ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ и БАНКИ

№6
2020

Журнал входит в Перечень периодических научных изданий, рекомендуемых ВАК для публикации основных результатов диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук

The journal is included in the List of periodicals recommended by the Higher Attestation Commission for publication the main results of dissertations for the degree of candidate and doctor of sciences

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Гукасова Е.Р. Российский финансовый рынок: особенности и тенденции развития в условиях глобальной экономической рецессии ... 3

Барашева Е.В. Совершенствование современной методологии оценки регулирующего воздействия ... 7

Беличенко А.С. Особенности функционирования интернет-экономики и digital-агентств в Российской Федерации ... 10

Бойко Т.А., Бойко А.А. Анализ российского рынка венчурных инвестиций ... 19

Ганчерёнок И.И., Горбачёв Н.Н. Управленческое уравнение для цифровой экономики: таланты-кадры-таланты ... 25

Зубец А.Н. Предпринимательская активность населения России как предпосылка экономического роста ... 32

Токарева А.С., Лавров М.Н. Энергоэффективность как базовый элемент концепции устойчивого развития в современной экономике ... 36

Панова С.А. Тенденции и перспективы развития рынка зеленых облигаций ... 39

Леднева С.А., Шичкин И.А. Современные тенденции молодежной занятости ... 43

ФИНАНСЫ. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ. КРЕДИТ

Ермолаева Ю.В. Бизнес-модели благотворительных second hand и комиссионных магазинов в России ... 50

Авис О.У. Региональные банки: европейские и российские перспективы ... 56

Боркунова С.О. Цифровые технологии в банковском секторе ... 64

Буршина А.А., Пакулова Н.Д. Преобразование банковского сектора в экосистему ... 67

Кравцов В.В. Сущность, классификация и методы анализа банковских рисков ... 72

Мартыненко Н.Н. Риски ускоренного внедрения дистанционного банковского обслуживания населения в условиях пандемии: причины, следствия, направления сдерживания ... 75

Соколинская Н.Э., Зиновьева Е.А. Банковский сектор до и после пандемии ... 81

Ушанов А.Е. Внутренние процедуры риск-ориентированного кредитного процесса в банке ... 87

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ

Машкина В.А., Стефанова Л.Ч., Чумак А.Е. Развитие саморегулирования на финансовом рынке как условие повышения доверия к финансовым институтам ... 92

Колганова Е.В. Особенности современной среды международной коммерческой деятельности ... 98

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

Аксенов А.Д., Ерохина Е.В. Сравнительная характеристика инвестиционных процессов в регионах (на материалах Калужской области и Рязанской области) ... 103

Громов Д.В., Ерохина Е.В. Реализация национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» в условиях пандемии коронавируса (на материалах Калужской области) ... 110

Разуваева Е.Б. Продовольственная безопасность как важная составляющая обеспечения экономической безопасности страны ... 114

Сысоева Е.В. Инвестиционно-инновационные механизмы как основа экономического роста и инструменты повышения конкурентоспособности организации ... 118

Учредители: **ООО «Издательство «КНОРУС», Соколинская Н.Э., Зубкова С.В., Рудакова О.С., Григорян А.Ф.**

Свидетельство о регистрации СМИ
ПИ № ФС 77-74240 выдано 02.11.2018
ISSN 2658-3917

Адрес редакции: 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2
Сайт: http://finmarketbank.ru

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
ЛАВРУШИН ОЛЕГ ИВАНОВИЧ, д-р экон. наук, академик РАЭН, членкорр. РАЕН, проф., руководитель Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ
Соколинская Наталия Эвальдовна (зам. главного редактора), канд. экон. наук, проф., проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Авис Олег Ушерович, канд. экон. наук, доц. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Альпидовская Марина Леонидовна, доктор экономических наук, профессор Департамента экономической теории, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Андрюшин Сергей Анатольевич, др экон. наук, проф., ответственный секретарь комиссии по банкам и банковской деятельности, Российский союз промышленников и предпринимателей, главный научный сотрудник Центра эволюционной экономики РАН
Безсмертная Екатерина Рэмовна, канд. экон. наук, доц., декан факультета финансовых рынков имени профессора В.С. Геращенко, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Вахрушев Дмитрий Станиславович, др экон. наук, проф., проф. кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»
Гамза Владимир Андреевич, канд. экон. наук, канд. юрид. наук, председатель Комитета по финансовым рынкам и кредитным организациям, Торгово-промышленная палата Российской Федерации
Зубкова Светлана Валерьевна, канд. экон. наук, доц. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Ильина Лариса Владимировна, др экон. наук, проф., проф. Саратовского социальноэкономического института РЭУ имени Г.В. Плеханова (филиал ФГБОУ ВО «РЭУ имени Г.В. Плеханова»)
Коробов Юрий Иванович, др экон. наук, заведующий кафедрой банковского дела, денег и кредита Саратовского социальноэкономического института РЭУ имени Г.В. Плеханова
Криничанский Константин Владимирович, др экон. наук, проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Ларионова Ирина Владимировна, др экон. наук, проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Левин Юрий Анатольевич, др экон. наук, проф., МГИМО
Мешкова Елена Ивановна, канд. экон. наук, доц. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Миркин Яков Моисеевич, др экон. наук, проф., заслуженный экономист РФ, заведующий отделом международных рынков капитала, Институт мировой экономики и международных отношений РАН
Морозова Ирина Анатольевна, др экон. наук, проф., заведующая кафедрой экономики и предпринимательства, Волгоградский государственный технический университет
Рубцов Борис Борисович, др экон. наук, проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Рудакова Ольга Степановна, др экон. наук, проф., проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Травкина Елена Владимировна, др экон. наук, проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Тургель Ирина Дмитриевна, др экон. наук, проф., замдиректора по науке Высшей школы экономики и менеджмента ФГАОУ ВО «УрФУ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина»
Ушанов Александр Евгеньевич, канд. экон. наук, доц. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Фиапшев Алим Борисович, др экон. наук, проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ
Сальникова Нина Николаевна, директор SIA Finansu universitate, председатель правления SIA MKC VERTSPAPIRI, Латвия
Ролдугин Валерий Иванович, др экон. наук, проф., председатель профессорского совета, Балтийская международная академия, Латвия
Бутиков Игорь Леонидович, др экон. наук, проф., директор Центра исследований проблем приватизации, развития конкуренции и корпоративного управления при Госкомконкуренции Республики Узбекистан, Узбекистан
Хуммель Детлев, др экон. наук, профессор Университета Потсдама, Германия

Отпечатано в типографии ООО «Русайнс»,
117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2
Тираж 300 экз. *Подписано в печать:* 30.12.2020
Цена свободная
Все материалы, публикуемые в журнале, подлежат внутреннему и внешнему рецензированию

