

УДК 004  
ББК 72  
А-66

*Анесянц Юрий Саркисович, кандидат экономических наук, и.о. доцента кафедры "Экономика и инновационные рыночные исследования" ИУБиП, e-mail: anesyanc@mail.com.*

**КОНЦЕПЦИЯ СОЗДАНИЯ ОБЩЕГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПОЛЯ В ПРИМЕНЕНИИ  
К КОЛЛЕКТИВНЫМ ИНВЕСТИЦИЯМ: ПРОБЛЕМА СПРОСА**  
(рецензирована)

*В условиях глобального финансового кризиса институт коллективных инвестиций в РФ (в составе паевых инвестиционных фондов (ПИФов), общих фондов банковского управления (ОФБУ), негосударственных пенсионных фондов (НПФ) и перспективных финансовых продуктов (структурные продукты, ХЭДЖ-фонды) показал недостаточную эффективность и как инструмент привлечения инвестиций в экономику, и как инструмент обеспечения высокого уровня доходности превосходящей инфляционные процессы и общеэкономические тенденции. Всей системе требуется значительная перестройка в инфраструктурном, технологическом и функциональном отношении. В данной статье рассматривается проблема потребления инвестиционных продуктов описанная автором в понятии люмпенизация инвестиционного процесса.*

*Ключевые слова: институт коллективных инвестиций, паевой инвестиционный фонд, финансовая архитектура, информационное поле, люмпенизация инвестиционного процесса.*

*Anesyants Yuriy Sarkisovich, Candidate of Economics, acting associate professor of the Department of Economics and Innovative Market Research of ISBP. The article is in the framework of the doctoral dissertation.*

**THE CONCEPT OF GENERAL INFORMATION SPACE CREATING IN THE FIELD OF COLLECTIVE INVESTMENT: THE PROBLEM OF DEMAND**

*With the global financial crisis the Institute of collective investments in the Russian Federation (composed of mutual funds, the general funds of bank management (GFBM), private pension funds (PPF) and long-term financial products (structured products, hedge funds) showed lack of effectiveness both as a tool to attract investment into the economy, and as a tool to ensure a high level of return exceeding inflation and general economic trends. The whole system needs a major reconstruction of infrastructure, technological and functional terms. This article deals with the problem of consumption of investment products described by the author in the concept lumpenization of the investment process.*

*Keywords: Institute of collective investments, mutual fund, financial architecture, information field, lumpenization of investment process.*

В статье «Концепция создания общего информационного поля в применении к коллективным инвестициям: проблема предложения» было изложено авторское видение одной из основных проблем развития финансовых продуктов России и мира, обозначенная как применение бизнес вместо инвестиционной модели в сфере правления активами. В данной статье автор рассматривает вторую сторону проблемы привлечения инвестиций, связанную с моделью спроса на инвестиционные услуги и продукты.

Разбить всю совокупность проблем потребителей возможно следующим образом:

- распространение и популяризация системы коллективного инвестирования для чего необходимо преодолеть финансовый нигилизм, непонимание и недоверие граждан к современным институтам инвестирования;
- обеспечение более адекватного и мотивированного процесса принятия инвестиционных решений на уровне агентов потребления (спроса).

Фактором, обостряющим перечисленные проблемы, является то, что основным сегментом обманутых инвесторов в РФ являются традиционно депрессивные финансы домохозяйств. Вместе с тем, задача по девальютизации сбережений и вовлечении их в хозяйственный оборот остается нерешенной. Эти предпосылки подводят нас ко второй глобальной проблеме российской инвестиционной

отрасли в ритейл сегменте. Проблема эта находится в системе взаимоотношений продавец => потребитель и заключается в использовании низкой финансовой грамотности последнего. Синдром может быть описан как *люмпенизация инвестиционного процесса*.

Русский человек, достаточно азартный и эмоциональный психотип личности. Азарт не запрещен в нашей стране законодательно, отсутствуя серьезные религиозные барьеры, напротив, в культурологическом архетипе массового сознания русский предстает в виде азартного игрока, чему способствует целый ряд классических литературных произведений. Вместе с тем тип личности россиянина низкорациональный даже среди мужской части населения, а в условиях общей социальной неустойчивости он подвержен влиянию со стороны разного рода авторитетов, прожекционистов и поддается манипуляциям. Это приводит к различным негативным последствиям, среди которых деградация многих значимых процессов в обществе. В.Р. Соловьев ввел в обиход понятие люмпенизация выборного и демократического процесса, описав его как внушение гражданам простоты процесса политического выбора, снижения его значимости, равно как и люмпенизацию всего массового сознания в области восприятия информации, которую Соловьев понимает как отсутствие у граждан желания обладать полной и достоверной информацией, скатывание к развлекательности и шоуобразности действия, что приводит к нигилизму и социальной деградации.

