второго квартала. Во многом этому способствовала и большая работа местных администраций по недопущению роста задолженности работникам. Характерно, что сокращается и доля Юга России в численности работников, перед которыми имеется задолженность с 12,59% на начало года до 11,26% на начало второго квартала.

Занятость. ЮФО всегда отличался более высоким уровнем безработицы (12,0%), чем средние данные по России (9,5%). В условиях кризиса возросла динамика принятых и выбывших работников. Следует отметить, что число выбывших растет быстрее тех, кого приняли на работу, но доля Юга России в численности принятых на работу (11,77%) выше, чем доля южан в общей численности уволенных россиян (9,85%). Цифры показывают, что на Юге не очень популярны приемы скрытого увольнения, как например, работа неполное время (6,80% от общей численности таких работников по России в целом), отпуска с частичным сохранением зарплаты (5,03% от общероссийской численности данной категории работников).

2.6. Юг России: январь-май 2009. Жизнь продолжается.

Рейтинговые агентства дают все более пессимистические прогнозы по России. Политики ищут индикаторы выхода из кризиса. Публикация новых данных Федеральной службы государственной статистики по Югу России за январь-май 2009 года (Информация для ведения мониторинга социально-экономического положения субъектов Российской Федерации в январе-мае 2009 года) позволяет дать объективную картину реальных процессов на Юге России. Сравнение темпов роста/спада к соответствующему периоду 2008 года ухудшает ситуацию, т.к. в предыдущем году в мае уже отмечался ускоренный рост Юга России. Сопоставление цифр за период январь-май двух лет улучшает картину за счет кумулятивной оценки первых месяцев прошлого года, когда рост только набирал обороты. Пять месяцев — достаточный период для анализа трендов развития экономики Юга России. Но при этом надо иметь в виду, что январь для динамично развивавшегося Юга России был месяцем резкого торможения, последующий рост являлся восстановлением положительного тренда роста после отрицательной коррекции.

Промышленность. Падение промышленного производства на Юге России с марта 2009 года идет меньшими темпами, чем в среднем по России. В целом, за январь-май объемы промышленного производства в России сократились (-15,4%), а на Юге сокращение составило только -14,6%, причем в Волгоградской области -20,2%, в Ростовской области -18,9%. Если анализировать только последний месяц, то промышленность России сократилась к апрелю 2009 года (-2,1%), а промышленность Юга выросла в мае по сравнению с апрелем (+5%), в т.ч. в Астраханской области рост (+73,1%), в Ростовской области (+1,0%), в Волгоградской области (+1,7%), в Краснодарском крае (+2,5%), в Ставропольском крае (+3,1%).

По сравнению с предыдущим годом наиболее существенно на Юге сократилось производство по виду деятельности «Добыча полезных ископаемых» (-14,1%), в т.ч. в Ростовской области (-35,3%), преимущественно за счет угледобычи; в Краснодарском крае (-13,7% нефтедобыча), в Ставропольском крае (-9,2% газодобыча). Спад в Российской Федерации по добыче полезных ископаемых -3,4% по сравнению с предыдущим годом. Но по сравнению

с предыдущим месяцем апрелем статистика фиксирует рост в России (+2,1%), по Югу России (+4,3%), в Волгоградской области (+2,0%), в Ростовской области (+13,0%). Действительно, «упали, но отжались».

В обрабатывающей промышленности ситуация сложнее. Спад в Российской Федерации по сравнению с прошлым годом (-23,7%), падение по Югу (-16,3%), в том числе, в Ростовской области спад (-22,1%), в Волгоградской области (-24,2%), в Краснодарском крае (-18,1%), а в Дагестане наблюдается рост (+25,3%), в Ставропольском крае (+7,7%). В целом за январь-май спад в России составил (-22,4%), по Югу России (-16,3%), в Волгоградской области (-16,5%), в Ростовской (-18,1%). На фоне апрельского проседания темпы майского роста вселяют оптимизм: рост обрабатывающей промышленности в России (+0,7%), на Юге России (+7,9%), в Астраханской области (+2,5 раза), в Ставропольском крае (+26,8%), в Волгоградской области (+9,9%), в Краснодарском крае (+4,5%), в Ростовской области (+1,1%).

В производстве и распределении газа, электроэнергии и воды майский спад по сравнению с предыдущим годом был менее существенным: по России (-9,5%), по Югу России (-9,1%), а в Адыгее (+19,9%) и Ростовской области (+3,1%) отмечался даже рост. За весь период январь-май спад в инфраструктурных отраслях был меньше: в России (-5,3%), на Юге (-5,4%). Парадокс в том, что по сравнению с апрелем в этом секторе промышленности именно в мае наблюдается наибольший спад: по России (-25,0%), по Югу (-12,2%), в Дагестане рост (+42,0%), в Кабардино-Балкарии (+38,0%), в Северной Осетии-Алании (+2,2 раза). В инфраструктурных отраслях начинается спад, связанный с общепромышленным спадом, а рост в отдельных регионах отражает стремление их экономики к автаркии.

Показательно, что производство электроэнергии в России сократилось (-7,8%), а на Юге только на (-4,9%). При этом в Дагестане (+21,2%), Карачаево-Черкесии (+16,4%), в Ростовской области (+14,6%) наблюдался рост. Эта же тенденция сохранялась на протяжении всего периода январь-май: спад в России (-5,8%), на Юге (-3,2%), рост в Адыгее (+8,2%), Дагестане (+3,5%), Волгоградской области (+3,0%). В мае рост производства электроэнергии составил в России (-7,9%), а на Юге (+3,4%), в т.ч. в Дагестане (+48,1%), в Кабардино-Балкарии (+2,4 раза), Карачаево-Черкесии (+3,0 раза), Северной Осетии-Алании (+2,5 раза), в Волгоградской области (+27,8%), в Ростовской области (+12,0%).

Сельское хозяйство. Индекс производства сельскохозяйственной продукции за 1 квартал 2009 года вырос по России в целом (+2,1%), по Югу России (+1,9%).

Строительство в России сократилось (-11,9%), на Юге (-8,8%). За весь период январь-май разница еще более весома: спад в России (-19,2%), по Югу (-10%). При этом в Адыгее (+34,9%), Дагестане (+16,5%), Ингушетии (+11,3%), Кабардино-Балкарии (+1,2%), Северной Осетии-Алании (+0,7%) отмечается рост. Сравнение мая с апрелем дает еще более разительные результаты: рост в России (+0,6%), на Юге России (+9,0%), в Дагестане (+28,5%), Ингушетии (+60,1%), в Чеченской республике (+62,6%), Калмыкии (+2,6 раза), Краснодарском крае (+2,6%), Ростовской области (+38,2%).

Строительство жилых домов за январь-май шло опережающими темпами, т.к. строители сконцентрировали свои усилия на завершении начатых проектов. Рост в России (+4,1%), по Югу России (+1,7%), а по республикам Северного Кавказа достигнут почти трехкратный рост: Адыгея (+194,3%), Дагестан (+30,4%), Ингушетия (+88,8%), Калмыкия (+58,4%), Чеченская республика (+47,7%), Астраханская область (+40,6%).

Транспорт. Спад объемов производства оказал свое влияние на работу транспортной отрасли. В 1 квартале 2009 года перевозки автомобильным транспортом в России сократились (-21,5%), на Юге России (-18,5%). Грузооборот автотранспорта в России сократился (-10,3%), а на Юге грузооборот увеличился (+10,9%). Такое соотношение еще раз под-

тверждает роль Юга России в качестве важного транзитного региона по портам Каспийского бассейна: рост грузооборота автотранспорта в Дагестане (+7,9 раза), в Калмыкии (+2,6 раза), в Астраханской области (+22,2%) и портам Черного моря: Краснодарский край (+10,4%), и приграничной торговле со странами СНГ: Ростовская область (+31,1%).

Розничный товароборот в мае 2009 года сократился по сравнению с предыдущим годом в России на 5,6%, на Юге спад составил только 2,9%. Более того, в Адыгее (+6,1%), Дагестане (+16,0%), Калмыкии (+2,1%), Северной Осетии-Алании (+13,6%), Чеченской республике (+1,9%) наблюдался рост товарооборота. Рецессия спроса проявляется у южан слабее, т.к. они не успели этот спрос удовлетворить ранее. Только в Ростовской области отмечается спад товарооборота (-14,4%), связанный с переключением прямых поставок товаров в торговые сети республик Северного Кавказа. Эти же тенденции более ярко проявляются на протяжении всего периода январь-май: спад товарооборота в России (-2,2%), рост на Юге России (+1,8%) во всех субъектах, за исключением Ростовской области (-5,9%), Астраханской области (-2,8%), Ставропольского края (-0,3%). К сожалению, потенциал роста за счет неудовлетворенного спроса населения Юга России себя постепенно исчерпывает: в мае рост товарооборота по России (+1,0%), а на Юге произошел спад по сравнению с апрелем (-0,7%).

Оборот розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями по сравнению с маем предыдущего года в России сократился (-2,7%), на Юге (-2,3%). В целом, за период январь-май сокращение в России (-0,9%), а на Юге покупка продуктов питания выросла (+1,6%). Наиболее существенно выросла покупка продуктов питания в республиках: Адыгее (+24,9%), Дагестан (+20,8%), Кабардино-Балкария (+4,8%), Калмыкия (+7,4%), Карачаево-Черкесия (+3,5%), Северная Осетия-Алания (+14,2%), Чеченская республика (+25,4%), в Ставропольском крае (+3,5%) и Астраханской области (+8,9%). В мае темпы роста покупок продуктов питания выросли в России (+1,7% эффект изменения структуры спроса в пользу продуктов питания), на Юге за май покупки продуктов питания сократились (-2,0%), т.к. происходит замещение магазинных продуктов питания произведенными на личном подворье.

Сокращение покупок непродовольственных товаров на Юге происходит с меньшими темпами (-3,4%) по сравнению с Российской Федерацией (-8,4%). Более того, в Адыгее (+8,6%), Дагестане (+14,2%), Карачаево-Черкесии (+0,5%) наблюдается рост покупок непродовольственных товаров. Эта же тенденция подтверждается за весь период январь-май: спад покупок непродовольственных товаров в России составил -3,7%, по Югу России наблюдался рост (+1,9%). Даже в мае, когда после апрельского спада в России отмечен рост покупок непродовольственных товаров (+0,4%), на Юге этот рост был больше (+0,5%), хотя чувствуется постепенное насыщение спроса на непродовольственные товары и у южан.

Услуги. Объем платных услуг населению в сопоставимых ценах сократился в России (-7,5%), на Юге рост составил (+0,8%), преимущественно за счет республик Дагестана (+27,9%), Ингушетии (+24,4%), Чеченской республики (+25,5%). Опережающий рост платных услуг на Юге России компенсирует слабую развитость и непрозрачность этой сферы в предыдущие годы и на протяжении всего периода январь-май наблюдается во всех регионах Юга России (+3,2%) в отличие от России в целом (-2,9%).

Инвестиции в основной капитал в первом квартале в России сократились (-15,6%), на Юге рост инвестиций (+2,6%). Этот рост связан не только с бюджетным финансированием в республиках Северного Кавказа, но и с завершением инвестиционных проектов, начатых ранее. Необходимо мультиплицировать эффект освоенных инвестиций для того, чтобы привлечь новые для обновления производства. Этот эффект, к сожалению, начина-

ет себя исчерпывать: за январь-май спад инвестиций в России (–8,3%), на Юге суммарно еще наблюдался рост (+0,4%). Но в мае спад инвестиций по отношению к апрелю наблюдался и в России (–14,0%) и на Юге России (–3,4%). Доля ЮФО в объеме иностранных инвестиций в Россию составила всего за 1 квартал 2009 года 3,4%, из них 1,4% составили инвестиции иностранцев в Ростовскую область, 1% в Волгоградскую область и 0,8% инвестиции в Краснодарский край.

Финансовые результаты (сальдо прибылей и убытков крупных и средних предприятий) в России сократились за январь-апрель (–59,3%), на Юге (–62,3%). Это означает, что на Юге нет источников финансирования развития производства, нарастает проблема нехватки оборотных средств. Интересно отметить, что прибыль прибыльных организаций в России за январь-апрель сократилась (–31,6%), а по Югу России только на 15,3%. Таким образом, предприятия Юга России, которые сумели обновить свое производство, сохраняют свою конкурентоспособность и в кризисных условиях, а для убыточных предприятий не удалось найти эффективных собственников, и они искажают общую картину региона. Если доля прибыльных предприятий по России составляет даже в условиях кризиса 60,5%, то на Юге России 61,0%, а в большинстве субъектов удельный вес прибыльных предприятий меньше половины. Только в Ростовской области прибыльные предприятия составляют 65,0%.

Кредиторская задолженность за январь-апрель в России увеличилась (+4,0%), на Юге (+6,3%). Более высокими темпами выросла просроченная задолженность: в России (+4,6%), на Юге (+8,0%), в т.ч. в республике Дагестан (+77,3%), в Калмыкии (+64,5%), в Северной Осетии-Алании (+31,0%), в Краснодарском крае (+26,0%), в Волгоградской области (+34,8%), в Ростовской области (+15,0%). Пик просроченной задолженности во всех случаях пришелся на март, когда были сделаны на высшем уровне громкие заявления о государственной поддержке. Однако до регионов эта поддержка еще не дошла, что отражает сокращение кредитования и рост просрочки на Юге России: в апреле рост кредиторской задолженности по России (+0,34%), по Югу –0,22%, в том числе просроченная кредиторская задолженность по России сократилась на –0,63%, а на Юге она выросла +1,77%.

Дебиторская задолженность на макроуровне ведет себя симметрично кредиторской задолженности: рост за январь-апрель составил по России (+4,2%), по Югу (+6,1%), в том числе просроченная по России (+5,4%), по Югу России (+13,5%). Нарушение договорных обязательств опасно разрушением экономических отношений, снижением доверия между контрагентами, криминализацией экономики и общества. Предприятия Юга России осознают эту опасность, но они вынуждены больше доверять своим партнерам и одновременно принимать меры по сокращению долгов своих дебиторов: в апреле месяце дебиторская задолженность сократилась по России (–0,69%), по Югу она выросла (+1,33%). Просроченная задолженность по России в апреле выросла (+0,80%), на Юге она сократилась (–1,94%). Можно предположить, что меры государственной поддержки если и не дошли еще в апреле до Южного федерального округа, то позволили рассчитывать дебиторам по своим обязательствам с предприятиями Юга России.

Цены. По сравнению с предыдущим годом потребительские цены в мае выросли в России (+6,8%), на Юге рост (+7,3%). На продовольственные товары цены росли в России (+6,5%), по Югу рост (+6,7%). Более высоким по сравнению с Россией (+5,5%) на Юге (+5,9%) был рост цен на непродовольственные товары. С учетом предыдущих замечаний относительно роста товарооборота, можно сказать, что спрос южан на непродовольственные товары продолжает сохраняться даже при росте цен.

Более высокий рост цен на платные услуги в мае на Юге (+10,8%) по сравнению со средними данными по России (+9,1%) связан с ежегодным повышением регулируемых та-

рифов. Тарифы ЖКХ выросли относительно декабря прошлого года в России (+17,6%), на Юге этот рост (+19,2%). Если разрыв в уровне тарифов по России и Югу России не очень значителен в услугах по отоплению (+17,8% и +16,6% соответственно), горячему водоснабжению (+22,6% и 21,5%), то тарифы на холодное водоснабжение и водоотведение в России выросли (+22,5%), а на Юге (+27,5%), особенно в Чеченской республике (+57,6%) и Ростовской области (+44,7%).

Индексы цен на промышленную продукцию в России выросли (+7,7%), на Юге (+6,4%). На сельскохозяйственную продукцию рост цен составил -0,1% и +1,9% соответственно. Рост цен начался в марте, когда повысился спрос на зерно прошлого урожая.

Строители Юга России снизили цены на свою продукцию (-2,5%), тогда как строители России снизили только на -1,6%. Наиболее существенное снижение цен произошло на строительную продукцию в Краснодарском крае (-7,6%), наименьшее снижение — в Ростовской области (-0,6%).

Тарифы на грузовые перевозки в России выросли (+2,5%), на Юге они снизились (-2,8%). Однако в пограничных регионах наблюдался рост тарифов на грузовые перевозки: в Дагестане (+21,0%), в Краснодарском крае (+9,1%), в Ростовской области (+4,9%).

Цены на жилье. В первом квартале 2009 года по сравнению с четвертым кварталом 2008 года цены на первичном рынке нового жилья упали по России на -3,88%, и по Югу России (-2,35%). Изначально на Юге новое жилье стоило на 30% дешевле, чем в целом по России. Отсутствие ажиотажных и спекулятивных надбавок позволило сохранить более реалистичные цены и в кризисных условиях. Цены на первичном рынке сильно сократились только в Краснодарском крае (-8,27%) и в Волгоградской области (-9,65%). Во многих регионах Юга России наблюдался рост цен: в Ставропольском крае (+10,0%), в Астраханской области (+9,68%), в Ростовской области (+5,4%). Особенность этого феномена (товары Гиффина) в реализации населением своих ожиданий, сформированных еще в докризисный период. На вторичном рынке эти ожидания также приводят к росту стоимости жилья и в Российской Федерации (+2,32%), и на Юге России (+1,80%), в т.ч. в Кабардино-Балкарии (+18,59%), Карачаево-Черкесии (+19,58%), Северной Осетии-Алании (+10,90%), в Ставропольском крае (+16,68%), в Краснодарском крае (+2,4%), в Ростовской области (+14,59%).

Денежные доходы населения выросли примерно одинаково в России (+14,2%) и на Юге России (+14,8%). Существенный рост денежных доходов наблюдался в республиках Северного Кавказа. Реальные доходы выросли в России на 0,8%, на Юге рост составил 1,5%. В крупных развитых регионах Юга России наблюдается снижение реальных доходов населения: в Ростовской области (-2,5%), в Краснодарском крае (-1,6%). Это эффект высокой базы. Если же брать весь период январь-май, то спад реальных доходов населения по России составляет 0,4%, по Югу России реальные доходы выросли (+2,5%) в результате отложенного потребления и роста зарплат бюджетников. Средняя заработная плата в России за год выросла на 8,3%, по Югу России — на 13,4%.

Просроченная задолженность по зарплате за январь-май выросла по России (+87,8%), по Югу (+35,9%). Причем в Ростовской области этот рост составил более 5 раз, в Астраханской области — более 8 раз. Юг России изначально имел более низкую зарплату, которая нерегулярно выплачивалась. За последние годы в ряде краев и областей прошла большая работа по исправлению этой тенденции. Однако кризис периодически в разных секторах проявляется резким спадом производства, ростом дебиторской задолженности и долгам по своевременной выплате зарплат. Накопленный опыт преодоления этих проблем позволяет надеяться на их успешное разрешение. Бюджет исполняет свои обязательства по Югу России в полной мере.

Уровень безработицы на Юге (11,5%) остается более высоким, чем в целом по России

(8,5%). Но в мае на региональном (-0,9%) и на федеральном (-1,0%) уровне наметилась общая тенденция снижения уровня безработицы. Эта же тенденция наблюдается и в субъектах федерации. Можно сказать, что люди научились более бережно относиться к своей работе, что косвенно подтверждается сокращением числа увольнений работников.

В целом, анализ тенденций развития за май 2009 года подтверждает общую закономерность того, что жизнь продолжается, а *Юг России использует свои особенности в более стабильном развитии и свой потенциал для преодоления кризиса с наименьшими потерями.*

2.7. Рынки Юга России: 1 полугодие 2009.

В советской статистике показатели достижений коммунистического строительства давали в сравнении с 1913 годом. Тем, кто пытался использовать другую базу сравнения для изучения экономики «развитого социализма», КПСС разъясняла: «Темпы нашего строительства снижаются, но каждый процент становится более весомым».

Экономику текущего кризиса в России изучают, сравнивая статистические показатели с докризисным и очень успешным 2008 годом. По прогнозам аналитиков, спад, который уже произошел в российской экономике, будет преодолен к 2013 году. Но кризис имеет уже собственные тренды, анализ которых важен для проверки концепций посткризисного развития:

- какие сектора, регионы и рынки растут после спада?
- насколько устойчивый этот рост?
- какие риски могут возникнуть в процессе этого роста?

Два документа Федеральной службы статистики: «Информация для ведения мониторинга социально-экономического положения субъектов Российской Федерации в январе-июне 2009 года» и «Социально-экономическое положение России (январь-июнь 2009 года)» (<http://www.gks.ru>) дают достаточно объективную картину новых тенденций экономического развития. В приводимых ниже результатах сделана попытка проанализировать эти тенденции с точки зрения рыночных механизмов.

Население восприняло кризис очень мужественно: рождаемость выросла, смертность уменьшилась, миграция ослабла. Окрепили семейные узы: выросло число браков и сократилось число разводов. На Юге России все эти позитивные процессы опережали среднероссийские показатели примерно на 2 человека в расчете на каждую 1000 населения. Даже традиционный южный темперамент, отражающийся в более высоких удельных показателях браков и разводов, в кризисных условиях сменился на более прагматичную позицию: южане стремятся сохранить и приумножить даже очень небольшие докризисные семейные активы.

Рынок труда. Юг России адаптировался к безработице задолго до кризиса. Накопленный опыт оказался полезным для рынка труда в кризисных условиях.

Кризис заставил трудиться в России, в том числе и на Юге России, даже тех, кто раньше не работал по каким-либо причинам. По итогам статистического исследования в феврале и мае, занятость населения в трудоспособном возрасте увеличилась в Российской Федерации на 1,6% и в Южном федеральном округе на 1,8%. Безработица за этот же период сократилась: по Российской Федерации на -1,0%, по Югу России на -0,9%.

Эти же тенденции подтверждают данные Федеральной службы по труду и занятости в сопоставлении показателей за май и апрель текущего года: наблюдается сокращение численности незанятых трудовой деятельностью, численности безработных и даже численно-

сти получающих пособие по безработице. На Юге России кризис не увеличил резко численность незанятых, безработных и получающих пособие по безработице. Влияние кризиса на занятость населения оказалось на Юге в 7-10 раз слабее, чем в Российской Федерации. Несмотря на позитивные тенденции, безработица на Юге по-прежнему превышает среднероссийский уровень на 3%, а в республиках Северного Кавказа это превышение составляет 4-6 раз, хотя и здесь происходит сокращение безработицы.

После зимних сокращений статистика заявленной в учреждениях службы занятости потребности работодателей в работниках демонстрирует рост в Российской Федерации (+13,4%). На Юге России рост числа заявленной потребности работодателей в работниках существенно меньше (+2,2%), за исключением тех регионов, где реализуются крупные федеральные проекты: в Ингушетии (+7,9 раза) и Краснодарском крае (+22,2%).

Рынок труда на Юге России в условиях кризиса оказался более мобильным: в июне выросло число и уволенных (+12,0%), и число принятых на работу (+17,8%), и число вакансий (+5,9%). По России аналогичные показатели составили: +7,8%, +15,8%, -0,2%. Все это свидетельствует о том, что на региональном рынке труда идет более динамичный поиск новой точки равновесия: и работники, и работодатели более активно ищут новые направления использования имеющегося потенциала трудовых ресурсов. Для такого динамичного поиска на Юге России существуют еще и объективные условия: диверсифицированная структура экономики, отсутствие большого числа моногородов, достаточно высокий образовательный уровень населения, позволяющий быстро адаптироваться к новым условиям работы на новых рабочих местах.

Кроме объективных условий на динамику и механизмы функционирования рынка труда на Юге России оказывают влияние и субъективные факторы. Если в июне 2009 года на Юге России было уволено 10,63% всех уволенных работников Российской Федерации, то среди уволенных по собственному желанию россиян доля жителей Юга была выше (12,13%). Чувство собственного достоинства, самостоятельность поведения жителей Юга России, уверенность в своей востребованности на новом рабочем месте определяют характер поведения работников на южнороссийском рынке труда. Самоуважение работников заставляет и работодателей более ответственно подходить и к увольнениям (число рабочих мест, намеченных к увольнению, составляет 10,42% от уровня Российской Федерации), и к сохранению вакансий (11,49% от уровня Российской Федерации). Прозрачные взаимоотношения на рынке труда Юга России не требуют широкого применения скрытых форм безработицы, таких как работа неполное рабочее время (6,26% от уровня Российской Федерации), вынужденные отпуска (5,0% от уровня Российской Федерации).

Есть еще один резерв динамичного развития рынка труда на Юге России — самозанятость. В соответствии с новым российским законодательством статистика стала считать совместно численность занятых на малых (до 100 работников) и средних (до 250 работников) предприятиях. В новых показателях за 1 квартал 2009 года заметно влияние сокращения занятых именно на средних предприятиях Юга России (-12,1%). В Российской Федерации сокращение составило 4,0%. Но высокий удельный вес индивидуальных предпринимателей на Юге России (20,69%) и численности занятых на малых предприятиях (14,0%) компенсирует с лихвой это сокращение.

Кризис заставляет по-новому оценивать многие ресурсы, в том числе и трудовые. Номинальная зарплата в мае 2009 года еще растет относительно мая докризисного года. Причем на Юге этот рост выглядит более существенным (+12,1%), чем в среднем по Российской Федерации (+7,5%): в докризисный период зарплата южан едва догоняла среднероссийскую. Но уже относительно апрельской зарплаты рост отсутствует и в Российской Федерации, и практически по Югу России (+0,7%), а в Чеченской республике (-1,0%), Калмы-

ки (-0,4%), Волгоградской области (-0,2%) отмечается даже снижение номинальной заработной платы.

Правительственные меры и работа региональных комиссий по ужесточению контроля своевременной выплаты зарплаты привели к сокращению просроченной задолженности по зарплате только за июнь 2009 года в Российской Федерации на 18,0%, на Юге России на 50,1%. Практически ликвидированы задолженности по зарплате в Дагестане, Северной Осетии-Алании, Ростовской области, Краснодарском крае. Эпизодически происходят всплески роста долгов по зарплате на отдельных предприятиях, но они гасятся усилиями местных администраций, работодателей, федеральных дебиторов.

Рынок потребителей. В мае 2009 года реальные денежные доходы населения абсолютно сократились на 5,5% по Российской Федерации и на 4,3% по Югу России. Правда, южане еще испытывают эйфорию роста своего благосостояния относительно года предыдущего года (+1,8%), но россияне уже избавились от иллюзий (-1,3%).

Меняется и стиль поведения населения. В марте можно было наблюдать рост и денежных доходов, и расходов населения. Причем рост расходов опережал рост доходов и по России на 1,6%, и по Югу России на 2,5%. Население стремилось реализовать свои докризисные планы. В апреле расходы росли скромнее, чем доходы: в России на -6,9%, на Юге -5,4%. Население стало экономить. В мае динамика денежных доходов и расходов населения стала отрицательной, но расходы сократились меньше, чем доходы: потребление приблизилось к уровню, при котором уже нельзя отказывать в необходимых продуктах и вещах.

После праздничного сокращения объемов розничного товарооборота в январе в целом по России на 25,6%, а по Югу России на 29,2%, рынок потребителей быстро восстановился уже в феврале: рост товарооборота составил по России 28,2%, по Югу России 36,7%.