TABLE OF CONTENTS

ECONOMY AND BUSINESS

Gukasova E.R. Russian financial market: features and development trends in the context of the global economic recession ... 3
Barasheva E.V. Improving the modern methodology of regulatory impact assessment ... 7
Belichenko A.S. Features of functioning of the Internet economy and digital agencies in the Russian Federation ... 10
Boyko T.A., Boyko A.A. Analysis of the Russian venture capital market ... 19
Gancherenok I.I., Gorbachyov N.N. Management equation for digital economy: talents-personnel-talents ... 25
Zubets A.N. Entrepreneurial activity of the Russian population as a prerequisite for economic growth ... 32
Tokareva A.S., Lavrov M.N. Energy efficiency as a basic element of the concept of sustainable development in the modern economy ... 36
Panova S.A. Trends and prospects for the development of the green bond market ... 39
Ledneva S.A, Shichkin I.A. Global employment trends for youth ... 43

FINANCE. TAXATION. CREDIT

Ermolaeva Yu.V. Sustainable business models of charity second-hands in Russia ... 50
Avis O.U. Regional banks: European and Russian perspectives ... 56
Borkunova S.O. Digital technologies in the banking sector ... 64
Burshina A.A., Pakulova N.D. Transforming the banking sector into an ecosystem ... 67
Kravtsov V.V. Substance, classification and analysis methods of bank risks ... 72
Martynenko N.N. Risks of rapid implementation of remote public banking services during a pandemic: causes, effects, containment ... 75
Sokolinskaya N.E., Zinovyeva E.A. Banking sector before and after pandemic ... 81
Ushanov A.E. Internal procedures of the risk-based credit process in the Bank ... 87

FINANCIAL POLICY. INTERNATIONAL FINANCE

Mashkina V.A., Stefanova L. Ch., Chumak A.E. Development of self-regulation in the financial market as a condition for increasing confidence in financial institutions ... 92
Kolganova E.V. Modern environment of international commercial activity ... 98

ECONOMY OF INDUSTRIES AND REGIONS

Aksenov A.D., Erokhina E.V. Comparative Analysis of Investment Processes in the Regions (based on Kaluga Region and Ryazan Region materials) ... 103
Gromov D.V., Erokhina E.V. Implementation of the national project «Small and medium-sized businesses and support for individual entrepreneurship» in the context of the coronavirus pandemic (based on materials from the Kaluga region) ... 110
Razuvaeva E.B. Food security as an important component of ensuring the country's economic security ... 114
Sisoeva E.V. Investment and innovation mechanisms as a basis for economic growth and tools for increasing the competitiveness of an organization ... 118

Founders: **Knorus Publishing House LLC**,
Sokolinskaya N.E., Zubkova S.V., Rudakova O.S., Grigoryan A.F.

Media Registration Certificate
PI No. FS77-74240 issued 02.11.2018
ISSN2658-3917
Editorial office: 117218, Moscow, ul. Kedrova, d.14, building 2
Website: http://finmarketbank.ru

CHIEF EDITOR
LAVRUSHIN OLEG IVANOVICH, Editor-in-Chief, Doctor of Economics, Professor, full member (academician) of the Russian Academy of Natural Sciences, RAENS, prof., Head of the Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

EDITORIAL TEAM
Sokolinskaya Natalia Evaldovna (Deputy Chief Editor), PhD in Economics, Professor, prof. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation
Avis Oleg Usherovich, PhD econ. Sciences, Assoc. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation
Alpidovskaya Marina Leonidovna, Doctor of Economics, Professor, Professor of Economics Department, Financial University under the Government of the Russian Federation
Andryushin Sergey Anatolyevich, Doctor of Economics, Professor, prof., Executive Secretary of the Commission on Banks and Banking, Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, Principal Researcher, Center for Evolutionary Economics, RAS
Bezsmertnova Ekaterina Removna, PhD econ. Sciences., Assoc., Decan of the Faculty of Financial Markets named after Professor V.S. Gerashchenko, Financial University under the Government of the Russian Federation
Vakhrushev Dmitry Stanislavovich, Doctor of Economics, Professor, prof., prof. Department of Finance and Credit, Federal State Budgetary Educational Establishment of Higher Education "Yaroslavl State University named after P.G. Demidova "
Gamza Vladimir Andreevich, PhD econ. sciences, PhD legal Science, Chairman of the Committee on Financial Markets and Credit Organizations, Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation Zubkova Svetlana Valerievna, PhD econ. Sciences, Assoc. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation
Zubkova Svetlana Valeryevna, PhD econ. Sciences, Assoc. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation
Ilyina Larisa Vladimirovna, Doctor of Economics, Professor, prof., prof. Saratov Socio-Economic Institute, Russian Economic University named after G.V. Plekhanov (branch of FSBEI HE "Russian Federal University of Economics named after G.V. Plekhanov")
Korobov Yuri Ivanovich, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Banking, Money and Credit, Saratov Social and Economic Institute of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanov
Krinichansky Konstantin Vladimirovich, Doctor of Economics, Professor, prof. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation
Larionova Irina Vladimirovna, Doctor of Economics, prof. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation
Levin Yuri Anatolyevich, Doctor of Economics, prof., MGIMO
Meshkova Elena Ivanovna, PhD econ. Sciences, Assoc. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation
Mirkin Yakov Moiseevich, Doctor of Economics, Professor, Honored Economist of the Russian Federation, Head of the Department of International Capital Markets, Institute of World Economy and International Relations, RAS
Morozova Irina Anatolyevna, Doctor of Economics, prof., Head of the Department of Economics and Entrepreneurship, Volgograd State Technical University
Rubtsov Boris Borisovich, Doctor of Economics, prof. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation
Rudakova Olga Stepanovna, Doctor of Economics, sciences, prof., prof. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation
Travkina Elena Vladimirovna, Doctor of Economics, prof. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation
Turgel Irina Dmitrievna, Doctor of Economics, Professor, Deputy Director for Science, Higher School of Economics and Management, Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education "UrFU named after First President of Russia B.N. Yeltsin"
Ushanov Alexander Evgenievich, PhD econ. Sciences, Assoc. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation
Fiapshev Alim Borisovich, Doctor of Economics, prof. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD
Salnikova Nina Nikolaevna, Director of SIA Finansu universitate, Chairman of the Board of SIA MKC VERTSPAPIRI, Latvia
Roldugin Valery Ivanovich, Doctor of Economics, professor, chairman of the professor council, Baltic International Academy, Latvia
Butikov Igor Leonidovich, Doctor of Economics, Professor, Director of the Center for Research on the Problems of Privatization, Development of Competition and Corporate Governance at the State Competition Committee of the Republic of Uzbekistan, Uzbekistan
Hummel Detlev, Doctor of Economics, Professor, University of Potsdam, Germany

Printed at the printing house LLC Rusyns,
117218, Moscow, st. Kedrova, d.14, building 2

Circulation 300 copies. Signed to print: 30/12/2020

Free price

All materials published in the journal are subject to internal and external review.