Данный взгляд на проблему разделяют и такие авторы как: Кудешова С.Г., Полковникова Л.В., Трофимчук А.В. «Особенность российской ситуации состоит, кроме прочего, в том, что власть, по большей части появившаяся в результате постсоветской приватизации, действует не столько в национальных интересах, сколько в рамках ценностной модели арендаторов национального имущества. Профанация образования, расцвет дилетантизма и как следствие профессиональная люмпенизация».

В инвестициях данный процесс определен в замещении аналитического подхода в инвестиционных решениях клиентов импульсным подходом, что достигается рекламными методами и манипуляцией с сознанием. Подобное становится возможным по причине, во-первых, глобальной финансовой неграмотности населения и, во-вторых, с учетом применения описанного в предыдущей статье бизнес подхода, что предполагает стремление инвестиционных институтов к упрощению процесса выбора для стандартизации услуг. Означенные процессы имели место и продолжают развиваться во всех сегментах инвестиционного бизнеса.

В первую очередь можно говорить о широких слоях обманутых вкладчиков в структуры пирамидально-сетевых типа, в том числе МММ, РДС, Властелина и многие другие, математический механизм которых не предполагает обогащения большей части участников. Более сложными системами являются FOREX компании кухонного типа. Эти компании находятся в прямом конфликте интересов со своими клиентами, что предполагает выигрыш только одной стороны, которой и является forex-брокер. Все эти схемы могут быть характеризованы как мошеннические.

В свою очередь находящиеся в рамках законодательства и даже подверженные регулированию Ассоциацией по защите прав инвесторов (АЗИПИ), основные сегменты финансовой системы в том числе: система коллективных инвестиций, доверительного управления и брокерского обслуживания тоже подвержены процессам люмпенизации. В этих сегментах происходит прямое или косвенное введение инвесторов в заблуждение как относительно параметров риск/доходность инвестиционного продукта, так и в отношении стоимости владения/ операционной стоимости указанных услуг и продуктов. Определение инвестиционного процесса как игровой деятельности, фиксированного и сверхрыночного дохода. Такие злоупотребления продавцов носят массовый, но легитимный характер: инвестор получает не полную информацию и легко склоняется к финансовому нигилизму.

Существует несколько направлений для преодоления люмпенизации финансового процесса. Первое направление – повышение финансовой грамотности с тем, что бы гражданин самостоятельно интересовался и эффективно выбирал финансовые продукты. В данном контексте интересен интернациональный опыт по самостоятельному управлению в рамках брокерского обслуживания, формирования портфелей с прямым участием инвестора, использования сырьевых и производных инвестиционных продуктов для формирования портфеля.

При этом нерешенным вопросом остается не только способ и форма управления инвестициями, но сама потенциальная возможность частного инвестора превзойти рынок и его профессиональных участников. Наиболее простой формой рассуждений в этом отношении является позиция продавца брокерского продукта проводимая в жизнь посредством «тренингов» и «семинаров»: частный инвестор является управляющим с формально теми же способностями (на биологическом уровне), что и его профессиональный оппонент, а потому, при должной подготовке может показать равные с последним уровни будущей доходности. Учитывая повышенные издержки профессионального управления, составляющие

долю от дохода, фиксированную плату или совокупность этих элементов, принимая во внимание разнородность двойной стоимости владения в таких инвестиционных продуктах как фонд фондов или пенсионный фонд, фактическая доходность при паритете бумажной у самостоятельного инвестора будет выше.

Однако при ближайшем рассмотрении практически каждый пункт такого возможного равенства вызывает сомнения, а потому расценивается как указанные выше мероприятия по сознательному введению инвестора в заблуждение. Вопрос равенства возможностей не выдерживает критики по нескольким причинам. В первую очередь это касается эквивалентного образования, которое на фондовом рынке затруднительно по причинам большого количества временных затрат, которые требуется произвести, при этом инвестор не имеет гарантий получения каких-либо результатов. В этом отношении профессионал оказывается в более предпочтительных условиях. Кроме того, говоря о российской специфике надо признать, что инвестиционное образование в РФ как инструмент повышения квалификации, развито слабо. В основном под вывесками образовательных курсов практикуются разнообразные рекламные компании и прочие инструменты продвижения. В отечественном инвестиционном сообществе превалирует мнение, что в вопросе «образования инвестора» необходимо не учить, а заниматься подстройкой клиента под интересы компании, формированием отдельных навыков торговли, ориентированных на получение большей нормы прибыли для компании, как правило, в виде брокерских комиссионных. В основном обучение сводится к побуждению в инвесторе жадности, стремлению использовать большое маргинальное плечо, увеличивать оборот, вплоть до внутредневной торговли. Выражая мнение одного из региональных директоров крупной инвестиционной компании о роли образовательного департамента: «Мы здесь никого не просвещаем, мы занимаемся продажами», что и является синтезом люмпенизации инвестиционного процесса и бизнес-модели.

