



ВЫПУСК 21

ISSUE 21

1 августа 2012 г.

August 1, 2012

ИНВЕСТИЦИИ

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

INVESTMENTS
FACTS & COMMENTS

**ДЕПАРТАМЕНТ
СОДЕЙСТВИЯ
ИНВЕСТИЦИЯМ
ТПП РОССИИ**
Chamber of Commerce
and Industry of the
Russian Federation

Investment Promotion
Department



СОДЕРЖАНИЕ ВЫПУСКА

1.	ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ: ИТОГИ ВНЕШНЕЙ И ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ.....	4
2.	ДОЛГОВОЙ КРИЗИС ЗОНЫ ЕВРО И РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: РАСЧЕТЫ АНАЛИТИКОВ.....	9
3.	АГЕНТСТВО MOODY'S: ПРОГНОЗ ПАДЕНИЯ РУБЛЯ.....	11
4.	ДАЛЬНИЙ ВОСТОК: ВОЗМОЖНОЕ СНИЖЕНИЕ ТЕМПОВ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....	12
5.	ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ: КАК СРАВНИТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНОВ.....	14
6.	ОЛИМПИЙСКИЕ ИГРЫ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ.....	16
7.	ОБЗОР РЫНКОВ: РОССИЯ НА ЧЕТВЕРТОМ МЕСТЕ В МИРЕ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СОКОВ.....	17
8.	ЗОЛОТО: ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ.....	20
9.	НОВОСТИ НАШИХ ПАРТНЕРОВ: ТУЛЬСКАЯ, ТЮМЕНСКАЯ, РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТИ.....	23
10.	СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ: РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО ДЕЛА В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ.....	25

Уважаемые коллеги!

В качестве приложения к этому номеру мы публикуем исследование компании KPMG «Европейские стадионы – 2011. Перспективы строительства и эксплуатации футбольных стадионов в Европе»



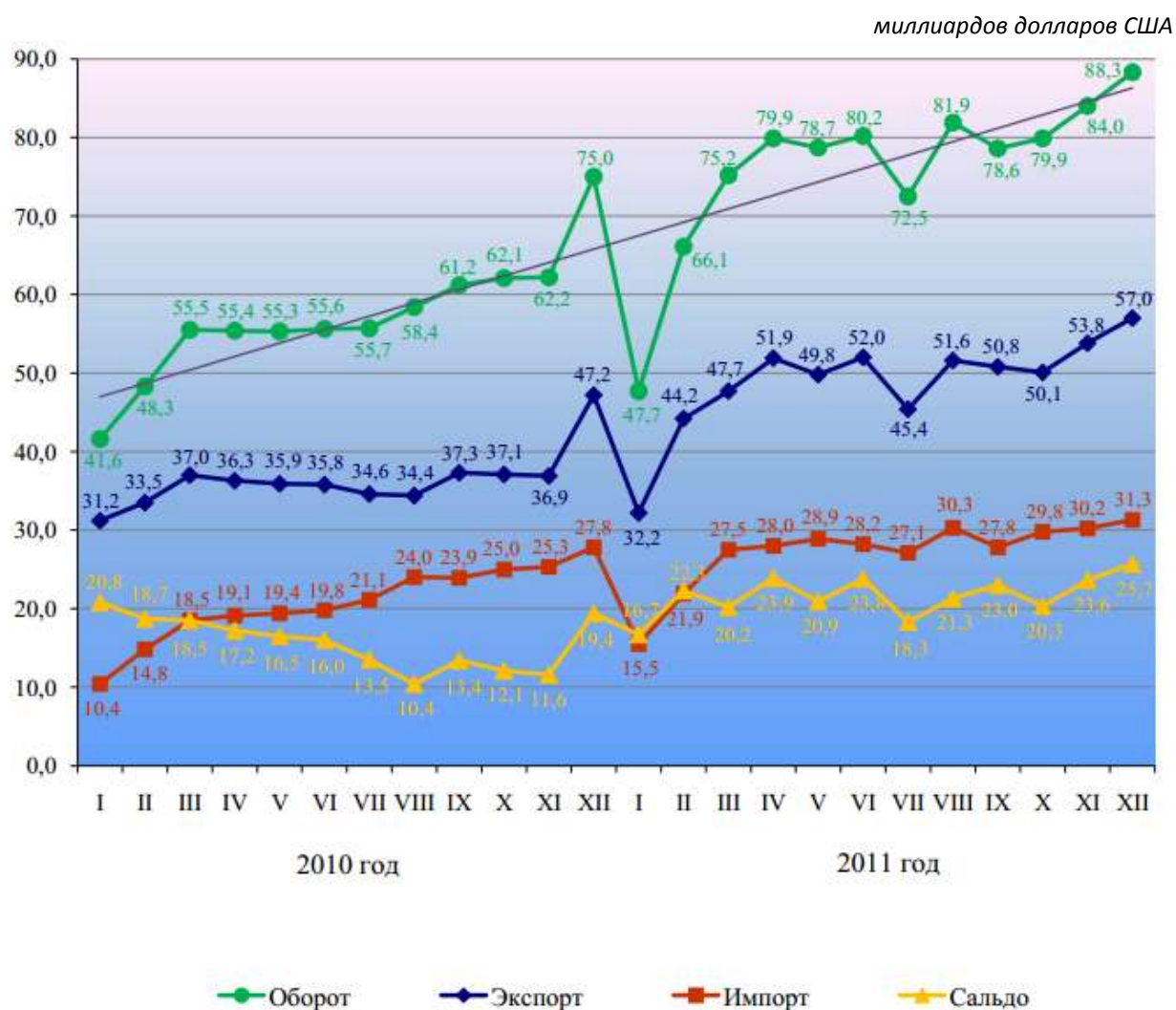
1. ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ: ИТОГИ ВНЕШНЕЙ И ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ.



Суммарный объем внешней торговли государств – членов Таможенного союза с третьими странами в 2011 году составил 913 млрд. долларов США, в том числе экспорт товаров – 586,5 млрд. долларов, импорт – 326,5 млрд. долларов.

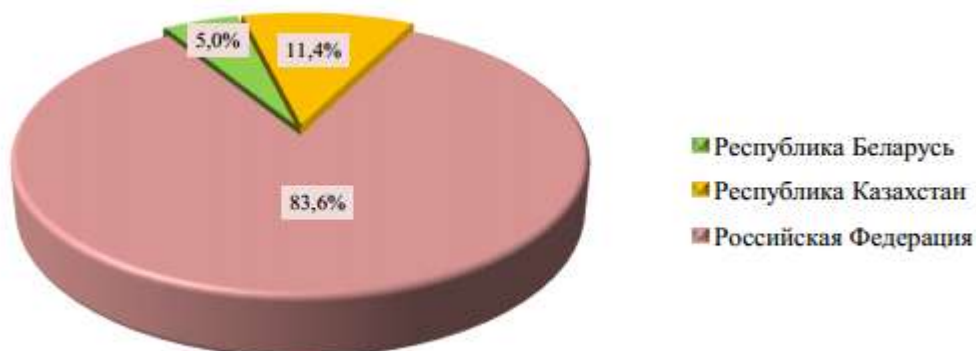
По сравнению с 2010 годом внешнеторговый оборот увеличился на 33%, экспорт – на 34,2%, импорт – на 31,1%. Сальдо внешней торговли сложилось положительное в размере 260 млрд. долларов, что на 71,9 млрд. долларов больше, чем в 2010 году.

Данные об объемах внешней торговли Таможенного союза с третьими странами по месяцам 2010-2011 гг. представлены на графике:



Приведенная на графике линия тренда демонстрирует выраженную тенденцию роста стоимостных объемов внешней торговли государств – членов Таможенного союза.

Вклады государств – членов Таможенного союза в совокупный объем внешней торговли (в процентах к итогу) распределились следующим образом:



Более 80% объема внешней торговли приходится на Российскую Федерацию (83,6%), в том числе 81,5% совокупного экспорта и 87,2% импорта товаров. Доля Республики Казахстан составила 11,4%, 14,1% и 6,6% Республики Беларусь – 5%, 4,4% и 6,2%, соответственно.

Основным покупателем экспортируемых государствами – членами Таможенного союза товаров выступает Европейский союз (55,5% совокупного экспорта). Среди европейских стран наиболее существенны поставки в Нидерланды (23,2% экспорта в страны ЕС), Италию (14,8%), Германию (11,6%), Польшу (7,3%) и Францию (6,2%). Суммарная стоимость товаров, проданных на китайском рынке, составила 8,9% общего объема экспорта. Остальным партнерам по СНГ реализовано 8,7% экспортированных товаров, из них Украине – 6,4%. Экспортные поставки в Турцию составили 4,8% общего объема экспорта государств – членов Таможенного союза, в Соединенные Штаты – 3%, Швейцарию – 2,8%, Японию – 2,7%, Южную Корею – 2,3%.

Импортные закупки также сосредоточены в Европейском регионе (44% совокупного импорта товаров). Наибольшие объемы приходятся на Германию (29,5% импорта из стран ЕС), Италию (10,8%) и Францию (10%). Китай поставляет в государства – члены Таможенного союза 17% приобретаемых по импорту товаров, страны СНГ в целом – 9,1%, из них Украина – 7,3%, Соединенные Штаты – 5,2%, Япония – 4,9%, Южная Корея – 3,8%.