Российский финансовый рынок: особенности и тенденции развития в условиях глобальной экономической рецессии

Гукасова Елена Романовна,
студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: gukasova06@gmail.com

В статье проведен анализ функционирования современного российского финансового рынка в условиях глобальной рецессии. В настоящий момент экономическая система большинства стран нацелена на разработку эффективной политики по поддержанию стабильности деятельности институтов в условиях рыночной волатильности и неопределенности дальнейшего развития. Особое внимание было уделено наиболее актуальным проблемам и тенденциям в сфере финансового рынка, вызванным как ухудшением эпидемиологической ситуации, так и обострением внешнеполитических рисков. Был проведен детальный анализ основных сегментов российского финансового рынка посредством отражения текущих статистических показателей и прогнозирования дальнейших перспектив развития. Раскрыта роль государственных органов власти в решении вопросов, связанных с восстановлением национальной экономики и минимизацией воздействия внешних шоков на темпы ее роста.

Ключевые слова: национальная экономика, финансовый рынок, рецессия, трансформация, волатильность.

Финансовые рынки – ключевой элемент национальной экономики, особенность которого состоит в эффективном аккумулировании и перераспределении государственных резервов. Первостепенная важность данного механизма – выполнение прогностической и реабилитационной функций, в рамках которых различные институты определяют вектор экономического развития в условиях высокой волатильности и неопределенности дальнейшего функционирования.

Современная действительность требует от финансового рынка глобальной трансформации в сторону повышения его гибкости. Ключевой фактор изменений – стремительное распространение COVID-19, ставшее причиной сокращения доходов населения и бизнеса. Ухудшение эпидемиологической ситуации нашло отражение во всех сферах жизнедеятельности общества, однако наибольший урон был нанесен чувствительным к внешним потрясениям финансовым рынкам.

Одновременно с возрастанием скорости распространения вируса увеличивались и внешнеполитические риски, один из которых – развал сделки ОПЕК+. Данное событие мгновенно нашло отражение в экспортоориентированной экономике России путем корректировки ключевых индексов. Однако важнейшее последствие волатильности на рынке нефти – это колебание курса национальной валюты РФ (рис. 1).

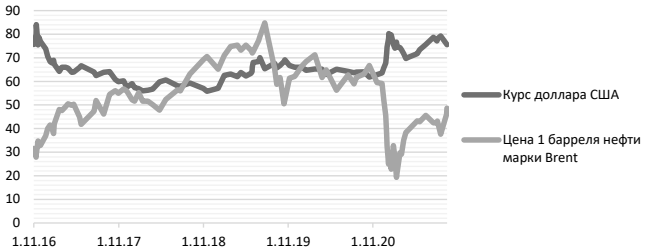


Рис. 1. Динамика курса доллара и цены нефти марки Brent – USD / баррель.

Источник: составлено автором по данным ЦБ РФ

В ретроспективной оценке максимальное значение курса USD в течение последних четырех лет составило 84,07 руб. по состоянию на 21.01.2016. Причиной этому послужил обвал цен на мировом рынке нефти. Впервые с 2003 г. на фоне угрозы глобальной рецессии значение опустилось до 27$ за баррель. Спустя 7 лет финансовые аналитики стали свидетелями аналогичной ситуации, спро-

воцированной развалом сделки ОПЕК+ [1]. В настоящее время последствия ситуации гораздо опаснее, ввиду чего Банк России разработал курс по снижению волатильности на финансовых рынках путем временного отказа от покупки иностранной валюты в рамках бюджетного правила. Однако в декабре текущего года участники ОПЕК+ достигли продвижения в переговорах и намерены отказаться от увеличения объемов добычи нефти. Положительный исход договоренности может создать дополнительные стимулы к сокращению волатильности и стабилизации курса рубля.

Угроза COVID-19 послужила дестабилизирующим фактором для денежного рынка Российской Федерации. На начальных этапах пандемии участники рыночных отношений предъявляли повышенный спрос на ликвидные средства. В связи с этим банковской системе стало присуще сокращение рублевой ликвидности. Основной причиной подобного феномена послужила волатильность в сфере финансового рынка. Банк России, стремясь стабилизировать национальную экономику, предпринял ряд эффективных мер по оказанию поддержки различным сегментам рынка.

Одним из мероприятий, направленных на сглаживание неравномерности распределения рублевой ликвидности в условиях увеличения государственных заимствований, стало проведение аукционов РЕПО «тонкой настройки» на различные сроки. Стоит отметить, что банковскому сектору присуща повышенная чувствительность в условиях общей волатильности, обусловленная необходимостью выплаты маржинальных взносов. Однако несмотря на это отсутствие эффекта «горящих» продаж стало центральным фактором в сохранении баланса рыночной конъюнктуры в рамках торгов.

Иной причиной оттока рублевой ликвидности послужил резко возросший спрос на наличные денежные средства одновременно с сокращением срочности клиентских пассивов банковского сектора. Повышение удельного веса краткосрочных источников фондирования стало определяющим фактором формирования у потребителей необходимости в высоколиквидных активах. В результате данная тенденция послужила негативным фактором влияния на показатели НКЛ СЗКО (рис. 2), средневзвешенное значение которых по итогам 1 квартала 2020 года сократилось на 16% [2].

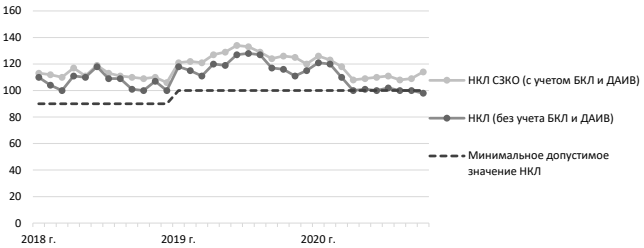


Рис. 2. Динамика значений НКЛ СЗКО

Источник: составлено автором по данным ЦБ РФ

Отраженная тенденция указывает на использование запасов ликвидности с параллельным управлением маржой. Данный факт не представляет серьезных угроз финансовому рынку, однако ряд кредитных организаций отметил появление необходимости в существенной корректировке баланса для сохранения кредитного портфеля. Банк России в стремлении диверсифицировать риски принял решение о расширении прав учреждений в использовании высоколиквидных активов в рамках действующего режима НКЛ. В результате 1 июля 2020 года лимит открытых БКЛ был увеличен СЗКО до 1,8 трлн руб., что превышает показатели предшествующего квартала на 0,7 трлн руб.