Дальше на потребительском рынке начали действовать нормальные рыночные законы: снижение темпов роста доходов населения приводило к сокращению товарооборота либо к снижению цен на отдельные виды товаров. Учитывая, что в отрасли услуг тарифообразование является не рыночным, а регулируемым, то более наглядно проявление механизмов рынка лучше проиллюстрировать, сравнивая показатели изменения объемов продаж и цен на группах продовольственных и непродовольственных товаров.

На сокращение среднедушевых денежных доходов в мае (-4,9%) российский потребительский рынок отреагировал в июне ростом покупок непродовольственных товаров (+1,1%) и снижением покупок продовольственных товаров (-0,6%). При этом российские цены в июне выросли на продовольственные товары на 0,5%, а на непродовольственные товары рост цен составил 0,8%. Попытки государственного регулирования цен на продовольственные товары не увеличили объемы продаж этих товаров.

На Юге России среднедушевые доходы сократились в мае на 3,5%. Несмотря на это, в регионе выросли объемы покупок непродовольственных товаров (+4,0%) и продовольственных товаров (+3,0%). Рост объемов продаж сопровождался ростом цен: на непродовольственные товары (+0,6%) и продовольственные товары (+0,8%).

Рынок сам находит новые точки равновесия нового спроса и нового предложения. Но для этого необходимы рыночные условия.

Показательны в этом отношении сравнения данных Краснодарского края и Ростовской области за май-июнь 2009 года.

В Краснодарском крае в мае денежные доходы сократились на -3,78%, индексы цен на продовольственные товары выросли всего лишь на 0,4%, а оборот по продаже продовольственных товаров увеличился на 7,1%.

Аналогичные изменения показателей по Ростовской области составили: среднедушевые денежные доходы населения в мае (-2,65%), индекс цен продовольственных товаров

в июне (+1,2%), оборот по продаже продовольственных товаров (+1,2%). Кроме прочих факторов, следует иметь в виду: в Ростовскую область раньше пришли крупные ритейловые сети, вынужденные ориентироваться на импортируемые товары, которые подорожали в цене в результате девальвации рубля. Население на подобную ценовую политику отвечает снижением покупательского спроса.

Спрос на непродовольственные товары на Юге сохраняется, несмотря на рост цен: жители Юга все еще опасаются нового всплеска инфляции и стремятся удовлетворить свои отложенные потребности.

На Юге России сосредоточена пятая часть всех российских розничных рынков и более 27,6% торговых мест. С такими рыночными традициями экономика Юга России имеет лучшие перспективы, чем сетевая торговля, особенно в летний сезон.

Таблица 2.7.1. Изменение индексов показателей денежных доходов, оборота и цен в мае-июне 2009 года, %.

	Российская Федерация	Южный федеральный округ	Ростовская область	Краснодарский край	
Среднедушевые денежные доходы, май к июню	-4,92	-3,48	-2,65	-3,78	
Оборот по реализации в июне					
Продовольственных товаров	-0,6	3,0	0,2	7,1	
Непродовольственных товаров	1,1	4,0	3,2	5,2	
Платных услуг	1,5	3,3	2,0	10,0	
Индексы потребительских цен в июне					
Продовольственных товаров	0,5	0,8	1,2	0,4	
Непродовольственных товаров	0,8	0,6	1,0	0,4	
Платных услуг	0,5	0,7	1,0	1,5	
Справочно в % к РФ:	Число рынков	100	19,78	3,39	5,74
	Число торговых мест на них	100	27,61	5,65	6,71

Действительно, розничный товарооборот в России за первое полугодие сократился на 3%, а на Юге он вырос на 0,5%. Июньский товарооборот в России почти не изменился (+0,2%), а на Юге он вырос на 3,5% по сравнению с маем. Сокращение объемов розничной торговли имело место только в Волгоградской и Астраханской областях. В этих регионах отмечалось и наиболее существенное сокращение заработной платы, и рост просроченной задолженности по выплате зарплаты.

Оптовое звено торговли на Юге России в начале кризиса понесло существенные потери: оборот оптовой торговли сократился по сравнению с предыдущим годом на 30%, в Российской Федерации сокращение составило 3,2%. Но именно резкое падение дало импульс ускоренного роста в новых кризисных условиях: оборот оптовой торговли по России вырос в июне относительно мая на 1,1%, а на Юге России — на 5,5%.

Наименее рыночная сфера услуг, тарифы на большую часть в которой регулируются государством, реагирует на снижение денежных доходов в соответствии с правилами несовершенного рынка: растут и цены, и объемы оборота платных услуг. Сфера платных услуг, сократившись к предыдущему году в России на 8%, и на Юге на 3,1%, в новых условиях стремится восстановить свои позиции: в июне 2009 года за месяц объем платных услуг по России вырос на 1,5%, на Юге рост составил 3,3%. При этом цены и тарифы на платные услуги выросли: в Российской Федерации на 0,5%, на Юге России — на 0,7%.

Рынок производителей. Промышленность Юга России в результате кризиса испытала тот же спад, что и промышленность Российской Федерации: индекс промышленного производства за первое полугодие сократился на Юге на $-13,5\%$, в Российской Федерации — на $-14,8\%$.

Однако выход из кризиса промышленности на Юге идет опережающими темпами: рост в июне относительно мая составил $+15,3\%$, по Российской Федерации этот рост был $+4,5\%$. Причем в отраслях перерабатывающей промышленности этот июньский рост существенно выше: $+19,9\%$ по Югу России, $+9,9\%$ по Российской Федерации. Добывающая промышленность выходит из кризиса медленнее: рост в июне не достиг майского уровня ни в Российской Федерации ($-0,1\%$), ни на Юге России ($-2,1\%$). Что касается производства и распределения электроэнергии, газа и воды, то спад производства в этих отраслях в июне относительно мая по Российской Федерации ($-14,0\%$) и по Югу России ($-12,5\%$) носит в большей мере сезонный характер.

Шок от спада промышленного производства в начале года постепенно начинает забываться. В лидерах посткризисного роста остаются производство продуктов питания, местная промышленность. Производство электроэнергии, электротехнической продукции, местных строительных материалов достигает докризисных объемов. Более чем на десять процентов сократились объемы производства зерноуборочных комбайнов, лакокрасочных материалов, химических волокон, тканей, труб, электровозов, тракторов, автомобилей. На такую неоднородную динамику по видам промышленной продукции оказала влияние адресная государственная поддержка машиностроения. Если исключить влияние такой поддержки, то преимущества Юга России в посткризисной экономике сохраняются в диверсифицированной структуре, производстве продуктов питания, повышении эффективности отдельных предприятий во всех отраслях.

В сельском хозяйстве результаты принято считать по осени. Среди промежуточных итогов можно отметить лишь рост посевных площадей под зерновыми и зернобобовыми культурами, сокращение посевов под подсолнечником и сахарной свеклой, рост посевных площадей под картофелем и овощами. Селяне не уверены в том, что закупочные цены переработчиков подсолнечника и сахарной свеклы оправдают затраты на производство сырья. Картофель и овощи всегда найдут спрос, особенно в условиях сокращения доходов населения. Но во всех ситуациях Юг России останется основной житницей страны, на полях которой будут сеять более 40% подсолнечника и овощей, более 20% зерновых культур.

Производство скота и птицы в первом полугодии по сравнению с 2008 годом в Российской Федерации выросло на $5,9\%$, на Юге рост составил $1,8\%$. Но в производстве молока в Российской Федерации произошел небольшой спад ($-0,5\%$), а на Юге увеличили производство молока на $2,5\%$ относительно уровня соответствующего периода 2008 года. Производство яиц выросло и в Российской Федерации ($+4,0\%$), и на Юге России ($+4,4\%$). На фоне кризиса сельское хозяйство выглядит единственной растущей отраслью российской экономики, а поскольку это отрасль специализации Юга России, то и сам регион становится локомотивом посткризисного развития.

В первом полугодии сельское хозяйство, как правило, реализует продукцию животноводства. В Российской Федерации цены на сельскохозяйственную продукцию в первом полугодии сократились на $2,0\%$, а реализация выросла: мяса на $5,9\%$, яиц на $4,0\%$; и только реализация молока сократилась на $0,5\%$.

На Юге, несмотря на рост цен реализации на $1,3\%$, не торопятся с реализацией мяса (рост $1,8\%$ к первому полугодью 2008 года), уверенно наращивают реализацию молока ($+2,5\%$) и яиц ($+4,4\%$). По оценкам специалистов, засуха 2009 года вызовет дальнейший рост цен на сельскохозяйственную продукцию, которую не удастся произвести в рекордных

объемах 2008 года.

В строительстве, вопреки широко распространяемому средствами массовой информации мнению о катастрофическом положении, реальная ситуация выглядит не столь драматически: спад по Российской Федерации составил 19,3%, по Югу России 9,1%. Ввод жилья сократился на 0,3% в Российской Федерации и на 4,0% на Юге России. Строителям придется на какое-то время отказаться от конвейерной технологии в строительстве жилья: до момента, когда на рынке жилищного строительства наступит новое равновесие спроса и предложения. Пока же цены на первичном рынке жилья снизились за первое полугодие в Российской Федерации на 6,1%, на Юге России на 5,7%.

При этом, если в Краснодарском крае снижение цен составило 12,6%, в Волгоградской области 17,3%, то в Ростовской области отмечается рост цен на первичном рынке на 4,9%, в Ставропольском крае — на 6,3%, в Астраханской области — на 9,7%.

Можно ожидать, что падение цен на продукцию строительства замедлится, но будет зависеть от роста денежных доходов населения.

В строительстве на Юге России реакция на кризис была более рыночной, чем в среднем по Российской Федерации: за 1-е полугодие цены снизились на 2,5%, а объемы выполненных работ — всего лишь 9,1%. В Российской Федерации строители согласились только на 1,8% снижения цен, но зато объемы работ сократились почти на 20%.

Перевозки грузов автомобильным транспортом сократились в 1-м полугодии в Российской Федерации на 13,4%, в Южном федеральном округе на 19,2%. В Российской Федерации сократились не только перевозки, но и грузооборот (–14,8%). На Юге России грузооборот автотранспорта вырос на 3,9%. Наиболее существенный рост грузооборота автотранспорта отмечался в пограничных регионах Юга России: Ростовской области (+30,5%), Краснодарском крае (+5,6%), республике Дагестан (13,4 раза).

Тарифы на грузовые перевозки и объемы перевозок автотранспортом крупных и средних предприятий — это не совсем сопоставимые данные, но показательно, что на Юге России эти тарифы снизились за полгода на 3,0%, а грузооборот автотранспорта вырос на 3,9%.

В Российской Федерации транспортные тарифы увеличились на 2,5%, а грузооборот автотранспорта сократился почти на 15%.

Внешняя торговля. Спад внешней торговли — самое наглядное проявление кризиса. В 1-ом квартале 2009 года относительно 1-го квартала 2008 года российский экспорт сократился на 47,7%, а импорт — на 38,9%. Сокращение экспорта произошло и в торговле со странами дальнего зарубежья (–48,0%), и со странами СНГ (–46,0%). Импорт из стран дальнего зарубежья сократился на 37,5%, а из стран ближнего зарубежья — на 47,7%. Внешнеэкономический оборот Юга России невелик, но зато он опирается на устойчивые связи как с ближними, так и дальними соседями. Поэтому кризис в меньшей и примерно в равной степени (–17%) сказался на сокращении экспорта по группам стран. Существенно сократился импорт из стран СНГ на Юг России (–61,8%).

Юг России в 1-м квартале 2009 года импортировал продовольственные товары (8,6% от объема импорта товаров данной группы в Российскую Федерацию), минеральные продукты (8,8%), топливно-энергетические товары (11,0%), металлы и изделия из них (9,0%), древесину и целлюлозно-бумажные изделия (3,6%), машины, оборудование и транспортные средства (3,7%). В общероссийском экспорте на долю Юга России пришлось 32,4% продовольственных товаров, 7,4% продукции химической промышленности, 6,6% текстильных изделий и обуви, 5,1% металла и изделий из него, 4,7% машин, оборудования и транспортных средств. Наряду с продовольствием Юг России осуществляет сбалансированный товарообмен по широкому спектру товаров. Однако потенциал внешней торговли еще не соответствует роли региона в российской экономике и отстает более, чем в два раза. Основны-

ми участниками внешней торговли являются Ростовская область и Краснодарский край.

Показателен пример текстильной промышленности Ростовской области. Созданные в советские годы текстильные предприятия в шахтерских городах должны были решать в основном демографические проблемы. За годы реформ эти предприятия переоснастили свое производство и сегодня поставляют 4,7% всего российского экспорта текстильной продукции.

Рынок финансов и инвестиций. На фоне общероссийского спада инвестиционной активности более чем на 15,6% в 1-м квартале 2009 года Юг России выгодно отличается увеличением объема инвестиций в основной капитал на 2,6%. Такой рост связан с завершением строительства начатых ранее объектов, преимущественно за счет бюджетных источников финансирования. Сравнение за январь-май показывает, что разрыв в уровне инвестиционной активности сокращается, но Юг России (+0,4%) пока опережает Российскую Федерацию (-8,3%). Сопоставление данных за май месяц показывает затухание инвестиционной активности и в России (-14,0%), и на Юге России (-3,4%), но это не касается инвестиций в подготовку XXII зимних Олимпийских игр 2014 года в городе Сочи: рост инвестиций в Краснодарском крае составил 29,7%.

Очевидно, что в условиях кризиса придется отказываться от амбициозных, но неэффективных инвестиционных проектов, тем более проектов, осуществляемых за счет бюджетных средств. Однако социальная направленность бюджетов не должна сопровождаться отказом от инвестиций, необходимых для социального развития будущих поколений. С учетом ограниченности бюджетных источников необходимо задействовать механизмы мультипликации бюджетных средств, в том числе за счет использования лучшей мировой практики.

Например, Юг России в общем объеме инвестиций Российской Федерации по итогам 1-го квартала занимает 9,39%, а в объеме иностранных инвестиций — 3,4%. В Краснодарском крае эти показатели составляют, соответственно, 3,4% и 0,8%, а в Ростовской области — 2,16% и 1,4%.

Основные убытки предприятий были получены в январе. Выход в прибыльную зону на Юге произошел только в марте, а в отдельных регионах — в апреле. С этого момента доля Юга России в сальдированном финансовом результате предприятий России начинает возрастать и в мае достигает 4,32%, что ниже на 1,32%, чем в успешном 2008 году, но намного лучше, чем январская доля в 9,0% в общих убытках.

В итоге за январь-май сальдо прибылей и убытков крупных и средних предприятий в Российской Федерации сократилось на 48% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а на Юге России этот показатель финансового результата уменьшился только на 39,8%.

В результате снижения доходов предприятий сократилась доля региона в платежах в бюджетную систему страны на 0,6%, но доля в долгах перед бюджетом не изменилась.

Кризис порождает специфическую «инвестиционную» активность по скупке подешевевших активов. Осознавая такую опасность, предприятия Юга России стараются управлять своей ликвидностью, контролировать свою кредиторскую и дебиторскую задолженности.

В течение первого полугодия доля Юга России в общей кредиторской задолженности российских предприятий не изменилась и составляет в среднем около 6,3%, в том числе в просроченной кредиторской задолженности она сохраняется в районе 9,5%.

В дебиторской задолженности доля Юга России колеблется около 5,4%, а в просроченной дебиторской задолженности — около 7,5%. Колебания дебиторской задолженности зависят от поступления очередных траншей государственной поддержки и бюджетного фи-

нансирования российских предприятий и должников предприятий Юга России.

Поскольку масштабы такой поддержки будут сокращаться, то возрастают риски своевременных платежей российских дебиторов южно-российским предприятиям. Одновременно надо предпринимать все меры для своевременной оплаты выполненных работ по линии бюджетного финансирования государственных заказов, выполняемых на Юге России.

Таблица 2.7.2. Рост (+)/снижение (–) объемов деятельности по секторам экономики в 1 полугодии 2009 года в % к соответствующему периоду 2008 года.

	Российская Федерация	Южный федеральный округ
Промышленность	–14,8	–13,5
Сельское хозяйство	0,9	1,4
Строительство	–19,3	–9,1
Оборот розничной торговли	–3,0	0,5
Грузооборот автомобильного транспорта	–14,8	3,9
Инвестиции	–11,2	–3,8
Финансовые результаты	–48,6	–46,8
Прибыль прибыльных организаций	–33,4	–22,7
Индексы цен (июнь 2009 г. к декабрю 2008 г.)		
на товары и услуги	7,4	8,1
на продовольственные товары	7,0	7,6
на непродовольственные товары	6,3	6,6
на промышленную продукцию	10,0	8,4
на сельскохозяйственную продукцию	–2,0	1,3
на строительную продукцию	–1,8	–2,5
на грузовые перевозки	2,5	–3,0
Денежные доходы населения (июнь 2009 к июню 2008)	15,1	9,4
Реальные доходы	0,0	1,4
Номинальная заработная плата работников (июнь 2009 г. к июню 2008 г.)	8,2	13,6

Главное, что продемонстрировал Юг России за первые полгода кризисного развития — приверженность рыночным механизмам преодоления кризиса на рынке труда, потребительском рынке, рынке производителей, даже на рынке инвестиций и финансов. Рыночные механизмы на Юге России отличаются от спекулятивных взлетов и падений на глобальном рынке своей уверенностью в достижении упорным трудом новой ситуации рыночного равновесия, уважения к тем, кто напряженно трудится, кто стремится вписать свои бизнес-планы в новые рыночные реалии. Пока достигнуты первые результаты, связанные с сохранением социальной стабильности в кризисных условиях. От социальной стабильности надо переходить к социальному наступлению: готовить новые инвестиционные проекты для завоевания конкурентных преимуществ в посткризисной экономике.

ЧАСТЬ 3.

УСТОЙЧИВЫЙ БАНК ДЛЯ ЮГА РОССИИ.

3.1. Введение.

Эта история успеха началась давно, когда директора первых приватизированных предприятий Юга России попросили преподавателей Ростовского-на-Дону института народного хозяйства создать современный банк, отвечающий новым требованиям времени. Созданный в 1992 году банк «Центр-инвест» сопровождал все этапы реформ и приобрел заслуженную славу «лаборатории реформ на Юге России». Научно-методические разработки банка «Центр-инвест» стали бестселлером среди российских государственных деятелей, политиков и предпринимателей (www.centrinvest.ru/ru/pub.html). Более 30 докторов и кандидатов наук работают в банке. Сотни студентов за эти годы прошли школу банка «Центр-инвест» и возглавили экономические службы ведущих компаний России.

Один из последних результатов этой работы берет свое начало 26 апреля 2006 года. В этот день в Лондоне встретились основные акционеры банка «Центр-инвест». Необходимость встречи была вызвана тем, что стратегия, которую акционеры утвердили два года назад, была успешно выполнена, и необходимо было обсудить планы на будущее.

В презентации для обсуждения были представлены три варианта развития банка: 1) в рамках существующего рынка Ростовской области, 2) расширение региона операций на Юге России, 3) создание крупного банка с федеральной сетью.

Банку «Центр-инвест» уже было тесно в Ростовской области, но выход в другие регионы означал принятие новых рисков. С одной стороны, у банка «Центр-инвест» уже был накоплен опыт 10 лет аудита по Международным стандартам финансовой отчетности, внедрен Кодекс корпоративного поведения, имелся рейтинг независимого агентства, опыт работы с международными финансовыми институтами: ЕБРР, IFC, KfW, USAID. С другой стороны, Юг России — регион, сравнимый по своим масштабам со многими европейскими странами: площадь 589 тыс. кв.км., 22,8 млн. жителей. Дискуссия грозила затянуться, но опыт независимого директора Э. Вельтеке — бывшего Президента Deutsche Bundesbank — подсказал мудрое решение: «Назовем стратегию «South of Russia+». Если конъюнктура будет благоприятной, то через этот «плюс» выйдем на федеральный уровень, а пока попробуем тиражировать в других регионах Юга России то, что уже работает в Ростовской области».

Когда стали понятны масштабы необходимых и возможных для каждого акционера инвестиций, все участники встречи попросили представить их тщательное обоснование. Кроме показателей операционной и финансовой деятельности банка «Центр-инвест», в рамках обоснования инвестиций был проведен анализ инвестиционной привлекательности Юга России (<http://www.centrinvest.ru/ru/book/0701.html>, http://www.centrinvest.ru/pdf/CI_invest_privlek_English.pdf).

Для этого использовалась вся доступная официальная статистика, но анализ данных приводился как анализ потенциала соответствующих рынков. Оказалось, что Юг России — это регион, находящийся в положении «низкого старта»: отставание от средних показателей по России создает задел для динамичного и эффективного развития. Именно такие регионы привлекают внимание инвесторов в первую очередь.

Прошло два года. Жизнь не просто подтвердила, но и во многом реализовала шансы для Юга России: Сочи избран столицей Олимпийских игр 2014 года. Банк «Центр-инвест» досрочно выполнил показатели стратегии «South of Russia+», стал серебряным призером конкурса Financial Times и Международной финансовой корпорации (IFC) «Sustainable bankers of the year 2007», председатель комитета банка «Центр-инвест» по аудиту и контролю соответствия Т. Н. Высокова получила премию ЕБРР «Women in business award 2008».

Глобальный финансовый кризис круто изменил ситуацию. Но при внимательном анализе оказалось, что именно в условиях глобального кризиса Юг России имеет еще большие шансы реализовать свой потенциал и закрепить свои преимущества в посткризисной экономике. Работа на Юге России является важным конкурентным преимуществом банка «Центр-инвест». В то же время опыт работы и лучшая практика, которую банк, его партнеры и клиенты продвигают на Юге России, создают дополнительные преимущества для развития бизнеса в этом регионе. В чем состоят эти преимущества, как банк «Центр-инвест» помогает развитию Юга России — эти вопросы рассматриваются в третьей части книги.

3.2. Корпоративное поведение.

С 1991 года команда банка «Центр-инвест» оказывала консультационные услуги в ходе приватизации для более 300 предприятий на Юге России. В 1993 году специалисты банка подготовили и издали первый российский учебник по корпоративному поведению, в котором давались рекомендации о порядке проведения собраний акционеров и принятии других внутренних нормативных документов новыми акционерными обществами (<http://www.centriinvest.ru/ru/pub.html>). В 2002 году банк «Центр-инвест» стал первым участником программы IFC по внедрению корпоративного поведения (<http://www.ifc.org/corporategovernance>). Фактически эта программа официально стартовала в России, когда уже была завершена в банке «Центр-инвест».

Банк «Центр-инвест» всегда очень строго относился к выполнению требований российского законодательства. Совместная работа с международными организациями делала необходимым соблюдение международных стандартов. За короткое время с помощью консультантов были разработаны и утверждены все необходимые документы и политики, в рамках которых банк добровольно брал на себя обязательства по соблюдению лучшей мировой практики для согласования интересов акционеров, персонала, клиентов и партнеров.

Основные положения добровольно принимаемых на себя обязательств включали явно сформулированные дополнительные принципы управления, прозрачность структуры органов управления, процедурное закрепление гарантий прав миноритарных акционеров, прозрачность дивидендной политики, нормы информационной политики и кодекс корпоративного поведения.

В отличие от существовавшей в России практики взаимоотношений внутри акционерных обществ требовало определенного мужества принятие таких принципов как:

ПОДОТЧЕТНОСТЬ (Правления — Совету директоров — Собранию акционеров);

СПРАВЕДЛИВОСТЬ (равное отношение ко всем акционерам);

ПРОЗРАЧНОСТЬ (своевременное и достоверное раскрытие информации);

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ (признание прав иных заинтересованных сторон).

Практика показала, что, несмотря на все риски, добровольное принятие этих принципов оправдывает себя не только с точки зрения инвесторов, но и создает новую атмосферу взаимоотношений внутри акционерного общества.

Этому способствовало также создание прозрачной структуры управления с четким разделением полномочий Собрания акционеров, Совета директоров, Правления. Созданные из членов совета директоров Комитеты (по стратегическому планированию, аудиту и контролю соответствия, по назначениям, вознаграждениям и компенсациям) смогли более детально рассматривать вопросы жизнедеятельности акционерного общества, оперативно принимать необходимые решения.

Дальнейшее совершенствование структуры управления потребовало построения прозрачной структуры исполнительных органов. В результате была сформирована прозрачная и эффективная *структура управления банком*, которая позволила минимизировать влияние мирового финансового кризиса на его работу.

Структура управления банка «Центр-инвест»



В связи с неоднозначностью толкования прав акционеров в российском законодательстве потребовались специальные уточнения, процедурно гарантирующие участие в собраниях всех акционеров, с точки зрения места и времени проведения собрания, порядка выступлений и голосования. Для защиты прав миноритарных акционеров в составе Совета директоров избираются независимые директора, а реестр акций ведет независимый регистратор. Сделки, в которых имеется заинтересованность сторон, рассматриваются и утверждаются в специальном порядке.

Дивидендная политика направлена на устойчивое развитие банка и ограничивает как верхний предел выплат дивидендов (не более 50% чистой прибыли), так и нижний предел (не менее ставки рефинансирования Банка России). За 2007 год банк выплатил дивиденды по обыкновенным акциям в размере 18% к номиналу, по привилегированным акциям в размере 20% к номиналу. За 2008 год акционеры единогласно приняли решение выплатить дивиденды только по привилегированным акциям в размере 20% к номиналу.

Информационная политика определяет порядок предоставления и каналы распространения общедоступной информации о банке, меры по обеспечению коммерческой тайны, уточняет содержание инсайдерской информации, требования к рекламе и порядок раскрытия информации. В рамках своей информационной политики банк использует традиционные средства массовой информации, новые информационные ресурсы и прямые

контакты с клиентами через фронт-офисы своей сети. Банк стал ньюс-мейкером на Юге России, регулярно информируя общественность о результатах своей работы. В совокупности через все каналы банк распространяет информацию для 14 млн. жителей Юга России. Кроме этого банк активно работает с международными каналами и изданиями: Bloomberg, CNBS, The Banker, Euromoney, Financial Times. Важно понимать, что за каждой новостью от банка «Центр-инвест» стоит большая и реальная работа.

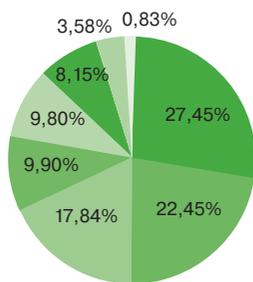
Кодекс корпоративной этики устанавливает принципы и нормы внутрикорпоративных отношений, отношений с клиентами и партнерами, правила аудита этических норм.

Первоначально целью системы корпоративного поведения в банке «Центр-инвест» было желание соответствовать требованиям западных партнеров для доступа к долгосрочному фондированию. В процессе подготовки документов были заново оценены действовавшие процедуры, предложены более эффективные решения и управленческие стандарты. Формализация процедур ввела более четкий регламент взаимодействия акционеров, менеджмента, персонала и клиентов. В конечном счете сформировалась **новая корпоративная культура**.

В 2005 году в состав Совета директоров банка «Центр-инвест» был избран независимый директор — экс-президент Deutsche Bundesbank Эрнст Вельтеке (ФРГ). Независимый директор представляет интересы собственников и менеджеров, гарантирует клиентам «Центр-инвест» прозрачность деятельности банка и обеспечивает принятие независимых решений. Бывший министр экономического развития и торговли Г. Греф дал этому событию очень высокую оценку: «Это каким надо быть продвинутым банком, чтобы в российский регион пригласить человека такого высочайшего уровня, как Эрнст Вельтеке. Это сигнал инвесторам, что сюда (на Юг России) нужно бежать бегом».

