

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ Г. НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ

© 2011 Б.А. Хайруллин

Камская государственная инженерно-экономическая академия

E-mail: bulat_work@yahoo.com

Маркетинговый подход в любой сфере экономической деятельности предполагает оценку потенциала рынка. Прежде чем выйти на рынок со своим предложением, необходимо определить, будет ли спрос на данный товар, какое максимальное количество товара готов поглотить рынок. Применительно к рынку ценных бумаг потенциал рассматривается как совокупное предложение временно свободных финансовых ресурсов, которые могут быть вложены в данный рынок.

Ключевые слова: маркетинг на рынке ценных бумаг, потенциал рынка ценных бумаг, инвестиционные товары, сбережения.

Рынок ценных бумаг как аккумулятор свободных денежных средств

Основной целью создания и деятельности рынка ценных бумаг является оптимальное и эффективное перераспределение финансовых ресурсов. Рынок ценных бумаг аккумулирует временно свободные денежные средства и размещает их в реальные активы, связанные с производством товаров и услуг с целью получения прибыли. Прежде всего, это сбережения, т.е. средства, отложенные для потребления в будущем (рис. 1).

риваются также фирмы, государство и иностранные экономические агенты.

Люди или организации отказываются от потребления сегодня, чтобы направить эти средства на обеспечение потребления в будущем.

Когда у человека появляются свободные денежные средства, он хочет сохранить и приумножить их с целью обеспечения достойной жизни в будущем. И одним из способов сохранения денег и получения прибыли оказывается покупка ценных бумаг.

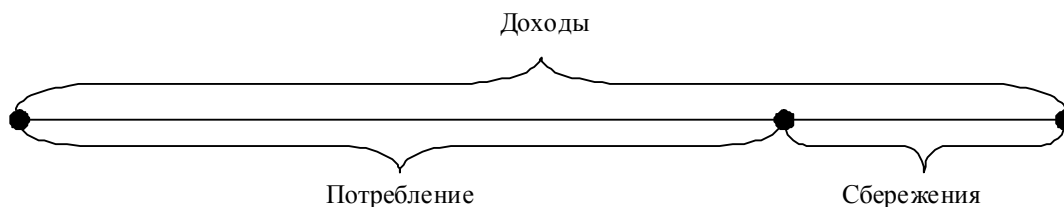


Рис. 1. Структура доходов населения

Считается, что домохозяйства обладают наибольшим объемом свободных денежных средств в экономике. Каждое отдельное домохозяйство, быть может, и не похвастается солидными накоплениями, но в целом по стране свободные средства домохозяйств образуют огромный объем финансовых ресурсов¹.

Так, за январь - ноябрь 2007 г.² сбережения населения России составили 8,9 % денежных доходов, за аналогичный период 2008 г. - 5,4 %. В 2009 г. эта доля выросла до 14,2 %³. На изменение доли сбережений скорее всего повлиял начавшийся в мире финансовый кризис.

Наряду с домохозяйствами, в качестве обладателей свободных денежных средств рассмат-

Популярные виды инвестиционных товаров в России

Однако следует помнить, что у ценной бумаги есть близкие заменители - другие инвестиционные товары, способные приносить доход его владельцу в будущем (рис. 2).

Согласно результатам опроса⁴ самым популярным видом инвестиционных товаров среди населения России выступает банковский депозит. Далее в порядке снижения популярности идут вложения в валюту, недвижимость, собственный бизнес и т.д. В ценные бумаги вкладывают менее 3% опрошенных, имеющих сбережения, в то время как на американском рынке инвесторами - держателями ценных бумаг являются более половины экономически активного населения⁵.