Стремительное распространение COVID-19 нанесло огромный ущерб рынку ипотечного кредитования – ключевому инструменту реализации национальной программы улучшения жилищных условий граждан. Резкое сокращение реальных доходов населения послужило причиной уменьшения платежеспособного спроса на рынке недвижимости. Ввиду появившейся проблемы Банк России разработал ряд мероприятий в целях оказания поддержки ипотечному кредитованию. Наиболее важным шагом в стабилизации платежеспособного спроса послужила разработка Правительством РФ программы по получению ипотечного кредита под льготные 6,5%. Особенность Постановления от 23.04.2020 № 566 состоит в обязательстве государства возместить разницу между установленной и ранее существовавшей процентной ставкой [3].

Стабилизация кредитного рынка послужила причиной увеличения доли ипотеки в рамках вышеназванной государственной программы в течение летних месяцев до 30%. Более того, за сентябрь и октябрь темп прироста ипотечного кредитования достиг рекордных 3%. В связи с описанными выше льготами, предоставляемыми банковской системой при поддержке государства, сфера строительства получила существенный стимул развития в период национальной рецессии. По итогам 3 квартала 2020 года темп роста цен с учетом структурного изменения предложения составил 21%. Положительная динамика рынка ипотечного кредитования стала весомым аргументом в пользу продления государственной программы до 1 июля 2021 года (рис. 3).

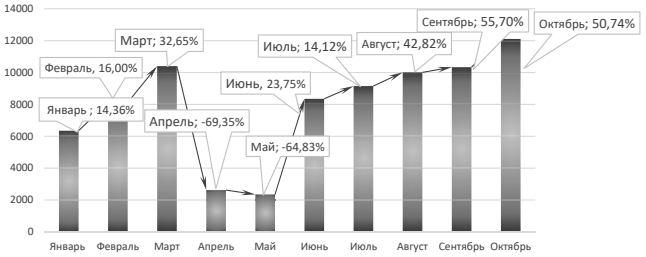


Рис. 3. Темпы прироста числа заключенных договоров в сфере ипотечного кредитования за 10 месяцев 2020 года.

Источник: составлено автором по данным Росреестра

В свете перспектив дальнейшего развития для обеспечения сбалансированного роста рынка ипотечного кредитования необходима положи-

тельная динамика доходов граждан и отсутствие рисков появления ценовых пузырей. Основной механизм Банка России по купированию подобного рода угроз – макропруденциальные инструменты. В случае сильной закредитованности населения и возрастания риска появления ценового пузыря ЦБ РФ намерен предпринимать меры по ограничению долговой нагрузки и повышению у банков буферов для поглощения возможных в будущем убытков. Особая волатильность присуща рынку акций, находящемуся в тесной зависимости с потрясениями, происходящими как на национальном, так и на международном уровнях. Главный тренд данного сектора в октябре 2020 года – падение отраслевых индексов и объемов нетто-продаж со стороны нерезидентов РФ на фоне второй волны распространения COVID-19. Лидером падения по-прежнему остается транспортная система, претерпевающая серьезные потрясения ввиду введенных ограничительных мер. По итогам прошедшего месяца данный индекс закрылся на 1116 п., вернувшись к показателям 2016 года. В ряде отраслей также сохраняется негативная динамика: нефть и газ (–9,2%), сфера финансов (–8,6%), телекоммуникации (–7,8%) и т.д. [4] (рис. 4).

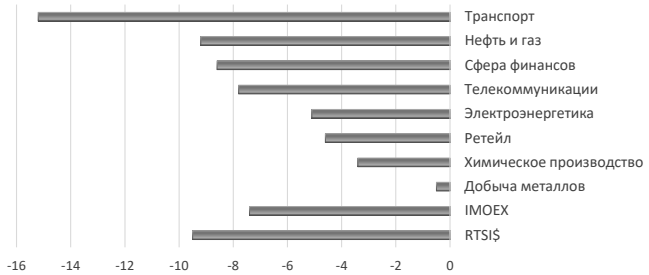


Рис. 4. Динамика отраслевых индексов Московской Биржи

Источник: составлено автором по данным ПАО «Московская Биржа»

COVID-19 – серьезнейший вызов настоящего времени, в корне трансформировавший ранее существовавшие принципы функционирования экономической системы. Российская экономика потерпела огромный ущерб ввиду обострения эпидемиологической ситуации и введения жестких ограничительных мер. Особый урон нанесен одной из наиболее чувствительных систем – финансовому рынку, столкнувшемуся с проблемой волатильности и неопределенностью дальнейшего функционирования. В соответствии с оценкой МВФ меры, предпринимаемые Банком России в части денежно-кредитной и макропруденциальной политики, являются наиболее эффективным направлением реализации плана восстановления ВВП РФ и сдерживания рецессии [5]. Эксперты мирового масштаба отмечают возможное сокращение российской экономики на 4% по итогам текущего года.

К числу основных проблем Председатель Центрального банка РФ – Э.С. Набиуллина – отнесла обострение геополитических рисков на фоне ухудшения эпидемиологической ситуации, создающих дополнительные возможности дезинфляционному спросу. По-прежнему наблюдается неопределенность в дальнейшем укреплении национальной валюты РФ, оказывающем влияние на структуру потребления и сбережений населения. Однако одним из стимулов стабилизации ситуации выступает прогресс переговоров в рамках ОПЕК+, способный уравновесить объемы добычи нефти и укрепить российский рубль. В перспективе дальнейшего развития отечественного финансового рынка с учетом сложностей, возникших ввиду второй волны распространения COVID-19, Банк России пересмотрел темпы прироста ВВП РФ в 2021 году в сторону их сокращения до 3–4%. Однако на данный момент достаточно затруднительно прогнозировать полное восстановление национальной экономики по причине продолжительной мировой экономической рецессии и обострения как финансовых, так и геополитических рисков. В соответствии с оценкой экспертов Центрального банка РФ первые изменения в сторону возвращения экономики к докризисному уровню могут произойти не раньше первого полугодия 2022 года [6].