Сегодня система корпоративного поведения в банке «Центр-инвест» — это не застывший кодекс, а постоянно обновляемый набор документов, в которых находят отражение и изменения действующего законодательства, и лучшая мировая практика, и практический опыт банка «Центр-инвест». Основными акционерами банка «Центр-инвест» являются международные финансовые институты ЕБРР и DEG, ведущие европейские банки Erste Group и Raiffeisenlandesbank Oberösterreich, инвестиционные фонды группы «Ренессанс Капитал» и Firebird, основатели банка — семья профессора В. В. Высокова. Миноритарные ак-

Структура акционеров банка «Центр-инвест»



27,45% — ЕБРР
22,45% — DEG
17,84% — В.В. Высоков и Т.Н. Высокова
9,90% — Firebird Investment Fund
9,80% — Erste Group
8,15% — Renaissance Capital
3,58% — Raiffeisenlandesbank Oö
0,83% — прочие акционеры

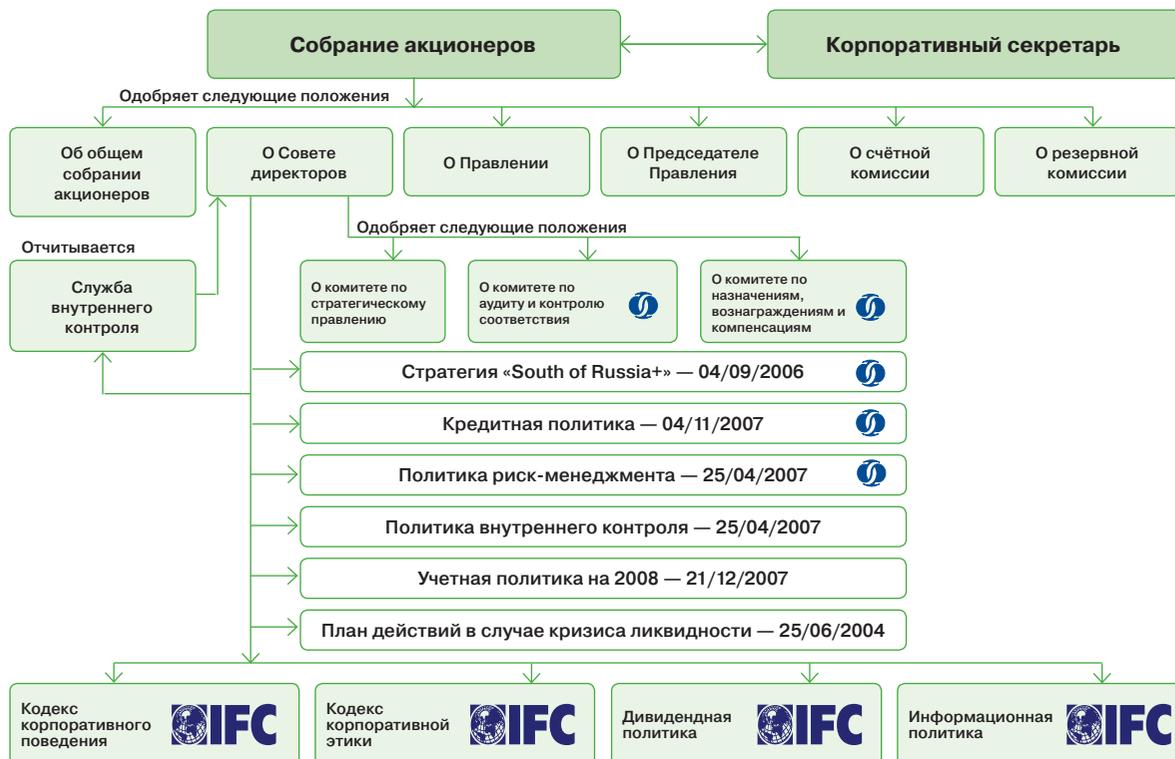
Иностранные акционеры банка «Центр-инвест»



ционеры обладают всеми правами, предусмотренными действующим законодательством и кодексом корпоративного поведения банка.

Прозрачные процедуры корпоративного поведения позволили оперативно принять программу «Юг России против глобального кризиса» и меры, обеспечивающие устойчивое развитие банка не только в кризисных условиях, но и успешное посткризисное развитие. Во многом благодаря открытому обсуждению акционерами, менеджерами и сотрудниками реальной ситуации на каждом этапе кризиса удалось мобилизовать и эффективно использовать все ресурсы для выполнения программы посткризисного развития.

Система корпоративного поведения банка «Центр-инвест»



При участии:

Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР)



Международной финансовой корпорации (IFC)



3.3. Миссия, стратегия, бизнес-планирование.

Миссия банка «Центр-инвест» заключается в предоставлении широкого спектра услуг населению и корпоративным клиентам Юга России на основе международных стандартов и современных банковских технологий. Определение своей миссии в современном сложном мире — важный шаг для правильного понимания и позиционирования своего бизнеса. Отсутствие сформулированной миссии оставляет бизнесу только единственный путь движения — «по воле волн» в рыночном «море».

Миссия должна конкретизироваться в формальные цифры *стратегии развития*. Банк «Центр-инвест» с первых лет своей работы тщательно разрабатывал стратегию своего роста, и это позволяло успешно и досрочно достигать поставленных целей. Секреты успешной реализации стратегии заключались в следующем.

Во-первых, стратегические планы — это не просто планы на длинную перспективу. В стратегических планах и ресурсы, и цели изначально рассматриваются как переменные величины. Такой подход позволяет рассматривать более широкий спектр альтернатив и получить вариант сбалансированного развития бизнеса.

Во-вторых, не бывает абсолютно идеальных стратегий. Каждое стратегическое решение имеет не только сильные, но и слабые стороны, таит в себе возможности и угрозы. Современная диагностика SWOT-анализа позволяет усилить позитивные моменты стратегии и предложить компенсаторы для негативных моментов.

В-третьих, стратегия — это не только документ для акционеров и топ-менеджеров. Стратегия сильна тогда, когда к ее обсуждению привлекаются все сотрудники и каждый видит свою личную перспективу в общей стратегии банка. Такое обсуждение носит характер итеративной процедуры согласования целей и ресурсов на всех уровнях управления.

Наконец, стратегия регионального банка должна опираться на тщательный анализ тенденций и скачков в развитии глобального, национального и регионального рынков.

Отличительной чертой системы планирования в банке «Центр-инвест» является использование лучшего опыта в практике народнохозяйственного планирования и прогнозирования в условиях рыночной экономики.

Система планирования в банке «Центр-инвест» опирается на четкие организационные процедуры, позволяющие в итеративном порядке проводить согласование:

- стратегических, годовых и квартальных планов;
- планов развития подразделений, продуктов;
- планов развития технического, информационного и кадрового обеспечения.

В разработке этих документов принимают участие все подразделения банка, что позволяет в итеративном режиме не только найти согласованные решения, но и получить от сотрудников предложения по росту эффективности бизнес-процессов. Главным результатом диалога в процессе разработки планов является знание каждым сотрудником перспектив развития банка, сопричастность каждого к общим успехам, восприятие плановых заданий как личных целей. Стратегические и личные цели получаются сбалансированными по ресурсам, срокам и исполнителям.

Методы разработки планов включают широкий спектр аналитических процедур и вариантов расчетов: анализ тенденций позволяет выявить сложившиеся тренды в мировой, национальной и региональной экономике; анализ потенциала позволяет оценить максимальные возможности роста бизнеса; SWOT-анализ обеспечивает всестороннюю оценку предлагаемых вариантов развития. Показатели планов рассчитываются по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) и Российским правилам бухгалтерского учета (РСБУ).

Методология разработки планов основана на современных представлениях о банковской деятельности как покупке и продаже рисков: все показатели планов оцениваются с учетом рисков и лимитов ответственности сотрудников, принимающих решения.

Организация планирования. Процедуры утверждения, мониторинга и отчетности о ходе выполнения планов позволяет Совету директоров ежеквартально получать информацию о ходе реализации утвержденной Стратегии и годового бизнес-плана. Системы управления рисками и внутреннего контроля отслеживают не только негативные последствия, но и новые возможности, возникающие в ходе реализации планов. В результате такого творческого, гибкого подхода и Стратегия, и бизнес-планы перевыполняются досрочно, обеспечивают ежегодное удвоение основных финансовых показателей.

Все эти элементы в полной мере были учтены при разработке стратегии банка «South of Russia+». В стратегии были отражены цели и задачи по развитию:

- продуктов (малый бизнес, агробизнес, энергоэффективность, ритейл);
- услуг (платежи и расчеты, прямой маркетинг, пластиковые карты);
- филиальной сети (стандартизация продуктов и услуг);
- операций (управление рисками, внутренний контроль, внедрение новой информационной системы, управление персоналом и технической базой).

Все эти меры были сбалансированы, стали неотъемлемой частью работы всех подразделений и сотрудников и позволили успешно реализовать стратегию «South of Russia+» до начала глобального кризиса, что подтверждается динамикой основных показателей банка «Центр-инвест».

Таблица 3.3.1. Показатели деятельности банка «Центр-инвест» (по Международным стандартам финансовой отчетности, МСФО) по реализации стратегии «South of Russia+».

Млрд. руб.	01.01.06	01.01.07	01.01.08	01.10.08 факт	01.01.09 Стратегия «South of Russia+»	01.01.10	01.01.11
Капитал	2,2	4,2	5,2	5,7	5,7	6,9	8,8
Активы	13,6	23,8	39,5	48,5	45,7	64,0	89,6
Кредиты	8,2	15,8	28,7	34,2	32,0	44,5	62,2
Депозиты	7,7	12,4	19,2	23,0	22,8	32,0	44,5
Прибыль	0,3	0,5	0,7	0,7	1,1	1,3	1,9
Филиалы	46,0	58,0	79,0	128,0	85,0	95,0	105,0

Конкретизация стратегии осуществляется в годовых и квартальных бизнес-планах. При этом, естественно, уточняются варианты развития процессов на глобальных и региональных рынках, возможности и угрозы, рассчитываются задания по развитию продуктов, услуг и операций, сметы расходов и резервы роста эффективности.

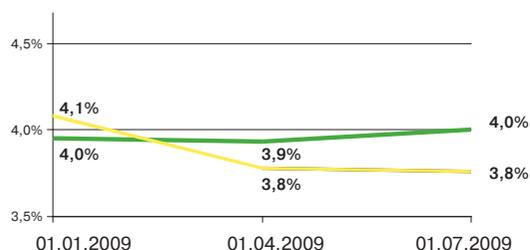
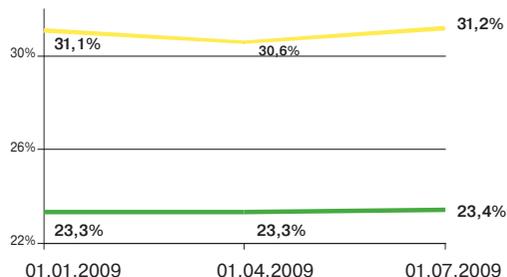
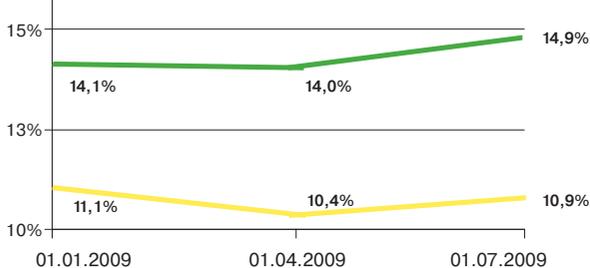
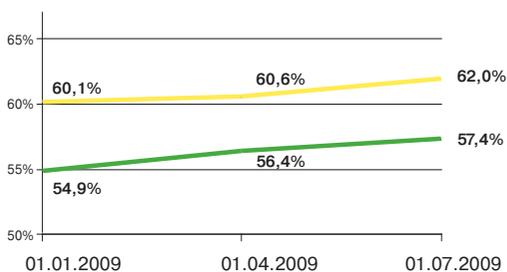
Показательна в этом отношении разработка **бизнес-плана на 2009 год**. План изначально разрабатывался исходя из наиболее негативного варианта развития событий. Оптимистические прогнозы Правительства сменялись на более негативные оценки постепенно. Реализм в оценке конъюнктуры позволил банку выполнить все свои обязательства перед партнерами и сконцентрировать оставшиеся ресурсы на решении минимального набора основных задач:

- активное кредитование клиентов для обеспечения их конкурентных преимуществ в посткризисной экономике;
- замена краткосрочных ресурсов на долгосрочные;
- снижение операционных издержек.

Таблица 3.3.2. Выполнение бизнес-плана банка «Центр-инвест» в 2009 году.

Млрд. руб.	01.01.09 факт	01.07.09 факт	01.07.09 план	01.01.10 план
Капитал	5,5	5,5	5,7	5,8
Активы	50,7	39,7	39,1	41,5
Кредиты и лизинг	30,7	25,0	30,1	32,0
Депозиты	21,3	21,4	22,9	24,3
Прибыль	0,3	0,04	0,0	0,1

В результате банк сохранил свою долю на сжимающемся рынке, и эта доля стала возрастать уже во втором квартале 2009 года.

Динамика доли банка «Центр-инвест» на рынке ЮФО.
Все банки.

Местные банки.

Динамика доли банка «Центр-инвест» на рынке Ростовской области.
Все банки.

Местные банки.


вклады кредиты

Еще более существенным результатом стало выполнение требований по обеспечению достаточности капитала и соблюдение всех других ковенант по российским и международным стандартам.

Таблица 3.3.3. Выполнение нормативных коэффициентов банка «Центр-инвест».

Балансовые коэффициенты	Лимит значения норматива (МСФО/РСБУ)	Факт на 01.07.09 (МСФО/РСБУ)
Достаточность капитала	$\geq 12 / > 10$	23,26 / 18,13
Максимальный риск на одного заемщика	$\leq 25 / \leq 25$	14,04 / 17,72
Максимальный риск на одну зависимую от банка сторону	≤ 10	0,09
Максимальный риск по группе связанных с банком заемщиков	≤ 25	0,15
Максимальный размер открытой валютной позиции по каждой валюте или группе валют в процентах от капитала	≤ 10	1,70
Совокупный размер открытой валютной позиции по группе валют	≤ 20	3,01
Операционный коэффициент	< 80	61,54

Опыт кризиса 1998 года показывает, что банк «Центр-инвест» восстанавливает свои докризисные позиции в течение одного года после окончания кризиса.

Таблица 3.3.4. Динамика показателей банка «Центр-инвест» по МСФО и РСБУ*.

млн. руб.		2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996
Капитал	РСБУ	5 933,8	4 230	3 644	2 010	1087	686	628	421	205	101	53	51	27
	МСФО	5 479,1	5 227	4 188	2 179	1141	779	678	414	210	83	41	46	15
Активы	РСБУ	50 938,6	38 250	22 875	13 058	8359	5132	3026	1604	991	540	340	234	151
	МСФО	50 653,4	39 461	23 833	13 637	8493	5257	3124	1635	960	525	252	186	97
Прибыль	РСБУ	337,2	616	777	501	212	130	63	27	17	6	5	9	8
	МСФО	307,5	701	513	311	131	94	14	4	(7)	2	(4)	6	0,4

* – МСФО – Международные стандарты финансовой отчетности; РСБУ – Российские стандарты бухгалтерского учета.

Сбалансированность стратегии «South of Russia +» не требует особых кардинальных изменений, и основные показатели последнего года будут достигнуты к 01.01.2013 г.

3.4. Учет и отчетность.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) и Российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ) представляют разные способы классификации банковских операций. Банк «Центр-инвест» с 1996 года представляет отчетность по МСФО, аудированную компанией PricewaterhouseCoopers.

Работа по МСФО приучила банк оценивать каждый продукт, каждую операцию не только с точки зрения российских, международных стандартов, но и с точки зрения налогового учета. Многовариантность систем учета создает дополнительные издержки, но накопленный опыт позволяет организовать эффективную работу банка независимо от систем учета. Высокие устойчивые показатели динамики банка по МСФО и РСБУ получили заслуженное признание надзорных органов, международных финансовых институтов и зарубежных партнеров. В июле 2007 года УФНС России по Ростовской области вручило банку Золотой Сертификат Доверия за своевременное и полное внесение налоговых и других обязательных платежей, значимый вклад в формирование бюджетной системы и социально-экономическое развитие области.

3.5. Независимый рейтинг.

Рейтинг — это еще один способ агрегированной независимой оценки работы банков. Рейтинговые агентства выставляют рейтинг на основе анализа всех операций банка, качества кредитного портфеля, системы управления, в т.ч. внутреннего контроля и управления рисками. С 2004 года агентство «Рус-Рейтинг» делает рейтинговую оценку банка «Центр-инвест». За это время рейтинг банка повысился с В+ до ВВВ– «прогноз стабильный».

В 2006 году банк «Центр-инвест» получил рейтинг агентства Moody's B1. В 2007 году банк укрепил этот рейтинг, получив позитивный прогноз. Поскольку международные рейтинги для развивающихся стран учитывают общую ситуацию в национальной экономике, в том числе действия регуляторных и государственных органов, то в рамках снижения странового рейтинга прошла корректировка и прогноза рейтинга банка «Центр-инвест» в октябре 2008 года на «стабильный», а в мае 2009 года — на «негативный». Однако изменение прогноза не повлияло на отношение партнеров к банку «Центр-инвест».

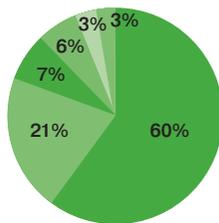
3.6. Бизнес-модель устойчивого развития.

Для устойчивого развития банка необходимо обеспечивать согласованную структуру его активов и пассивов по срокам, рискам, доходности, валютам. Банк «Центр-инвест» обеспечивает необходимое соотношение всех этих пропорций благодаря тщательной разработке стратегии и бизнес-планов, сбалансированной структуре активов и пассивов, эффективной структуре кредитного портфеля.

Основную долю (63%) активов банка составляют кредиты и лизинг реальному сектору экономики Юга России. Более половины ресурсной базы формируется за счет депозитов клиентов банка. Вместе с акционерным капиталом (11%) на долю клиентов приходится 65% всех ресурсов банка. Таким образом, банк «Центр-инвест» использует средства населения и предприятий Юга России для устойчивого развития этого региона.

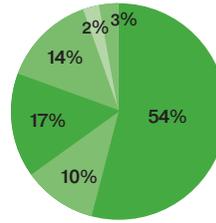
Активы и обязательства банка «Центр-инвест» на 01.07.2009

Активы, всего 39 718 млн. руб.



- 60% — чистые активы
- 21% — денежные средства и обязательные резервы на счетах ЦБ РФ
- 7% — основные средства
- 6% — прочие средства
- 3% — чистый лизинг
- 3% — торговые ценные бумаги

Обязательства, всего 39 718 млн. руб.



- 54% — средства клиентов
- 10% — средства других банков
- 17% — средства международных организаций и прочие заемные средства
- 14% — средства акционеров
- 2% — прочие обязательства
- 3% — выпущенные векселя и обязательства

На Юге России не хватает собственных долгосрочных финансовых источников для ускоренного развития. Поэтому банк «Центр-инвест» привлекает долгосрочные ресурсы на российском и международном рынках. Зная региональные риски, эффективно управляя ими, банк «Центр-инвест» обеспечивает своей прозрачностью, надежностью, авторитетом доступ предпринимателям и населению к глобальным финансовым рынкам. При этом банк «Центр-инвест» использует возможности Международных финансовых институтов и рыночные механизмы привлечения своих партнеров к успешному бизнесу на Юге России.

Таблица 3.6.1. Основные операции банка «Центр-инвест» с международными финансовыми институтами.

дата	МФИ	Сумма	Срок. лет	Цель
Май 2002	IFC	\$ 2 млн.	3	Малый бизнес
Ноябрь 2002	ЕБРР	\$ 2 млн.	1,5	Торговое финансирование
		\$ 26 млн.	3	
Август 2004	ЕБРР	\$ 5 млн.	5	Малый бизнес
Декабрь 2004	KfW	€ 6 млн.	6,5	Малый бизнес
Декабрь 2004	IFC	\$ 5 млн.	6	Субординированный кредит
		\$ 5 млн.	5	Малый бизнес
Апрель 2005	DEG	\$ 7.5 млн.	7	Малый бизнес + ипотека
Апрель 2006	IFC	\$ 4 млн.	5	энергоэффективность
Апрель 2007	BSTDB	\$ 10 млн.	7	Субординированный кредит
Сентябрь 2007	ЕБРР	260 млн.руб.	5	Малый бизнес
Апрель 2008	ЕБРР	\$ 20 млн.	10	Субординированный кредит
Май 2008	DEG	\$ 30 млн.	10	Субординированный кредит
Июнь 2008	KfW	\$ 18,5 млн.	6,5	Малый бизнес + энергоэффективность
Апрель-июнь 2008	Российский Банк Развития	350 млн. руб.	3	Малый бизнес + микробизнес
Август 2008	ЕБРР	600 млн.руб.	5	Агробизнес
Апрель 2009	ЕБРР	\$ 35 млн.	5	Малый бизнес
Май 2009	DEG	\$ 10 млн.	5	Малый бизнес
Май 2009	ОеЕВ	\$ 10 млн.	5	Малый бизнес

Таблица 3.6.2. Операции банка «Центр-инвест» на международных финансовых рынках.

Дата	Операция	Организатор	Сумма	Срок. месяцы	Количество участников
Июнь 2006	Первый международный синдикат	ЕБРР	\$ 30+15 млн.	18+18	14
Октябрь 2006	Дебютный выпуск рублевых облигаций	Росбанк	1,5 млрд. руб.	36	—
Октябрь 2006	Синдицированный кредит на российский рынок	ММБ (теперь ЮниКредит Банк)	1,5 млрд. руб.	12	10
Февраль 2007	Международный синдикат	Standardbank PLC Commerzbank AG	\$ 80 млн.	12	37
Март 2007	Дебютный выпуск CLN	TRUST Commerzbank AG	\$ 175 млн.	24	более 50
Сентябрь 2007	Синдицированный кредит на цели: ипотека, малый бизнес и энергоэффективность	ЕБРР + FMO	1 млрд. руб.	5-7	2
Октябрь 2007	Синдицированный кредит на российский рынок	ЗАО «Райффайзенбанк»	1 млрд. руб.	12	8
Февраль 2008	Продление синдиката ЕБРР 2006 года	ЕБРР	\$ 30 млн.	18	11
Февраль 2008	Продление международного синдиката 2007 года	Standardbank PLC Commerzbank AG	\$145 млн.	12	37
Октябрь 2008	Международный синдикат	Erste Group Standardbank PLC Commerzbank AG Raiffeisenzentralbank AG	\$16 млн. € 30,8 млн	12	8

При этом банк тщательно соблюдает все пропорции в структуре своего кредитного портфеля:

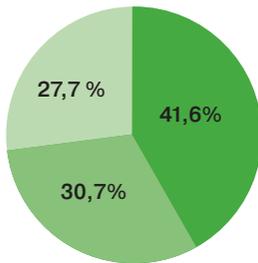
- банк примерно в равных пропорциях осуществляет кредитование малого бизнеса, населения и корпоративных клиентов, при этом малый и средний бизнес получают приоритетное развитие;
- кредитование населения также примерно в равных пропорциях распределено между потребительскими кредитами, автокредитованием и ипотекой;
- отраслевая структура кредитного портфеля не допускает концентрации рисков и использует преимущества отраслевой диверсификации экономики Юга России;
- сотрудничество с международными финансовыми институтами, грамотная политика по привлечению депозитов позволяет банку успешно кредитовать и население, и малый бизнес, и сельское хозяйство на срок свыше 1 года (37% кредитного портфеля).

Сбалансированная структура кредитного портфеля позволяет отбирать лучших клиентов и поддерживать качество кредитного портфеля на высоком уровне. По результатам аудированной отчетности за 2008 год доля просроченных кредитов составила 2,81%. Рост просроченной задолженности стабилизировался к середине 2009 года на уровне 5,89%.

При этом достаточность капитала почти в два раза превышает нормативный уровень по международным стандартам.

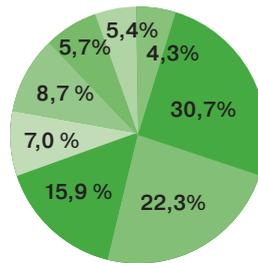
Структура кредитного портфеля банка «Центр-инвест» на 01.07.2009.

По заемщикам



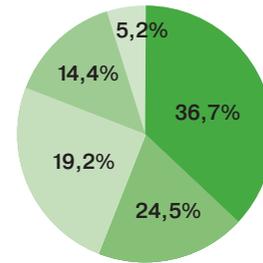
41,6% — малый и средний бизнес
30,7% — розничное кредитование
27,7% — корпоративное кредитование

По отраслям



30,7% — розничное кредитование
22,3% — торговля
15,9% — сельское хозяйство
7,0% — промышленность
8,7% — прочие
5,7% — транспорт и связь
5,4% — строительство
4,3% — энергетика

По срокам



36,7% — >1 года
24,5% — 91-180 дней
19,2% — 181-365 дней
14,4% — 31-90 дней
5,2% — <30 дней

3.7. Кредитование реального сектора.

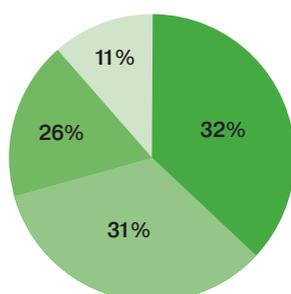
3.7.1. Услуги для корпоративных клиентов.

Работа с сетевыми компаниями. Наличие широкой филиальной сети на Юге России позволяет банку предлагать апробированные технологии для сетевых компаний: сбор платежей и централизация расчетов («банк в банке»), факторинг, кредитование головных офисов и подразделений, продвижение бизнеса клиентов. Такие услуги сегодня востребованы торговыми сетями (ООО «Веста-фудс», ООО «Вепоз торговый дом», ООО «Офисный мир КМ», ООО «Мебельный мир КМ»), автосалонами (Группа компаний «ААА» (Формула А, Формула М, Формула-Л), ООО «Автолига», ООО «Юнион», ООО «Орбита-Леон-Авто», ООО «Орбита-Плюс»), телекоммуникационными (ОАО «филиал МТС РО», Ростовский филиал ЗАО «Мобиком-Кавказ»), строительными компаниями (ООО «Севкавнипиагропром», ЗАО «СУ-5», ООО «КСМ-14»), предприятиями тепло-, газо- энерго- и водоснабжения (ОАО «Донэнерго», ОАО «Энергосбыт Ростовэнерго», ОАО «МРСК Юга», Ростовский городской филиал Доноренгаз, ОАО ТЭПТС «Теплоэнерго»), автотранспорта (ООО «Югвнештранс», ООО «Транспром»).