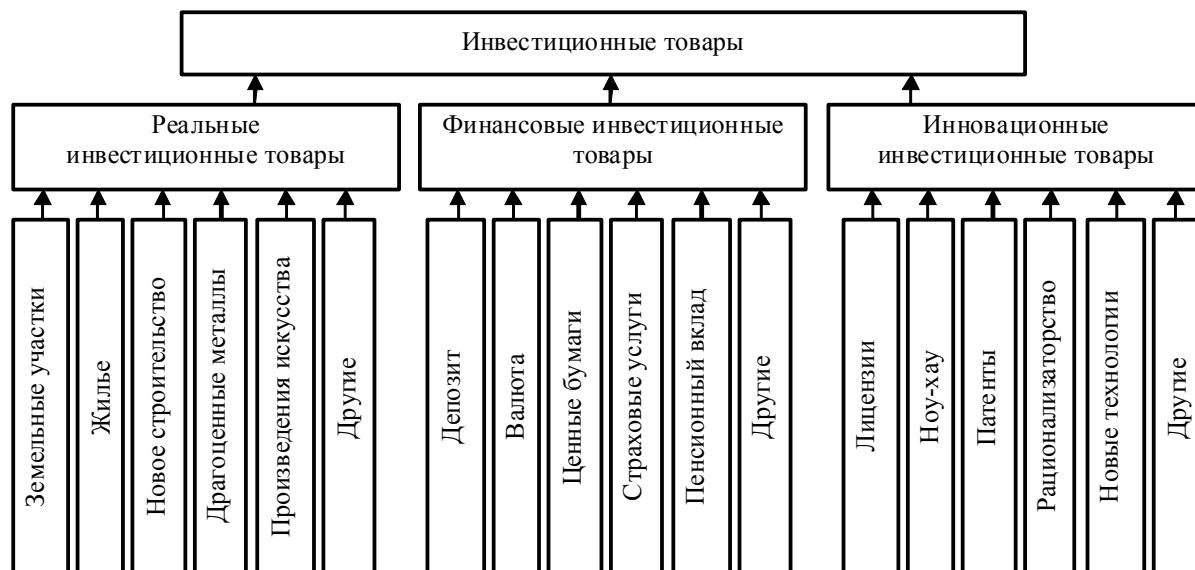


Рис. 2. Инвестиционные товары

Исследования, проведенные в г. Набережные Челны в период с 2008 по 2010 г. среди населения от 18 лет и старше, также показали (рис. 3), что наибо-

какое максимальное количество денег могли бы вложить индивиды на покупку ценных бумаг при приложении определенных маркетинговых усилий

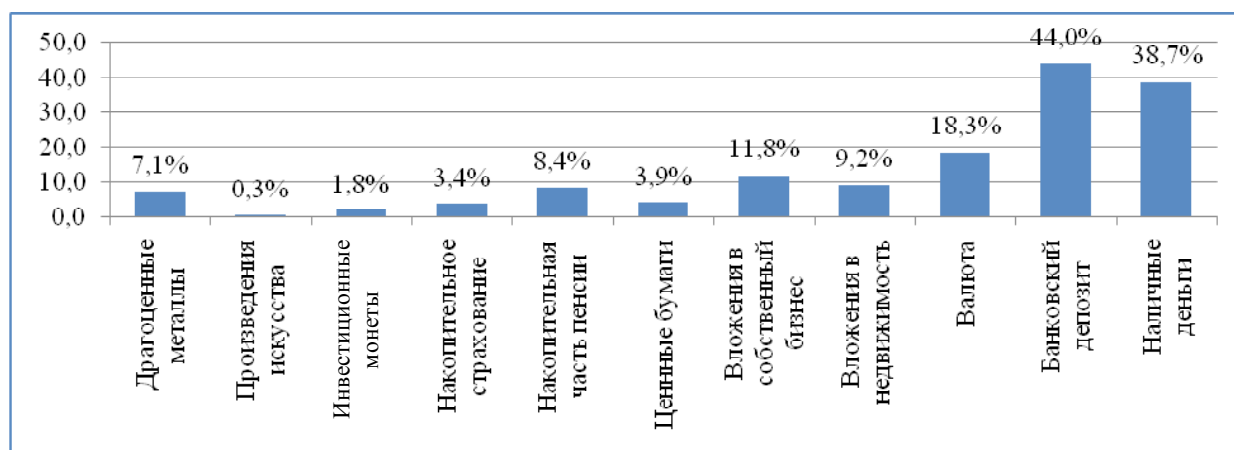


Рис. 3. Популярные виды вложений в г. Набережные Челны

лее популярным видом вложений являются банковские депозиты, причем многие отметили, что часть денег предпочитают хранить в качестве наличности, т.е. никуда их не вкладывают, около 19% респондентов хранят деньги в валюте. Далее в порядке убывания популярности идут вложения в собственный бизнес, недвижимость, пенсионный фонд и драгоценные металлы.

Ценные бумаги в качестве возможного объекта вложения рассматривают всего около 4% респондентов.

Оценка потенциала рынка ценных бумаг г. Набережные Челны

Для того чтобы оценить потенциал рынка ценных бумаг г. Набережные Челны, т.е. определить,

со стороны участников рынка, необходимо для начала установить, сколько человек располагают свободными денежными средствами.

Результаты исследований за три года показали некоторые изменения данного показателя (рис. 4). Если в 2008 г. свободными денежными средствами обладали менее половины опрошенных, то в 2009 г. их количество возросло до 80%, а в 2010 г. наблюдалось некоторое снижение.