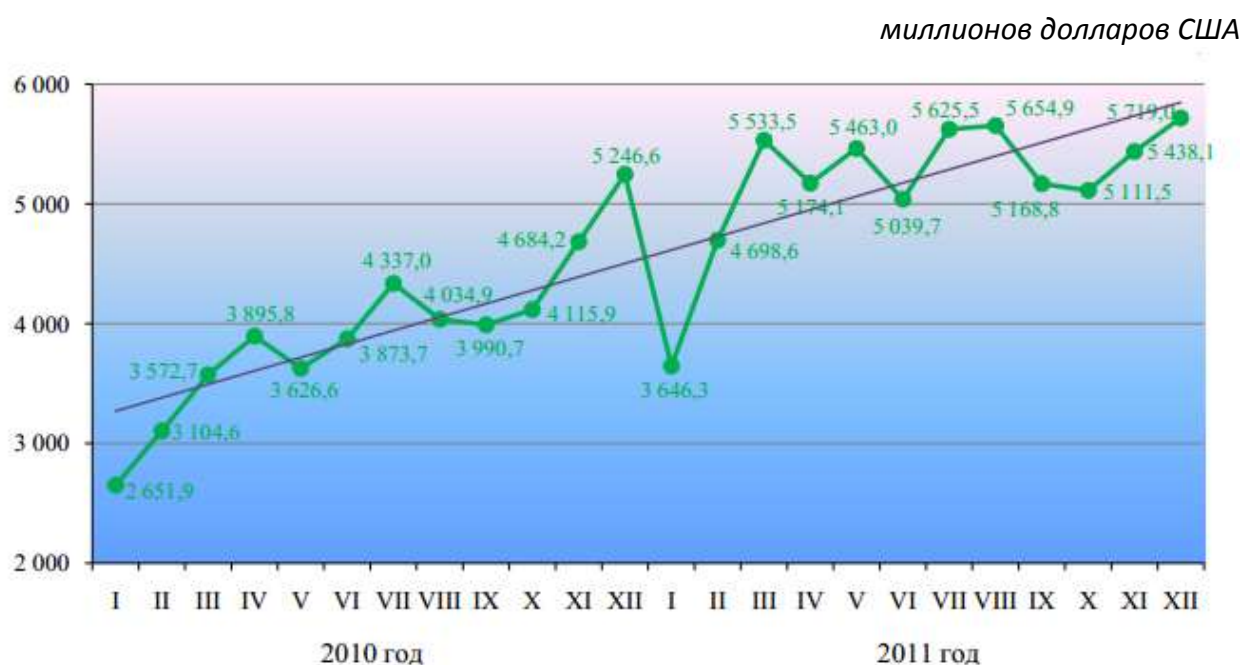
По данным Евростата за 2011 год Таможенный союз также является одним из основных торговых партнеров Европейского союза (11% объема внешней торговли стран ЕС), занимая третье место после Соединенных Штатов (13,8%) и Китая (13,3%). По объему продаж товаров на рынке Евросоюза Таможенный союз, доля которого составляет 13,8% общего объема импорта стран ЕС, занимает второе место после Китая (17,3%), опережая Соединенные Штаты (10,9%). Доля Таможенного союза в экспорте ЕС составила 7,9% (третье место после США (17%) и Китая (8,9%)).

В товарной структуре экспорта государств – членов Таможенного союза в третьи страны преобладают минеральные продукты (72,6% общего объема экспорта государств – членов Таможенного союза в третьи страны) и металлы и изделия из них (9,3%). Около 80% этих товаров продает на внешнем рынке Российская Федерация.

Наибольшую долю в импорте из этих стран занимают машины, оборудование и транспортные средства (46% совокупного импорта), продукция химической промышленности (15,3%), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (13,5%). Почти 90% объема закупок этих товаров за пределами Таможенного союза осуществляет Российская Федерация.

Объем взаимной торговли, исчисляемый как сумма стоимостных объемов экспортных операций государств – членов Таможенного союза во взаимной торговле, составил в 2011 году 62,3 млрд. долларов США. По сравнению с предыдущим годом его величина увеличилась на 32,1%. Почти две трети объема взаимной торговли (65,2%) приходится на Российскую Федерацию. Доля Республики Беларусь составляет 23%, Республики Казахстан – 11,8%.

Изменение показателей объемов взаимной торговли государств – членов Таможенного союза по месяцам 2010-2011 г.г. представлено на графике.



Как видно из представленных данных, развитие взаимной торговли государств – членов Таможенного союза происходило не менее интенсивно. По итогам 2011 года взаимная торговля со странами-членами Таможенного союза занимала 46,4% объема внешней торговли Республики Беларусь, 18,2% внешнеторгового оборота Республики Казахстан и 7,5% объема внешней торговли Российской Федерации.



Согласно приведенным данным в наибольшей степени на рынок Таможенного союза ориентирована Республика Беларусь. Во взаимной торговле удалось достичь более высокой степени диверсификации товарной структуры, чем во внешней торговле с третьими странами. Большую долю занимает продукция с высокой степенью переработки. Так, если во внешней торговле 72,6% экспорта приходится на минеральные продукты, то во взаимной торговле – только 41,1%. Машины, оборудование и транспортные средства занимают 19% объема взаимной торговли, в то время как доля продаж этих товаров за пределами Таможенного союза составляет лишь 2,4% совокупного экспорта.

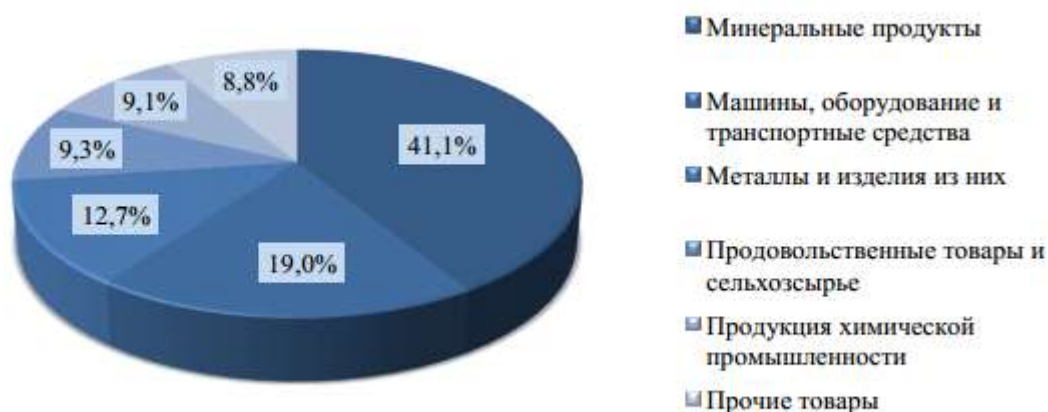
Наибольший удельный вес в товарной структуре взаимной торговли занимают минеральные продукты (41,1%), из которых 82% поставляет на рынок Таможенного союза Российская Федерация. Существенны также поставки машин, оборудования и транспортных средств (19% объема взаимной торговли), металлов и изделий из них (12,7% объема взаимной торговли), а также продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (9,3%).

Сопоставимые объемы машин, оборудования и транспортных средств продают на общем рынке Российская Федерация и Республика Беларусь (49,9% и 46,8% соответственно). Наибольший объем металлов и изделий из них реализует Российская Федерация (63,3%), по группе продовольственных товаров лидирует Республика Беларусь (59,1%).

В рамках взаимной торговли Республика Беларусь поставляет в Российскую Федерацию следующие основные группы товаров: средства наземного транспорта (22,2% общего объема экспорта Республики Беларусь в Российскую Федерацию), молочную и мясную продукцию (17,4%), машины и оборудование (15,6%). Основную долю импорта Беларуси из России составляют топливо минеральное (64,7% общего объема импорта товаров), черные металлы и изделия из них (9,4%). Сальдо взаимной торговли Республики Беларусь с Российской Федерацией в 2011 году сложилось отрицательное в размере 11,8 млрд. долларов.

В экспорте Республики Беларусь в Республику Казахстан важнейшими являются средства наземного транспорта (18,4% общего объема экспорта Республики Беларусь в Республику Казахстан), молочная и мясная продукция (17,9%), а также машины и оборудование (15,3%). В экспорте Республики Казахстан в Республику Беларусь преобладают топливо минеральное (27,2% общего объема экспорта Республики Казахстан в Республику Беларусь), черные металлы и изделия из них (23,9%), алюминий и изделия из него (21,4%). Сальдо взаимной торговли между Республикой Беларусь и Республикой Казахстан составляет по данным Республики Беларусь – 498,2 млн. долларов, по данным Республики Казахстан – 489 млн. долларов в пользу Республики Беларусь.

Наибольший удельный вес в экспорте Республики Казахстан в Российскую Федерацию занимают руды металлические (30,9% общего объема экспорта Республики Казахстан в Российскую Федерацию), топливо минеральное (26,9%), черные металлы и изделия из них (12%). Импортирует Казахстан из России, в основном, топливо минеральное (26,9% общего объема импорта товаров), машины и оборудование (15%), черные металлы и изделия из них (12,3%). Отрицательное сальдо взаимной торговли Республики Казахстан с Российской Федерацией в 2011 году составило 7,9 млрд.



долларов.

Представленные данные свидетельствуют, что основным поставщиком товарной продукции на рынок Таможенного союза выступает Российская Федерация. Республика Беларусь и Республика Казахстан покупают на общем рынке товаров больше, чем продают.

Показатели развития внешней и взаимной торговли государств – членов Таможенного союза за 2011 год внушают оптимизм. Объемы торговли нарастают. Товарная структура характеризуется стабильностью. Преимущества интеграции на базе Таможенного союза дают надежду на дальнейшее развитие взаимовыгодного торгового сотрудничества Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации как между собой, так и с другими странами.

2. ДОЛГОВОЙ КРИЗИС ЗОНЫ ЕВРО И РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: РАСЧЕТЫ АНАЛИТИКОВ.