Развитие бизнеса клиентов. Сопровождая бизнес клиентов, банк финансирует проекты технического перевооружения и обновления продукции, захвата клиентами новых сегментов рынка, используя для этого лизинг, проектное и структурное финансирование, включая привлечение долгосрочных финансовых ресурсов международных банков и агентств.

Продолжающиеся процессы реформирования российской экономики требуют постоянного развития новых продуктов и услуг. В частности, банк «Центр-инвест» выступил гарантом по строительству инфраструктуры в г. Батайске, разработал специальные технологии обслуживания компаний, управляющих жилыми домами и осуществляющими ремонт этих домов. В рамках реализации национальных проектов банк кредитует строительство животноводческих комплексов, население, строителей, учреждения здравоохранения, выступает гарантом для своих клиентов, участвующих в тендерах на поставку товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд, гарантом перед таможенными органами, гарантом по контрактам, а также выступает контр-гарантом. В 2008 году банк выдал гарантий на сумму более 1,7 млрд. рублей.

Структура портфеля гарантий банка «Центр-инвест».



- 32% — гарантии исполнения контракта
- 31% — таможенные гарантии
- 26% — гарантии на участие в тендере
- 11% — контр-гарантии

Банк «Центр-инвест» является участником программы торгового финансирования ЕБРР, аккредитован в агентствах: Hermes, Sace.

Пакетирование услуг. Поддержка и сопровождение бизнеса клиентов позволяет предлагать клиенту самый широкий спектр банковских услуг, помогать находить их оптимальное сочетание, в том числе по софинансированию национальных проектов и программ, проектов частно-государственного партнерства.

В рамках пакетирования услуг банк оценивает совокупные риски по каждому клиенту и выбирает оптимальный набор продуктов для успешного развития бизнеса клиентов с учетом рисков каждого продукта и направлений бизнеса.

Операции с ценными бумагами. Концентрируя 90% своих рисков в успешно развивающемся реальном секторе экономики, банк «Центр-инвест» эффективно работает на рынке ценных бумаг для своих клиентов. Созданные банком Общие фонды банковского управления (ОФБУ) «Центр-инвест Первый» (акции корпораций) и «Центр-инвест Второй» (облигации и паи фондов недвижимости) занимают лидирующие положения в рейтингах доходности российских ОФБУ. Имея большой опыт в обслуживании процессов приватизации, опыт использования Кодекса корпоративного поведения, современного акционерного законодательства, банк оказывает услуги своим клиентам по сделкам с ценными бумагами.

3.7.2. Малый бизнес.

Первую программу по развитию малых предприятий Дона банк «Центр-инвест» разработал в 1997 году. Программа предусматривала, кроме банковских услуг, правовую поддержку малых предприятий, аутсорсинг бухгалтерского учета, консалтинг по налогообложению и бизнес-планированию. Точка безубыточности программы достигалась при 150 малых предприятий. Через два месяца после запуска программы ее участинками стали более 400 малых предприятий.

Этот опыт получил признание на федеральном уровне, когда специалисты банка «Центр-инвест» были приглашены для санации Федерального фонда поддержки малого предпринимательства. Результаты этой работы отражены в книге «Малый бизнес: made in Russia» (<http://www.centriinvest.ru/ru/book/0201.html>).

В настоящее время в банке «Центр-инвест» обслуживается около 40 000 малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, которые в 2008 году получили кредитов для развития своего бизнеса от банка «Центр-инвест» на сумму более 14 млрд. рублей. В новом году только за первое полугодие выдано кредитов малым предприятиям и предпринимателям свыше 6 млрд. рублей. По масштабам кредитования малого бизнеса, количеству и объему выданных кредитов банк «Центр-инвест» занимает первое место среди банков региона и 7-9 место в Российской Федерации.

За годы работы с малым бизнесом удалось преодолеть многие стереотипы и сформировать **новую идеологию малого бизнеса**.

В отличие от сложившихся представлений малый бизнес растет не за счет масштабов, а за счет своей изначально более эффективной деятельности. Именно в малом бизнесе начинаются наиболее эффективные проекты, работают наиболее успешные предприниматели, секрет успеха которых заключается в том, что они знают свой бизнес, свои рынки, свои преимущества на этих рынках и имеют стратегию развития своего бизнеса.

В наследство от коммунистических стереотипов в России долгое время была популярна точка зрения, что малый бизнес работает только в теневой экономике. При более внимательном рассмотрении оказалась, что эта «тень» падает на малый бизнес от коррумпированных чиновников и плохих законов. Поэтому банк «Центр-инвест» на протяжении нескольких лет выступает спонсором «горячей линии» бесплатных консультаций предпринимателей по правовым вопросам (<http://www.centriinvest.ru/ru/servicec/020902.html>), где они могут получить экономические и правовые консультации. Банк «Центр-инвест» регулярно проводит семинары по вопросам кредитования малого бизнеса, экономические и правовые консультации, встречи с поставщиками нового оборудования, куда приглашаются предприниматели Юга России.

Более современный стереотип заключается в том, что малый бизнес нуждается в поддержке государства. На самом деле, государственная поддержка малого бизнеса — это малый бизнес государственных чиновников. Вначале принимаются законы, в рамках которых невозможно вести бизнес, а затем оказывается так называемая «государственная поддержка». В развитых странах уже отошли от финансовой поддержки малого бизнеса, в России такая форма поддержки является, к сожалению, еще очень популярной. Участие представителей банка «Центр-инвест» в работе Советов по предпринимательству, Торгово-промышленной палате, Союзе работодателей позволяет на региональном уровне добиваться более эффективных форм государственной поддержки: методической, правовой, информационной, кадровой. В 2009 году совместно с Администрацией Ростовской области, университетами региона, структурами службы занятости банк «Центр-инвест» дал старт новому проекту «Предпринимательский всеобуч», в рамках которого обеспечивается массовое обучение населения Юга

России основам предпринимательских знаний (www.centriinvest.ru/ru/business_education.html). Массовый эффективный малый бизнес в условиях кризиса способен оказать поддержку государству и с точки зрения обеспечения занятости, и восстановления экономического роста, и социальной стабильности. Потому что, как говорят на Юге России, «если между властью и народом нет малого бизнеса, то происходит смена власти». Поэтому государство нуждается в поддержке малого бизнеса.

В 2004 году банк «Центр-инвест» оценил потенциал роста малого бизнеса Юга России для достижения уровня развитых стран (около 50 малых предприятий на 1000 жителей). Чтобы достигнуть этого уровня на Юге России, требуется создать свыше 90 тысяч малых предприятий и инвестиции в объеме более 200 млрд. рублей. По итогам 2008 года фактический объем инвестиций в основной капитал 40 тысяч существующих малых предприятий составил около 45 млрд. рублей. Таким образом, этот сектор на Юге России имеет очень хороший потенциал роста.

Последний стереотип обязан росту глобализации, которая якобы уничтожит малый бизнес. Практика показывает, что малый бизнес быстрее адаптируется к новым технологиям и находит новые применения достижениям научно-технического прогресса. Ярким примером такой адаптации являются проекты энергоэффективности.

Банк «Центр-инвест» оперативно реагирует на любые изменения рынка, что выражается в новых кредитных продуктах. Банк постоянно расширяет спектр своих услуг для малого бизнеса за счет организации прямого маркетинга типовых проектов по целевым сегментам и группам предпринимателей (замена оборудования в сфере услуг, торговли (в т.ч. франчайзинг), автоперевозок, строительных и ремонтных работах, ремесленном бизнесе). Банк расширит диапазон услуг для малого бизнеса в сферах производства, торговли и услуг, включая франчайзинг, автоперевозки, ремонтно-строительные работы, сельское хозяйство. Банк «Центр-инвест» разработал типовые проекты для малых городов Юга России. Банк продолжает практику содействия:

- легализации малого бизнеса (за счет правовой поддержки, аутсорсинга бухгалтерского учета, консалтинга),
- ускоренному развитию бизнеса своих клиентов на базе интернет-технологий и интернет — консалтинга,
- международному сотрудничеству малых предприятий,
- финансированию энергосберегающих технологий.

ОАО КБ «Центр-инвест» является соучастником «Областной целевой программы развития малого предпринимательства в Ростовской области на 2008-2012 годы». В 2008 году банк «Центр-инвест» выиграл конкурс на право работы с Некоммерческим партнерством «Региональный гарантийный фонд», осуществляющим поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства Волгоградской области в виде предоставления поручительств по кредитам.

3.7.3. Финансовый инжиниринг энергоэффективности.

Россия — богатая энергетическая держава, но эффективность использования энергоресурсов здесь в пять раз ниже, чем в развитых странах.

Банк «Центр-инвест», используя методы финансового инжиниринга и сотрудничество с международными финансовыми институтами — IFC, ЕБРР, FMO, KfW — накопил опыт успешной реализации проектов энергоэффективности. На 01.06.09 портфель финансируемых проектов в этой сфере превысил 1 млрд. рублей.

В сегодняшних условиях трудно инвестировать в энергоэффективные технологии из-за низких тарифов, действующих в нашей стране. Банк «Центр-инвест» разработал технологии финансового инжиниринга, которые позволяют реализовывать такие проекты за счет комплексных решений и современных банковских продуктов. Программы банка «Центр-инвест» позволяют получать заемщикам целевое финансирование на срок до 5 лет. Тарифы все равно будут продолжать расти, в ближайшем будущем компаниям будут нужны средства для замены их основных средств. **Но клиенты банка «Центр-инвест» уже сегодня используют свое конкурентное преимущество в энергоэффективности.**

Банк «Центр-инвест» финансирует только проекты, которые имеют признанный в мире опыт успешной реализации. Как правило, энергоэффективные проекты сопровождаются экономией всех других видов затрат, комплексно повышают эффективность технологических процессов и организации производства. Кроме этого, внедрение энергоэффективных технологий сопровождается пересмотром и повышением прозрачности правовых взаимоотношений поставщиков и потребителей энергоресурсов. Наконец, новые современные технологические процессы меняют социальную структуру на предприятиях, делают любую профессию привлекательной для квалифицированной молодежи.

В работе по внедрению энергоэффективных проектов банк активно использует помощь консультантов. Накопленный опыт позволяет снизить риски кредитования энергосберегающих технологий, проводить более агрессивный маркетинг, использовать референс-проекты для продвижения идей энергоэффективности, а также различные банковские продукты:

- потребительские кредиты в целях энергосбережения;
- лизинг энергоэффективного оборудования;
- факторинг установки приборов учета;
- аутсорсинг энергоэффективных технологий;
- торговое финансирование контрактов по закупке энергоэффективного оборудования.

Приведем несколько примеров успешных проектов внедрения энергоэффективных технологий:

- реконструкция и техническое перевооружение цеха по производству «французского батона» (объем инвестиций 8 млн. руб.) позволила снизить вредные выбросы в атмосферу и экономить на энергопотреблении 375 тыс. рублей в год;
- установка котла на лузге позволила организовать безотходное производство и снизить себестоимость 1 Гкал на 46%. Стоимость проекта 40 млн. руб., срок окупаемости — 4 года;
- новое типографское оборудование повысило производительность в 1,4 раза и сократило энергопотребление почти в 2 раза. Банк профинансировал 17 млн. руб. из общей стоимости проекта 20 млн. руб.
- модернизация печи кирпичного завода в Таганроге стоила 10 млн. руб., срок окупаемости 3 года.
- реконструкция трубопровода в Неклиновском районе позволила исключить потери воды, в 3 раза сократить потребление электроэнергии и кислорода.



Офис банка «Центр-инвест» открыт в Таганроге после реконструкции котельной и установки энергоэффективного оборудования. Данный проект реализован в рамках программы ЕБРР «Устойчивое развитие энергетики в России».

Клиенты банка «Центр-инвест» имеют возможность провести бесплатно энергоаудит своего производства. Также на сайте банка находится информация о типовых энергоэффективных технологиях во всех секторах экономики (www.centrinvest.ru/service/020304.html).

Наиболее ярким примером успешной реализации энергоэффективных проектов стал проект модернизации теплоснабжающей компании ОАО ТЭПТС «Теплоэнерго» в г. Таганроге. Замена оборудования на трех старых котельных позволила снизить удельные затраты на производство 1 Гкал в три раза, сократить выбросы CO₂ на 200 т/год, потребление электроэнергии на 66%, воды — на 80%. Символом успеха проделанной работы стало открытие офиса банка «Центр-инвест» в здании реконструированной котельной.

Успех проекта был поддержан инвестициями ЕБРР в капитал ОАО ТЭПТС «Теплоэнерго» и предоставлением долгосрочного кредита на модернизацию котельных. Затраты по проекту составят 356 млн. рублей, его реализация позволит снизить потребление газа на 2 тыс. м³ в год (4% от текущего потребления топлива), электроэнергии на более 1 ГВт-часа (10,5% текущего потребления), персонала, занятого на вредном производстве, на 172 работника (40,1%). Сокращение выбросов CO₂ составит 6,8 тыс. тонн в год.

В Таганроге будет закрыто 20 опасных котельных. В Ростовской области требуется закрыть 200 старых котельных, по Югу России — около 700, в Российской Федерации — более 2000 котельных.

3.7.4. Агробизнес.

Сельское хозяйство Юга России — это историческая отрасль российского государства и базовая отрасль региона, важная социально-политическая, экономически доходная и стабильная, с точки зрения спроса, отрасль. Банк «Центр-инвест» долгое время и успешно работает в АПК Юга России. Кредитный портфель в АПК составляет 6-8 млрд. рублей (15-20% общего кредитного портфеля банка). Западные рейтинговые агентства болезненно воспринимают наличие у банков кредитов в агробизнесе. Банк «Центр-инвест» знает и потенциал, и риски этого сектора и имеет опыт эффективного управления этими рисками. Опыт кредитования агробизнеса показал, что:

- для технического перевооружения Юга России необходимо долгосрочное кредитование на срок до 5 лет, т.к. из трех лет два года, как правило, являются неурожайными, а в течение 5 лет два урожайных года позволяют заемщику выполнить все свои обязательства перед банком;
- техническое перевооружение агробизнеса требует замены не отдельных тракторов и комбайнов, а системы машин и технологий, позволяющей снижать затраты на 30% на

- основе использования лучшей мировой практики и технического содействия;
- в силу неразвитости рынка земли сельское хозяйство не имеет достаточно залогов, поэтому лизинг является наиболее приемлемой формой финансирования технического перевооружения. Лизинговые операции в России не требуют специального лицензирования и отражаются на балансе банка;
- с учетом особенностей российского законодательства банк «Центр-инвест» первым освоил использование в качестве залога сельскохозяйственных земель;
- кроме агробизнеса необходимо техническое перевооружение хранения и переработки сельхозпродукции в фермерских хозяйствах, т.к. ее потери составляют до 30%;
- в условиях расширения кредитования агробизнеса государственными банками, располагающими длинными и дешевыми ресурсами, кредитование агробизнеса вымывается из портфеля коммерческих банков.

Серьезными конкурентными преимуществами банка в аграрном секторе Юга России являются:

- обширная филиальная сеть, позволяющая находиться рядом с клиентом;
- знание кредитными офицерами банка особенностей аграрного бизнеса;
- эффективное управление региональными рисками;
- поддержка новых технологий в сельском хозяйстве;
- использование земли в качестве залога.

На Юге России производится 25% сельскохозяйственной продукции России. В то же время продуктивность агробизнеса отстает от европейских стран с аналогичными природно-климатическими условиями. Это отставание связано с низким техническим оснащением производства, хранения и переработки сельхозпродукции. Использование современного оборудования и технологии позволит увеличить в 1,5-2 раза объемы производства сельхозпродукции.

Кроме технического перевооружения Юг России нуждается также в квалифицированных кадрах, для закрепления которых в сельской местности требуется комфортное жилье, инфра-



структура, профессиональная подготовка.

Рост цен на продукты питания носит глобальный характер и требует от международных финансовых институтов большей ответственности, своевременных и адекватных решений в условиях кризиса на продовольственных и финансовых рынках. Такая ответственность должна проявляться в:

- готовности кредитования технического перевооружения агробизнеса, поскольку рейтинговые агентства продолжают считать кредитование агробизнеса более рискованным, чем ипотека;
- предоставлении долгосрочных ресурсов для кредитования референс-проектов внедрения лучшей мировой практики;
- демонстрации финансовым рынкам привлекательности кредитования агробизнеса на развивающихся рынках, в т.ч. посредством предоставления долгосрочного финансирования, использования лизинга, секьюритизации кредитов в агробизнесе, предоставления долгосрочных синдицированных кредитов по схеме А/В траншей.

В августе 2008 года ЕБРР предоставил банку «Центр-инвест» первый кредит на развитие агробизнеса Юга России сроком на 5 лет в сумме 600 млн. рублей для использования потенциала, опыта и для демонстрации возможностей внедрения лучшей мировой практики, оборудования и технологий производства, хранения и переработки сельхозпродукции.

Проект технического перевооружения одного фермерского хозяйства с площадью посевов 7 000 га требует около 3 млн. долларов инвестиций и 1,5 млн. долларов для сезонного кредитования. Доходность инвестиций в фермерское хозяйство на Юге России превышает 60%. Для технического перевооружения агробизнеса Юга России требуется только для клиентов банка «Центр-инвест» 600 млн. долларов США инвестиционных кредитов и 300 млн. долларов США для сезонного кредитования.

3.8. Розничный бизнес.

Бизнес-модель устойчивого развития предполагает *сбалансированную политику по привлечению вкладов и кредитованию населения*. Банк «Центр-инвест» осознает, что денежные доходы населения Юга России на 1/3 ниже средних денежных доходов населения России, а по объему банковских услуг население Юга России отстает в 3-5 раз от европейских стран. Однако этот разрыв не может оправдывать использование «новых» технологий кредитования типа экспресс-кредитов, кредитов в ритейловых сетях. За внешним эффектом ускоренного роста кредитного портфеля скрывается обман завышенных процентных ставок, будущие дефолты и личные трагедии живых людей.

Кроме кредитования и приема депозитов банк оказывает широкий спектр услуг для населения: обмен валют; перевод денежных средств без открытия счета, в том числе через систему Western Union; прием коммунальных платежей; продажа населению памятных и инвестиционных монет; хранение ценностей и денежных средств в индивидуальных сейфовых ячейках; налоговые консультации для клиентов — физических лиц.

Объем вкладов по итогам полугодия достиг 14 млрд. рублей, объем валютно-обменных операций составляет 7 млн. долларов США и 1-5 млн. ЕВРО в месяц.

В 19 подразделениях банка в 12 городах Ростовской области, Краснодарского и Ставропольского края имеются специализированные оборудованные помещения с индивидуальными сейфовыми ячейками.

Банк имеет договоры на прием коммунальных платежей со всеми основными поставщиками коммунальных услуг населению. Клиенты банка могут оплачивать коммунальные услуги

как наличными денежными средствами, так и безналичными перечислениями с собственных лицевых счетов.

Клиенты банка имеют возможность получать банковские услуги в круглосуточном режиме.

Более 7 тысяч V.I.P-клиентов обслуживаются в специальном зале, за каждым клиентом закреплен индивидуальный менеджер, а также работает налоговый консультант.

Кредитование населения. С первых шагов своей работы банк «Центр-инвест» очень тщательно подходил к технологиям кредитования населения. Во многом стандартная линейка кредитных продуктов для населения: кредиты на потребительские нужды, автокредиты, ипотека — сопровождается в банке «Центр-инвест» формально закрепленными процедурами оценки положения заемщика, его семьи с точки зрения стабильности получаемых доходов, интересов родственников, текущих и долгосрочных интересов самого клиента. По всем программам кредитования как на этапе консультирования, так и при выдаче банк информирует клиента о полной стоимости кредита, включающей в себя все возможные дополнительные расходы, связанные с выдачей и обслуживанием кредита, такие как: обязательное страхование, расходы по оценке недвижимости, годовое обслуживание банковской карты и др.

Хорошо развитая филиальная сеть, накопленный опыт, опережающая подготовка новых продуктов, использование пластиковых карт, сочетание скоринговых технологий с информацией кредитных бюро позволяют постоянно увеличить объемы потребительского кредитования, автокредитов и ипотеки без увеличения рисков. Потенциал и технологию банка «Центр-инвест» позволяют работать для клиента 147 часов в неделю, каждую минуту выдавая новый кредит. В итоге портфель кредитов для населения составил на 01.07.2008 г. более 10 млрд. руб., заемщиками банка стали свыше 55 тысяч жителей Юга России, в т.ч. и те, кто уехал покорять новые вершины в Москву, Санкт-Петербург, европейские столицы.

В 2009 году за первое полугодие число заемщиков увеличилось до 76 тысяч при незначительном сокращении кредитного портфеля до 8,5 млрд. рублей. Банк «Центр-инвест» занимает среди топ-100 российских банков 24-е место по выданным кредитам на покупку жилья, 26-е — по автокредитам и 52-е — по общему объему всех видов кредитов населению.

Стандартный потребительский кредит выдается на срок до 3-х лет для приобретения товаров длительного пользования, оплаты обучения, лечения, непредвиденных расходов, отдыха и др. целей. Обеспечением может выступать заработная плата заемщика, залог имущества (в т.ч. имущества 3-их лиц), поручительство юридических или физических лиц. Погашение кредита происходит ежемесячными аннуитетными платежами.

Автокредиты — это среднесрочный вид кредитования. Банк «Центр-инвест» предлагает широкий спектр программ кредитования на приобретение транспортных средств: покупка новых автомобилей, приобретение автотранспорта для коммерческой деятельности, приобретение катеров, яхт и мототехники, в том числе и водной. Одним из условий получения автокредита является наличие авансового платежа.

Ипотечные кредиты выдаются на длительный срок, который в зависимости от рыночной ситуации может составлять до 30 лет. Для оформления кредита, как правило, необходимо иметь определенную сумму собственных средств для осуществления авансового платежа. Существенным преимуществом банка «Центр-инвест» является предоставление своим клиентам наряду с общераспространенными программами (долевое участие в строительстве, покупка жилья на вторичном рынке) нестандартных программ ипотечного кредитования, таких как: строительство/завершение строительства жилого дома, покупка земельного участка, покупка деловой недвижимости.

Кредитование на основе банковских карт «Центр-инвеста» обеспечивает круглосуточный доступ к кредитным средствам в любой точке мира без залога и поручительств, а также возобновление лимита кредитования после погашения кредита. Гибкая система погашения креди-

тов по банковским картам (минимальными ежемесячными платежами либо всей суммой сразу) и возможность погашения задолженности в любой день месяца позволяют клиентам самостоятельно планировать график платежей в зависимости от их финансовых возможностей на данный момент. А наличие льготного периода кредитования позволяет не платить проценты за кредитные средства в случае полного погашения кредита в установленный период. Хранение собственных средств на кредитных картах банка «Центр-инвест» дает возможность клиентам получать проценты на остаток и значительно снизить использование кредитного лимита, что в свою очередь, снижает расходы по процентным платежам за кредит.

3.9. Развитие операций.

Современный банк — сложный живой организм, в котором строгие формальные процедуры должны обеспечивать бесперебойное выполнение всех операций. В банке обслуживается около 40 тысяч счетов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, около 170 тысяч счетов физических лиц.

Конкурентным преимуществом банка «Центр-инвест» является оперативная работа всех подразделений. Клиенты высоко ценят то обстоятельство, что открытие счета в рублях, иностранной валюте для юридических лиц осуществляется в течение 1 часа, а заверение всех документов осуществляется непосредственно в банке.

Управление счетом осуществляется на основании письменных поручений клиента и с использованием систем дистанционного банковского обслуживания. Информация о состоянии счета и ходе проведения операций может быть предоставлена персональным менеджером либо по телефону с использованием системы «автоинформатор» с легко запоминающимся номером 2-000-000. Банк обеспечивает исполнение платежных поручений клиентов в день их получения; осуществляет платежи за счет средств, поступивших в течение дня для зачисления на счет клиента; начисляет проценты на минимальные остатки по счетам и их прирост; осуществляет бесплатные платежи внутри филиальной сети банка в течение 10 минут в любом из 132 офисов на Юге России.

Банк занимает одно из ведущих мест среди банков Юга России по объемам денежных средств, привлеченных от корпоративных клиентов. Остатки на расчетных и депозитных счетах составляют 6 млрд. руб. Ежедневно по счетам проводится около 40 тысяч платежей объемом более 4 млрд. руб.

Банк осуществляет прием и выдачу наличных денежных средств 6 дней в неделю, а услуги по инкассации предоставляются круглосуточно.

По счетам в иностранной валюте банк осуществляет проведение международных платежей в любую точку мира в кратчайшие сроки; обслуживает внешнеторговые договора клиентов; проводит документарные операции; консультирует по вопросам соблюдения валютного законодательства.

Развитие системы операций сопровождается поддержкой со стороны постоянно развивающейся информационной системы, системы внутреннего контроля и системы управления рисками.

3.9.1. Развитие информационной системы.

Проблема обновления информационных систем стоит сегодня перед всеми российскими банками. Банк «Центр-инвест» начал очередную проработку этой проблемы в 2005 году.

При этом банк опирался на опыт самостоятельной разработки информационных систем. До 1995 года такая система представляла собой автономные модули на базе FoxPro. С 1996 года в банке развивалась система на базе Informix, которая позволяла гибко и оперативно внедрять новые продукты, адаптироваться к постоянным изменениям нормативно-регуляторной базы, обеспечивать рост и взаимодействие подразделений банка.

В соответствии с задачами стратегии развития бизнеса в банке «Центр-инвест» разработана *Стратегия развития информационных технологий* (Стратегия ИТ), которая построена на следующих принципах:

- централизованная архитектура информационной системы (ИС);
- использование в качестве базовой банковской системы интегрированного решения и дополнение информационной системы специализированными решениями («best of breed» approach);
- обеспечение высокой надежности, отказоустойчивости и катастрофоустойчивости ИС, ориентированной на обработку больших объемов операций с высоким быстродействием в режиме семь дней в неделю 365 дней в году.

Для обеспечения функционирования и развития бизнеса банка в соответствии со Стратегией ИТ выполняются мероприятия, которые можно разделить на процессы и проекты.

Процессы, в основном, служат обеспечению бизнеса автоматизацией операций и, в свою очередь, делятся на группы по планированию и технологии, эксплуатации и развитию. В соответствии со Стратегией информационных технологий для повышения эффективности управления процессами банк руководствуется стандартом COBIT¹ и библиотекой ITIL².

Работы по сложным или длительным мероприятиям по развитию информационной системы в соответствии с целями объединяются в проекты, а те, в свою очередь, в программы проектов. Проектное управление в банке осуществляется в соответствии со стандартом PMBOK³. Для возникающих в связи с проектными активностями большими объемами работ в области информационных технологий привлекаются подрядчики, в основном российские консалтинговые компании. Из числа успешных проектов выделяются проекты по внедрению программного обеспечения процессингового центра пластиковых карт, системы дистанционного банковского обслуживания юридических лиц, системы расчетов с Банком России.

Наиболее крупный блок проектных работ – программа проектов по замене автоматизированной банковской системы (АБС) собственной разработки на централизованную систему *SAP for Banking*. Система была выбрана банком в 2005 году по результатам тендера из 16 претендентов благодаря таким преимуществам, как:

- промышленная производительность и масштабируемость;
- разделение бизнес и бухгалтерского учетных слоев;
- наличие встроенного механизма управления бизнес-процессами;
- открытый для просмотра и редактирования программный код.