Литература

1. Динамика курса валюты. Банк России. // [Электронный ресурс] URL: https://www.cbr.ru/currency_base/dynamics/?UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.mode=2&UniDbQuery.date_req1=&UniDbQuery.date_req2=&UniDbQuery.VAL_NM_RQ=R01235&UniDbQuery.From=01.03.2020&UniDbQuery.To=30.04.2020 (дата обращения: 05.12.2020).
2. Обзор финансовой стабильности – 1–3 кварталы 2020 года. Банк России. // [Электронный ресурс] URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/31582/OFS_20–2.pdf (дата обращения: 05.12.2020).
3. Постановление Правительства РФ от 23 апреля 2020 года № 566 // [Электронный ресурс] URL: http://government.ru/docs/39558/ (дата обращения: 05.12.2020).
4. Обзор рисков финансовых рынков – октябрь 2020. Банк России. // [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/29426/ORFR_2020–9_october.pdf (дата обращения: 05.12.2020).
5. Пресс-релиз ЦБ РФ о мерах Банка России по восстановлению экономики. Банк России. // [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/press/pr/?file=24112020_192011pr2020–11–24t19_18_50.htm#highlight=%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8E (дата обращения: 05.12.2020).
6. Заявление Председателя Банка России Э.С. Набиуллиной по итогам заседания

Совета директоров 23 октября 2020 года. Банк России. // [Электронный ресурс] URL: https://cbr.ru/press/event/?id=8220 (дата обращения: 05.12.2020).

RUSSIAN FINANCIAL MARKET: FEATURES AND DEVELOPMENT TRENDS IN THE CONTEXT OF THE GLOBAL ECONOMIC RECESSION

Gukasova E.R.
Financial University under the Government of the Russian Federation

This article considers the state of the modern Russian financial market in the context of the global economic recession. At the moment, the financial system of most countries is aimed at developing effective policies to maintain the stability of institutions functioning in spite of market volatility and uncertainty of further development. Particular attention was paid to the most actual problems and trends in the financial market, caused by both the worsening epidemiological situation and foreign policy risks. The detailed analysis of the main Russian financial market segments was carried out by reflecting the current indicators and forecasting development prospects. The role of state authorities in solving issues related to the restoration of the national economy and minimizing the impact of external shocks on its growth rates is revealed.

Keywords: national economy, financial market, recession, transformation, volatility.

References

1. Dynamics of the exchange rate. Bank of Russia. // [Electronic resource] URL: https://www.cbr.ru/currency_base/dynamics/? UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.mode=2&UniDbQuery.date_req1=&UniDbQuery.date_req2=&UniDbQuery.VAL_NM_RQ=R01235&UniDbQuery.From=01.03.2020&UniDbQuery.To=30.04.2020 (date accessed: 05.12.2020).
2. Review of financial stability – 1–3 quarters of 2020. Bank of Russia. // [Electronic resource] URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/31582/OFS_20–2.pdf (date accessed: 05.12.2020).
3. Government of the Russian Federation resolution of April 23, 2020 No. 566 // [Electronic resource] URL: http://government.ru/docs/39558/ (date accessed: 05.12.2020).
4. Financial Markets Risk Review – October 2020. Bank of Russia. // [Electronic resource] URL: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/29426/ORFR_2020–9_october.pdf (date accessed: 05.12.2020).
5. Press-release of the Central Bank on the measures taken by the Bank of Russia to restore the economy. Bank of Russia. // [Electronic resource] URL: http://www.cbr.ru/press/pr/?file=24112020_192011pr2020–11–24t19_18_50.htm#highlight=%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8E (date accessed: 05.12.2020).
6. Statement by the Governor of the Bank of Russia following the meeting of the Board of Directors on October 23, 2020. Bank of Russia. // [Electronic resource] URL: https://cbr.ru/press/event/?id=8220 (date accessed: 05.12.2020).

Совершенствование современной методологии оценки регулирующего воздействия

Барашева Елена Викторовна,
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Восточно-Сибирский филиал ФГБОУ ВО «Российский государственный университет правосудия»
E-mail: barahevaev@bk.ru

Актуальность. Оценка регулирующего воздействия, это современная форма социально-экономического обоснования законотворческих инициатив, направленная на обеспечение соблюдения социальных гарантий граждан и закрепления экономического результата хозяйствующих субъектов. Новизна и требование к количественно измеримым результатам оценки предполагает актуальность научно-исследовательских вопросов по совершенствованию методологической базы оценки с целью последующей детекции результатов оценки.
Объект исследования. Методы оценки регулирующего воздействия законотворческих и иных инициатив, являющихся объектом оценки. *Предмет исследования.* Новые формы оценки регулирующего воздействия, направленные на детекцию результатов оценки регулирующих воздействий. *Цель исследования.* Заключается в формировании нового экономического представления содержательной формы оценки регулирующего воздействия, как объекта экономического знания. *Задачи исследования*. Заключаются в акцентуации новых теоретико-методологических аспектов оценки регулирующего воздействия, носящих количественно измеримый характер. *Методология исследования.* Использованы теоретико-эмпирические методы дескриптивного характера, базирующиеся на общепризнанных методах научного познания: аналогии, абстрагирования, дедукции и др., обусловленные феноменологическими и системными принципами исследования. *Результаты исследования.* Выражаются в нетрафаретности выражения результатов проделанной научно-исследовательской работы в отношении современной методологии оценки регулирующего воздействия. *Принятые обозначения и сокращения.* Оценка регулирующего воздействия (ОРВ), экономический эффект (ЭЭ), социальный эффект (СЭ), бюджетный эффект (БЭ), законотворческая инициатива (ЗИ).

Ключевые слова: социальный эффект, бюджетный эффект, социальная ставка дисконта, риск.

Введение

Нормативные акты, законотворческие инициативы по характеру своего воздействия предполагают отложенный эффект, который как мы уже достаточно подробно разбирали в [2] принимает формы социального (СЭ), бюджетного (БЭ) и экономического эффекта (ЭЭ). Возникает временной лаг между временем принятия законотворческой инициативы (ЗИ) и наступлением последствий внедрения инициативы. Возникает закономерный вопрос: наличие временного лага, отражает такой временной промежуток, который не определён с позиций наличия систематических или несистематических рисков. В момент неопределённости количественно измерить результаты ОРВ очевидно затруднительно, то есть фактически мы имеем дело с такими экономическими категориями: как неопределённость и риск, которые в современной методологии ОРВ практически не рассматриваются. Если обратится к первоисточнику [1], то мы видим, что учёт рисков, несомненно, наличествует, но разделения неопределённости и риска отсутствуют. При этом данные категории, как было отмечено в [3] не являются идентичными ни по содержанию, ни по форме проявления.

Представим на рисунке 1 момент принятия законотворческой инициативы и временные промежутки последствий для целей ОРВ.