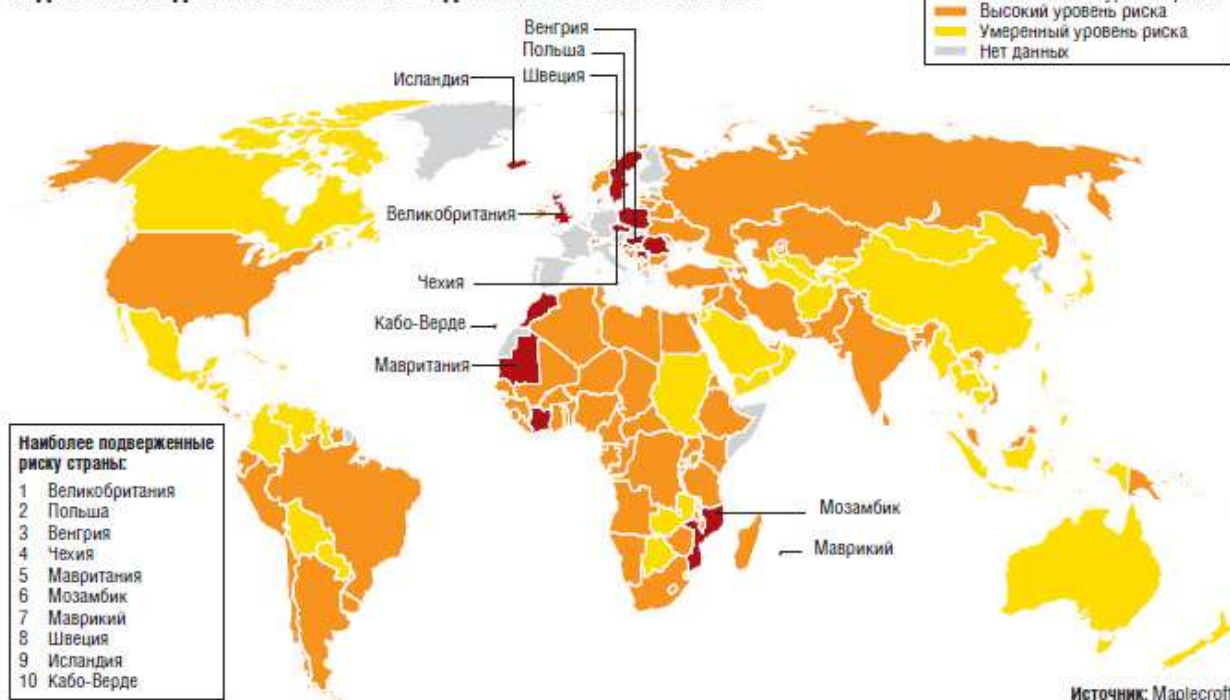


В случае эскалации долгового кризиса в Европе потери понесут все ведущие страны мира. Согласно расчетам аналитиков исследовательского центра Maplecroft, больше всех пострадает Великобритания в силу тесных торговых и финансовых связей с валютным союзом. Серьезные проблемы возникнут и у развивающихся стран: четыре из пяти государств BRICS, включая Россию, вошли в зону «высокого риска».

Эксперты центра Maplecroft рассчитали, насколько сильно подвержены рискам зоны евро страны, не входящие в валютный союз. Для этих целей они обработали данные 169 стран государств мира и вывели индекс распределения рисков при ухудшении кризиса в зоне евро (Eurozone Exposure Index). В его основу легли торговля и прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в страны блока, а также сумма требований к банкам зоны евро. Кроме того, были учтены показатели внутренней устойчивости экономики: баланс госбюджета, уровень госдолга, уровень инфляции и золотовалютные резервы.

Наибольшей опасности оказалась подвержена Великобритания. Объем ПИИ в блок составляет 20% ВВП страны, кроме того, европейские банки и правительства должны Великобритании сумму, эквивалентную 27% ВВП. В случае краха Испании и Италии банковскому сектору Туманного Альбиона грозят потери в 7% ВВП, а внешнеторговый оборот страны сократится на те же 7% ВВП. Слабость Британии также объясняется внутренними проблемами: госдолг на уровне 80% ВВП ограничивает возможности страны реагировать на экономический кризис в полной мере.

ИНДЕКС РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РИСКОВ ПРИ УХУДШЕНИИ КРИЗИСА В ЗОНЕ ЕВРО



В первую десятку по уровню риска вошли европейские страны: Польша (2-е место), Венгрия (3), Чехия (4), Швеция (8). Кроме того, в экстремальной зоне риска оказались страны Африки, которые в значительной степени зависят от торговли с Европой: Мавритания (5), Мозамбик (6), Маврикий (7).

Серьезная угроза нависла и над развивающимися странами. Согласно рейтингу четыре страны BRICS находятся в зоне «высокого риска»: ЮАР (49), Россия (50), Бразилия (62) и Индия (85). Исключение составил Китай, который занял 112-е место и будет переживать кризис в зоне «среднего риска».

По мнению аналитика Capital Economics Нил Ширинг. «Вполне естественно, что у стран BRICS нет 100-процентного иммунитета от европейской болезни. Зона евро скатывается в рецессию, что негативно отразится на остальных странах. Это та плата, которую экономикам приходится платить в условиях интеграции капиталов».

Эксперты отмечают, что в результате кризиса торговые и инвестиционные потоки могут изменить направление. «Как сами экономики, так и бизнес могут попытаться управлять этим риском, диверсифицируя торговые потоки с учетом пониженного спроса в



третьи страны или концентрируясь на внутренних рынках», — считает помощник директора Maplecroft Мэнди Кирби. Подстраховаться решил даже Китай: в июне он согласился передать 43 млрд. долл. в фонд МВФ, предназначенный для борьбы с кризисом. Кроме того, страна пытается изменить экспортную

торговую модель, стимулируя внутренний спрос. Остальные страны BRICS согласились пожертвовать в фонд гораздо меньше: Бразилия, Россия и Индия пообещали по 10 млрд. долл., ЮАР — 2 млрд. долл.

По данным Dealogic, за последние пять лет на Европу приходилось около 50% сделок BRICS в развитых странах, хотя по итогам второго квартала доля упала до 46%. Россия же оказалась самой проевропейской: ее показатель составляет 70 против 24% у Китая. «Россия может пострадать довольно сильно, так как для нее Европа остается главным торговым партнером, хотя в последнее время страна старается сместить фокус на Китай. Негативные эффекты будут скорее непрямыми для России, речь идет в первую очередь о цене на нефть. Она пойдет вниз из-за снижения спроса в регионе», — считает г-н Ширинг (источник: «Росбизнесконсалтинг»).

3. АГЕНТСТВО MOODY'S: ПРОГНОЗ ПАДЕНИЯ РУБЛЯ.



Рейтинговое агентство Moody's обновило свой прогноз банков России и стран СНГ. Его аналитики считают, что в случае негативного развития событий на финансовых рынках уже через год-полтора российские банки могут столкнуться с проблемой дефицита капитала. При этом рубль подешевеет на 30%, а ВВП сократится на 5%.

Агентство Moody's выдало негативный сценарий для российской банковской системы. Как отмечают аналитики, прогноз опирается на возможность потрясений, схожих с произошедшими в кризис 2008—2009 годов. В случае столь жесткой стагнации экономики и девальвации рубля рост кредитования замедлится до 5% в год, а уровень достаточности капитала российских банков составит 4,5% (минимальный допустимый уровень равен 10%).

Впрочем, основной сценарий, который представили аналитики Moody's в своем исследовании, не предполагает шоков для банковской системы. Согласно нему через год-полтора уровень достаточности капитала российских банков может составить 11,1%. По итогам прошлого года уровень достаточности капитала по всей банковской системе составил 14,2%, а ЦБ в результате стресс-тестов в начале года пришел к выводу, что минимальный уровень достаточности капитала может составить 12%.

За базовый сценарий аналитики Moody's взяли ситуацию, при которой годовой рост ВВП в этом году составит 3,5%, а рубль в течение года ослабеет к доллару на 10%. В этом случае банки удержатся в рамках требуемого размера достаточности капитала, но тогда им придется досоздать резервы на 1,1 млрд руб. за год начиная с 1 апреля этого года (данные на эту дату использованы в исследовании). При базовом сценарии рост кредитных портфелей банков составил 15% по итогам этого года вместо 30% в 2011 году.

«Для исполнения негативного сценария Moody's цены на нефть должны упасть ниже 80 долл. за баррель, а это маловероятно», — говорит главный экономист HSBC **Александр Морозов (фото)**. По его словам, в случае кризиса поддержку могут получить и частные банки. Например, через субординированные кредиты.

Начальник аналитического отдела BNP Paribas Юлия Цепляева говорит, что в случае кризисных явлений государство может оказать помощь частным финансовым учреждениям. «Обычно при оказании помощи государство ориентируется на социальные аспекты, в том числе на объем средств вкладчиков в балансе, поэтому в тяжелой финансовой ситуации могут быть спасены и коммерческие банки», — полагает она.



4. ДАЛЬНИЙ ВОСТОК: ВОЗМОЖНОЕ СНИЖЕНИЕ ТЕМПОВ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.



В Министерстве по развитию Дальнего Востока (Минвостокразвития России) встревожены ожидаемым снижением темпов роста дальневосточной экономики после завершения подготовки к саммиту АТЭС в Приморье.

Региональные лидеры связывают свои надежды с ноябрьским заседанием Госсовета, где обсудят проблемы Сибири и Дальнего Востока, и разработкой новой ФЦП развития региона до 2018 г. Эксперты согласны с тем, что вливания государства в регион снизятся, а частный инвестор на восток страны идет неохотно. Выходом из ситуации могло бы стать превращение Дальнего Востока в одну большую особую экономическую зону, считают эксперты.