Банк намерен использовать преимущества SAP: модульность, адаптивность, способ-

1 — COBIT (англ. Control Objectives for Information and Related Technology — Задачи информационных и смежных технологий) — пакет открытых документов, около 40 международных и национальных стандартов и руководств в области управления ИТ, аудита и ИТ-безопасности. В настоящее время основным разработчиком стандарта является Институт управления информационными технологиями (IT Governance Institute), учрежденный Ассоциацией аудита и контроля информационных систем (Information Systems Audit and Control Association, ISACA) с целью развития и популяризации принципов управления ИТ.

2 — ITIL (англ. Information Technology Infrastructure Library — Библиотека инфраструктуры информационных технологий) — библиотека, описывающая лучшие из применяемых на практике способов организации работы подразделений или компаний, занимающихся предоставлением услуг в области информационных технологий. Библиотека появилась около 20 лет назад по заказу британского правительства. В настоящее время она издается британским правительственным агентством Office of Government Commerce и не является собственностью ни одной коммерческой компании. В семи томах библиотеки описан весь набор процессов, необходимых для того, чтобы обеспечить постоянное высокое качество ИТ-сервисов и повысить степень удовлетворенности пользователей. Используемый в библиотеке процессный подход полностью соответствует стандартам серии ISO 9000 (ГОСТ Р ИСО 9000).

3 — PMBOK (англ. Project Management Body of Knowledge — Свод знаний по управлению проектами) — набор документации, охватывающий сумму профессиональных знаний по управлению проектами. Как и в других профессиональных областях, таких как юриспруденция, медицина, бухгалтерский учет, — свод знаний создается практиками и теоретиками, которые используют и углубляют эти знания.

ность к интеграции с другими системами и техническими платформами, готовность для дальнейшего развития, учет в технологических решениях лучшей мировой практики — чтобы усилить свои конкурентные преимущества. Процесс внедрения новой информационной системы осуществляется по утвержденному графику в рамках бюджета, одобрено Советом директоров. Система обеспечит надежную работу банка в течение следующих 8-10 лет, увеличив эффективность всех операций в 3-5 раз.

В 2006-2008 гг. во всех подразделениях банка проведена работа по стандартизации продуктов и услуг: подготовлены стандартные описания продуктов, технологий продаж, технологий работы с клиентами и технологий управления рисками. На основе проведенной инвентаризации подготовлены обновленные версии документооборота и взаимодействия подразделений, внесены изменения в системы разработки продуктов, технологий продаж и управления рисками, которые позволят сократить издержки по продвижению продуктов повышению оперативности работы при оптимальных рисках.

На данный момент пройдены этапы планирования работ и проектирования основной функциональности, выполнено и протестировано большинство доработок, введен в промышленную эксплуатацию модуль управления персоналом. До конца года планируется ввести в промышленную эксплуатацию централизованную клиентскую базу и блок форм обязательной отчетности Банку России. Далее планируется запуск бизнес функциональности в пилотном филиале, затем в головном офисе и тиражирование системы на остальные 8 филиалов.

Выполняя свою социальную роль и решая задачу подготовки кадров, банк «Центр-инвест» совместно с компанией SAP СНГ и Южным федеральным университетом в рамках SAP University Alliance Program (программа «Университетский Альянс») создали центр по подготовке специалистов по работе с приложениями SAP. В 2008-2009 гг. на базе Центра и банка «Центр-инвест» был реализован первый международный проект, в котором приняли участие студенты из Германии (Университет г.Мюнстера), Москвы (Высшая школа экономики) и Таганрога (Южный федеральный университет) (<http://www.centrinvest.ru/ru/pr/3097>).

3.9.2. Развитие филиальной сети.

Используя свои преимущества в знании регионального рынка Юга России, банк «Центр-инвест» развивает свою региональную сеть в наиболее динамично развивающихся городах и районах Ростовской, Волгоградской, Астраханской областях, Краснодарском и Ставропольском краях, тщательно исследуя перспективы развития каждого региона (<http://www.centrinvest.ru/ru/pub.html>). Кроме этого, банк расширяет взаимодействие своих клиентов с регионами, имеющими тесные межрегиональные связи с Югом России, а также содействует развитию международных связей предприятий Юга России. С этой целью банк поддерживает корреспондентские отношения с российскими и международными банками, обеспечивает надежность платежей и расчетов, в т.ч. по банковским картам.

При развитии филиальной сети банк использует свои сильные стороны и преимущества в секторах, связанных с развитием малого бизнеса (в т.ч. рекреационной сфере и сфере услуг), кредитованием аграрного бизнеса, ритейлом (в т.ч. ипотеки и автокредитования), торговым финансированием (в т.ч. поставками современного оборудования), реализацией инвестиционных проектов (включая лизинг), кредитованием проектов в сфере энергосбережения, работой с сетевыми компаниями.

Цель развития филиальной сети — тиражирование продуктов и услуг банка «Центр-инвест». Все отделения банка предоставляют клиентам полный перечень банковских продуктов и услуг.

Для принятия решения об открытии офиса изучается рынок, делается расчет окупаемости, подбирается помещение и готовится команда сотрудников.

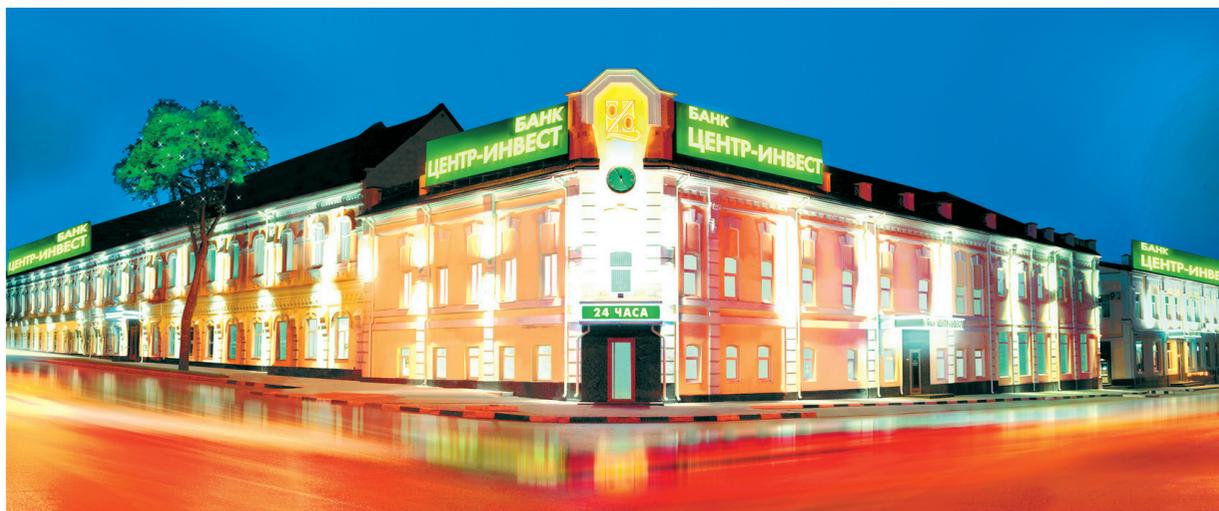
Развитие филиальной сети осуществляется в соответствии с бизнес-планами развития каждого филиала со сроком окупаемости не более 1,5 лет. Особое внимание уделяет правовой чистоте всех операций по приобретению либо аренде имущества, необходимого для развития подразделений банка. Офисы расположены в зданиях, находящихся в собственности и в аренде, оформлены в едином стиле и находятся в деловой части населенных пунктов. Возрастающая роль банковских технологий на основе банковских карт требует увеличения сети банкоматов, которая превысила 200 АТМ, а число выпущенных пластиковых карт достигло 150 тысяч. В 2007 году банк успешно внедрил **собственный процессинговый центр**. Теперь все операции в устройствах банка, совершаемые как по картам банка, так и по картам сторонних эмитентов, а также операции по картам банка в сторонней сети обрабатываются в собственном центре авторизации.

Управление филиальной сетью. Работа филиалов и дополнительных офисов банка организована следующим образом:

- в начале года отделениям доводится бизнес-план на год с разбивкой по кварталам и смета расходов. Контроль исполнения бюджета и выполнение бизнес-плана проводится ежеквартально, а еженедельно проводится оперативный мониторинг основных показателей отделений.
- для внедрения новых продуктов, процедур и технологий банка, проводится обучение и консультирование сотрудников, осуществляется последующий контроль.
- при открытии нового отделения сотрудники проходят стажировку в головном офисе и на аналогичных площадках.

Для успешной работы отделений в каждом функциональном бизнес-подразделении головного офиса организована система кураторов по работе с филиальной сетью. Ежемесячно проводится мониторинг и обмен опытом работы отделений. Поощрение коллективов отделений осуществляется по уровню доходности фонда оплаты труда, руководители отделений отвечают также за соблюдение качественных параметров работы своих коллективов.

Филиальная сеть банка «Центр-инвест» насчитывает 131 отделение, из них 9 филиа-



лов, 84 дополнительных офиса, 10 кредитно-кассовых офисов, 26 операционных касс и 2 представительства.

Банк «Центр-инвест» — устойчивый банк для Юга России, поэтому большинство отделений расположены в Южном федеральном округе, в т.ч.: в Ростовской области — 55; в Краснодарском крае — 22, из них в курортной зоне Черноморского побережья — 6 отделений, в том числе 2 дополнительных офиса в г. Сочи; в Волгоградской области работает 6 отделений; в Ставропольском крае — 7 отделений, из них в курортной зоне Кавказских Минеральных Вод — 3. Банк имеет представительства в Лондоне и Москве. В Москве также работает кредитно-кассовый офис.

Таблица 3.9.2.1. Показатели развития филиальной сети на 01.07. 2009.

Структура филиальной сети	Количество офисов	Количество сотрудников	Кредитный портфель, млн. руб.	Депозиты, млн. руб.
Ростовская область	93	636	14 858	9 270
Краснодарский край	22	163	4 019	994
Волгоградская область	6	56	1 082	134
Ставропольский край	8	44	443	185

До 60% оборота товаров и услуг реализуется внутри региона. Развитая филиальная сеть на Юге России позволяет банку «Центр-инвест» участвовать в межрегиональном обороте товаров, конкурировать и использовать свои преимущества и знания своих клиентов на Юге России. Новая информационная система и развитие телекоммуникаций позволяют ускорить расчеты между филиалами, расширить объем услуг интернет-банкинга и системы «Банк-Клиент», снизить потребность в оборотных средствах, увеличить объемы привлечения свободных остатков на счетах клиентов. Прямой маркетинг позволит расширить уже используемые технологии и качественные услуги и оперативно предлагать клиентам комплекс услуг международного уровня. Стандартизации тарифов позволила обеспечить высокий уровень доходности расчетно-кассовых операций, в т.ч. по внешнеторговым контрактам.

Банк «Центр-инвест» использует практику постоянных контактов, информационных встреч и семинаров, рекламных, информационно-методических кампаний и открытых консультаций для клиентов по развитию их бизнеса, предлагая новые продукты и услуги, осуществляя консультации по новым направлениям развития бизнеса, внедрению новых технологий, оборудования и продуктов.

При этом клиентам предлагаются типовые проекты по внедрению энергосберегающих технологий, лизинга, торгового финансирования, использованию банковских карт, кредитованию социальных пакетов персонала и населения.

В 2006 году банк «Центр-инвест» освоил новую технологию работы со списками клиентов. Руководитель каждого подразделения составляет список потенциальных клиентов и последовательно работает с 10 самыми крупными и 10 самыми динамично развивающимися клиентами. В результате самые лучшие клиенты оперативно получают информацию о новых продуктах банка, а список лучших пополняется новыми клиентами. Работа в разных секторах экономики позволяет банку оперативно выявлять новые направления и тенденции в развитии бизнеса клиентов, а взаимодействие с международными партнерами — рекомендовать лучшую мировую практику для внедрения на Юге России.

Существующая в банке кадровая политика основана на выращивании кадров. Ежегодно более 100 студентов принимаются на стажировку в подразделения банка. После годич-

ной стажировки лучшие из них становятся сотрудниками банка. Инновационный характер работы привлекает творческих людей, строгость банковских регламентов и процедур дисциплинирует сотрудников, сохраняя их творческий потенциал. Более 30 сотрудников банка имеют ученые степени и звания. Ежегодно не менее 2 сотрудников защищают диссертации на соискание ученой степени.

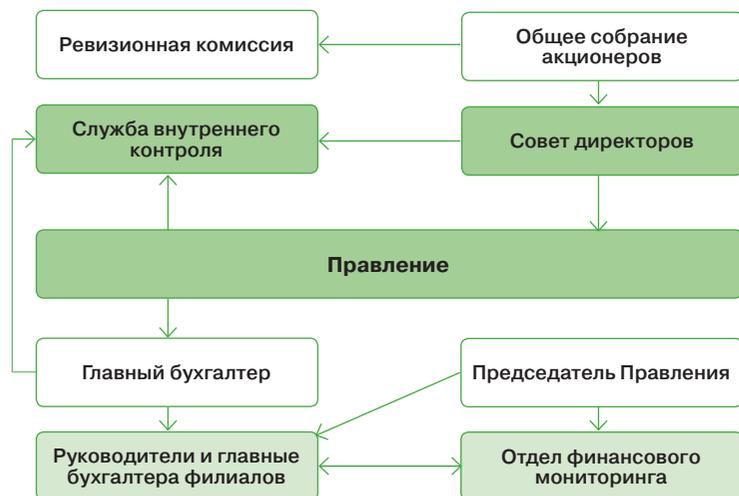
Развитие филиальной сети требует совершенствования конкурсного отбора руководителей филиалов, их обучения и переподготовки на основе горизонтальной ротации кадров. Банк осуществляет непрерывную переподготовку персонала на международном уровне, приглашает консультантов и специалистов по актуальным направлениям развития банковского бизнеса.

3.9.3. Внутренний контроль.

Контроль часто рассматривается как элемент дополнительных издержек по ведению бизнеса. В банке «Центр-инвест» при содействии международных консультантов создана жизнеспособная **система внутреннего контроля**, которая охватывает все органы управления, структурные подразделения и функциональные направления банковского бизнеса. Работа службы внутреннего контроля (СВК) опирается на регламенты процедур планирования, организации проверок, мониторинга и отчетности. В результате внутренний контроль не только выявляет нарушения установленных правил и процедур, но и генерирует предложения по совершенствованию этих правил. О том, насколько эффективна такая система внутреннего контроля, можно судить хотя бы потому факту, что в декабре 2008-январе 2009 года банк «Центр-инвест» успешно прошел очередную плановую проверку Банка России без предписаний.

При построении системы внутреннего контроля в ОАО КБ «Центр-инвест» банк руководствовался требованиями Банка России, рекомендациями Базельского комитета по банковскому надзору, а также международной практикой.

Система органов внутреннего контроля банка «Центр-инвест»



Внутренний контроль в банке осуществляется системой органов внутреннего контроля в соответствии с полномочиями, определенными Уставом банка и внутренними документами. Важно, что внутренний контроль не ограничивается только службой внутреннего контроля, а охватывает все уровни управления.

Совет директоров банка определяет общие принципы руководства банком и несет ответственность за создание и функционирование надлежащей системы внутреннего контроля в рамках всего банка.

Правление банка осуществляет текущее управление деятельностью банка в целях решения основных задач, поставленных Советом директоров

Председатель Правления банка несет ответственность за реализацию стратегии и политики банка, утвержденные Советом директоров банка, и за выполнение возложенных на него функций по организации действенной системы внутреннего контроля банка.

Для осуществления контроля за финансово-хозяйственной деятельностью банка общим собранием акционеров банка избирается ревизионная комиссия банка.

Главный бухгалтер банка и его заместители обеспечивают исполнение сформированной учетной политики, рассматривают выявляемые недостатки в вопросах учета и отчетности, а также осуществляют контроль за движением имущества и выполнением обязательств банка, в том числе путем соответствующих инвентаризаций.

Руководители (и их заместители) и главные бухгалтера (и их заместители) филиалов банка несут ответственность за реализацию количественных и качественных ориентиров для каждого направления деятельности филиала, определенных в соответствии со стратегией и политикой банка, утвержденной Советом директоров банка, и за выполнение возложенных на них функций по организации действенной системы внутреннего контроля в филиале банка.

Служба внутреннего контроля является ключевым элементом системы внутреннего контроля. Служба внутреннего контроля банка создана на основании решения Совета директоров банка для осуществления внутреннего контроля и содействия органам управления банка в обеспечении эффективного функционирования банка. Служба внутреннего контроля осуществляет свою деятельность в соответствии с требованиями Положения «О службе внутреннего контроля ОАО КБ «Центр-инвест», утверждаемого Советом директоров банка.

Отдел финансового мониторинга осуществляет мероприятия, направленные на выявление и предотвращение попыток легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризм

Направления внутреннего контроля. Система органов внутреннего контроля осуществляет контроль за организацией деятельности банка, функционированием системы управления банковскими рисками, распределением и соблюдением сотрудниками банка полномочий при совершении банковских операций и других сделок, уровнем информационной безопасности в банке.

Контроль за функционированием системы управления банковскими рисками осуществляется на постоянной основе и предусматривает выявление, измерение и определение приемлемого уровня рисков, постоянное наблюдение за рисками, принятие мер по поддержанию рисков на допустимом уровне.

Банк обеспечивает распределение должностных обязанностей таким образом, чтобы исключить конфликт интересов и условия его возникновения, совершение преступлений и осуществление иных противоправных действий при совершении банковских операций и других сделок.

Банк обеспечивает контроль за соблюдением сотрудниками банка полномочий при совершении банковских операций и сделок, в т.ч.: за соблюдением порядка и процедур совершения банковских операций, системы установленных лимитов, распределения полномочий при совершении операций сверх установленных лимитов, порядка информирования о выявленных нарушениях, ошибках и недостатках с целью принятия мер по их устранению и недопущению аналогичных ошибок.

В рамках контроля за уровнем информационной безопасности банк обеспечивает контроль за информационными потоками (получением и передачей информации); недопущение несанкционированного доступа к конфиденциальной информации; подготовку внутренних документов по контролю за управлением информационными потоками и обеспечением информационной безопасности.

Мониторинг системы внутреннего контроля банка осуществляется на постоянной основе в целях оценки степени ее соответствия задачам деятельности банка, выявления недостатков, разработки предложений и осуществления контроля за реализацией решений по совершенствованию системы внутреннего контроля банка.

Служба внутреннего контроля является независимой службой. Служба внутреннего контроля подотчетна Совету директоров банка в лице комитета Совета директоров по аудиту и контролю соответствия. Совет директоров определяет структуру службы внутреннего контроля и устанавливает ее численность. Руководитель службы внутреннего контроля назначается и освобождается от должности Советом директоров банка. Сотрудники службы внутреннего контроля входят в штат банка.

Сферой деятельности службы внутреннего контроля являются все направления деятельности банка, а объектами проверок — все подразделения и сотрудники банка.

Функциями службы внутреннего контроля являются проверка и оценка эффективности системы внутреннего контроля, процедур управления рисками, информационной безопасности, учета и отчетности, сохранности активов и имущества, а также проверка соответствия внутренних документов банка и совершаемых в банке операций требованиям законодательства, нормативных актов, полномочий при совершении банковских операций и сделок, соблюдения требований законодательства в сфере финансового мониторинга.

Служба внутреннего контроля осуществляет свою деятельность на основании следующих принципов: непрерывности деятельности; независимости; беспристрастности и объективности; профессиональной компетентности; честности; конфиденциальности; комплексности проверок.

Служба внутреннего контроля применяет рейтинговую оценку подразделений Банка, которая включает две группы факторов: 1) уровень риска, присущий проводимым операциям (объем и темпы роста производимых операций по подразделению и на одного сотрудника); 2) качество управления и контроля за проводимыми операциями (актуальность действующих регламентов, степень автоматизации операций; численность, текучесть, опыт работы и профессионализм персонала; наличие адекватных лимитов; выполнение бизнес-плана; наличие нарушений, выявленных в ходе предыдущих проверок, и полнота их устранения; и ряд других факторов).

План работы Службы внутреннего контроля на год строится на основе трехмерной модели: с учетом структуры и численности СВК, структуры банка (головной офис и филиальная сеть) и банковских продуктов (направлений деятельности банка).

По итогам проверки составляется аудиторский отчет, который направляется Комитету Совета директоров по аудиту и контролю соответствия. Одновременно копия проекта отчета направляется Председателю Правления Банка. Окончательный отчет выдается руково-

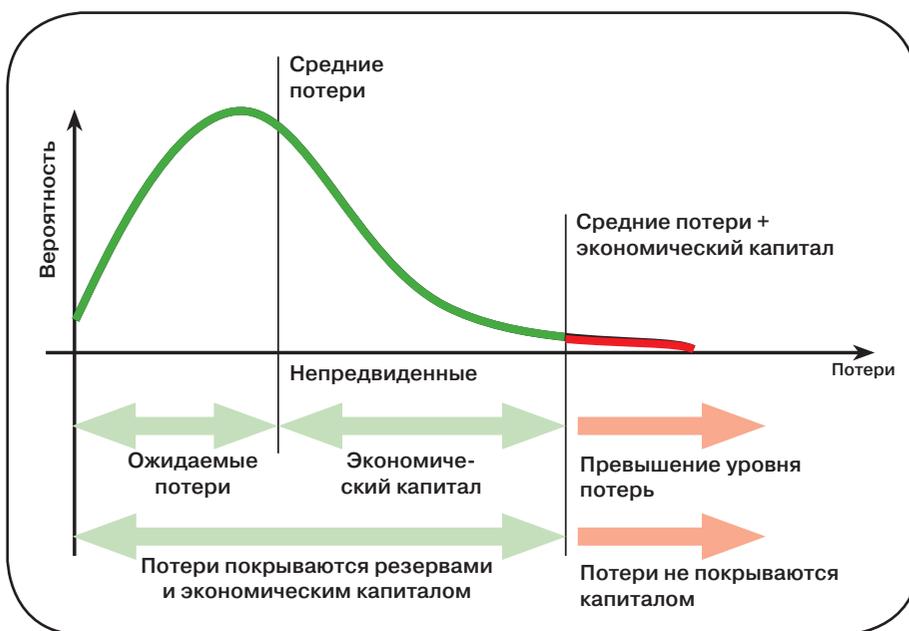
дителю проверенного подразделения и его куратору в головном банке, которые должны организовать должную работу по результатам аудита и принять меры по исправлению вскрытых недостатков.

Ежеквартально начальник СВК отчитывается перед Советом директоров о выполнении плана работ СВК.

3.9.4. Управление рисками.

Управление рисками является новым направлением работы, связанным с переходом к так называемым Базельским принципам. В основе этих принципов лежит представление о банковской деятельности как покупке и продаже рисков. Соответственно, достаточность капитала определяется с учетом рисков (кредитного, рыночного, операционного), которые банк принимает на себя, стремясь заработать прибыль. При разработке новой политики управления рисками банк «Центр-инвест» пригласил международных консультантов, организовал стажировки специалистов в банках Германии и Австрии. В итоге на основе параметров Стратегии и бизнес-плана были рассчитаны лимиты рисков направлений бизнеса и достаточность капитала. Проведенные расчеты показали, что *собственный капитал банка в два раза превышает экономический капитал, необходимый для покрытия рисков непредвиденных убытков.*

Подход к оценке рисков и распределение потерь



Управление рисками в банке «Центр-инвест» рассматривается не просто как инструмент контроля качества работы вспомогательных и бизнес подразделений, а как полный комплекс мероприятий, направленных на защиту активов банка. Основными целями системы управления рисками являются: рост активов банка с учетом рисков; обеспечение покрытия принимаемых рисков адекватными размерами резервов и капитала; управление рисками и удержание величины этих рисков в пределах установленных лимитов; поддержка процедур принятия решений по принятию рисков; оптимизация бизнес-процессов с учетом рисков; разработка процедур и методик управления рисками; защита имущественных интересов банка и укрепление его имиджа.

Политика управления рисками ОАО КБ «Центр-инвест» утверждается Советом директоров банка и определяет:

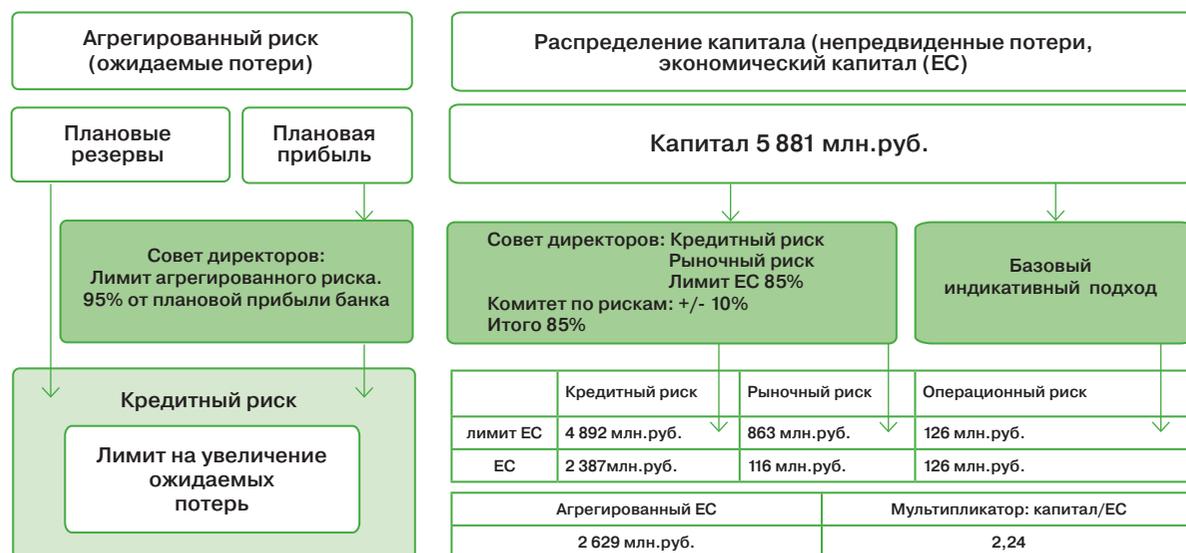
- стратегию риск-менеджмента и процедуры по ее реализации;
- обязательные направления и виды рисков, подлежащих мониторингу;
- порядок взаимодействия подразделений в процессе управления рисками.

Стратегия управления рисками банка «Центр-инвест» предусматривает: принятие банком рисков, исходя из уровня прибыльности и рисков бизнес-направлений; приоритетное развитие кредитного бизнес-направления деятельности, поскольку данный вид риска наиболее эффективно контролируется банком; регулярную переоценку рыночных рисков активов; учет риска при оценке эффективности бизнес-направления; эффективное управление капиталом и резервами.

При оценке рисков в общем случае рассматриваются ожидаемые потери, покрываемые за счет резервов, и непредвиденные потери, покрываемые за счет капитала банка.

Ожидаемые потери покрываются за счет резервов, создаваемых за счет прибыли банка. В рамках принятия очередного бизнес-плана Советом директоров определяется лимит «агрегированного риска», который определяет предельно возможный размер дополнительно создаваемых в течение отчетного периода резервов в процентах от плановой прибыли банка за период.