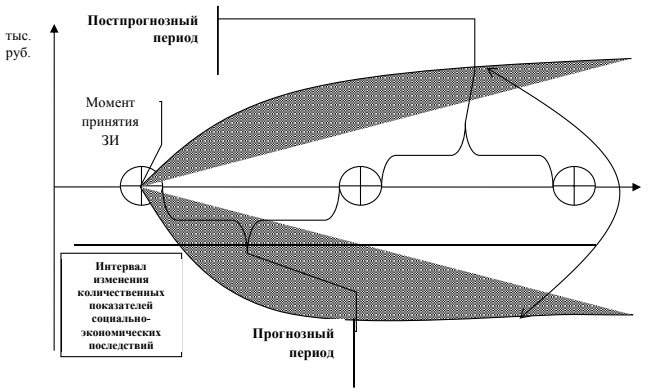


Рис. 1. Временные промежутки для целей ОРВ (составлено автором)

На рисунке 1 мы выделили прогнозный и постпрогнозный период, причём второй период, который отсутствует в принятой методологии [1] на наш взгляд является необходимым и позволит более качественно сформировать результаты ОРВ. Рассмотрим более подробно данный вопрос в основной части нашего исследования.

Основная часть

Как мы уже отметили, после наступления момента принятия ЗИ необходимым образом возникает отложенный эффект в виде инерционности наступления последствий от принятия ЗИ. Таким образом, прогнозный период, который является базой для ОРВ, будет характеризоваться т.н. высоким фактором неопределённости [3]. Возможно ли учесть этот факт при ОРВ. Можно поспешно сделать вывод, что при расчёте социальной ставки дисконта, которую мы рассматривали в [2] учесть данный факт в виде рисков, но так как мы имеем дело не с хозяйствующим субъектом, а прежде всего, с социальной активностью, то как было замечено в [4] социальная ставка дисконта (STPR) является ставкой межвременных предпочтений и в формуле расчёта не предполагает наличия экономических рисков, ни тем более фактора неопределённости. Отсюда возникает ряд закономерных вопросов:

1. Как учесть возможные риски при ОРВ в прогнозном периоде (рисунок 1) с учётом фактора неопределённости;

2. Как нивелировать фактор неопределённости в прогнозном периоде (рисунок 1) при ОРВ.

Чтобы ответить на данные вопросы предлагается использовать аппарат теории принятия решений, а именно критерии принятия решения в условиях неопределённости и риска: максимакс, максимин, минимакс, пессимизма-оптимизма и при известных величинах риска (данное событие маловероятно, но, тем не менее, мы не можем его исключать полностью): критерий математического ожидания и критерий Лапласа. Рассмотрим, что они из себя представляют.

В ситуации неопределённости (которая в нашем случае почти всегда неизбежна и искажает результаты ОРВ):

1. Критерий максимакс (maximax).

Данный критерий в качестве оптимального решения Копт, как результата принятого решения ориентируется на максимальный результат из возможных состояний $к_{ij}$ социально-экономической системы формула 1 и формула 2:

$$K(a_i) = \max_{j=1,,m} k_{ij} \quad (1)$$

$$K_{опт} = \max_i \{\max_j k_{ij}\}, \ i = 1,\ldots n \quad (2)$$

2. Критерий максимин (maximin), известный как критерий Вальда.

Данный критерий в качестве оптимального решения Копт, как результата принятого решения ориентируется на минимальный результат из возможных состояний $к_{ij}$ социально-экономической системы формула 3 и в качестве оптимального принимается максимального из минимального значения (это очевидно из названия критерия) формула 4:

Из строк матрицы, в которой количественно отражены возможные состояния социально-экономической системы, обычным счётом находится минимальная из возможных значений по различным состояниям социально-экономической системы:

$$K(a_i) = \min_j k_{ij} \quad (3)$$

Оптимальным решением будет являться то, в котором достигается максимальный результат из минимальных значений:

$$K_{опт} = \max_i \{\min_j k_{ij}\} \quad (4)$$

3. Критерий минимакс (minimax), известный также как критерий Сэвиджа.

Данный критерий в качестве оптимального решения Копт, как результата принятого решения ориентируется на минимальный из максимально возможных состояний $к_{ij}$ социально-экономической системы формула 5, формула 6,7.

Каждое значение $к_{ij}$ матрицы результатов, рассматривается как разница между максимальным значением и тем значением, которое характерно для конкретного состояния социально – экономической системы формула 5:

$$\Delta k_{ij} = \max_i k_{ij} - k_{ij} \quad (5)$$

Далее из максимальных результатов (оптимистичных оценок) формула 6, мы выбираем минимальное значение формула 7[1]:

$$K(a_i) = \max_j \Delta k_{ij} \quad (6)$$

$$K_{опт} = \min_i \{\max_j \Delta k_{ij}\} \quad (7)$$

4. Критерий пессимизма-оптимизма, известный также как критерий Гурвица.

Данный критерий «усредняет» результаты применения критериев Вальда и критериев Сэвиджа, предполагая равновероятность (условную) возможность достижения различных результатов $к_{ij}$ состояний социально-экономической системы формула 8 и формула 9.

Оптимальное решение представляет собой средневзвешенную с помощью коэффициента α сумма максимальных и минимальных результатов $к_{ij}$ формула 8:

$$K(a_i) = \alpha \max_j k_{ij} + (1-\alpha)\min_j k_{ij}, \ 0 \le \alpha \le 1 \quad (8)$$

Тогда K опт находится (формула 9):

$$K_{опт} = \max_i \{\alpha \max_j k_{ij} + (1-\alpha)\min_j k_{ij}\}, \ 0 \le \alpha \le 1 \quad (9)$$

Мы рассмотрели возможность применения критериев принятия решения в условиях неопределённости, но как было замечено, возможна ситуация, когда неопределённость в результатах ОРВ будет минимальна, тогда мы оперируем понятием риска, в этом случае можно рекомендовать использовать два критерия:

[1] Следует отметить, что этиологически критерий Вальда и критерий Сэвиджа схожи и противоположены друг другу, первый ориентируется на минимизацию последствий (пессимизм), второй на минимизацию возможных потерь от упущенного результата (оптимизм).

1. Критерий математического ожидания.

Представляет собой довольно очевидную величину – принимаем тот результат при ОРВ, значение которого ожидаемо Ма из всех возможных исходов F(y) при известных величинах риска (и они не равны) формула 10:

$$K(a)=\mathrm{Ma}[F(y)]. \quad (10)$$

2. Критерий Лапласа.

