

ЖИЗНЬ В ДОЛГ – ПАН ИЛИ ПРОПАЛ?

*Степан Пустельник
Директор ИГ «Альтус»*

Как известно, люди не склонны следовать народной мудрости и изо дня в день продолжают учиться не на чужих, а исключительно на своих ошибках. Так и разразившийся кризис не смог коренным образом изменить общественное сознание. Еще недавно все в один голос говорили о неоправданной кредитной зависимости человечества, но как только волна кризиса начала стихать – многие опять подумывают о возможности кредитования. Благо, банки пока не спешат переходить к активной кредитной политике.

Безусловно, к оказавшемуся под пристальным вниманием кредитному рынку нельзя относиться однозначно. Например, кредиты выданные предприятиям, обычно приводят к росту объемов производства, тогда как потребительские кредиты являются стимулом искусственного роста спроса и объемов денежной массы в обращении.

По состоянию на 01.01.2010 г., сумма кредитов, выданных физическим лицам, составила 241,2 млрд. грн. или 26 % от ВВП Украины. Следовательно, по самым скромным подсчетам только в течение прошлого года для оплаты начисленных процентов дополнительно потребовалось 25-30 млрд. грн. Однако сам по себе этот объем практически не создал никакой дополнительной стоимости.

Нельзя отрицать, что посредством потребительского кредитования стимулируется сбыт продукции, а вследствие этого – растет производство, прибыль, налоги, заработная плата и занятость. Однако, к сожалению, данная зависимость отнюдь не линейна. В конечном счете, доходы все равно оказываются ниже расходов, а разница покрывается все новыми и новыми заемными средствами.

Во-вторых, потребительское кредитование стимулирует в основном спрос на импортные товары, и следовательно - рост производства за рубежом. В то же время растущий импорт и проценты по валютным кредитам ослабляют гривну, ухудшая платежный баланс Украины.

Само собой напрашивается сравнение с растущим организмом, который усиленно потребляет стероиды с целью нарастить мышечную массу, при этом отставая в умственном, гормональном и социальном развитии, и сталкиваясь на своём пути с кризисами несоответствия.

Не являясь ярким противником потребительских кредитов, оправданным я всё же считаю скорее вынужденное кредитование на лечение, восстановление жилья и т.п. В отношении кредитования иных потребительских целей я храню твёрдое убеждение, что сумма кредита должна быть сопоставима с доходами заемщика, дабы он имел возможность максимально быстро погасить ссуду. Даже если при этом заёмщику придётся в чем-либо себя ограничивать, он будет застрахован от безысходных ситуаций и неблагоприятных стечений обстоятельств, которые поставят его на грань выживания. Ведь именно вероятность подобных сценариев потребители в своих оценках склонны неоправданно занижать

Заметим, что наблюдаемый нами кризис оказался самым масштабным за последние 10 лет, однако далеко не первым. И всё же в спокойные промежутки общество становится забывчивым и возвращается к состоянию некой экономической эйфории. Затем подобный подъем настроения порождает, к примеру, надежду на непрекращающийся рост цен на недвижимость. В результате потребители совершают абсурдные по своей сути поступки, получая ипотечные кредиты и не имея при этом источника постоянного дохода.

Человеческая тяга обладать желаемым «сегодня и сейчас» не имеет границ. Вспомним инвестиционную задачу, описывающую распространенную в Украине ситуацию - молодой человек приобретает новый телефон за 2 000 гривен с рассрочкой на

один год и выплатой 78% годовых (проценты + комиссия банка). При этом он не утруждает себя мыслью, что самостоятельно смог бы собрать необходимую сумму уже за семь месяцев, сэкономив при этом около 840 гривен. Увы, «имидж дороже денег», и впоследствии нехватку средств потребитель часто компенсирует экономией на своем питании и здоровье.

Вполне возможно, что многие смогут узнать себя в этом примере, однако сложнее всего признаться в своей слабости самому себе. Ведь желая обладать чем-либо уже сегодня, можно убедить себя практически во всем – например, «Взять ипотечный кредит выгоднее, чем снимать квартиру», «Покупай сегодня, завтра будет дороже», «Сумма ежемесячных платежей сравнительно небольшая» и т. д.

Наряду с элементарным нежеланием найти альтернативу кредиту, важную роль играет слабая финансовая дисциплинированность потребителя – ведь заставить себя самостоятельно накопить необходимую сумму достаточно сложно, в то время как необходимость выплачивать ежемесячные проценты банку дисциплинирует сама по себе.

Подавляющее большинство людей, как правило, имеет единственный источник дохода – будь то зарплата или собственный бизнес. В любом случае такой источник связан непосредственно с участием человека в рабочем процессе. Если же по какой-либо причине человек прекращает работать, финансовой опорой его существования становятся пенсия и сбережения.

Позволю себе сосредоточиться именно на сбережениях. Они в любом случае должны продолжать работать, если их владелец хочет поддерживать платформу своей стабильности на плаву.

Основываясь на собственном опыте и понимании происходящего, частные инвесторы выбирают среди наиболее распространенных вариантов вложений: держать все сбережения «под подушкой», вкладывать в свой бизнес, хранить на депозите и прочие. В первом случае неизбежная инфляция ежемесячно наносит сбережениям урон. За последние 3 года только официальный суммарный уровень инфляции превысил 50 % (2007 г. – 16,6%, 2008 г.- 22,3 %, 2009 г.- 12,3 %), и, следовательно, больше половины средств, хранившихся «под подушкой» пропали безвозвратно. Следует отметить, что инфляции в той или иной степени подвержены все валюты.