Покрытие рисков капиталом банка «Центр-инвест» на 01.07.2009.



Капитал банка в соответствии с требованиями Базель-II распределяется между кредитным, рыночным и операционным риском. Банком используется следующий алгоритм распределения капитала:

1. На основании базового индикативного подхода, рассчитывается и резервируется капитал, необходимый на покрытие операционного риска.
2. Оставшийся капитал распределяется между кредитным и рыночным риском на основании соотношения, устанавливаемого Советом директоров.
3. Полученные уровни резервируемого капитала под каждую группу риска сопоставляются с уровнем риска по каждому виду деятельности.

Соотношение лимитов капитала и уровня рисков характеризует степень устойчивости банка в рамках принятой бизнес-модели и имеющегося капитала. По результатам 2009 года этот уровень стабильно превышает 150%.

Политика управления рисками банка предусматривает использование широкого спектра методов управления рисками, в том числе:

- Избегание риска путем отказа от принятия в портфель неприемлемого по уровню рисков актива или осуществления операции;
- Ограничение принимаемых рисков и их концентрации путем установления лимитов;
- Создание залогового обеспечения;
- Страхование рисков;
- Обеспечение рисков адекватным размером резервов;
- Обеспечение рисков адекватным размером капитала;
- Хеджирование рисков;
- Секьюритизация активов (последний метод допускается политикой, но на настоящий момент еще не использовался банком в виду отсутствия экономической целесообразности).

Внедрение подходов Базель-II в российских банках вызывает трудности из-за отсутствия многолетних статистических данных, а также нестабильностью фактически наблюдаемых распределений. Для решения этой проблемы используется синтез аналитического математического аппарата, информационных технологий хранилища данных и экспертных оценок специалистов, имеющих многолетний практический опыт.

В качестве основных рисков своей деятельности банк расценивает кредитный, рыночный, операционный риск, а также риск ликвидности.

Кредитный риск	Рыночный риск	Операционный риск	Риск ликвидности
<ul style="list-style-type: none"> — Индивидуальный подход к анализу кредитов, выдаваемых юридическим лицам; — Обеспечение кредитных линий и соответствующая оценка залогов и другого обеспечения; — Мониторинг информации о заемщике и залоге; — Централизованная онлайн система принятия решения о кредитовании; — Принцип одного заемщика; — Покрытие соответствующим капиталом и резервами. 	<ul style="list-style-type: none"> — Мониторинг валютного риска; — Мониторинг и контроль торгового портфеля; — Ежедневная оценка рисковой стоимости; — Хеджирование валютной позиции по свопам; — Сравнительный анализ процентных ставок; — Стресс-тестирование; — Покрытие капиталом рыночного риска. 	<ul style="list-style-type: none"> — Качество внутренних процедур и процессов; — Сбор и накопление информации по операционным потерям; — Покрытие капиталом; — Страхование; — Проверка данных и предупреждение мошенничества; — Процедуры внутренней безопасности и безопасность операционной среды; — Внутренний аудит и аудит соответствия; — Информационная безопасность и аудит систем в соответствии с ISO17799; — Резервные бизнес-планы. 	<ul style="list-style-type: none"> — Управление активами и пассивами; — Контроль показателей ликвидности; — Оценка дефицита ликвидности; — Диверсификация источников финансирования; — План действий в случае возникновения кризиса ликвидности.

Управление кредитным риском предусматривает:

- Верификацию данных, полученных от клиентов и других источников;
- Внедрение скоринга для розничных клиентов;
- Разработку внутренних рейтингов для предприятий малого бизнеса;
- Индивидуальную оценку корпоративных заемщиков;
- Соблюдение принципа одного заемщика (Economic One Obligor);
- Создание и адекватную оценку залогового обеспечения;

- Мониторинг заемщиков и обеспечения;
- Дифференцированные процедуры принятия решений, зависящие от продукта, суммы и риска;
- Обеспечение рисков адекватным размером резервов и капитала.

Управление рыночным риском охватывает:

- Мониторинг валютных позиций;
- Мониторинг и управление торговым портфелем;
- Оценку VaR. Банком используется параметрический VaR, рассчитываемый на ежедневной основе;
- Контроль процентного GAP;
- Оценку чувствительности чистого процентного дохода и стоимости капитала к изменению процентной ставки;
- Стресс-тестирование;
- Обеспечение рыночных рисков адекватным размером капитала;
- Хеджирование открытых валютных позиций с помощью операций SWAP.

Управление риском ликвидности включает:

- Управление активами, в т.ч. создание резерва высоколиквидных средств;
- Управление пассивами;
- Контроль нормативов ликвидности;
- Диверсификация источников финансирования;
- Кризисный план действий.

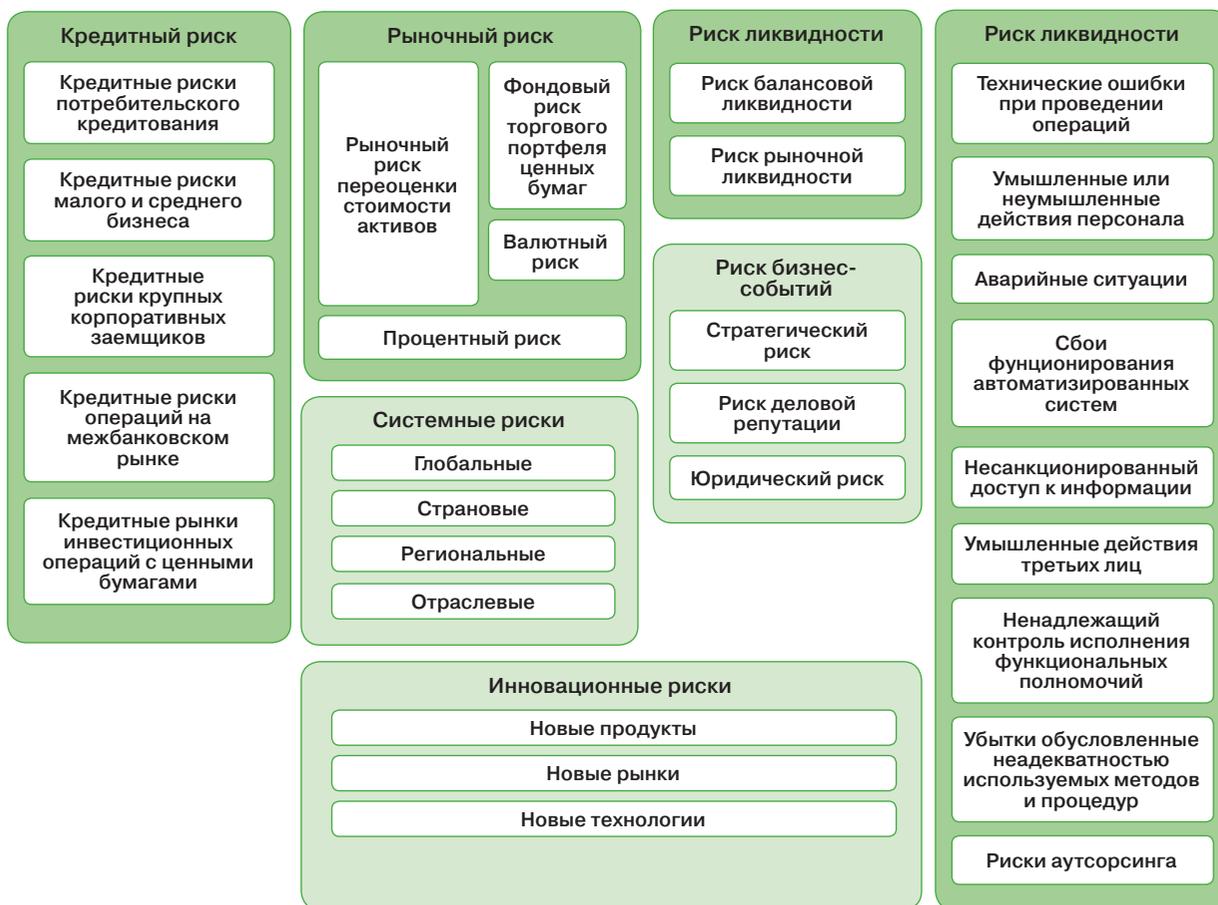
Управление операционным риском обеспечивает:

- Непрерывный контроль и повышение качества процессов и внутренних процедур;
- Выявление и классификацию операционных рисков;
- Выработку регламентов и мероприятий по снижению операционных рисков;
- Сбор и накопление информации о фактах операционных потерь;
- Планирование непрерывности бизнеса в условиях ситуаций чрезвычайного характера;
- Обеспечение операционного риска Банка адекватным размером капитала;
- Страхование операционного риска на основе полиса BVB;
- Верификацию данных и предотвращение мошенничеств;
- Обеспечение физической безопасности и внутреннего режима;
- Внутренний аудит и контроль соответствия;
- Информационную безопасность и системный аудит;
- Управление персоналом и обучение персонала в целях снижения кадровых рисков и влияния человеческого фактора.

Таким образом, система управления рисками ОАО КБ «Центр-инвест»:

- Покрывает весь спектр рисков, порождаемых направлениями деятельности Банка;
- Адекватна принимаемым банком рискам;
- Соответствует мировым стандартам риск-менеджмента;
- Ориентирована на учет соотношения риск/доходность;
- Способна обеспечить непрерывность бизнеса, динамичное развитие Банка и его территориальную экспансию.

Основные виды рисков.



3.10. Модель посткризисного развития банка.

В посткризисной экономике сохранятся только те бизнесы, которые смогут повысить эффективность своих бизнес-процессов не менее чем на 30 процентов. В условиях усиления контроля, ужесточения надзорных, регуляторных требований к приему депозитов и кредитованию каждый банк должен серьезно пересмотреть свои процессы и процедуры.

Банк «Центр-инвест» начал планомерную перестройку своей работы еще в рамках утвержденной стратегии «South of Russia+». Основная задача была сформулирована следующим образом: в соответствии с миссией банка в рамках ускоренного роста необходимо сохранить лучшие механизмы взаимодействия между процессами разработки и внедрения новых продуктов, повышением эффективности продаж, развитием бизнеса клиентов и эффективным управлением рисками. Кризис показал не только актуальность поставленной задачи, но жизнеспособность предложенных подходов ее решения. Модель посткризисного развития банка «Центр-инвест» реально прошла стресс-тестирование кризисом.

Конкурентным преимуществом небольшого банка является очень тесная взаимосвязь процессов разработки продуктов, продаж, развития клиентской базы и управления рисками. Типичная проблема роста банковского бизнеса заключается в том, что все эти процедуры становятся разобщенными между различными функциональными подразделениями. Эффективность каждой процедуры повышается, но усложняются взаимосвязи между подразделениями, что в конечном счете может свести на нет весь эффект их специализации. Чтобы избежать такой ошибки была разработана таблица взаимосвязей основных процес-

сов, которая в упрощенном виде представлена ниже.

Каждый функциональный блок был расширен до перечня основных взаимосвязей. Например, стандартные кредитные продукты для населения и корпоративных клиентов в результате расширения были дополнены элементами технологий продаж, работы с клиентами и управлением рисками.

Новое стандартное представление функций подразделений с учетом взаимосвязей по-

Взаимосвязь бизнес-процессов в банке «Центр-инвест».



зволило стандартизировать продукты, унифицировать их пакетирование для разных групп клиентов, включить управление рисками на более ранней стадии в состав расширенного продукта. Таким образом удалось не только обеспечить взаимосвязи между функциональными подразделениями, но и оптимизировать процесс разработки новых продуктов.

Идеология расширенного продукта включена в практику работы всех подразделений банка и новую информационную систему банка на базе SAP for Banking.

3.11. Устойчивый банк для Юга России.

В 2007 году ОАО КБ «Центр-инвест» стал первым и остается единственным российским банком-серебряным призером конкурса газеты Financial Times и Международной финансовой корпорации (IFC) «Устойчивые банкиры года». В 2009 году банк «Центр-инвест» вновь вышел в финал этого конкурса в номинации «Устойчивый банк на развивающихся рынках».

В русском языке устойчивость означает и латание дыр для поддержания устойчивости тонущего корабля, и стабильный устойчивый рост. В мировой практике сегодня более широко распространен термин «sustainability», означающий развитие в интересах нынешних и будущих поколений. Существует достаточно большая правовая база устойчивого развития в виде Принципов экватора, Глобального соглашения и др. На практике для бизнеса устойчивое развитие означает ведение бизнеса в интересах не сиюминутной выгоды, а максимизацию прибыли на бесконечном временном интервале с учетом социальных и экологических рисков. Выигрыш бизнеса при этом достигается за счет освоения новых технологий, продуктов, услуг, получения новых знаний сотрудниками, роста экономики региона, снижения рисков недобросовестного поведения партнеров, непрозрачности бизнеса, возникновения экологических и репутационных проблем. В результате выстраиваются новые взаимоотношения с поставщиками, клиентами, сотрудниками. Минимальный «джентльмен-

ский набор» устойчивого развития предприятий включает: применение Кодекса корпоративного поведения, аудит по международным и российским стандартам, независимый рейтинг, стратегию устойчивого развития, систему управления рисками и внутреннего контроля. Для органов власти устойчивое развитие предполагает также наличие Кодекса корпоративного поведения, стратегии устойчивого развития, прозрачных планов развития инфраструктуры, социального и экологического развития. Для населения устойчивое развитие означает самообразование, здоровый образ жизни, добросовестный труд.

Задача устойчивого развития более сложная, во многом новая для традиционного российского бизнеса, но интересная, поскольку позволяет выбрать более устойчивую долгосрочную стратегию, уже сегодня использовать продукты и технологии, которые станут стандартными и массовыми завтра. На практике это выражается в том, например, что банк «Центр-инвест» не занимается кабальным экспресс-кредитованием. Банк не кредитует сделки по экспорту зерна, если доходы достаются только посредникам, а не сельхозпроизводителям. Несколько лет назад банк профинансировал современные технологии производства зерновых культур, что позволило на треть снизить затраты фермеров.

В 1997 году банк «Центр-инвест» реализовал первую программу поддержки малых предприятий Дона. С 2000 года в Ростовской области впервые стали разрабатывать программы не поддержки, а развития предпринимательства и кроме средств бюджета стали включать в эти программы прогнозы банков. Безо всяких дополнительных издержек, только за счет сформированной конкурентной среды, участие банков позволило увеличить в 1000 раз мультипликатор бюджетных расходов. Это самый высокий показатель в стране по всем целевым программам, финансируемым из бюджета, и самый яркий пример устойчивого взаимодействия бизнеса и власти.

Еще один пример действия принципа устойчивого развития как ориентации не насиюминутную, а на долгосрочную прибыль. Для модернизации котельных в г. Таганроге кредит от ЕБРР получен на 10 лет, окупаемость проекта составляет 12,5 лет, но новые котлы будут работать 25 лет для будущих поколений. В рамках проекта закрыто 20 пожароопасных котельных, построено 10 новых котельных, ежегодные выбросы CO₂ сократились на 6,8 тыс. т., а удельные затраты сократились на 30%.

В октябре 2008 года банк «Центр-инвест» представил своим клиентам программу посткризисного развития «Юг России против глобального кризиса», содержащую рекомендации по восстановлению денежного оборота в регионе и управлению ликвидностью на предприятиях, выполнению социальных обязательств всеми участниками рынка, мониторингу рынков и цен для выявления перспективных направлений развития бизнеса, пересмотру бизнес-планов.

Восстановление денежного оборота и управление ликвидностью на предприятиях требует не только стандартных процедур по составлению календаря платежей и гибкого управления денежным потоком. Банк расширил для своих клиентов спектр инструментов финансового инжиниринга, форм оплаты и способов расчета с контрагентами.

Падение спроса и падение цен требует от предприятий более тщательного мониторинга рынков и своевременной реакции на происходящие изменения в разрезе сегментов рынка, продуктов, ценообразования, каналов распределения и систем стимулов для продвижения товаров. Крупные предприятия реагируют на изменения с задержкой. Малый бизнес лучше чувствует рынок, быстрее к нему адаптируется. Именно поэтому банк «Центр-инвест» активно продолжает кредитовать лучшие проекты малых предприятий Юга России. Такие проекты формируются в режиме диалога с предпринимателями. Плохих проектов не бывает, бывает плохой финансовый инжиниринг.

Задача банков заключается в поддержке бизнеса клиентов на основе современных бан-

ковских технологий и финансового инжиниринга. Многие банки сегодня мечтают о надежных заемщиках и надеются получить их в результате недобросовестной конкуренции. Банк «Центр-инвест» никогда не участвовал в делении рынка, а концентрировал усилия на умножении потенциала своих клиентов. Только в октябре 2008 г. специалисты банка провели более десятка информационных встреч и семинаров, на которых представили свое видение не только достойного выхода из глобального кризиса, но и выигрыша в кризисной ситуации.

Эта работа ведется на предприятиях Юга России, многие перестраивают свои бизнес-процессы, чтобы быть успешными сегодня и конкурентоспособными в посткризисной экономике. Если бизнес сократился менее чем на 30%, его можно считать успешным бизнесом. Если удалось снизить себестоимость на 30%, то тогда это уже конкурентоспособный бизнес, в который можно и нужно инвестировать. Для финансирования таких проектов посткризисного развития только с начала 2009 года банк привлек 55 млн. долларов США 5-летних денег.

Безработица — наиболее болезненное проявление кризиса. Люди, потерявшие работу, попадают в экстремальную ситуацию. Именно эти ситуации заставляют людей становиться предпринимателями. Кризис — лучшее время для инвестиций в собственные знания. В кризис трудно ждать помощи со стороны, но каждый должен уметь помочь себе сам. Поэтому банк «Центр-инвест» дал старт новому проекту «Предпринимательский всеобуч», который поможет малому бизнесу и населению Юга России преодолеть экономические вызовы, используя принципы устойчивого развития и интеллектуальную поддержку специалистов банка (www.centrinvest.ru/business_study).

В жизни любого предпринимателя можно вспомнить утро, когда было реально нечем кормить семью. В такие моменты лучше начать день с составления списка «знаю, умею, могу, хочу». Потом посмотреть на окружающий мир как на потенциальные сегменты рынка и предложить свои продукты, услуги, цены, найти каналы распределения и стимулы для продаж. С учетом рыночной конъюнктуры определить объемы продаж, издержки, точку безубыточности будущего производства. Оценить первоначальные затраты, срок окупаемости и определить цену и условия финансовых ресурсов, которые нужны для запуска нового бизнеса. Найти специалистов, определить условия их работы и сконструировать в своем сознании модель нового бизнеса.

Подчеркиваем, этим минимальным объемом знаний должен владеть каждый житель Юга России. Проект «Предпринимательский всеобуч», включает:

- проведение бесплатных обучающих семинаров, открытых лекций и информационных встреч с клиентами, партнерами и населением;
- бесплатную передачу учебным заведениям и тренинговым центрам методических разработок банка по повышению навыков предпринимателя;
- участие специалистов банка в учебно-тренинговых мероприятиях партнеров.

Первыми слушателями курса «Предпринимательский всеобуч» стали студенты и преподаватели ростовских вузов, получившие стипендии и гранты Фонда целевого капитала «Образование и наука ЮФО», а также участники проекта «ЮФУ-2020». С программой «Предпринимательский всеобуч» ознакомились студенты и преподаватели Ростовского государственного экономического университета (РИНХ) в рамках проходившего в университете круглого стола по вопросам обучения населения основам финансовых знаний. Совместно с Администрацией Ростовской области, отделением Федеральной службы занятости, преподавателями, обучающими предпринимателей, проведен учебно-методический тренинг для тренеров.

На заре приватизации банк «Центр-инвест» помог «красным директорам» советских

предприятий стать генеральными директорами акционерных обществ. Сегодня банк помогает жителям Юга России становиться предпринимателями.

С точки зрения практических шагов по дальнейшему обеспечению устойчивого развития на Юге России области предстоит большая работа. Необходимо:

- мультиплицировать каждый бюджетный рубль за счет более широкого информирования бизнеса о намечаемых и принятых к реализации инфраструктурных проектах, более широкой и прозрачной организации тендеров на поставку товаров и услуг для муниципальных и государственных заказов, софинансирования инфраструктурных проектов;
- использовать потенциал надзорных и контролирующих органов для подготовки предложений по развитию предпринимательства в муниципальных образованиях;
- совместно с объединениями предпринимателей подготовить и реализовать предложения по устойчивому развитию отдельных отраслей и сфер деятельности, в т.ч. в разрезе муниципальных образований.

В России о социальной ответственности бизнеса чаще всего любят рассуждать социально безответственные политики. Накопленный банком «Центр-инвест» опыт важен тем, что устойчивое развитие используется не как благотворительность, не для формирования «миmobюджетных отношений», а как *инвестиции в устойчивое посткризисное развитие экономики Юга России*:

- 260 студентов ростовских вузов ежегодно в конкурсной борьбе завоевывают право получать стипендии банка «Центр-инвест» в размере 20 000 рублей каждая;
- 15 преподавателей приняли участие в проекте «Южный федеральный университет 2020» («ЮФУ-2020») почтению публичных лекций о современных направлениях науки и образования и получили награду банка в размере 100 000 рублей за каждую успешную лекцию;
- 6 лучших молодых преподавателей вузов, определяемые по рейтингу лучших студентов, получают гранты банка «Центр-инвест»;
- 40 000 школьников за последние 4 года благодаря поддержке банка «Центр-инвест» бесплатно посетили выставку в Ростовском областном краеведческом музее «Сокровища донских степей», рассказывающую об истории поселений на территории Ростовской области в III веке до н.э.-V веке н.э.;
- 3 245 школьников и детей-инвалидов были бесплатно обучены работе с интернетом (Банк выступил спонсором программы);
- 2 000 ветеранов являются вкладчиками банка, пользуются специальными программами обслуживания и ежегодно получают поздравления и подарки от банка;
- 38 сотрудников банка являются аспирантами ростовских вузов;
- ежегодно банк вручает Приз победителю в номинации за лучшую методическую разработку в конкурсе «Учитель Дона» ;
- 3 290 кредитов выдано на образование на сумму свыше 200 млн. руб.;
- Совместно с компанией SAP СНГ и ЮФУ заключено соглашение по программе SAP University Alliance Program и создан Центр по подготовке специалистов SAP;
- 6,4 млн. рублей направлено в 2008/2009 году на реализацию образовательных программ банком «Центр-инвест».

Если глобальный кризис воспринимать как «объективный» фактор, то банк «Центр-инвест» полностью использовал свой «субъективный» фактор: заранее привлек ресурсы своих акционеров, партнеров и клиентов. Это позволило не только держать высокую «подушку» ликвидности, но и продолжить кредитование клиентов, сосредоточив его на наиболее эффективных проектах малых и средних предприятий, агробизнесе, внедрении энерго-

эффективных технологий, приоритетном кредитовании вкладчиков банка.

Время, прошедшее после начала кризиса, подтвердило:

- правильность бизнес-модели банка «Центр-инвест», сбалансированной по активам и обязательствам, срокам, продуктам, регионам присутствия;
- способность банка глубоко анализировать как окружающую бизнес-среду, так и бизнес-процессы;
- готовность коллектива мобилизовать все свои силы и знания для профессиональной и ответственной работы.

Стресс-тестирование в условиях реального кризиса еще раз подтвердило правильность принципов устойчивого развития в работе банка «Центр-инвест»:

- устойчивое развитие начинается с личной веры каждого человека в то, что именно этот путь является основным для будущего человечества;
- «идеи сильны, когда они овладевают массами», поэтому необходимо обучать идеям, технологиям и практическому опыту внедрения принципов sustainability;
- устойчивые технологии являются с учетом рисков более экономически выгодными, особенно с точки зрения не сиюминутной, а долгосрочной рентабельности;
- устойчивое развитие требует глобального подхода в каждом бизнесе и с точки зрения ответственности за глобальные процессы и с точки зрения использования лучшей мировой практики в технологиях и системах управления.

В банке «Центр-инвест» международные финансовые институты — IFC, ЕБРР, FMO, KfW, ОеЕВ — апробировали свои пилотные проекты для России по энергоэффективности, развитию агробизнеса, корпоративному управлению, управлению рисками, внутреннему контролю, развитию банковских операций, в т.ч. для населения региона, доходы в котором составляют 70% от среднероссийского уровня.

Банк «Центр-инвест» продолжит развитие своего бизнеса на основе принципов устойчивости; будет и дальше продвигать принципы устойчивости в работе своих клиентов, органах власти и общественных организациях; будет предпринимать доступные меры для развития идей устойчивого банковского бизнеса как основы посткризисного устройства глобальных и национальных финансовых рынков.

ЧАСТЬ 4.

SUSTAINABLE BANKING — ОСНОВА ПОСКРИЗИСНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ.

4.1. G20 для 139.

В 2007 году у сотрудников банка «Центр-инвест» родилось 36 малышей, в 2008 году — 76 новорожденных. За первую половину 2009 года к ним прибавилось еще 27 детей. В пересчете на душу населения эти показатели в 2-3 раза выше, чем в странах-участницах G20. Высокий профессионализм команды банка «Центр-инвест» заставляет заботиться не только об устойчивой работе банка, но и его клиентах: населении и предпринимателях Юга России — об охране окружающей среды и поддержании социальной стабильности в регионе.

Мировой кризис наглядно продемонстрировал, что устойчивость сегодня зависит не только от твоих собственных усилий, но и правил поведения на национальных и глобальных рынках. Банк «Центр-инвест» — региональный банк с глобальным менталитетом. Многие годы сотрудничества с международными финансовыми организациями, зарубежными партнерами позволили не только изучить лучшую мировую практику, но и увидеть ограничения, которые есть даже в самой лучшей практике, а также оценить возможности адаптации этой практики к конкретным локальным условиям.

Новые форматы встреч руководителей G8, G20 призваны обеспечить поиск новой структуры мировых финансовых рынков. Но глубина мирового кризиса требует изменений не только в организации, методике, методологии, но и изменения идеологии финансового миропорядка. Показательно, что в выступлениях политических лидеров все чаще звучат идеи отказа от спекулятивных операций, возврата к социализму, перехода к исламскому банкингу, ужесточения банковского контроля и надзора за финансовыми рынками и т.п.

Глобальный финансовый кризис заставляет искать альтернативы сложившейся финансовой системе, ориентированной на сиюминутную прибыль (спекулятивного) банковского бизнеса. Наиболее радикальной альтернативой является исламский банковский бизнес, запрещающий получать процентные доходы и требующий осуществлять банковские операции в соответствии с требованиями шариата. Устойчивый банковский бизнес (sustainable banking) предполагает развитие бизнеса в интересах настоящего и будущих поколений. Такая бизнес модель сохраняет в качестве стимула долгосрочную прибыль с учетом экологических и социальных рисков.

Наверное, кроме общих деклараций в результате встреч на высшем уровне будут предложены какие-то решения. Но есть опасения, что эти решения будут направлены в первую очередь на сохранение статуса политических лидеров-участников международных встреч, на сохранение их геополитических амбиций, на поддержку существующей экономической структуры стран, которые они представляют. На каком-то этапе такие встречи и дискуссии необходимы для поддержания стабильности. Но глубина глобального кризиса требует новых идей для построения с «чистого листа» новой структуры экономики, новых правил геополитических игр, новых лидеров с новыми знаниями. В конечном счете, от лидеров всех стран необходимы новые правила финансовых рынков, которые бы обеспечили устойчивое развитие более сотни малышей, подрастающих на Юге России у сотрудников банка «Центр-инвест», а также миллионов других малышей во всем мире, родившихся в период

глобального кризиса.