Руководство Минвостокразвития обеспокоено завершением инфраструктурных проектов в ДВФО и возможным замедлением инвестиций в регион. «До 2015 года на Дальний Восток придут инвестиции в размере 3,3 трлн руб. рублей по проектам, которые мы уже видим в стадии реализации. К 2018-2020 годам они составят более 9 трлн руб. Но в 2013-2014 годах нефтепровод ВСТО, газопровод будут закончены. Завершается строительство объектов к саммиту АТЭС. Уже сейчас пошло снижение темпов роста по инвестициям», — заявил глава Минвостокразвития Виктор Ишаев (фото).

Как уточнил в среду замглавы Минвостокразвития Игорь Аверин, индекс промышленного производства ДВФО в первом полугодии 2012 года составил 100,3%, в аналогичный период прошлого года — 107,7%. Уровень инвестиций в основной капитал также снизился и составил 84,4% к первому полугодю 2011 г. Среднемесячная заработная плата на Дальнем Востоке составила 31189 рублей, что на 15,9% выше аналогичного показателя 2011 г. Согласно данным Росстата, в 1-м полугодии 2012 г. в лидерах роста Хабаровский (112%), Приморский (114,2%) и Камчатский края (114,9%), Магаданская область (111%). В Якутии рост составил 100,6%, в Амурской, Сахалинской областях



и в ЧАО спад — 98,8%, 95,1% и 90,6% соответственно.

Губернатор Амурской области Олег Кожемяко (фото), возглавивший рабочую группу Госсовета РФ по вопросам повышения уровня экономического и демографического развития Сибири и Дальнего Востока, на прошлой неделе также выражал озабоченность



перспективами региона. «По данным опроса, проведенного ВЦИОМ, 40% населения территории хотели бы ее покинуть. Основные причины — низкий уровень заработной платы, отсутствие перспектив карьерного роста и невозможность приобрести собственное жилье, отсутствие возможности для воспитания и развития детей»,— процитировали приамурского губернатора в пресс-службе областного правительства.

Олег Кожемяко обратил внимание коллег по Госсовету на то, что до сих пор не существует базового федерального закона о развитии Дальнего Востока, который позволит внести соответствующие изменения в законодательство, и не утверждена госпрограмма развития Дальнего Востока и Байкальского региона до 2018 года. Мероприятия ФЦП «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья до 2013 года» выполнены на 30-40%. На ноябрь 2012 года назначено проведение заседания Госсовета по проблемам Сибири и Дальнего Востока.

К этому сроку рабочая группа должна выработать инструменты и механизмы, «которые дадут наивысший мультипликативный эффект для ускоренного развития Сибири и Дальнего Востока», рассказали в пресс-службе приамурского губернатора.

Директор региональной программы Независимого института социальной политики Наталья Зубаревич (фото) указывает на то, что основная доля финансовых вливаний в Дальний Восток — это государственные деньги. К примеру, в 2010 году около 10% всех федеральных средств было направлено на проект АТЭС-2012, в 2011 году это уже 9%. Но федеральный бюджет перенапряжен, и у власти есть другой затратный проект — Олимпиада в Сочи. Частных инвесторов Дальний Восток не интересует: слишком высоки издержки на транспорт и привлечение рабочей силы. Единственным выходом для региона Наталья Зубаревич видит его «открытие» и превращение в порто-франко (историческое название свободных таможенных зон в портах). «Но коррупционные риски слишком высоки, грамотно привлечь иностранную рабочую силу мы не умеем, а федеральный бюджет не согласится терять свои доходы или перераспределить их в пользу регионов»,— отмечает эксперт (Источник: «Коммерсантъ»).



5. ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ: КАК СРАВНИТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНОВ?



Нельзя сравнивать российские регионы исключительно по ключевым социально-экономическим или территориально-административным показателям. К такому выводу пришли эксперты из Высшей школы экономики и менеджмента (ВШЭМ) Уральского федерального университета.

По их мнению, большинство субъектов РФ находится в изначально неравных условиях. Для того чтобы оценить результаты конкуренции регионов, проанализировать причины их успехов или неудач и выявить лучший опыт, необходимо определить круг территорий со схожими характеристиками.

Как сегодня сравнивают между собой регионы? В основном - в рамках федерального округа. На примере УрФО видно, что в одну выборку попадают и промышленная Свердловская, и аграрная Курганская области, и нефтегазовая Югра. В итоге почти по всем показателям лидирует богатый северный регион, а остальные числятся в аутсайдерах.

Например, в 2011 г. инвестиции в основной капитал в Курганской области составили 2,7 млрд. руб., а в Тюменской - на порядок больше - 12 млрд. руб. Результаты такого сравнения некорректны, считает Глеб Жога, автор исследования. А вот если сравнивать себя не с богатыми соседями, а с ровней по ряду характеристик, то все встает на свои места.

Знание, кого именно считать конкурентами, необходимо региональным властям для того, чтобы компетентно выстраивать программы повышения конкурентоспособности. Ведь сегодня, по оценкам чиновников, эти программы желаемого эффекта не приносят. Чтобы, образно говоря, не вступать в грандиозную борьбу с дочкой американского миллиардера Вандербильда, российским регионам надо реально оценивать своих конкурентов из некоего "шорт-листа".

Осталось определить, что это за характеристики. Уральцы предлагают оценивать 45 показателей, объединенных в пять групп критериев: объемный, удельный, структурный, бюджетный и социальный, а затем выводить конечный интегральный показатель.

В тройку максимально сходных со Свердловской областью регионов попали Челябинская, Новосибирская области и Пермский край. "Внешними ориентирами" были названы Московская область и Татарстан.

Именно этим регионам придется в ближайшем времени конкурировать между собой за мобильные ресурсы. Аналитики считают, что в первую очередь это будут кадры.



По прогнозам, к 2020 г. работоспособное население в Свердловской области сократится на десять процентов. Причиной тому - демографическая яма 1990-х. По мнению директора ВШЭМ УрФУ Сергея Кадочникова, уже через несколько лет регионы начнут по-настоящему биться за трудовые ресурсы, а люди будут ехать туда, где им предложат лучшие условия жизни. Поэтому проблему надо решать срочно.

- Я считаю, в регионах надо отслеживать, куда от них уезжают люди трудоспособного возраста, - считает заведующий сектором региональной конкурентоспособности Института экономики УрО РАН Сергей Важенин. - И на основе этой информации делать выводы, в каком направлении работать: повышать престиж работодателей, улучшать экологию, решать социальные задачи.

Еще одно поле для конкуренции - частные и государственные инвестиции. Так, Свердловская область с явной промышленной

ориентированностью экономики и сформировавшимся комплексом "третьей столицы" при сравнении оказалась в хвосте списка похожих регионов.

- Это жутко недоинвестированный регион, мы находимся где-то в середине рейтинга после Красноярского края и Татарстана, - говорит Глеб Жога. - Одна из причин - значительное отставание по инфраструктуре привлечения инвестиций.

Между тем эксперты предлагают оперировать не устаревшим, на их взгляд, термином "конкурентоспособность регионов", а более актуальным понятием "конкурентный иммунитет".

- Сейчас мы говорим о высокой конкурентоспособности нефтедобывающих регионов, например ХМАО и ЯНАО. Но она основана только на ресурсах. Представим абстрактную ситуацию, когда ценность углеводородов снизилась, скажем, из-за того, что появился новый источник энергии либо упал спрос на энергоресурсы по каким-то другим причинам. Что будет с экономикой этих регионов? Крах. Это свидетельствует о том, что данные территории, имея на сегодняшний день высокую конкурентоспособность, не имеют иммунитета, - считает Ирина Важенина, ведущий научный сотрудник Института экономики УрО РАН.

Конкурентный иммунитет, по ее мнению, свидетельствует о способности территории участвовать в конкурентной борьбе, нивелировать потенциальные угрозы и выходить из экстремальных ситуаций с минимальными потерями. Поэтому основными инструментами укрепления этого иммунитета должна стать активная инвестиционная, инновационная политика и прогрессивное региональное законодательство.



6. ОЛИМПИЙСКИЕ ИГРЫ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ.



Эксперты подсчитали экономический эффект от проведения Олимпиады. Согласно данным Goldman Sachs в городе, где проходят Олимпийские игры, цены на недвижимость, как правило, резко взлетают вверх. Это объясняется тем, что при подготовке города к соревнованиям такого масштаба кардинально улучшается его инфраструктура, включая дороги и общественный транспорт.

Кроме того, Олимпиада делает город более привлекательным и интересным для туристов во всем мире, что, безусловно, большой плюс для местного бизнеса. Так, в Лос-Анжелесе после прошедших Летних игр в 1984 г. средняя цена на недвижимость выросла на 25%, а в соседнем городе лишь на 15%. Похожая ситуация была зафиксирована и в Атланте после 1996 г.

Хотя Олимпиада не имеет прямого воздействия на рынок иностранной валюты, она, по всей видимости, помогает укрепиться национальной валюте страны-хозяйки. Анализируя семь последних Летних Олимпиад, эксперты Goldman Sachs отмечают, что во всех государствах (США, Южная Корея, Испания, Греция, Китай), где проходили Игры, за исключением Австралии, местная валюта значительно укрепилась и держалась на этом уровне какое-то время.