Используется в том случае, если возможные последствия рассматриваются как равновероятные события, тогда из равновероятных событий методом простого счёта выбирается тот вариант, значение которого будет максимальным, формула 11.

$$K(a_i) = \max_{a_i} M_{a_i}[F(y)],\ i = 1,...n \quad (11)$$

Следует ещё раз заметить, что величины риска в количественном выражении, которые заранее нам известны или распределение их вероятностей скорее всего не будут нам известны и при ОРВ мы чаще будем сталкиваться с ситуацией неопределённости, нежели с ситуацией расчёта вероятности риска наступления того или иного события.

Таким образом, мы, используя аппарат теории принятий решений, можем нивелировать влияние фактора неопределённости при ОРВ. Данные решения позволят количественно более объективно оперировать результатами ОРВ.

Выводы

Как отмечено неоднократно в трудах зарубежных коллег [5,6,7] -фактор неопределённости крайне сильно влияет на результат оценки социального эффекта, а именно он является приоритетным при реализации ОРВ. В таких условиях важной задачей является разработка механизма нивелирования неопределённости с целью минимизации искажений результатов ОРВ. Предлагаемый метод совершенствования методологии ОРВ в полной мере решает данную задачу.

Литература

1. Оценка регулирующего воздействия. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/directions/investicionnaya_deyatelnost/investklimat/ocenka_reguliruyushchego_vozdeystviya/ (дата обращения 14.12.2020)
2. Барашева Е.В. Экономическая составляющая процедуры оценки регулирующего воздействия /Барашева Е.В. //Инновации и инвестиции. 2020. № 10. С. 80–83.
3. Хайруллин В.А. Оценка рисков в деятельности экономических систем с высоким фактором неопределенности /В.А.Хайруллин, С.Ф. Сайфуллина //Интернет-журнал «Науковедение», № 4 (17), 2013. – С. 1–8.
4. Хайруллин В.А., Кузнецов Д.В. Проблема определения социальной ставки дисконта /В.А. Хайруллин, Д.В. Кузнецов //Интернет-журнал «Науковедение», Том 7, № 4 (выпуск 4 (29) 2015 г.). – С. 1–17.
5. Carman, J. Evaluation practice among community-based organizations: Research into the reality / J. Carman // American Journal of evaluation. – 2007. – Vol. 1. – P. 14–15.
6. Pearce, J. Social Accounting and Audit: The Manual / J. Pearce, A. Kay // Social Audit Network – 2006. – P. 18.
7. Kellogg, W. Logic model development guide / W. Kellogg // Michigan Foundation – 2006. – P. 57.

IMPROVING THE MODERN METHODOLOGY OF REGULATORY IMPACT ASSESSMENT

Barasheva E.V.

East Siberian branch of the Russian State University of Justice

Relevance. Regulatory impact assessment is a modern form of socio-economic justification of legislative initiatives aimed at ensuring compliance with social guarantees of citizens and securing the economic result of economic entities. The novelty and requirement for quantifiable evaluation results implies the relevance of research issues to improve the methodological basis of evaluation in order to further detect the evaluation results.

The object of the study. Methods for assessing the regulatory impact of legislative and other initiatives that are subject to evaluation. *Subject of the study.* New forms of regulatory impact assessment aimed at detecting the results of regulatory impact assessment. *Purpose of research.* It consists in the formation of a new economic representation of a meaningful form of assessing the regulatory impact as an object of economic knowledge. *Objectives of the study.* They consist in accentuating new theoretical and methodological aspects of regulatory impact assessment that are quantitatively measurable. *The methodology of the study.* theoretical and empirical methods of descriptive nature, based on generally recognized methods of scientific knowledge: analogy, abstraction, deduction, etc., due to the phenomenological and systemic principles of research, are used. *Results of the study.* They are expressed in the lack of transparency in the expression of the results of the research work done in relation to the modern methodology for assessing the regulatory impact. *Accepted designations and abbreviations.* Regulatory impact assessment(ODS), economic effect (EE), social effect (SE), budget effect (BE), legislative initiative (ZI).

Keywords: social effect, budget effect, social discount rate, risk.

References

1. Regulatory impact assessment. Ministry of Economic Development of the Russian Federation [electronic resource]. – https://www.economy.gov.ru/material/directions/investicionnaya_deyatelnost/investklimat/ocenka_reguliruyushchego_vozdeystviya/ (accessed 14.12.2020)
2. Barasheva E.V. Economic component of the regulatory impact assessment procedure /Barasheva E. V. //Innovation and investment. 2020. No. 10. P. 80–83.
3. Khairullin V.A. Risk assessment in the activity of economic systems with a high uncertainty factor /V. A. Khairullin, S.F. Saifullina //Online magazine “Science Studies”, № 4 (17), 2013. – P. 1–8.
4. Khairullin V. A., Kuznetsov D.V. The problem of determining the social discount rate /V. A. Khairullin, D.V. Kuznetsov //Internet-journal “Science of Science”, Vol. 7, No. 4 (issue 4 (29) 2015.). – C. 1–17.
5. Carman, J. Evaluation practice among community-based organizations: Research into the reality / J. Carman // American Journal of evaluation. – 2007. – Vol. 1. – P. 14–15.
6. Pearce, J. Social Accounting and Audit: The Manual / J. Pearce, A. Kay // Social Audit Network – 2006. – P. 18.
7. Kellogg, W. Logic model development guide / W. Kellogg // Michigan Foundation – 2006. – P. 57.

Особенности функционирования интернет-экономики и digital-агентств в Российской Федерации

Беличенко Анатолий Сергеевич,
аспирант, Санкт-Петербургский государственный университет
E-mail: a@belichenko.pro

В данной статье рассматриваются особенности функционирования digital-агентств в интернет-экономике Российской Федерации. Автором научной работы представлен анализ рынка заказной веб-разработки и маркетинга, в том числе основные параметры рынка, свойства спроса и предложения, структура потребления услуг, вклад отрасли в интернет-экономику, рассматриваются вопросы цифровизации, определяется роль российских аутсорсинговых IT-компаний на международной арене. Проанализированы основные проблемы, стоящие перед рынком интернет-экономики, и предложены методы их решения. На основании изучения понятийного аппарата темы научной работы, а также основываясь на трудах ученых экономистов, ведущих программистов и консалтинговых компаний, автор исследует экономическую природу функционирования полносервисных агентств, в частности их российскую специфику. Также проведен анализ программ и реформ, регламентирующие новые правила применения цифровых технологий в законодательстве Российской Федерации, и их влияние на повышение эффективности технологического предпринимательства.

Ключевые слова: ИТ, цифровой, маркетинг, веб, продвижение, разработка, проектирование, инфраструктура, интернет-экономика.

Introduction

Digitalization covers a wide range of new ways to use information technologies and mass communications in products, as well as business models that transform the economy and society. The Internet economy creates new business sectors and destroys old ones. However, the lack of consensus on what the “digital economy”, “digital business” and “Internet economy” are is a barrier to its correct measurement.