Вложив все сбережения исключительно в свой бизнес, инвестор становится полностью зависимым от него, при этом не имея возможности повлиять на множество факторов. Текущий кризис, к несчастью, дал тому немало примеров.

В своём интуитивном стремлении диверсифицировать его сбережения, инвесторы также подчас ведут себя нерационально, понимая этот процесс «по-своему». Приведу пример одного своего знакомого, который вложил все свои средства в один финансовый инструмент – депозит, но диверсифицировал вложения по трем банкам: «Причерноморье», «Надра» и «Укрпромбанк»...

Тем не менее, я никоим образом не призываю отказаться от вышперечисленного и ни в коем случае не агитирую за некое «единственно правильное» решение.

Существует множество решений и их комбинаций, и окончательный выбор зависит от многого: возраста инвестора, его текущего дохода, наличия времени, жизненных ориентиров, да и в конце концов – желания и инициативности.

Финансовых инструментов для сбережения и приумножения накоплений частного инвестора предостаточно:

- депозиты в банках и других финансовых учреждениях;
- банковские металлы;
- недвижимость и земля;
- акции;
- облигации;
- накопительное страхование;
- инвестиционные фонды;
- деривативы;

- негосударственные пенсионные фонды;
- антиквариат и предметы искусства;
- долевое участие в бизнесе или проекте.

Частному инвестору важно грамотно диверсифицировать свои вложения, выбрав несколько независимых инструментов, например:

- депозиты (мультивалютные, разносрочные), облигации (в т.ч. государственные), акции, накопительное страхование.

или

- недвижимость, депозиты, негосударственные пенсионные фонды, накопительное страхование.

Свой вариант инвестирования сбережений каждый выбирает самостоятельно, либо консультируется со специалистами, которым он доверяет. Основная проблема, с которой сталкивается инвестор, отправившийся в смелое самостоятельное плавание – недоступность специализированной информации, которой обмениваются профессиональные участники рынка. Например, в большинстве случаев банк для депозита вкладчик выбирает по привычке, по размеру процентной ставки или убедительности рекламного ролика, что, по меньшей мере, легкомысленно. Не имея возможности проанализировать текущую и долгосрочную ликвидность банка, его обязательства, финансовый результат и состояние корреспондентского, ЛОРО и НОСТРО счетов на отчетную дату и в динамике, вкладчик превращает свой депозит в рулетку «угадал - не угадал».

Подобное наблюдение справедливо не только для развивающихся финансовых рынков, но и для наиболее развитых – например, США. Вспомним ситуацию с печально известным банком «Lehman Brothers», ставшую назидательным примером того, что многолетняя репутация банка не всегда служит опорой для вкладчика при динамично изменяющихся обстоятельствах. Ведь «Lehman Brothers» просуществовал более 160 лет, пережил Великую депрессию, однако 2008 год стал для него и множества его клиентов роковым.

Для сравнения, сегодня ни одна серьёзная и уважающая себя инвестиционная компания не откроет счета в банке без детального развернутого анализа банковского баланса и отчетности. Как следствие, в «проблемных» банках зависают в основном депозиты физических лиц, доверяющих только рекламе и не имеющих возможности анализировать текущую платежеспособность банка.

Не секрет, что культура сбережения и инвестирования пока находится в Украине в процессе становления. Я не ошибся - именно культура, ибо речь идёт о массовом осознании необходимости планирования своего финансового будущего.

Основой культуры сбережения является системность действий. Несложно убедить самого себя, что текущий доход в три тысячи гривен слишком мал для начала сбережений. Однако, и при доходе четыре, пять тысяч гривен и выше всегда будут появляться «крайне необходимые» расходы. Если потребитель способен жить на 3 000 грн. в месяц, то при 2 900 грн. в месяц ситуация радикально не изменится. Однако, инвестируя разницу системно, из месяца в месяц, потребитель может создать свой «резервный фонд», а главное – ресурс, продолжающий работать без его непосредственного участия.

Приведём простой расчёт - инвестируя ежемесячно 100 грн., с капитализацией дохода в размере, допустим, 15 % годовых, за 30 лет инвестор накопит сумму около 690 000 грн. При этом сумма его личных вложений за этот период составит только 36 000 грн. = 100 грн.*12 мес.*30 лет.



Процесс приумножения вложений сложно осознать, равно как и то, что миниатюрное яблочное зернышко всего за 5-10 лет превращается в большое плодородное дерево. Доход от вложений растет экспоненциально, поэтому планировать свое финансовое будущее необходимо заранее, пока у инвестора есть силы взрастить свое дерево.

Безусловно, сумма ежемесячных сбережений в 100 гривен в сегодняшних условиях весьма невелика, и большинство граждан страны могут откладывать более значительные суммы, однако суть приведенного примера – системность и долгосрочность действий.

Очевидно, что зная свою цель и сроки, составив представление о финансовых инструментах и механизмах, можно самостоятельно или с помощью профессионалов составить и просчитать свой долгосрочный инвестиционный план. Ведь сколь бы велик или мал ни был текущий доход инвестора, будь он сотрудником или собственником бизнеса, он не станет отрицать целесообразность наличия даже на больших современных лайнерах маленьких спасательных шлюпок или хотя бы надувных жилетов.