Первое, что должны понимать лидеры, осмелившиеся взять на себя формирование новых правил, что нельзя фетишизировать любую экономическую концепцию, даже если за нее уже выдана нобелевская премия по экономике. Желания и амбиции политиков ускорить темпы экономического развития привели на практике к искусственному стимулированию экономического роста за счет низких процентных ставок, пакетированию высоких рисков в высокодоходные деривативы и в конечном счете наращиванию диспропорций и в отдельной стране, и во всем мире. Любой неограниченный рост приведет к таким же результатам. Попытки обмануть рецессию толкают политических лидеров на стимулирование мер по оживлению тех секторов, которые завтра могут и не быть востребованы на рынке. ***Посткризисная экономика — это новая точка равновесия нового спроса и нового предложения, и не стоит продвигать на новые рынки устаревшие товары и отжившие правила игры.***

Хочется, чтобы дети, родившиеся после кризиса, восприняли лучшие знания от своих родителей или хотя бы не повторяли их ошибок. К сожалению, каждое поколение обязано совершить свою порцию ошибок. Единственное, что можно требовать, чтобы эти ошибки не остановили смену поколений в перспективе. Какой бы ни была посткризисная экономика, она должна обеспечивать бесконечность экономического развития, устойчивость во времени.

Второй аспект, важный для нового понимания политиков, связан с ролью государственного регулирования. В свободной экономике нет однозначно оптимальных решений, есть решения оптимальные по Парето или так называемые равновесные состояния, когда эффект одного участника можно улучшить только за счет других игроков. Искусство экономики заключается в нахождении компромиссов между участниками рынка, чтобы они не оказались в положении буриданова осла. В нормальных рыночных условиях государство призвано определять правила, по которым из множества равных вариантов делается однозначный выбор. Однако если эти правила не согласованы, противоречат друг другу, то положение буриданова осла усугубляется, а его гибель становится неизбежной. За последние годы были введены многие ограничения на финансовых рынках, ужесточились требования по раскрытию информации, защите прав миноритарных акционеров, борьбе с отмыванием денег, нажитых преступным путем. Каждая из этих мер была реакцией на конкретные исторические ситуации, но постепенно количество и содержание этих правил начало вступать в противоречие с нормальными экономическими стимулами и друг с другом. В результате кризис стал, прежде всего, кризисом государственного перерегулирования. Противоречие в действующих правилах экономического поведения — это очень серьезная угроза устойчивости — функциональной устойчивости экономического развития.

Третий момент. Все политические лидеры приходят к власти под лозунгами социальной справедливости, но каждый вкладывает в это определение свое содержание. Оправдать такое многообразие можно лишь тем, что не существует однозначно справедливых решений, и задачи справедливого распределения доходов, бонусов и зарплаты относятся к тому же классу математических задач, что и задача оптимального выбора жениха. Чтобы браки заключались по любви, для этого недопустимо вмешательство посторонних лиц, но требуется более широкий обмен информацией. Аналогичным образом для социальной стабильности в обществе необходим более широкий обмен информацией о доходах не только публичных политиков, но и всех крупных получателей этих доходов, их собственности, активах. Традиционно рынок рассматривал эту информацию как конфиденциальную, дурным тоном признавалось считать деньги в чужих карманах. Но когда разрыв в доходах становился существенным, то революции очищали эти карманы целиком. В современном информацион-

ном обществе нельзя совершить любую транзакцию, чтобы информация о ней не стала доступной в конечном счете неограниченному кругу лиц. С другой стороны, любые ограничения на информацию приводят к усугублению кризисных явлений.

И последнее. Если не существует однозначно оптимальной программы выхода из кризиса, если нет идеальной системы распределения доходов, благ, услуг, если самые лучшие государственные регуляторы могут противоречить друг другу, то одно из самых стабильных состояний экономики — это застой. В экономике застоя усилия не прилагаются вообще либо носят разнонаправленный характер, так что все остается на своих местах. Устойчивость это такой вид стабильности, который обеспечивает движение. Мы сознательно избегаем определений типа «движения вперед», чтобы не возникало соблазна фетишизировать отдельные направления движения. Для устойчивого развития важно всегда сохранять способность к развитию в настоящем и будущем. Поэтому более точным, на наш взгляд, является определение: *устойчивость = стабильность + развитие*.

4.2. Банковский бизнес.

В детстве мало кто мечтает стать банкиром. Банкирами становятся, как правило, люди умеющие решать сложные задачи на основе структурирования большого объема формальной и неформальной информации. Тем, кто мечтал стать космонавтами, удобно сравнивать работу банка с комическим кораблем, который летит в потоке метеоритов из клиентов, регуляторных требований, конкурентов и обязан учитывать влияние гравитационных полей галактик финансовых и других рынков.

Экономисты–теоретики существенно упрощают эту картину и дают различные объяснения банковского бизнеса:

- как попытку разделить прибавочный продукт рабочего между промышленным и банковским капиталом;
- как умение получать доход между текущей и будущей стоимостью денег;
- как покупку и продажу рисков.

Каждая из предлагаемых концепций имеет право на существование, но фетишизация любой точки зрения приводит к ее дискредитации:

- национализация банков и заводов лишает рабочих не только прибавочного, но и необходимого продукта;
- максимизация разницы между краткосрочными пассивами и долгосрочными активами стимулирует строительство финансовых пирамид;
- покупка и продажа рисков заставляет надувать мыльные пузыри из рисков и продавать их в красивых упаковках деривативов и сабпраймов.

Чтобы построить устойчивую теорию банковского бизнеса, необходимо сам банковский бизнес рассматривать как устойчивую систему, которая оказывает услуги наряду с другими отраслями инфраструктуры.

В зависимости от экономической конъюнктуры банки начинали играть более активную самостоятельную роль:

- усиление межхозяйственных связей привело к укрупнению, и в конечном счете к глобализации банковских услуг;
- развитие банковских операций, ускорение расчетов усилили соблазны активного использования временно свободных денежных средств;
- бурный рост фондового и других рынков стимулировал кредитование банками операций на этих рынках без достаточного учета ситуации в реальном секторе экономики.

Все эти конъюнктурные всплески давали импульс развитию банковских услуг. К сожалению, эйфория от этих импульсов заканчивалась крупными и мелкими кризисами с последующим восстановлением банковского сектора и поиском новой модели устойчивого банковского бизнеса.

Если отбросить государственную административно-командную систему, то в спектре банковских услуг сегодня можно выделить две крупные группы: ориентированный на прибыль (спекулятивный) банковский бизнес и бесприбыльный (исламский) банковский бизнес. В современных условиях исламскому банковскому бизнесу удалось избежать многих ошибок спекулятивного банковского бизнеса, но это не повод для фетишизации исламского банкинга, основанного на уважаемых принципах шариата.

Таблица 4.2.1. Сравнение моделей банковского бизнеса.

	Советская банковская система	Спекулятивный банковский бизнес	Устойчивый банковский бизнес	Исламский банковский бизнес
Прибыль	Устанавливается государственным планом	Моментальная	Долгосрочная	Разделение рисков с клиентом
Управление персоналом	По идеологическим принципам	Покупка «голов»	Выращивание персонала	Воспитание в традициях шариата
Ценообразование		Рыночное	В соответствии с рисками	На основе соглашений о разделе рисков
Развитие сети	В соответствии с государственным планом	Центры прибыли	Развитие регионов присутствия	Поддержка единоверцев
Планирование		Бизнес-планы роста	Стратегии развития	Ориентация на провидение Аллаха
Отношения с клиентом	Финансирование и контроль выполнения государственного плана	Ориентация на продукты	Поддержка бизнеса клиентов	Поддержка бизнеса клиентов
Операции		Купля-продажа рисков	Управление рисками	Соответствие законам шариата

Устойчивый банковский бизнес включает в себя разные аспекты устойчивости: временной (максимизация не сиюминутной, а долгосрочной прибыли), экологический (учет экологических последствий кредитуемых проектов), социальный (снижение рисков социальных конфликтов), правовой (непротиворечивость и реальность действия законодательства). Но даже такой взгляд на банковский бизнес не следует фетишизировать.

Объективное, свободное от каких либо фетишей представление о развитии заключается в том, что «развитие — есть изменение движения вообще». Фетишизация любого из этих изменений отражает субъективные интересы и навязывает выбор конкретных направлений. Устойчивый банковский бизнес предполагает выбор таких направлений, которые сохраняют способность изменять направления своего движения в настоящем и будущем. Банки должны улавливать случайные изменения в окружающем мире, адаптироваться к отдельным изменениям и сами менять свою деятельность по мере того, как отдельные изменения приводят к новому равновесию. Чтобы банки в процессе этих изменений не превратились в простейшие организмы, адаптируемые к любым изменениям, они должны иметь свой интерес, свой критерий развития — это прибыль. Чтобы в погоне за прибылью банки не выбирали направления, ведущие к самоуничтожению, они в первом приближении должны использовать долгосрочную прибыль с учетом экологических и социальных рисков. На

практике это должно означать, что публичными должны быть не только финансовые отчеты, но и стратегические планы банков.

Устойчивый банковский бизнес ориентирован не на сиюминутную, а на долгосрочную прибыль, не на перекупку менеджеров, а на формирование персонала, не на безудержную региональную экспансию, а на участие банков в стратегии развития регионов присутствия, на использование не только рыночных индикаторов, но и собственных представлений о цене принимаемых рисков.

Из перечисленного видно, что устойчивое развитие отличается и от спекулятивного роста рыночных пузырей, порождающих глубокие кризисы, и от развития на основе принципа «ведущего звена» и точек роста, порождающих короткие волны («хвост вылезет — нос увязнет»).

Общей ошибкой всех форм государственной поддержки во всех странах в рамках текущего кризиса стало то, что поддержка никак не увязывалась с долгосрочными планами развития банков и компаний, получивших эту поддержку. К сожалению, ничего другого и не могло быть: средства государственной поддержки использовались для поддержания устойчивости существовавшей социально-политической структуры. Но это не означает устойчивости этих структур к новым изменениям: устойчивый банковский бизнес — это не просто стабильность, но и развитие банковской системы.

4.3. Устойчивый банковский бизнес.

Успех в построении устойчивого банковского бизнеса заключается не в радикальности отдельных шагов, а в согласованности реализуемых изменений. Эти изменения затронут сами банковские институты, систему их рейтинговых оценок и регуляторных нормативов, внутренние процедуры планирования, контроля, управление персоналом, рисками, ценообразованием на продукты и услуги банков, а также взаимодействие с внешней средой: корпоративное поведение, финансовую политику, развитие межбанковского рынка, банковской сети, систем платежей и расчетов. Когда все эти изменения завершатся, важно, чтобы сама банковская система сохранила способность своего дальнейшего развития. Но и на каждом этапе осуществляемых преобразований важно сохранять устойчивость и жизнеспособность банков.

В последние годы существенно ускорились банковские операции: платежи и расчеты могут осуществляться по всему миру со скоростью света. Эти новые технологические изменения породили иллюзию бесконтрольного использования банками свободных остатков средств клиентов. Поскольку многие клиенты сами не давали распоряжений об использовании своих денег, то банки стали рассматривать эти деньги как свои собственные. Как живые (но не устойчивые) экономические организмы банки стремились заработать прибыль, в том числе направляя средства клиентов-«молчунов» в более рискованные операции с более длительным периодом отдачи. В результате деньги, которые предназначались для платежей и расчетов, стали использоваться (полностью или частично — в зависимости от степени консервативности стратегии банка), для надувания «мыльных пузырей». Более того, деньги «молчунов» во многом провоцировали банки на бесконтрольное использование. Когда пузыри лопались, то устойчивость теряли не только сделанные инвестиции, но под угрозой ставилась сама способность банков проводить платежи и расчеты. Эта ситуация — классический пример того, как самые лучшие изменения в банковских продуктах — рост свободных остатков, их эффективное использование приводили на практике к потере банками своей способности не только развивать, но и сохранять свой бизнес, осуществлять

платежи и расчеты. Если бы банки в конкурентной борьбе максимизировали не мгновенную, а долгосрочную прибыль, то они, в первую очередь, должны были бы обеспечить полное исполнение своих обязательств как агента по проведению платежей и расчетов. И только после этого, в открытом режиме проинформировать клиента о возможностях потенциальных инвестиций и кредитования, предупредить и разделить с клиентами и будущие доходы, и риски непредвиденных убытков выданных кредитов.

Разделение банковского бизнеса на платежные и расчетные системы с одной стороны, и кредитование и инвестиционный бизнес с другой, создаст более устойчивую конструкцию:

- сохранятся расчетные функции банков на бесконечно долгий период времени (временной аспект устойчивости),
- клиенты станут более ответственным за принятие решений об использовании временно свободных средств путем приглашения к разделению рисков и доходов кредитования (социальный аспект устойчивости),
- отпадет необходимость дальнейшего ужесточения надзорных и регуляторных требований по соблюдению разрывов по срокам и рискам (устойчивость по отношению к законодательству),
- более четко будут разделены интересы каждого клиента в гарантированной надежности платежей и расчетов и его возможные интересы к участию в кредитовании и инвестициях на равноправных основах (устойчивость в текущем состоянии и в развитии).

Платежно-расчетные системы станут элементом глобальной инфраструктуры, и их деятельность будет жестко регламентироваться. Такие системы объединятся между собой в альянсы, аналогичные альянсам авиакомпаний. Кредитно-инвестиционная деятельность будет осуществляться банками исключительно на комиссионных условиях, клиенты сами будут нести риски по размещению своих средств в инвестиции. С балансов банков уйдут риски использования коротких денежных ресурсов для финансирования долгосрочных проектов. Каждый «молчаливый» вкладчик обязан будет дать однозначное определение направления использования своих средств. В противном случае эти средства учитываются в балансах как «вклады до востребования», и никто не будет наделен правом начислять какой-либо доход на остатки этих средств.

Разделение современных банковских функций на платежно-расчетные системы и кредитно-инвестиционный банковский бизнес воссоздает устойчивую основу и дает новый импульс для его устойчивого развития.

Вместе с тем эти изменения требуют смены парадигмы в других подсистемах банковского бизнеса.

4.4. Платежи и расчеты.

Чтобы избежать искушения использовать свободные остатки «молчунов» для инвестиций, платежно-расчетные системы следует обязать размещать свободные средства только в депозитах центральных банков, а покрытие временных кассовых разрывов может покрываться банками за счет покупки краткосрочных средств на аукционах у центральных банков. При таких ограничениях центральным вопросом становится цена ресурсов в платежных системах. Наличие аукционов центральных банков создает прозрачную базу для формирования такой цены денежных средств в расчетных системах, плата за остатки на счетах клиентов, ставки по кредитам для текущих расчетов можно будет легко устанавливать в процентах от ставки аукциона. Лимиты текущего кредитования своих клиентов банки смо-

гут определять сами в зависимости от оборота или остатков на расчетных счетах клиентов. Кроме того, банки смогут получать свои комиссии за проведение платежей. Деятельность платежно-расчетных систем, на первый взгляд, не выглядит особенно доходной, но она и не должна быть таковой, поскольку обеспечивает высокую степень надежности, несопоставимую с кредитно-инвестиционными рисками и доходами. Рыночная конкуренция платежно-расчетных систем будет основываться на технологических преимуществах информационных систем и систем коммуникаций. Рентабельность систем будет зависеть от их масштабов, от количества банков-участников платежно-расчетных систем, от набора и качества дополнительных услуг по платежам и расчетам.

Платежно-расчетные системы должны использоваться не только для денег коммерческих организаций, но и для бюджетных средств. Фактически российская система казначейства была создана для обеспечения надежности бюджетного финансирования. Однако в этой системе возникли огромные остатки неиспользованных денег, без которых задышались внебюджетная экономика, что в конечном счете приводило к сокращению налоговых поступлений в бюджет. Создание казначейства обосновывалось также и тем, что бюджетные средства не будут использоваться для «прокрутки» в коммерческих банках и других коррупционных схемах. Прозрачность формирования цен на аукционах центральных банков автоматически решает эту проблему: исчезает источник формирования взяток за счет использования «бесплатных» бюджетных денег.

Вкладчики-«молчуны» получают гарантированный доход, и этот доход определяется системой процентов, устанавливаемых в зависимости от цены денег на открытых аукционах центральных банков. Многие другие ставки краткосрочного кредитования, даже вне банковского сектора, можно будет также устанавливать на базе цен открытых аукционов центральных банков.

В перспективе платежно-расчетные системы станут основными участниками рынка краткосрочных ставок LIBOR, EURIBOR, MOSPRIME и других рынков. Важно, что это будут системы краткосрочных рынков. Системы будут анализировать спрос и предложение денег, включая фундаментальный и технический анализ периодов налоговых и специальных платежей.

4.5. Финансирование инвестиций.

Любые инвестиции связаны с рисками. Прежде всего потому, что деньги надо тратить сегодня, а возврат средств происходит по истечению времени. Инвестиции несут в себе технологические, операционные, правовые риски. Но обо всем этом «собиратели» и получатели инвестиционных средств предпочитают умалчивать или говорить вскользь, уделяя основное внимание показателям доходности, которая во многих случаях действительно достигается. Сознательно или бессознательно, но перед конечными инвесторами скрывается существенная информация о рисках, которые им предлагают взять на себя в обмен на заявляемую доходность. Банки, инвестиционные фонды, управляющие компании и другие посредники еще больше искажают информацию о рисках, замещая ее финансовыми отчетами и рейтингами промежуточных звеньев на пути инвестиционного потока.

Участники инвестиционного процесса надеются снизить искажения за счет государственного регулирования, а государственные органы усиленно демонстрируют, что принимаемые ими меры обеспечивают большую достоверность информации. Но риски инвестиционного процесса сами по себе не исчезают. Более того, амбиции политиков, стоящих во главе государств, — обеспечение экономического роста, привлечение инвестиций на стро-

ительство объектов «тысячелетия» и т.п. – могут усиливать искажение информации.

Саморегулируемые организации участников рынка повышают достоверность информации о рисках только при достаточно большом числе саморегулируемых организаций. Но и в этом случае риски не исчезают.

Наиболее честным и прямым способом было бы информирование каждого конечного инвестора о рисках, которые он берет на себя, давая деньги на финансирование инвестиций. Сразу возникают вопросы: кто гарантирует, что и эта информация будет достоверной и объективной, и кто даст деньги, если будет знать всю правду о рисках? Честный ответ на первый вопрос — никто, правильный ответ на второй вопрос — любой желающий получить доход при заявленных рисках.

Государство может само контролировать каждый риск инвестиций, устанавливая любые правила раскрытия информации, саморегулируемые организации могут вводить для своих участников разные стандарты описания рисков, но в конечном счете инвестор вынужден сам оценивать риски и доходность своих инвестиций. Так же, как на сигаретах сегодня написано: «Smoking kills» (Курение убивает), предупреждение о рисках должно держаться в каждом инвестиционном договоре и указываться на каждой выпущенной ценной бумаге.

Трудно поверить, что при такой негативной информации найдутся желающие инвестировать, но зато не будет разочарованных инвесторов, и, следовательно, сам рынок инвестиций станет более устойчивым. Рынок «просядет», чтобы возродиться в более устойчивой форме.

Банки добровольно вынуждены будут принимать на себя обязательства лучшей мировой практики по выполнению регуляторных и надзорных требований. Неформальное применение этой лучшей практики лишний раз убеждает, что любое формальное исполнение ужесточающихся требований регулятора не гарантирует предотвращение кризисов. Успешный банковский бизнес инвариантен по отношению к системам учета, надзора, рейтингам. Более того, с помощью успешного бизнеса можно лучше видеть недостатки и ограниченность внешних методик оценки.

4.6. Взаимодействие рынков.

Разделение банковского бизнеса на платежно-расчетные системы и финансирование инвестиций не означает, что между этими двумя рынками устанавливается непроходимая стена. Наоборот, разделение банковских балансов на краткосрочное платежно-расчетные операции и финансирование инвестиций должно сопровождаться усилением рыночных механизмов перетока средств между рынком краткосрочных и «длинных» денег.

Инвестиционные банки смогут привлекать «длинные» деньги непосредственно от инвесторов либо от других посредников, но только если они имеют право распоряжения этими средствами на соответствующий длительный срок. Краткосрочные ресурсы, которыми располагают банки, могут направляться на финансирование инвестиций только по результатам аукционов, проводимых между платежно-расчетными системами. Заявки инвестиционных банков на этих аукционах могут лимитироваться по объему рисков финансирования инвестиций, которые берут на себя участники аукциона, но стоимость средств для инвестиционных банков устанавливается по итогам цены отсечения всех заявок и инвестиционных, и расчетных банков.

Таким образом, устойчивое взаимодействие между платежно-расчетными системами и финансированием инвестиций будет напоминать механизм дважды сообщаемых со-

судов: на нижнем уровне оба механизма наполняются деньгами клиентов, которые распределяют свои риски между текущими платежами и инвестициями с учетом своих предпочтений. Если рисковать своими деньгами для инвестиций никто не желает, то эти деньги остаются в платежно-расчетных системах и становятся доступными рынку инвестиций только по результатам торгов краткосрочными ресурсами при избытке предложения этих ресурсов. В этом случае переток денег происходит на верхнем уровне: избыточная краткосрочная ликвидность перетекает через края в сосуд финансирования инвестиций, но, с учетом указанного механизма ценообразования, она не будет способствовать надуванию новых пузырей, а будет играть роль холодного душа в случае перегрева рынка инвестиций.

4.7. Регулирование рынков.

Система с двойными сообщающимися сосудами является более устойчивой по сравнению с существующей моделью банков, поскольку она избавляет от инсайдерских сделок с краткосрочными пассивами для финансирования долгосрочных активов, делает публичной информацию обо всех инвестиционных проектах на рынке, создает более объективную основу ценообразования денег. В отличие от существующей системы регулирования ликвидности в рамках отдельного банка, которая допускает, а точнее сказать, провоцирует использование «коротких» денег для финансирования долгосрочных проектов с иллюзией, что регулятор и надзиратели вовремя не отслежат допустимые нарушения, разделение банковского бизнеса на платежно-расчетные системы и финансирование инвестиций просто не создает провокационных ситуаций.

Не должно быть кризисов ликвидности: летальный исход должен наступать сразу для банков, не сумевших обеспечить выполнение своих обязательств по срокам, с запретом на профессию для топ-менеджеров. Более того, не должно быть исключений из этого правила: шантаж «мы крупные — нас не оставят на произвол судьбы» должен стать основанием для усиленного внимания и рынка, и партнеров.

Вполне реально может сложиться ситуация, когда рынок финансирования инвестиций не наполняется деньгами необходимой срочности. В этом случае у рынка остается небольшой шанс работать на краткосрочных средствах рынка платежей и расчетов. Но более эффективным механизмом должны стать дополнительные гарантии и страховки рисков инвестиций, которые сделают в этих условиях привлекательным наполнение этого рынка деньгами на нижнем уровне, за счет средств первичных инвесторов.

Еще один стресс-тест предлагаемой системы заключается в рассмотрении ситуации, когда денег не хватает для платежей и расчетов. В этом случае источником этих краткосрочных денег выступает эмиссия. Участие центральных банков в аукционах создает равные условия всем участникам платежно-расчетных систем, а не устанавливает субъективно ставку рефинансирования на основе только профессиональных суждений.

4.8. Независимые суждения.

Если по поводу Базельского комитета нет сомнений, что он повторит судьбу строителей Вавилонской башни, то раздающиеся призывы стандартизировать подходы к оценке финансового состояния банков, унификации/ужесточения рейтингов, правил бухгалтерской отчетности показывают, что идея сформировать единые правила игры, «причесать всех под одну гребенку» возрождаются вновь и вновь. Здесь важно и осознать, и смириться с мыслью, что многогранная деятельность банка в принципе не может быть сведена к какой-то единой оценке.

Международные и национальные системы финансовой отчетности, рейтинговые оценки являются всего-навсего лишь разными способами группировки банковских транзакций. И не существует идеальной «свертки» огромного числа показателей работы банка. Но можно утверждать, что устойчивая работа банка инвариантна по отношению к системе независимой оценки. Каждая система отражает некие профессиональные стереотипы о важности того или иного показателя в общем представлении о работе банка. Любая попытка феетишизировать эти стереотипы приводит к недооценке других аспектов этой работы. В частности, если слушать стереотипные суждения аналитиков рейтинговых агентств о высоких рисках кредитования аграрного сектора, то можно прийти к выводу, что они вообще отказываются от еды, чтобы не брать на себя лишние риски.

Отсутствие однозначного решения задачи независимой оценки банковской деятельности не означает, что каждая такая оценка ничтожна. Более того, каждое новое поколение аналитиков будет предлагать «самые оптимальные оценки» вновь и вновь. Для устойчивой работы банка каждая такая оценка — еще один способ проверить риски своей работы. Но если такие оценки может высказывать не группа избранных рейтинговых агентств, а каждый желающий, то каждый должен нести ответственность за свои оценки.

Сегодня и аудиторы, и рейтинговые агентства специально оговаривают сферу ответственности применений своих независимых суждений: как правило, они не берут ответственность за достоверность исходных данных, за оценку рыночной ситуации и многие другие факторы. Но и инвесторы, и сами банки, использующие эти оценки, несут реальную ответственность за решения, принятые с использованием независимых суждений.

Можно рассмотреть две крайние позиции в использовании независимых суждений: не принимать их всерьез либо возложить солидарную ответственность за убытки на рейтинговые агентства и аудиторские компании. Между крайними позициями всегда существует множество комбинаций, в каждой из которых любой контрагент выбирает для себя ту или иную независимую оценку для конкретных операций либо для сферы своих потенциальных партнеров. Чем больше независимых оценок имеет банк, чем однороднее эти оценки, тем более устойчивыми, при прочих равных условиях, являются характеристики его работы. Разброс в оценках, скорее всего, будет отражать различие методик независимых суждений. Независимых суждений должно быть столько, сколько это необходимо для нормального ведения бизнеса банка, а не для PR-рэнкингов.

Деятельность рейтинговых агентств должна быть усилена на оценке инвестиционных проектов и продуктов, а не банковских институтов. При этом каждый проект и продукт должен иметь несколько независимых оценок, а оценки должны делаться на основании анализа не менее 20% рынка аналогичных продуктов. Профессионалы хорошо понимают условность рейтинговых оценок, стремящихся с помощью различного рода манипуляций «упаковать» в прокрустово ложе символьных оценок многогранную деятельность банка. Строго математически эта задача относится к классу задач «свертки векторных критериев», которые не имеют однозначного решения, точно также как задачи «оптимально-

го выбора жениха» или «справедливого распределения бонусов». Для банков эта задача еще больше усложняется потому, что показатели операционной деятельности, компенсирующие негативное влияние рисков окружающей рыночной среды (работа с клиентурой, процедуры внутреннего контроля и управления рисками), оказывают прямое воздействие на все другие показатели работы банка. В методиках рейтинговых агентств такое воздействие учитывается в общей сумме.