Место проведения Олимпийских игр	Год	Динамика ВВП за год до события, %	Динамика ВВП год спустя, %
Барселона, Испания	1992	2,53	-1,31
Лиллехаммер, Норвегия (зимние)	1994	2,79	4,18
Атланта, США	1996	2,51	4,23
Нагано, Япония (зимние)	1998	1,56	-0,14
Сидней, Австралия	2000	4,23	2,56
Солт-Лейк-Сити, США (зимние)	2002	1,08	2,49
Афины, Греция	2004	5,94	2,24
Турин, Италия (зимние)	2006	0,65	1,48
Пекин, КНР	2008	14,2	9,1

Влияние Олимпиады можно хорошо заметить на фондовой бирже сразу после объявления о ее проведении в той или иной стране. Решение Олимпийского комитета обычно воодушевляет инвесторов, которые верят, что подготовка к Играм создаст благоприятную среду для инвестиционного капитала. Значительный скачок индекса на фондовом рынке был зафиксирован после объявления Олимпиады в Южной Корее, США и Греции.

Однако Олимпийские игры могут не оправдать ожиданий. Это относится к Австралии, где до проведения спортивных состязаний экономисты прогнозировали, что Олимпиада даст значительный толчок национальной экономике страны. В Китае олимпийские инвестиции превысили в общей сложности \$40 млрд. на протяжении 6,5 лет, но Олимпиада в Пекине состоялась в разгар глобального финансового кризиса, что мешает оценить чистый эффект на экономику КНР. Кроме того, решение китайских

властей закрыть крупные заводы вокруг столицы перед и во время Олимпиады для улучшения экологии привело к значительным финансовым потерям этих предприятий.

Проведение Олимпиады в Лондоне обойдется Великобритании в 8,5 млрд. фунтов стерлингов (\$13 млрд.), что составляет 0,55% годового ВВП страны, или 1,4% дохода британского правительства. По мнению экспертов, значительная часть этих расходов будет возвращена в течение какого-то времени благодаря продаже земли и сооружений. Однако Олимпиада имеет краткосрочный и долгосрочный эффекты. В число краткосрочных плюсов входит резкое увеличение продаж, временное трудоустройство значительного количества людей, а также другие косвенные плюсы. Goldman Sachs ожидает, что Олимпиада приведет к росту экономики Великобритании в III квартале 2012 г. примерно на 0,3 -0,4%. Однако этот рост остановится в IV квартале. В длительной перспективе Олимпиада поможет увеличить поток иностранных туристов в страну, а также сделает Лондон еще более привлекательным для иностранных инвестиций.



7. ОБЗОР РЫНКОВ: РОССИЯ НА 4-м МЕСТЕ В МИРЕ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СОКОВ.



Объем российского рынка соков в натуральном выражении по последним данным составил 3,1 млрд. литров. При этом эксперты отмечают, что доля овощных соков и нектаров за последние пять лет возросла с 7,7% до 10%. Они объясняют это появлением на рынке новых видов овощных соков. Помимо традиционного томатного на рынке появились и другие соки - морковный, сельдерейный, овощные миксы и другие виды соков и нектаров.

По словам президента Российского союза производителей соков (РСПС) Натальи Ивановой, по объемам производства Россия занимает четвертое место в мире после крупнейших мировых производителей - США, Германии и Китая. По объемам потребления соковой продукции на душу населения мы также на четвертом месте. Однако по норме потребления сока на человека Россия все еще отстает от США, Австралии и Европы. Каждый житель этих стран выпивает в год более 30 литров витаминного напитка, в Восточной Европе только по 16 литров.

По данным, которые привел на встрече с журналистами директор по маркетингу компании "Мултон" Пьер Филиппенко, потребление соковой продукции в РФ в 2011 г. достигло 20 л на человека. По сравнению с показателем за 2000 год (5 л на человека) потребление выросло в четыре раза. В структуре потребления 12 литров приходится на нектары, 6 литров - на соки и 2 литра - на сокосодержащие напитки. При этом РФ является очень перспективным рынком с точки зрения роста потребления. Всемирная организация здравоохранения рекомендует пить 200 миллилитров сока в день, минимальный уровень

потребления составляет 50 литров в год на человека. Европейцы пьют натуральные соки. В России же лидерами продаж остаются нектары. Они заполняют 65 процентов корзины предпочтений российских потребителей. Еще пять процентов приходится на морсы, и только четверть на натуральные напитки.



Доля отечественных производителей достигает 95%. Существенную долю рынка занимают дочерние предприятия глобальных корпораций PepsiCo и Coca-Cola, однако их производственные мощности расположены в России, производят локальные бренды, платят налоги в российский бюджет и, соответственно, могут считаться полноценными отечественными производителями. Импорт соковой продукции составляет не более 5%.

Темпы роста рынка соковой продукции в 2009 г. показали отрицательный результат (-4,2%), сократившись по сравнению с 2008 годом на 21,7%. Ситуацию можно объяснить постепенным насыщением рынка, а также последствиями финансово-экономического кризиса. В 2010 году рынок стал выходить на докризисный уровень. В 2011 году объемы продаж различных видов соковой продукции достигли отметки 3,5 млрд. литров.

Что касается объема рынка в стоимостном выражении, то в 2010 г. он составил 177 млрд. рублей, что на 2,9% больше, чем в 2009 г. опережение было обусловлено быстрым ростом цен на продукцию отрасли: за 5 лет средняя цена 1 л соков и нектаров выросла на 13 рублей. Емкость рынка, по последним данным, достигла 3,5 млрд. литров. Разница между объемом и емкостью рынка объясняется наличием натурального производства соковой продукции в России.

Сегодня рост рынка соков в России обеспечивается в основном за счет среднеценового сегмента. Спрос на продукцию прямо пропорционален размеру города и уровню развитости региона в РФ. Именно поэтому рынок соков в Москве и Санкт-Петербурге уже в 2009 г. оказался на уровне насыщения.

Все более растущая конкуренция между основными игроками сокового рынка вынуждает производителей искать новые комбинации вкусов для расширения существующих линейных брендов и привлечения потребителей. Производители все чаще

смешивают наиболее популярные вкусы с более экзотическими, например, яблочный с банановым. Однако в целом вкусовые предпочтения россиян достаточно традиционны. Лидерами являются яблочный, апельсиновый и томатный соки.

Основными игроками рынка в 2010 году являлись компании PepsiCo, Coca-Cola, "Вимм-Билль-Данн Продукты питания", "Нидан соки". Однако в январе 2011 г. компания PepsiCo приобрела 66% акций российского "Вимм-Билль-Данна" (ВБД ПП). По подсчетам ФАС, доля объединенной компании на рынке



соков составит 42-47%. В спину лидерам дышит компания "НКП "Сады Придонья" (10,6%). Оставшиеся 9,6% рынка занимают в основном компании - российские производители соков, среди которых "Компания Юнимилк", "Интерагросистемы", "Лидер", "Дигидон".

Соки прямого отжима готовят непосредственно из фруктов и овощей. При изготовлении восстановленного сока используют фруктовый или овощной концентрированный сок. Соки прямого отжима и концентрированные соки готовят на заводах, расположенных в непосредственной близости от плодовых плантаций. Концентрированный сок - натуральный продукт, получаемый после отжима свежесобранных фруктов путем удаления части воды (ведь фрукт состоит на 85% из воды). Поэтому можно говорить о том, что первичное сырье производители соков прямого отжима и концентрированных соков получают непосредственно в странах произрастания фруктов и овощей.

По данным исследований компании "Маркет Аналитика", объем потребления концентрированных соков для производства готовой соковой продукции составляет 500-600 млн. л в год. По итогам последних лет в России основные поставки сырья для производства соков идут из других стран и лишь 15% составляет отечественное сырье.

Это обусловлено в первую очередь климатическими условиями, в силу которых невозможно производство в достаточном количестве, например, яблочного, сливового и томатного концентратов. Определяющими факторами конъюнктуры рынка концентрированных соков являются природные условия, урожайность яблок, уровень потребления соков, товарные остатки на начало урожая, колебания валютных курсов.

Лидеры рынка в качестве сырья используют импортный концентрированный сок, завершая технологическую цепочку и реализуя готовый продукт. Переработкой свежих фруктов занимаются лишь некоторые производители. Как правило, сырье закупают у компаний-импортеров. Но почти никто из производителей концентрированного сока не торгует непосредственно с Россией, здесь работают десятки фирм-посредников.

Государственная политика в области садоводства строится на поддержке отечественного производителя. Однако в "Государственной программе развития сельского хозяйства на 2008-2012 гг." виноградарству и садоводству уделено довольно скромное место.

По словам директора по маркетингу компании "Масан Рус Трейдинг" Максима Гуменюка, высокая потребительская ценность продукта и, следовательно, высокая маржа может быть результатом добавления к продукту компонентов, низких по себестоимости, но создающих ощущение заботы о потребителе. Таким компонентом в "соковой истории" стала функциональная упаковка с отвинчивающейся крышкой.

По мнению Натальи Ивановой, существует мода на соки. Есть неизменная соковая классика - яблочный, апельсиновый и томатный соки. Однако с каждым годом на рынке формируются и новые тенденции. Так, по данным компании Nielsen, первое место потребители отдают фруктовым смесям (27,7%), затем идет традиционно популярный вкус - яблоко (16,6%), за которым следуют мультифруктовые сочетания (15,1%), апельсин (13,5%) и томат (7,9%).

Выпуская новинки, производители уделяют особое внимание покупателям, ведущим здоровый образ жизни. В последний год была выпущена линейка витаминизированных соков, расширена вкусовая палитра такого национального напитка, как морс. На рынке появились интересные новинки - злаковые коктейли и фруктовые пюре с новыми вкусовыми сочетаниями. Не обошли своим вниманием производители и соки, предназначенные для детского питания (источник: «Коммерсантъ»).

**СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА
БЕЗАЛКОГОЛЬНЫХ НАПИТКОВ В 2011 ГОДУ, %**



8. ЗОЛОТО: ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ.