Чтобы понять причину таких изменений, данный показатель необходимо рассмотреть совместно с показателем объемов свободных денежных средств (рис. 5).

Мы видим, что количество респондентов, имеющих сбережения, за последние два года выросло, но вместе с тем имеется тенденция сни-

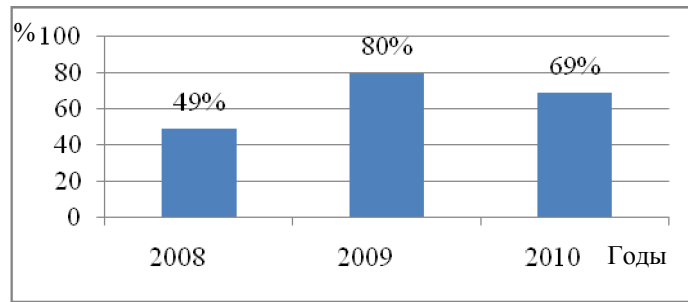


Рис. 4. Количество респондентов, имеющих сбережения

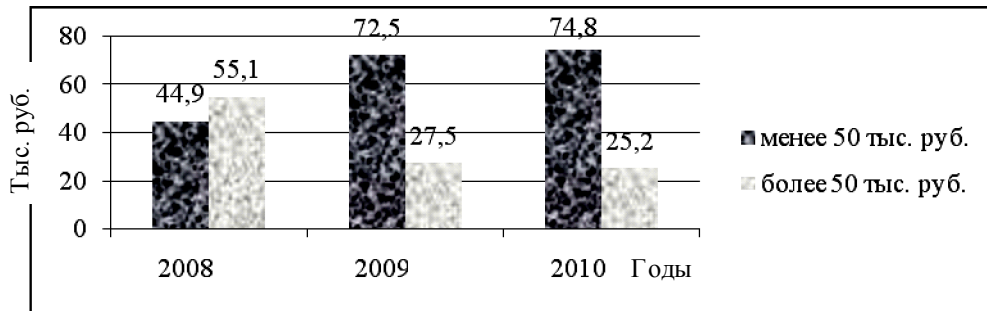


Рис. 5. Объемы свободных денежных средств у респондентов, имеющих сбережения

жения объемов свободных денежных средств. Это можно объяснить тем, что до 2008 г. люди жили в условиях стабильной экономики и особо не задумывались о том, чтобы иметь какие-либо сбережения, а в 2009-2010 гг. многие начали откладывать деньги, хотя и не большие, на “черный день”. Это подтверждается также результатами наших исследований, согласно которым преобладающее большинство респондентов откладывают деньги на “случай непредвиденных обстоятельств”, “на черный день”. Только около 15-20 % преследуют цель - “получение дополнительного дохода”.

В качестве потенциальных инвесторов на рынке ценных бумаг мы можем рассматривать только тех, кто имеет более 50 тыс. руб. свободных денежных средств, так как вложения в ценные бумаги считаются более рискованными, хотя

и более доходными. Вряд ли индивиды, обладающие свободными денежными средствами в объеме менее 50 тыс. руб., будут задумываться о приобретении ценных бумаг, так как эти деньги, скорее всего, будут потрачены на удовлетворение текущих потребностей в еде, одежде, жилье, мелких удовольствиях и т.д.

Если перевести на генеральную совокупность, то количество людей, обладающих свободными денежными средствами в объеме более 50 тыс. руб., составит около 66,5 тыс. чел. Согласно результатам опроса, из них 32,4 % располагают денежными средствами в размере от 50 до 100 тыс. руб.; 27,8 % - от 100 до 250 тыс. руб.; 18,5 % - от 250 до 500 тыс. руб.; 21,2 % - свыше 500 тыс. руб. (рис. 6).