Задача оптимального выбора жениха. Деятельность рейтинговых агентств относится к классу задач векторной оптимизации, не имеющих однозначного решения. Возникающие при этом проблемы и манипуляции удобно проиллюстрировать на примере оптимального выбора жениха только по двум критериям: ум и красота. (Аналогами таких критериев для банков могут служить ликвидность и доходность).

Задача оптимального выбора жениха



Задача коллективного выбора жениха

	Невеста	Мама	Бабушка	Семейный совет
Иванов	1	0	0	1
Петров	0	0	1	1
Сидоров	0	1	0	1

А. Из всего множества допустимых вариантов остановимся на трех (Иванов, Петров, Сидоров). В зависимости от предпочтений невесты (аналитиков рейтинговых агентств) предпочтение может быть сделано в пользу ума (ликвидности) либо красоты (доходности). Можно выбрать также компромиссный вариант либо сравнивать с каким-либо эталоном. Известная в математической экономике теорема двойственности не оставляет шансов на идеальный выбор: для каждого претендента есть свой критерий, который достигает максимального значения среди всех имеющихся вариантов, каждому критерию можно найти оптимального претендента. Увеличение числа критериев отбора внешне усложняет задачу, но не меняет ее по существу: оптимального жениха не существует также, как и не существует однозначной оценки банковской деятельности.

Б. Семейный совет. Рейтинговые аналитики любят ссылаться на коллективные мнения своих рейтинговых комитетов. Продолжая сравнение с задачей оптимального выбора жениха, представим семейный совет как аналог такого комитета и покажем, что в коллективном мнении также не существует однозначного выбора. В известной теореме Эрроу о невозможности сведения частных предпочтений к общественным эта ситуация хорошо известна. Рейтинговые комитеты, принимая коллективные решения, играют ту же роль, что и собрания шаманов индейского племени или комитетов конкурсов красоты.

В. Прокрустово ложе. Математически более корректной является постановка задачи классификации различных групп женихов (банков) методами распознавания образов. Для этого требуется сравнение показателей большого числа наблюдений. Но и в этом случае недопустимым является попытка упаковать выявленные образы в прокрустово ложе символ-

ных рейтинговых классификаций. Даже в королевских семействах сегодня отходят от династических стандартов.

Г. От перемены мест слагаемых. Попытки дробить критерии, использовать разные веса для разных групп критериев, манипуляции с комбинациями средневзвешенных оценок и сравнения со стандартами создают эффект глубокой умственной деятельности, но это типичная работа иллюзионистов, поскольку реально критерии влияют друг на друга и их можно суммировать только используя таблицы такого влияния. Можно предполагать, что красота зависит от ума. Но и ликвидность, и доходность — две стороны одной медали: благодаря операционной деятельности практикующие банкиры ежечасно оценивают влияние одной стороны на другую. К сожалению, это влияние еще слабо исследовано даже на статистических данных, а ассоциативный закон остается справедливым только в случае независимых слагаемых.

Д. Примерно также, как свахи востребованы для однозначного выбора жениха не очень уверенными в себе невестами, рейтинговые агентства популярны у слабо разбирающихся в рынке инвесторов. Для большинства инвесторов, безликих инвестиционных компаний, банков с нечеткой миссией и стратегией, рейтинги стали удобным прикрытием отсутствия собственной ответственности инвестора. Понятно, что в такой ситуации трудно найти человека, способного сказать, что «король голый».

Таким образом рейтинговые агентства, манипулируя общественным сознанием, пытаются демонстрировать видимость решения в принципе неразрешимой задачи, служат инструментом прикрытия безответственного поведения инвесторов. К этому можно относиться по-разному, но главное:

- не фетишизировать рейтинговые оценки;
- не считать их независимыми (они зависят от стереотипов авторов используемой методики составления рейтинга);
- требовать от каждого рейтингового агентства охвата не менее 20% аналогичного рынка;
- использовать наряду с маститыми агентствами более простые и очевидные методики, давать публичную рейтинговую оценку деятельности самих рейтинговых агентств;
- самому нести ответственность за свой инвестиционный выбор, аналогично ответственности за выбранного спутника жизни.

В посткризисной экономике деятельность агентств сильно изменится: исчезнет элитарность рейтинговых агентств, обязательным станет требование покрытия рейтингом не менее 20% однородных рынков, для финансовых институтов обязательным станет множественность рейтинговых оценок, но работа устойчивого банка должна быть инвариантна по отношению к разным рейтингам.

Системы учета и отчетности сохранят свои национальные и методологические различия, но благодаря информационным технологиям и программному обеспечению будут автоматически генерировать отчеты для любой системы агрегирования банковских транзакций. Отчетность банков по любой из систем будет публичной.

4.9. Саморегулирование.

Несовершенство рыночных механизмов, государственных регуляторов, независимых оценок оставляют только одну возможность устойчивого поведения банков — саморегулирование. С учетом того, что объективной оценки деятельности банка никто дать не может, банки вынуждены сами разъяснять смысл и содержание своей деятельности.

Как и другие участники рынка, банки сами нуждаются в инвестициях. Прежде всего в условиях разделения банковского бизнеса на платежно-расчетные системы и финансирование инвестиций банки обязаны четко указать, к какой сфере бизнеса они сами себя относят. Далее они должны убедить инвесторов, что принимаемые ими риски покрываются ожидаемой доходностью и регулируются собственной операционной деятельностью.

«Джентльменский набор» добровольно принимаемых на себя банками обязательств по привлечению денежных средств, включает, наряду с четким разграничением денег по срокам, использование независимых рейтингов и аудитов, правила корпоративного поведения, механизмы управления рисками, внутренний контроль, стратегическое планирование и операционное управление. Можно пытаться и здесь ввести нормативным путем те или иные стандарты, но несовершенство любого стандарта делает подобного рода законодательные директивы не только бессмысленными, но и опасными. Причем опасность здесь подстерегает не только первого рода — неверный стандарт банковской деятельности, но и второго рода — консервация в утвержденном стандарте далеко не самой лучшей практики банковского бизнеса.

Добровольное принятие на себя банками дополнительных обязательств на первый взгляд воспринимается как самоистязание, как дополнительные издержки. Смысл устойчивого банковского бизнеса заключается в том, чтобы получить в результате принятых обязательств не рекламные, а реальные конкурентные преимущества.

Например, в корпоративном поведении принимаются дополнительные регламенты и процедуры взаимодействия акционеров, персонала и клиентов. В ходе пересмотра существующих процедур происходит сопоставление разных альтернатив, выявляется наиболее лучшая практика, снижаются издержки взаимодействия, в конце концов, формируется новая культура корпоративного поведения. Благодаря новой культуре процессы коммуникаций становятся более эффективными, сокращаются издержки, исчезает неопределенность в принятии решений, стандартизируются процедуры разрешения конфликтов. Все это вместе позволяет привлекать больше ресурсов для собственного развития.

Аналогичным образом, огромное количество регулирующих, надзорных органов, независимых аудиторов и рейтинговых агентств делает транспарентность экономически более выгодной, чем ограничение информации. Даже риски недобросовестного использования информации снижаются, если банк устойчиво стоит на позициях информационной прозрачности.

Корпоративное поведение потребует от банков более полного раскрытия внутренних процедур и принципов деятельности. Возрастут требования надлежащего корпоративного поведения не только для банков, но и для регулирующих и надзорных органов, которые будут обязаны не только не совершать противоправные действия, но и любые поступки, которые могут быть истолкованы как намерения нарушить правила и стандарты поведения.

Внедрение стандартов корпоративного поведения представляет интерес не только для акционерных обществ. В рамках объявленной борьбы с коррупцией в государственных, муниципальных, надзорных, регуляторных и многочисленных контролирующих органах необходимо также ввести стандарты поведения, при которых недопустимыми являются не только прямые нарушения закона, но и любые действия чиновника, которые можно интер-

претировать как попытку извлечь личный интерес из своего служебного положения. Каждый чиновник должен заранее сообщать о своей потенциальной заинтересованности или конфликте интересов. В противном случае, если такая информация поступит из других источников, то неизбежно и автоматически должна следовать отставка чиновника.

Управление рисками — новомодное течение, возникшее в результате превосходного продвижения идей математической статистики и вычислительных систем. Важно только не фетишизировать сложные математические формулы, но и видеть за ними конкретное экономическое содержание и ограниченность исходных условий допустимости применения нормального закона распределения. Когда кроме стандартных подходов в управлении рисками используют и другие статистические методы (робастные оценки, непараметрические статистики), то это позволяет выявлять в массивах данных новые тенденции и подходы. Система управления рисками станет неотъемлемой частью банковской работы, но сложные методы расчета, предлагаемые Базельским комитетом, должны дополняться конкретным содержательным анализом, объединяя по принципу «слоеного пирога» количественный и качественный анализ.

Вавилонская башня Базельского комитета. Ключевая идея «новых» требований к капиталу заключается в распределении капитала между кредитным, рыночным и операционным рисками. Стандартные подходы заключаются в том, что эти риски автоматически определяются исходя из независимых рейтингов. Более продвинутые подходы рекомендуют использовать достоверные статистические данные на основе многолетних (3-7 лет) наблюдений, что позволяет корректно использовать стандартные математические распределения.

А. Кризис превратил все эти многолетние усилия в грудку песка, поскольку массивы собранных данных стали неоднородными, а математический аппарат для применения робастных статистических методов не освоен членами Базельского комитета. Сложившаяся ситуация заставляет по-новому взглянуть на принципы строительства Вавилонской башни.

Б. В основе унификации требований к капиталу на основе взвешивания активов с учетом рисков лежит все то же непреодолимое стремление аналитиков упаковать многогранный банковский бизнес в прокрустово ложе стандартных представлений. Но, в отличие от рейтинговых методик, в качестве «научного обоснования» предлагаемого решения задачи, в принципе не имеющей решения, весовые коэффициенты рассчитываются на основе многолетних статистических наблюдений либо вероятностных оценок рекомендуемых регуляторами.

В. Суммирование кредитных, рыночных и операционных рисков для расчета потребности в капитале искажает саму суть банковской деятельности, поскольку инвестируя в свои операционные системы, банки стремятся снизить риски своих активных и пассивных операций. В качестве первого приближения можно рекомендовать заменить суммирование операционных и других рисков на учет корреляционных связей между ними.

Внутренний контроль легко довести до абсурда, когда за каждым проверяющим устанавливается дополнительный контролер. В результате система «наблюдения за наблюдающим» становится бюрократической и неустойчивой. Если в банке каждый имеет право контролировать своего коллегу, то контроль становится не только тотальным, а более устойчивым: трудно идти на нарушение правил и процедур, если знаешь, что любой сотрудник может потребовать объяснений твоих действий и обязан проинформировать об этих действиях других коллег. В такой системе координат внутренний контроль сверяет каждую транзакцию не только с действующими инструкциями, но и с лучшей практикой других коллег и подразделений. Внутренний контроль станет предметом деятельности не

только соответствующих служб, но и принципом работы всех сотрудников банка. Причем проверка будет сравнивать реальные действия и транзакции как с точки зрения соответствия действующему законодательству, так и лучшей банковской практике.

Внутренний контроль и ошибки второго рода. Внутренний контроль направлен на выявление отклонений от стандартных процедур и правил. Такие отклонения называют в статистике ошибками первого рода. То, что кажется ошибкой в рамках действующих стандартов, может являться предвестником новых направлений. Отвергнуть, запретить новое — значит допустить ошибку второго рода (отвергнуть достоверное событие) относительно будущих стандартов.

4.10. Планирование устойчивого развития.

С учетом аспектов устойчивого развития, о которых шла речь в самом начале статьи — временной, экологической, социальной, правовой, — планирование устойчивой деятельности банка включает в себя систему плановых документов с разными плановыми горизонтами, в разрезе разных подразделений, сети и видов операций.

Спекулятивный банковский бизнес предпочитает работать без долгосрочных планов, «по ситуации». Устойчивый банковский бизнес требует не просто разработки долгосрочных, а стратегических планов, когда и цели, и ресурсные ограничения рассматриваются как переменные величины, с учетом экологических, социальных и правовых рисков. Такая работа более сложная, но и более увлекательная, поскольку позволяет видеть более широкий спектр альтернатив, рассматривать различные ситуации так, что любая конъюнктурная комбинация рассматривается как частный случай выбранной стратегии. Одно из основных требований устойчивого планирования — это сочетание преемственности и непрерывности планирования, когда долгосрочный план включает в себя описание основных процессов после достижения стратегических целей, и текущие планы пересматриваются по мере реализации предыдущих этапов. Стратегическое планирование учитывает не только риски на основе SWOT-анализа для продуктов, подразделений и операций, но и оценку проекта после его завершения.

В устойчивом планировании важно наряду с описанием работы банка в целом видеть еще и конкретные задания по отдельным подразделениям, продуктам, операциям. С этой целью используются итеративные процедуры, в которых о будущем банка думает не только высший управленческий персонал, но и сотрудники каждого подразделения. Конструктивный диалог позволяет выбрать более эффективные варианты продуктовой стратегии, получить дополнительный эффект за счет комплексного обслуживания, пакетирования продуктов и услуг, снижения издержек по согласованию процедур, повышению качества и гибкости предоставляемых услуг.

Зачастую устойчивое планирование собственно банковского бизнеса требует разработки или координации с планами развития клиентов. С этой целью организуются информационные встречи и семинары с клиентами, бизнес-сообществом, местными политическими и общественными структурами. Такой информационный обмен несет не только дополнительные издержки, но и является хорошим маркетинговым каналом распространения информации о планах банка на конкретных сегментах рынка.

4.11. Устойчивое выращивание персонала.

Коммунистический лозунг «Кадры решают все!» приобретает особую актуальность в устойчивом банковском бизнесе. «Охота за головами» — типичный пример спекулятивного банковского бизнеса, когда следуя моде и конъюнктуре, банки перекупают друг у друга «профессионалов» в надежде получить преимущества на короткой дистанции. «Профессионалы» демонстрируют две-три эффективных акции и тут же с удовольствием уходят в новый банк. Не подвергая сомнению чей-либо профессионализм, заметим, что управление персоналом на основе «охоты за головами» дестабилизирует устойчивую работу банка, увеличивает риски потерь не только сотрудников, но и незавершенных проектов. Кадровая политика лишается преемственности, банк как организация теряет индивидуальность своей корпоративной культуры. Устойчивое управление персоналом предполагает отбор специалистов на более ранних стадиях обучения, сочетание теоретических знаний с практической работой, изучение лучшей практики и опыта ее внедрения, передачи полученных знаний следующим поколениям. При такой цепочке в коллективе банка формируется особая среда, устойчивая как к внешним воздействиям, так и способная к внутреннему саморазвитию. Управление персоналом будет опираться на правовую базу трудового законодательства, принципы Глобального Соглашения и учитывать интересы каждого сотрудника при разработке внутренних регламентов и стратегических планов развития инвестиционных проектов и программ

4.12. Развитие операций.

Разделение банков на платежно-расчетные системы и кредитно-инвестиционный бизнес позволяет совершенствовать каждую группу операций без наращивания рисков, провоцирующих разные схемы использования краткосрочных ресурсов для финансирования долгосрочных проектов.

Независимое развитие операций даст новый импульс повышению качества платежей и расчетов, будет стимулировать постоянное внедрение новых информационных и телекоммуникационных технологий для расчетов клиентов. Но масштабы этих нововведений будут ограничены исключительно расчетными, а не спекулятивными операциями. Избыток средств в платежных системах будет использоваться для финансирования инвестиций централизованно и распределяться между участниками платежно-расчетных систем с одинаковой доходностью. Сохранность средств в системах платежей и расчетов должна полностью гарантироваться государством.

В финансировании инвестиций появится множество участников рынка, которые будут наперебой предлагать направить свободные средства на финансирование тех или иных проектов с различными сроками и рентабельностью. Но, поскольку в каждом договоре будет зафиксировано, что инвестор предупрежден о принимаемых им рисках, то никаких гарантий со стороны государства или общества быть не может, за исключением стандартных действий защиты от мошенничества в рамках уголовного законодательства. Для таких экстремальных случаев в законодательстве можно предусмотреть даже последующий запрет на профессию. Главным же стимулом развития операций в инвестиционной сфере становится профессионализм и репутация участника рынка. Государственные органы освобождаются от ненужного и неэффективного надзора и регулирования, а участники рынка сами становятся заинтересованными раскрывать детально любую информацию об инвестиционных проектах. Вместо демонстрации отчетности перед государственными органами ин-

вестиционные компании и банки будут добровольно, конкурируя друг с другом, включать в проспекты своих эмиссий сведения о принимаемой на себя экологической и социальной ответственности.

Аналогичным образом инвестиционные компании и банки будут более тщательно отбирать своих клиентов и партнеров, учитывать соблюдение ими принципов экологического и социального поведения. В результате рынок финансирования инвестиций восстановится на новой операционной базе устойчивого банковского бизнеса. Конкурируя друг с другом за клиента, за инвестиционные проекты, банки будут выстраивать свои операционные процессы так, чтобы они не на словах, а реально обеспечивали устойчивое развитие.

Развитие банковской сети будет учитывать влияние финансируемых инвестиционных проектов и программ на комплексное, сбалансированное развитие территорий, экологической и социальной среды.

4.13. Развитие продуктов.

Трудно ожидать, что после масштабного кризиса быстро восстановится инвестиционная активность. В бюджетах тоже не скоро восстановятся источники финансирования инвестиционных проектов. Поэтому наибольшей популярностью будут пользоваться социальные инфраструктурные проекты, финансируемые и управляемые на основе частно-социального партнерства. В этих проектах будет достигаться дополнительный эффект за счет и экономии общих затрат и экономии на масштабе проекта.

Важным направлением становится развитие торгового финансирования. Общий недостаток денежной массы в условиях кризиса и замедление денежного оборота приведут к более тщательному отбору партнеров, восстановлению товаропотоков на основе векселей, гарантий, аккредитивов. В международной торговле усилится роль структурного финансирования для преодоления разрыва в эффективности технологий развитых стран и рисков развивающихся рынков.

В потребительском секторе на место грабительских схем экспресс-кредитования придут давно апробированные схемы кредитной кооперации.

4.14. Международный антикризисный маркетинг.

Само определение «глобальный финансовый кризис» порождает первую естественную реакцию спрятаться от глобализации за национальными границами. В теории инноваций есть правило: «истинное решение чаще всего находится в противоположном направлении от первоначального». Вооружившись этим правилом, стоит попытаться использовать преимущества глобализации для выхода из кризиса.

В большинстве развитых стран практически исчерпан потенциал спроса. Дальнейший рост возможен только каких-то новых экзотических потребностей (например, subprime). В тоже время, в использовании апробированных технологий в развивающихся странах существует не только потребность, но и спрос. Разрыв технологической эффективности в 3-5 позволяет возвращать инвестиционные затраты даже при минимальном уровне доходов населения. Для этого требуется только финансовый инжиниринг: реальные деньги от реальных инвестиций, пусть даже за более длительный период, для многих фирм лучше рискованных биржевых спекуляций.

В результате рецессии в развитых странах высвобождаются мощности инженеров, про-

ектировщиков, строителей, поставщиков оборудования. Перемещение этих свободных мощностей в другие регионы даст более весомый эффект, чем государственная поддержка внутреннего спроса. Например, строительство еще одной дороги в США не сильно повысит спрос на продукцию американского автопрома. Строительство такой же дороги в развивающихся странах способно на порядок поднять спрос на автомобили, в том числе экспортируемые из США. Европейский опыт энергосбережения востребован в экономике России. Инвестиции в инфраструктуру позволили ОАЭ стать ведущим авиаперевозчиком в мире.

Кроме глобального разрыва в технологической эффективности, для национального и глобального экономического роста необходимо последовательно расчищать межстрановые барьеры: таможенные, пограничные, законодательные. В Советском Союзе для оправдания нецелевых расходов бюрократии был придуман термин «международное сотрудничество». В рыночной экономике жесткая связка «от контактов к контрактам» должна распространяться на встречи политических лидеров. В частности, любая встреча политических лидеров должна включать в себя обязательные вопросы по упрощению таможенного и визового контроля, по расширению контрактов между малыми и средними предприятиями.

Стремясь оградить от кризиса своих граждан, национальные правительства ужесточают миграционные правила. В мировой истории есть классический пример США, когда страна мигрантов стала ведущей мировой державой. В большинстве развитых стран миграционная политика имеет двойные стандарты: в период роста привлекают «гастербайтеров», при первых признаках спада их в буквальном смысле вышвыривают на улицу. Так же как в конституции каждой страны закреплено право граждан на свободное перемещение для оживления мировой экономики необходимо свободное перемещение разных народов между разными странами. К межнациональной толерантности нужно созреть психологически, подготовить экономические условия, создать нормативно-правовую базу.

Будущую глобальную экономику надо рассматривать в неразрывном единстве, без дополнительных национальных ограничений. Тогда размещение производства, развитие инфраструктуры позволит использовать потенциал каждой страны наиболее рациональным образом. Чаще всего национальные ограничения вводятся в интересах не проживающих в каждой стране людей, а в интересах правящей бюрократии. В интересах каждого — свободное перемещение ресурсов, товаров и услуг между странами и регионами.

Осознание всех этих процессов приведет к тому, что в ближайшее время специалистам по финансовым инструментам придется сменить квалификацию и искать работу поближе к реальному сектору экономики. Укрепление материалистического мировоззрения глобальных финансовых аналитиков — не только важный результат кризиса, но и перспективное направление дальнейшего развития.

Иностранные банки в развивающихся странах получили высокий доход от того, что брали на себя повышенные риски, приходя на новые рынки. Они также получили достойный доход, используя более совершенные операционные процедуры, апробированные продукты и услуги. Для построения посткризисной экономики банки должны не только предлагать финансовые схемы межстрановых транзакций, но и выступать инициаторами международной торговли.

Даже самый глубокий кризис не бывает всеобщим. После анализа глобальных тенденций и подсчета ушедших с рынков игроков надо искать точки роста реальной экономики по секторам и регионам.

Особый интерес представляют межотраслевые сравнения по секторам экономики. Начиная от добычи сырья до сферы услуг в разных странах разрыв эффективности составляет 5-6 раз. Переход к более эффективным технологиям в отдельных странах является реаль-

ным источником возврата кредитов и инвестиций.

Сравнение уровня обеспеченности инфраструктурой, отдельных видов ресурсов и продукции позволяет выявить точки роста как для инвестиций, так и для международной торговли, увидеть материальные потоки, которые требуют инвестиций и кредитования. Традиционные аналитические приемы: оценка потенциала, SWOT-анализ, GAP-анализ, комплексный анализ — позволяют определить риски и барьеры, мешающие реализации роста материальных процессов. Политические, правовые риски должны компенсироваться международными финансовыми институтами. Макроэкономические риски — международными соглашениями и государственными гарантиями. Национальные правительства должны принимать решения по устранению таможенных, налоговых и бюрократических барьеров на пути новых товарных потоков.

Те, кто осознал направление посткризисного развития, рассматривает кризис не как трагедию, а как стартовую площадку для захвата новых рынков и клиентов. Именно политика агрессивного маркетинга позволила банку «Центр-инвест» уже в ноябре 1998 года стать ведущим банком в регионе, приобрести в реальном секторе экономики новых клиентов. Технологии агрессивного маркетинга были вновь взяты на вооружение в сентябре 2008 года и позволили увеличить число клиентов, активы и масштабы кредитования.

В этот же период банк «Центр-инвест» решал вопросы привлечения ресурсов на рынке. Оказалось, что концепция агрессивного маркетинга позволяет укрепить свои позиции не только среди клиентов, но и среди партнеров. Партнеры, пострадавшие от кризиса, либо воздержались от участия в синдикации для банка «Центр-инвест», либо предлагали ставки «выше рынка». Лучшие из партнеров, не проявлявшие активности на рынке *subprime*, поддержали и синдицированные займы, и пролонгацию облигаций банка. Более того, у банка появились новые партнеры. Они уверенно и динамично выходят из общего кризиса и займут более весомое место в послекризисной структуре финансового рынка.

Таблица 4.14.1. Взаимосвязь мероприятий перехода к устойчивому банковскому бизнесу в посткризисной экономике.

	Деньги и кредит	Планирование	Институты	Финансы	Социальная защита	Рынки	Цены
Деньги и кредит	Разделение банков на платежно-расчетные системы и управляющие компании инвестиционных фондов	Консалтинг и аналитика инвестиционных банкиров	Множественность платежных систем и инвестиционных фондов	Замена кредитов на рыночные обязательства компаний	Отделение инвестиционных рисков от платежных средств населения	Заимствования только на рынке ценных бумаг	Регулируемые цены и тарифы расчетно-кассового обслуживания
Планы и программы	Проспекты эмиссии	Планы устойчивого развития секторов и регионов	Множественность рейтингов проектов	Сбалансированность планов и источников финансирования	Учет в планах социальных последствий	Конкуренция разных планов устойчивого развития	Рыночные цены на плановые документы
Институты	Учет корпоративного поведения в оценке эмитента	Добровольное принятие программ корпоративных обязательств	Корпоративное поведение	Обязательства по финансированию общественных благ и услуг	Социальные обязательства корпораций	Равноправное взаимодействие корпораций и малых предприятий	Рыночная оценка рисков эмитентов
Финансы	Финансирование общественных проектов на рыночных условиях	Проекты развития инфраструктуры	Частно-социальные партнерства	Замена налогов на оплату общественных благ и услуг	Прямые оплаты общественных благ и услуг	Право выбора объектов финансирования общественных благ и услуг	Рыночная цена общественных благ и услуг
Социальная защита	Разделение гарантий платежных систем и рисков инвестиций	Планы социального развития и развития предпринимательства	Развитие малого и среднего бизнеса	Благотворительность	Развитие частной социальной инфраструктуры	Выпуск долговых расписок населения	Рыночные цены на социальные услуги
Рынки	Множественность эмитентов ценных бумаг и платежных средств	Технический анализ рынков	Пулы банков участников платежных систем	Правила взаимодействия разных сегментов рынка	Конкуренция на рынке социальных благ и услуг	Рынки инвестиций и ценных бумаг	Рыночные цены обмена между разными сегментами рынка
Цены	Клиринг валют, ценных бумаг и платежей	Мониторинг цен	Сегментация рынков ценных бумаг и обязательств	Правила формирования комиссий	Снижение цен на разных рынках	Процедуры обмена между разными рынками	Плавающие цены на разных сегментах рынка

Юг России против глобального кризиса

Научно-практическое пособие

Высоков Василий Васильевич

Директор РИЦ РГЭУ «РИНХ» Короченцева Ж.Ю.
Верстка Пасько Е.Ю., типография ООО «Принт-Сервис»

Изд. №134/1185. Подписано к печати 10.09.2009
Объем усл. печ. л. 16. Бумага мелованная.
Печать офсетная. Формат 60*90 (1/8)
Заказ № 610. Тираж 5000 экз.

344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69
Редакционно-издательский центр РГЭУ «РИНХ»
Тел. (863) 261-38-70, 261-38-02

Отпечатано: ООО «Принт-Сервис», св-во о внесении
в ЕГРЮЛ серия 61 №003007663 от 09 декабря 2002 г.
344019, г. Ростов-на-Дону, пр. Шолохова, 11 Б
Тел.: (863) 295-56-08, 295-56-38