Цена на золото достигла в последние годы максимальных отметок за последние 25 лет. Именно благодаря значительному росту цен на золото последних лет все консультанты по инвестициям расхваливают золото в качестве оптимального актива для диверсификации своего инвестиционного портфеля, чтобы защитить сбережения от инфляции во время неопределённости на финансовых рынках.

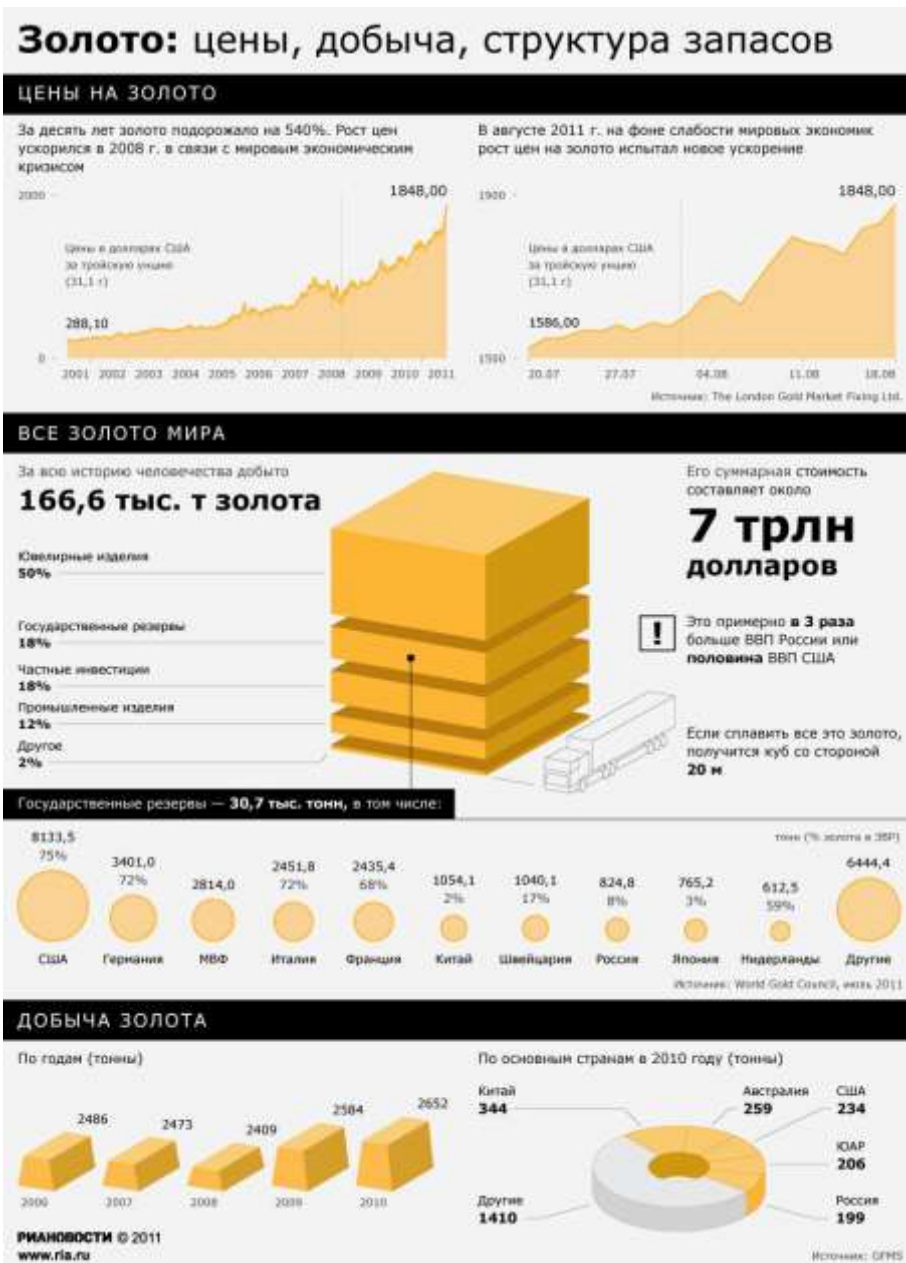
Неопытному инвестору тяжело разобраться, с чего же начать инвестировать в золото, так как на сегодняшний день существует несколько способов инвестирования в золото, каждый из которых более или менее рискованный.

В первую очередь необходимо знать, что есть пять основных способов инвестирования в золото: покупка золотых монет и слитков, покупка акций ETF-фондов, покупка акций золотодобывающих компаний, покупка фьючерсов на золото. Если вас больше всего интересует безопасность активов и их диверсификация, то вам лучше всего подходит покупка золотых монет и слитков.

Золотые монеты можно разделить на две категории: либо они инвестиционные, либо нумизматические. Золотые монеты из чистого (или почти чистого) золота являются инвестиционными монетами, и их стоимость определяется массой золота, из которого они сделаны.

Монеты, выпущенные в честь какого-либо события или знаменитой личности, имеют нумизматическую ценность и также являются памятными монетами. Стоимость памятных монет определяется содержанием в них драгметалла и нумизматической составляющей — обычно это редкость монеты из-за малого тиража или возраст монеты.

В настоящее время можно купить золото даже через интернет. Существует много разных предложений, которые появились в последнее время на волне роста цен на золото, вызвавших настоящую «золотую лихорадку». Нужно внимательно выбирать интернет-магазин для покупки золотых монет. В первую очередь поинтересуйтесь, как долго данный интернет-магазин работает на рынке, а также почитайте о нём отзывы на многочисленных форумах.

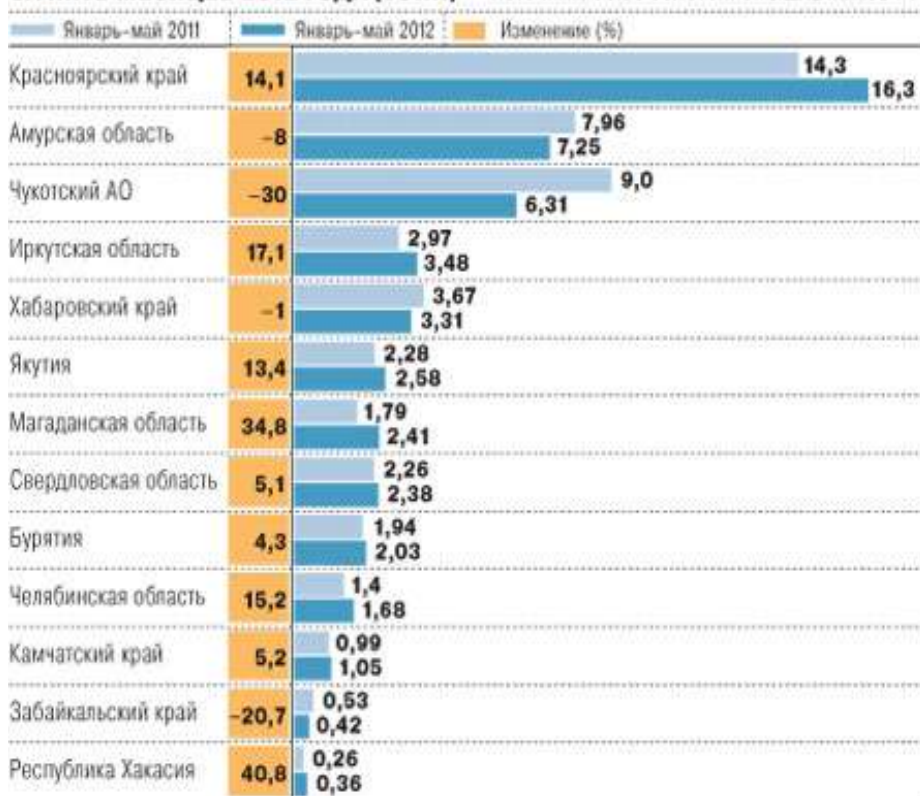


Что касается инвестирования в золото, то в этом вопросе не нужно торопиться. Важно внимательно просмотреть все имеющиеся предложения и сравнить их между собой, и лишь потом делать осознанную покупку. Обычно в интернет-магазинах по продаже золота продаются золотые монеты и слитки разной массы, но важно помнить, что самой распространённой и популярной массой золота является одна тройская унция. Потом вы сможете легко продать монету или слиток весом в одну тройскую унцию.

ДОБЫЧА ЗОЛОТА ВЕДУЩИМИ РЕГИОНАМИ РФ

ЗА ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2012 ГОДА (ТОНН)

ИСТОЧНИК: СОЮЗ ЗОЛОТОПРОМЫШЛЕННИКОВ РФ.



Если вы намерены приобрести золотые монеты с нумизматической составляющей, то лучше предварительно прочитать всё, что касается данной области, если вы, конечно, в этом новичок. Помните, что на цену нумизматических монет влияет не только масса драгметалла, но и состояние самой монеты, и её дизайн.

Если вы не планируете покупать физическое золото в

виде золотых монет или слитков, тогда можете попробовать купить золотые сертификаты. Они являются подтверждением того, что вы владеете определённым количеством физического золота, которое хранится в специализированном хранилище.

Другими распространёнными средствами инвестирования в золото являются акции золотодобывающих компаний и ETF-фондов. ETF-фонды управляются опытными профессионалами, поэтому они более надёжны, нежели акции золотодобывающих компаний, которые подвержены значительным колебаниям в зависимости от общей ситуации на рынке драгметаллов и от финансовой отчётности самой компании.