Еще одним доводом в пользу профессионального управления является специфика эффекта масштаба, реализующегося в инвестиционной отрасли. Чем инвестор больше, тем транзакционные издержки для него меньше. Последним пунктом не в пользу индивидуального инвестора является бизнес-модель в её специфической отечественной форме. Основная тенденция развития российского рынка ритейл инвестиций кризисного периода, заключается в создании все большего количества «кухонь», то есть псевдоброкериджа, когда инвестор торгует не с другим, эквивалентным инвестором, а совершает псевдобиржевую торговлю по признаваемым котировкам, но контрагентом, которой выступает его брокер. В таких системах получение дохода невозможно, поскольку игра идет не на комиссионное вознаграждение, а на весь размер счета, который и является потенциальной прибылью «кухни». Учитывая принципиальное неравенство клиента и брокера в возможностях нерыночной манипуляции денежным потоком (сделки, котировки, плечи, комиссии и даже само ценообразование кухни контролирует брокер), у клиента отсутствует даже теоретическая возможность положительного исхода.

Данный вид инвестиционного бизнеса является крайним, экстремистским проявлением бизнес-подхода, в котором не увеличение активов под управлением и комиссий собираемых с них, но сами активы становятся основным источником дохода. При этом инструментов правовой защиты в рамках Fogex дилинга инвестор не имеет: «Как сообщил председатель правления НАУФОР Алексей Тимофеев, опасность рынка Fogex заключается в том, что его участники могут быть введены в заблуждение относительно того, что они совершают операции на финансовом рынке, что не соответствует действительности».

Таким образом, автор приходит к выводу о низкой вероятности (и принципиальной невозможности в случае «кухни») обыгрывание рынка частным инвестором в рамках спекулятивной парадигмы, основанной на брокерском обслуживании. Из чего следует вывод о необходимости развития, популяризации и внедрения инвестиционной парадигмы и инструментов проведения её в жизнь – системы коллективных инвестиций. Однако, последняя, как было указано, требует соответствующей модернизации.

Исходя из изложенного, приходим к выводу, что применение брокерского обслуживания для широких слоев населения нецелесообразно, а требуется развитие коллективных инвестиций. Однако он значительно затруднен генезисом отрасли, предыдущим опытом и трендом её развития. Основной проблемой отрасли является неверная сложившаяся бизнес-практика, заключающаяся в использовании бизнес-похода агентами предложения и люмпенизацией агентов потребления. Данные синдромы могут быть преодолены, для чего требуется разработка и внедрение инструментов, повышающих прозрачность инвестиционной деятельности и результатов.

Основным инструментом, с помощью которого может быть достигнуто преодоление как бизнес-подхода так и люмпенизации является единая экономическая справка, обозначенная автором как «Форма А». Весь проект представляет собой попытку построить общее информационное поле за счет внедрения стандартизированной формы отчетности с обязательным предоставлением её каждому инвестору на этапе покупки инвестиционного продукта. Применение единой формы позволит повысить изотропность информационного поля финансового сообщества, что упростит процессы сравнения и выбора, создаст базу для аналитического выбора, а верно подобранные элементы справки позволят наполнить её действительно значимой, валидной информацией, что повысит качество такого выбора.

#### **Литература:**

1. Корнелиус Л. Торговля на мировых валютных рынках = Trading in the Global Currency Markets / Л. Корнелиус.- 2-е изд.- М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
2. Менеджмент и маркетинг, ориентированный на потребителей [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.market-pages.ru/marketing/>.
3. Радаев В.В. Возвращение толпы: анализ поведения вкладчиков «финансовых пирамид» / В. В. Радаев // Вопросы социологии. - 1998. - Вып. 8. - С. 100-142.
4. Смородская А. Сделки без суда и следствия [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/2009/12/24/finance/449905>.
5. Шансы на самоорганизацию / [материал подгот. центром рейтингов и сертификации Института экономических стратегий при участии С.Г. Кудешовой, Л.В. Полковниковой, А.В. Трофимчук] // Экономические стратегии. - 2009. - №2. - С. 142-147.