Исходя из приведенных данных, мы можем посчитать общий объем свободных денежных

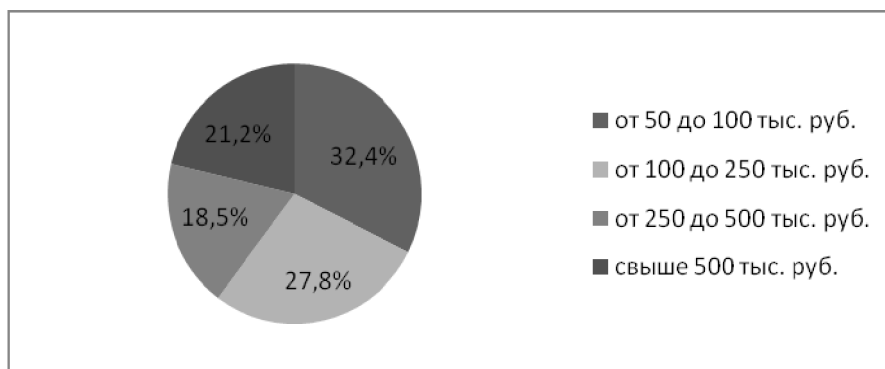


Рис. 6. Распределение респондентов по объемам располагаемых свободных денежных средств

средств у данной категории респондентов. Это составит примерно 20 млрд. руб.

Однако для окончательного определения потенциала рынка ценных бумаг необходимо помнить, что вложения в ценные бумаги являются наиболее рискованными. Согласно результатам некоторых исследований на зарубежных и отечественных рынках⁶, инвесторы не готовы к большому риску для всего своего состояния, но демонстрируют готовность идти на существенное или незначительное увеличение риска в отношении части состояния.

Следовательно, мы можем предположить, что инвестор примерно треть своих средств может направить на удовлетворение текущих потребностей, треть вложить в менее рискованные и стабильные инвестиционные инструменты, а треть направить на более рискованные вложения с надеждой получить более высокую доходность.

Тогда потенциал рынка ценных бумаг г. Набережные Челны может составить примерно 6-7 млрд. руб.

Целевой сегмент инвесторов

Чтобы потенциальный рынок превратить в реальный, необходимо приложить немало маркетинговых усилий.

Прежде всего, мы должны знать свой целевой сегмент, т.е. выделить группу инвесторов, на которых должны быть направлены маркетинговые усилия участников рынка ценных бумаг. Это должны быть индивиды, которые обладают свободными денежными средствами и положительно или, по крайней мере, нейтрально относятся к вложениям в ценные бумаги.

Согласно результатам нашего опроса:

1) среди тех, кто имеет сбережения, преобладают:

- а) по полу - мужчины;
- б) по возрасту - индивиды в возрасте от 31 до 60 лет;
- в) по образованию - индивиды, имеющие высшее образование;
- г) по роду занятий - руководители высшего и среднего звена управления; творческие работники; профессионалы, ведущие частную практику; частные предприниматели;

2) среди тех, кто проявляет интерес к вложениям в ценные бумаги, преобладают:

- а) по полу - мужчины;
- б) по возрасту - индивиды в возрасте от 18 до 50 лет;
- в) по образованию - индивиды, имеющие высшее образование;
- г) по роду занятий - руководители высшего и среднего звена управления; служащие; профессионалы, ведущие частную практику; частные предприниматели; студенты, учащиеся.

Таким образом, в качестве целевого сегмента в первую очередь выступают мужчины с высшим образованием в возрасте от 31 до 60 лет, являющиеся руководителями высшего и среднего звена управления, творческими работниками, профессионалами, ведущими частную практику, частными предпринимателями или служащими.

При выходе на данный сегмент очень важно выбрать правильные инструменты и каналы маркетинговых коммуникаций. По результатам нашего опроса наиболее действенным из них является, прежде всего, информация, поступающая от "друзей и знакомых", далее в порядке уменьшения важности идут "Интернет", "телевидение", "бесплатные семинары" и "газета". Менее действенными оказались такие источники информации, как "радио" и "рекламные щиты", причем с большим отрывом от вышеперечисленных источников. Что касается инструментов, то наиболее эффективными будут личные продажи, связи с общественностью и прямой маркетинг.

¹ Виноградов Д.В., Дорошенко М.Е. Финансово-денежная экономика: учеб. пособие. М., 2009.

² Финансовый кризис в России и в мире / под ред. Е.Т. Гайдара. М., 2010.

³ Влияние кризиса 2008-2009 гг. на изменение экономического положения, сберегательного и кредитного поведения населения в России // Обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка России, февраль 2011. URL: <http://www.sbrf.ru>.

⁴ Байков С.В., Журнихин А.С., Смирнова К.А. Потребительское поведение на финансовых рынках России / под ред. А.Н. Зубца. М., 2007.

⁵ Петров В.С. Теория и практика инвестиционного анализа фондовых активов. Информанализ: монография. М., 2008.

⁶ Станьер П. Инвестиционные стратегии: руководство. Как понимать рынки, риски, вознаграждение и поведение инвесторов / пер с англ. С.А. Корнева. М., 2009.

Поступила в редакцию 02.08.2011 г.