- Если вы относитесь к типу людей, которые любят рисковать и хотят получить максимальный доход, то можно обратить своё внимание на покупку фьючерсов на золото. Это очень рискованный способ инвестирования в золото, и здесь вам понадобится ваше чутьё и опыт, чтобы суметь предсказать динамику развития ситуации на рынке золота: либо цена будет расти, либо она будет падать.

Окончательный выбор способа инвестирования в золото остаётся за каждым инвестором, исходя из его финансовых возможностей и опыта (по материалам сайта www.gold.ru).

Уважаемые коллеги!

Мы продолжаем знакомить вас с интересными инвестиционными проектами, которые планируются к реализации на территории регионов – наших партнеров.

Проект создания на территории Сибирского федерального округа (Кемеровская область, г. Новокузнецк) производства по глубокой переработке древесины хвойных пород в высококачественную клееную продукцию на основе нанотехнологий

Необходимые инвестиции: 3, 26 млрд. руб.

Тип проекта: новое строительство

Собственные вложения в проект – более 20%

Полная окупаемость инвестиций – 5 лет и 5 месяцев

Проект поддержан Аппаратом Полномочного представителя Президента РФ в СФО, Администрацией Кемеровской области, территориальной торгово-промышленной палатой

Проект вошел в комплексный план развития Новокузнецка до 2020 года.

В случае вашей заинтересованности в реализации представленных проектов, а также за дополнительной информацией просьба обращаться в Департамент содействия инвестициям ТПП России (контактное лицо: Алексей Вялкин, т. (495) 620-0544, эл. почта: vyalkin@tpprf.ru).

9. НОВОСТИ НАШИХ ПАРТНЕРОВ: ТУЛЬСКАЯ, ТЮМЕНСКАЯ, РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТИ.



Инвесторы вложат 500 миллионов евро в строительство в Тульской области индустриального парка, где к 2020 году разместятся различные предприятия различной направленности, в том числе строительные, текстильные, кондитерские и молочные, сообщает правительство региона.

Во время визита в Щекинский район губернатор Тульской области **Владимир Груздев (фото)** побывал на площадке в муниципальном образовании Костомаровское, где планируется построить Тульский индустриальный парк.

Сообщается, что глава региона ознакомили с макетом будущего объекта, который займет площадь в 138,6 га. На территории парка до 2020 г. планируется возвести несколько предприятий, в том числе строительные, текстильные, кондитерские и молочные. Планируемый объем инвестиций - 500 млн евро.

"В рамках взаимных обязательств правительство Тульской области вложит средства в ремонт и строительство дорог, ведущих к индустриальному парку, а также в подведение к объекту электроэнергии", - заверил Груздев.

Особое внимание губернатор уделил социальному аспекту - на территории Тульского индустриального парка запланировано



возведение жилья эконом-класса для семей сотрудников. Также, согласно проекту, здесь должны появиться школа, детский сад и поликлиника.



Правительство Ростовской области одобрило целевой вариант прогноза социально-экономического развития региона на 2013-2015 годы, ориентированный на опережающее развитие области по сравнению со среднероссийскими показателями.

Прогноз разрабатывался в двух вариантах - консервативном и целевом. "Второй (целевой) вариант умеренно оптимистический, отражает более быстрое восстановление экономики в условиях реализации активной государственной политики", - сказал на заседании областного правительства **министр экономического развития Ростовской области Владимир Бартеньев (фото).**

Область планирует увеличить ВРП по сравнению с 2011 годом (742,2 млрд.руб.) до 829 млрд руб. в 2012 г., или на 4,4% в сопоставимых ценах. В 2013 г. прогнозируется прирост ВРП в области на 5,9% при аналогичном среднероссийском прогнозе 3,8%.

"Мы прогнозируем рост валового регионального продукта как основного интегрального показателя. Планируем, что к 2015 г. он вырастет более чем на 26%, что выше, чем предполагается в (среднем по) России - немногим более 17%... Рост предполагаем за счет устойчивого роста промышленности. Мы уже в последние годы растем быстрее с точки зрения промышленного производства, чем (в целом) Россия, причем... от высокой базы. Эта база будет высока также в этом году, полугодие это показывает", - пояснил журналистам Бартеньев.



Так, по его словам, в 2012 г. индекс промышленного производства в регионе, по оценке, составит 107%. В ближайшие три года промышленный рост в области будет ежегодно составлять 7-8%. Таким образом, в 2015 г. фактический объем промпроизводства составит 134,5 % к уровню 2011 г. при темпе роста 115% по России.

Согласно прогнозу, Ростовская область делает ставку в предстоящие три года на опережающие темпы развития наряду с промышленным производством также торговли, транспорта и связи, предоставления коммунальных, социальных и персональных услуг.



Инвестиционное агентство, которое займется сопровождением малого и среднего предпринимательства в муниципалитетах Тюменской области, создадут на базе областного фонда поддержки предпринимательства, сообщил губернатор Тюменской области Владимир Якушев (фото внизу).

"Около 200 проектов малых и средних предприятий не имеют сопровождения, а комплекс проблемных вопросов, с которыми они сталкиваются при их реализации такой же, как и у крупных инвесторов", - сказал глава региона.

Владимир Якушев подчеркнул, что Тюменская область заинтересована в разных инвесторах - как крупных, так и небольших.

"Реализация любых проектов имеет важный социально-экономический эффект, поэтому так важно создать систему сопровождения, ускоряющую реализацию таких проектов на территории муниципальных образований", - считает губернатор.

Как рассказал директор департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области Вадим Шумков, крупные инвестиционные проекты на территории региона уже получают необходимую поддержку из фонда.

"В области реализуется около 40 крупных инвестиционных проектов. Часть из них находится в завершающей стадии, а часть - на этапе проектирования", - рассказал Владимир Шумков.

В частности, до конца лета планируется начать строительство завода по изготовлению перфорационных кумулятивных зарядов и специальных детонирующих шнуров компании DYNAenergetics. Производство развернется в Нижнетавдинском районе, уточняет пресс-служба губернатора (*источник «РИА-Новости»*).



10. СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ. РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО ДЕЛА В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ.



Начало развития банковского дела в России можно отнести к первой половине XVIII столетия. Первые попытки упорядочить и организовать кредитные учреждения исходили от императорской власти, которая и явилась покровителем развития финансового дела в России.

Уже в царствование Анны Иоанновны в России существовала "Монетная контора", создание которой считается первым шагом к развитию банков и других кредитных учреждений. В то время существовала большая потребность в кредите, и Анна Иоанновна для того, чтобы облегчить положение лиц, нуждавшихся в нем, приказала "Монетной Конторе" выдавать ссуды под обеспечение золота и серебра с "взысканием" 8%.

Дальнейшее развитие банковского дела наблюдается при Елизавете Петровне, по указанию которой в 1754 г. были учреждены первые Дворянские Заемные Банки в Санкт-Петербурге и Москве, а также "Купеческий Банк" в Санкт-Петербурге, специально организованный для торговых людей. Одной из главных функций "Дворянского Заемного Банка" была выдача ссуд дворянам под залог движимого и недвижимого имущества, в

размере 500-1000 рублей одному лицу. По указу 1766 г. банк стал выдавать ссуду и крестьянам в размере 20 рублей на душу под 6% годовых.

Плодотворная деятельность этих банков видна из того, что их основной капитал, состоявший из 750 тыс. руб., в царствование Екатерины II достиг 6 млн. рублей. Но, несмотря на важное значение этих банков и на ту их роль, которую они должны были играть, при отсутствии правильного ведения книг и без строго установленных начал деятельности, дела банков стали падать и в 1786 г. они были закрыты, а их капиталы переданы “Государственному Заемному Банку”.

При Елизавете Петровне возникали и другие кредитные учреждения, как, например, “Медный банк”, “Банковские конторы вексельного производства” между городами, занимавшиеся выдачей ссуд купцам и фабрикантам медной монетой под обеспечение переводных векселей. При возврате ссудополучатель обязан был возвратить ссуды серебром.

Стараниями графа И.И. Шувалова в 1760 г. был учрежден “Банк Артиллерийского Инженерного Корпуса”. Однако все учрежденные кредитные организации не смогли оказать значительного влияния на развитие кредита в ту эпоху.

Дальнейшее развитие банковского дела продолжается при Екатерине II.

1769 г. были созданы Ассигнационные банки, занимавшиеся главным образом введением в обращение бумажных денег. Несмотря на контроль, сосредоточенный в руках губернаторов и городничих, деятельность всех этих контор оказалась unsuccessful, и они постепенно стали закрываться. В 1786 г. Ассигнационные банки были переименованы в один “Государственный Ассигнационный Банк”. После выкупа правительством всех ассигнаций и заменой их в 1843 г. Государственными кредитными билетами этот он сам по себе прекратил свое существование.



В 1796 г. был основан “Государственный Заемный Банк”, занимавшийся выдачей ссуд

землевладельцам из дворян для улучшения их хозяйства. Он выдавал ссуду под имения, дома и фабрики сроком на 20 лет под 8% годовых дворянам и на 22 года под 7% городам.

Капиталом банка стали все наличные суммы, находящиеся в закрытых Дворянских банках, однако, оборотных его средств было недостаточно для удовлетворения всей потребности в земельном кредите.

В царствование императора Александра I банковское дело, а с ним и кредитные учреждения подверглись значительным изменениям.

Для установления единства между всеми кредитными организациями было образовано особое учреждение “Совет государственных кредитных установлений”, которое заведовало всеми кредитными постановлениями

В 1817 г. императором был основан “Государственный Коммерческий Банк”, необходимость создания которого заключалась в том, чтобы оживить промышленность и оказать помощь развитию мелкого кредита. Этому банку предоставлялось право учета векселей, право приема вкладов на хранение и право совершения переводов. Банк по мере развития постепенно открывал свои отделения в Москве, Астрахани, Киеве и других городах.

В начале царствования императора Александра II вся система кредитных организаций была преобразована самым коренным образом. В 1860 г. был учрежден устав Государственного банка, а в 1861 г. устав первого кредитного учреждения “для городских недвижимостей” - “Санкт-Петербургское Государственное Кредитное Общество”.

В 1863 г. был утвержден устав “Общества Взаимного Кредита” в Санкт-Петербурге, “Акционерного коммерческого банка” и устав первого земельного учреждения, которое было основано на принципе взаимности - “Херсонского Земельного Банка”. В 1866 г. был выработан и утвержден устав “Общества Поземельного Кредита”, а в 1871 г. - устав “Акционерного Харьковского Земельного Банка”.

Период с 1862 по 1872 гг. считается временем непрерывного исторического развития банковского дела в России. В этот период зародилось 33 акционерных банка, 11 акционерных земельных банков, а в 1873 г. функционировало 222 городских общественных банка.

Внезапное появление такой массы кредитных учреждений привело к превышению в действительной их потребности, в силу чего многие из них уклонились от основной своей цели и увлеклись различными спекулятивными операциями, которые привели к краху самих банков, например, к краху Московского ссудного банка.

С 1866 г. было заметно стремление правительства развивать дело мелкого кредита для чего были учреждены Ссудо-Сберегательные Товарищества, а в 1883 г. был учрежден устав Сельских банков. Однако, несмотря на все эти мероприятия, сельскому населению было трудно воспользоваться предоставленным кредитом в лице этих кредитных учреждений. Для усовершенствования этого вопроса в 1883 г. правительство выработало устав и положение Крестьянских Поземельных Банков, а в 1885 г. были учреждены Государственные Дворянские Земельные Банки.

Государственные Дворянские Земельные Банки были учреждены с целью дать возможность дворянам выйти из их “стеснительного положения” и обремененного долгами хозяйства.



Все существующие тогда банки делились на государственные, общественные и частные. И можно привести следующую их классификацию.

Государственные:

1. “Государственная Комиссия Погашения Долгов”;
2. “Государственный Банк”, его конторы и временные отделения;
3. “Государственный Дворянский Земельный Банк”;
4. “Крестьянский Поземельный Банк”;
5. “Сохранные Казны”;
6. “Ссудные Казны”.

Общественные:

1. Городские Общественные Банки;
2. Общественные банки и ссудо-сберегательные кассы волостных и сельских обществ;
3. Сословные банки.

Частные:

1. Акционерные Коммерческие Банки;
2. Общества взаимного кредита
3. Акционерные земельные банки;
4. Общества взаимного поземельного кредита и городские кредитные общества;
5. Ссудо-Сберегательные Товарищества.

Наиболее развитой формой банков в то время были Акционерные Коммерческие Банки, которые появились в России с 60-х гг. XIX века.

Состав, устройство и порядок их деятельности определялись частыми уставами. Число учредителей такого банка должно было быть не менее пяти человек. Половина складочного капитала должна была быть внесена при подписке на акции, а остальная половина в течение шести месяцев после открытия подписки.



Банки имели право открывать свои отделения, где им кажется нужным. Складочный капитал должен был быть не менее 500 тыс. руб. и образовываться выпуском акций

номиналом не ниже 250 руб. каждая. Акции общества могли быть как именными, так и на предъявителя. Они принимались в залог во всех присутственных местах и казенных учреждениях по ценам, которые были установлены министром финансов.

К операциям банка относились:

- учет и переучет всяких векселей и других обязательств, сроком к платежу не более 9 месяцев;
- выдача ссуд и кредитов сроком не более 9 месяцев под залог государственных процентных бумаг, паев, акций, по коносаментам и квитанциям железных дорог, пароходств и транспортных контор;
- получение платежей по векселям и другим срочным документам, передаваемых банку;
- производство платежей в России и за границей;
- перевод денег во все места, где находятся отделения банка, его корреспонденты, выдача векселей, переводных билетов и кредитов на местах как внутри страны, так и за границей;
- покупка и продажа за счет третьих лиц всякого рода государственных бумаг, паев, акций и облигаций;
- покупка и продажа за свой счет и по поручению драгоценных металлов в слитках, монетах и т.п.

Одними из первых таких банков были следующие.

“Санкт-Петербургский Коммерческий Банк”, учрежденный в 1864 г. Его основной капитал составлял 8 млн. руб. Правление банка находилось в Санкт-Петербурге, а отделения - в Москве, Ростове-на-Дону, Нижнем Новгороде.



“Киевский Частный Коммерческий Банк”, который был организован в 1868 г. Складочный капитал банка составлял 2,5 млн. руб. Кроме обычных операций, производимых банками, он выдавал ссуды и авансы под сахар, хлеб и другие товары, для чего банк имеет специальные “Товарные отделения”.

В 1870 г. был основан “Нижегородский Купеческий Банк”. Его основной капитал был свыше 1/2 мил. руб.

Утвержденный на акционерных началах, он был разделен на 120 паев, по 5 тыс. руб. каждый. Этот банк выдавал ссуды под процентные бумаги и товары, покупал и продавал бумаги, принимал денежные переводы во всех городах России.

“Русский для Внешней Торговли Банк” был основан в 1871 г. с капиталом в 30 млн. руб. Киевское его отделение наряду с другими операциями принимало также поручения на покупку и продажу сахара, хлеба и других товаров, а также по экспорту сахара за границу. Обороты банка в 1907 г. достигли суммы в 30 942 286 952,91 руб.

В дореволюционной истории банковской системы России ключевую роль играл Государственный банк Российской Империи, основанный в 1860 г. в процессе реорганизации российской банковской системы. Его создание происходило в условиях вступления России в капитализм и было первой из “великих реформ”, проведенных в стране Императором Александром II. Значительное государственное вмешательство в развитие экономики, вызванное особенностями экономического развития России, обусловило генезис Государственного банка как органа экономической политики правительства.

Государственный банк являлся банком краткосрочного коммерческого кредита и согласно уставу был учрежден “для оживления торговых оборотов и упрочения денежной кредитной системы”. В его функции входили учет векселей и других срочных правительственных и общественных процентных бумаг и иностранных тратт, покупка и продажа золота и серебра, получение платежей по вексялям и другим срочным денежным документам в счет доверителей, прием вкладов, выдача ссуд и покупка государственных бумаг за свой счет.

В деятельности Государственного банка Российской империи можно выделить два периода. В течение первого (с 1860 г. по 1894 г.) он являлся в значительной степени вспомогательным учреждением Министерства финансов. Большую часть ресурсов Госбанка в это время поглощало прямое и косвенное финансирование казны. На него возлагались функции, относившиеся к аппарату Министерства финансов: проведение выкупной операции и все делопроизводство по ней, поддержание государственных ипотечных банков и так далее.

До 1887 г. Госбанк осуществлял ликвидацию счетов дореформенных банков. Все ликвидационные операции должны были производиться за счет Государственного казначейства, которое являлось должником этих банков. Но поскольку в условиях бюджетного дефицита казначейство было не в состоянии предоставлять необходимые для этого средства, Госбанк ежегодно вплоть до 1872 г. направлял на эти цели значительную часть своей



коммерческой прибыли. Ликвидация государственного долга Госбанку произошла уже во второй период его деятельности - в 1901 году. На протяжении всего дореволюционного периода деятельности Госбанк в качестве органа экономической политики правительства участвовал в создании, а затем и в поддержании коммерческих банков, в том числе за счет неуставных ссуд. Банки-банкроты субсидировались им и финансировались, принимались в собственность или управление для последующей продажи.

С начала 80-х годов XIX века Госбанк готовил денежную реформу, которая началась в 1895 г. и закончилась в 1898 г. введением в России золотого монометаллизма. В ходе этой же реформы Госбанк получил эмиссионное право.

С принятием в 1894 г. нового устава начался второй период в деятельности Госбанка. После денежного кризиса 1905-06 гг., вызванного Русско-японской войной и революцией, началась трансформация Госбанка в банк банков. Накануне первой мировой войны Госбанк стал одним из влиятельнейших европейских кредитных учреждений. Он имел огромный золотой запас, коэффициент которого, за исключением кризисного 1906 г., не опускался ниже 93%, а в среднем был выше 100%. Госбанк осуществлял регулирование денежного обращения и валютных расчетов России и через коммерческие банки принимал активное участие в кредитовании промышленности и торговли.



Во время первой мировой войны деятельность Госбанка была направлена в основном на ее финансирование. Большая часть его активов накануне Октябрьской революции 1917 г. состояла из обязательств казначейства и ссуд под процентные бумаги. Золотой запас банка за это время сократился с 1604 млн. руб. (на 16 июня 1914 г.) до 1101 млн. руб. (на 8 октября 1917 г.). История дореволюционного Государственного банка закончилась 25 октября (7 ноября) 1917 года. С этого момента началась история Государственного банка советского типа. (По материалам сайта <http://www.bkfcs.com>).

В бюллетене использованы материалы информационных агентств «Росбизнесконсалтинг», «Эксперт», «Коммерсантъ», «Ведомости», «Московские новости», «РИА-Новости», данные Росстата, Банка России, Минрегиона России, Минэкономразвития России, Минфина России, компании KPMG, сайты территориальных ТПП и администраций регионов.

Бюллетень подготовлен Департаментом содействия инвестициям т. (495) 620-0544

(главный редактор – Дмитрий Курочкин, ответственный за выпуск - Алексей Вялкин, vyalkin@tpprf.ru).

ПРИЛОЖЕНИЕ (направляется отдельно от бюллетеня).