Digitalization is spreading to an increasing number of industries and segments, from agriculture to construction. But if you define the digital economy based on the use of technology by companies, it will cover most of the state’s economy. This definition may be correct, but it is not of great interest to economic researchers: it is equivalent to calling the economy “electric”.

If you look at the Western countries In Europe, the share of the digital economy in the broad sense of this term will reach 80–90%, while the share of the ICT sector itself will not exceed 10%. The direct contribution of ICT to the entire EU economy in 2012 was measured as 1.7% of GDP, while the indirect contribution, through productivity improvements, digital B2B Commerce and advertising platforms, and free services (all that GDP does not reflect) was 6.7% of GDP. At the same time, researchers from Copenhagen Economics [1], noted that this is a conservative estimate that does not take into account, for example, the value and utility created by social networks.

There is also no generally accepted definition of the digital economy in international documents. The UN classifiers contain concepts such as the ICT sector and the content and media sector, but ICT products are in turn combined with media and content for statistical purposes. At the same time, the activities of platforms from Alibaba to Airbnb are generally difficult to classify, especially when calculating cross – border operations. Data is not classified in any way – it is not a product, despite multibillion-dollar estimates of the turnover of the big data market. Cloud computing turns capital expenditures on infrastructure into marginal costs that depend on production volumes. The national accounts system is recommended to be updated every five years – this is simply not compatible with the pace of new product categories appearing on the market.

The main problem of measuring the digital sector is the method of calculating GDP as such. In 2017, the OECD released a report [2] on measuring GDP in the digital economy. The organization’s experts point to several gaps in the methods that do not allow for an adequate assessment of the digital sector:

- New forms of intermediaries and P2P services.
- Blurring the boundaries of production, consumers themselves become producers (for example, content).
- Increase the efficiency of product use, increase the life cycle and investment.
- Free and subsidized products and services.
- Free property produced by farms.
- Unrecorded transactions in e-Commerce.
- Incorrect measurement of the price of ICT goods and services.

Thus, the problems of measuring the digital economy can be reduced to three categories: the conceptual limitations of the concept of GDP, the real value of digital products, and the unaccounted turnover of the digital sector of the economy, for example, ICO or IEO [3].

However, probably the most noticeable problem is measuring the contribution of "free" products and services. They can be produced by platforms and subsidized by revenue from advertising and personal data collection, by volunteers (Wikipedia and other crowd services), and finally by users themselves (YouTube, social networks). Statistics do not take into account even such a huge segment as open source software, despite the huge number of commercial products built on their basis. Cross-border data transfer may not generate revenue by itself, but may support revenue-generating activities in another country (for example, advertising).

At the same time, even Nobel laureates in Economics cannot yet offer effective ways to integrate free goods and services into the calculation of GDP. In the literature, the most common method for calculating consumer gains is [4], but it is incorrect to add it to the volume of GDP – then you need to simultaneously take into account the same gain for companies in order to avoid double counting.

In 2000, consumers took about 80 billion photos a year, today – more than 2 trillion. The cost of the photo was about 30 rubles, but now it is zero. GDP from this sector declined: sales of films, paper, reagents, cameras, development and printing services disappeared. In 1990, the encyclopedia market was in the hundreds of millions of dollars, and Wikipedia's contribution to GDP is again zero. The record industry's contribution to US GDP has roughly halved since 1986, despite multiple increases in consumers and digital platform deductions. GDP is designed to measure the contribution of production and cannot reflect the growing share and diversity of digital goods and services in the modern economy.

In 1987, Nobel prize-winning economist Robert Solow wrote: "We see the computer age everywhere except in labor productivity statistics" [5]. Today we are beginning to understand that this is not a problem of computers, but of statistics. The author of this essay hopes that sooner or later economists and statisticians will create new effective measurement methods for the digital economy. This report presents key figures on the Internet markets that consulting companies have learned to measure, which reflect their size and growth dynamics, as well as consolidated information on the work of digital agencies, which directly makes up a fairly significant part of the Internet economy in the Russian Federation.

Main part

According to research by the Russian Association of electronic communications (RAEC) [6], the audience of Runet in 2019 increased by 4.2% compared to 2018 and amounted to 96.7 million people or 79% of the country's population. The mobile Internet audience is 86.2 million people or 70.5% of the country's population. Users who use only a smartphone to access the Internet make up 34.4 million or 28.2%. The average user spends online using 70% of mobile traffic, 50.3% of desktop traffic and 15.3% using Smart TV. The increase in the frequency of Internet use, along with the increase in the time spent by users on the network and increasing mobile traffic, are the main audience trends of 2020.

In 2017, the Internet audience on mobile devices in Russia for the first time overtook the audience on desktop computers, and in 2020 this trend continued. In 2018, mobile outperformed desktop in terms of exclusive audience on devices.

Social networks continue to lead in terms of time spent by users on Internet resources (78 minutes per day per user, desktop+mobile), but they are rapidly catching up with video (74 minutes per day per user, desktop+mobile). Video resources lead the time on desktop devices, while social networks hold the lead in mobile. Dating sites, online stores, and games are also in the TOP 5 for time spent on desktop devices. In addition to social networks and videos, mobile apps include games, books, reading, and messengers.

In contrast to several previous years of observation, the peak of introducing bills in 2018 occurred in November – December, and not in May – June, as it usually happened – in all likelihood due to the presidential Elections and the change of the government. At the same time, most of the initiatives introduced during this period have an obvious protective and prohibitive tendency and are evaluated extremely negatively by experts. However, decree of the President of the Russian Federation No. 490 "On the development of artificial intelligence in the Russian Federation" dated October 10, 2019 approved the national strategy for the development of artificial intelligence for the period up to 2030. One of the main goals of the Strategy is to make Russia one of the world leaders in the AI market, which should guarantee the country's "technological independence and competitiveness".

The priority areas for the development and use of AI in the Strategy are the use of AI in various sectors of the economy, improving the efficiency of planning and management decision-making processes, automating repetitive production operations, creating logistics management systems, increasing customer loyalty and satisfaction (including sending them personalized offers and recommendations containing essential information), and optimizing recruitment and training processes.

The trend continued in 2017, when a significant proportion of high-profile initiatives have the conceptu-

al support of experts, but are evaluated neutrally (ambiguously) due to the presence of important reference norms that are not currently defined (draft laws are not presented), as a result of which the assessment may change to both positive and negative.

A noticeable increase in the share of positive initiatives can be attributed to one of the main new areas of lawmaking – the development of the digital economy. Despite the fact that the actual draft laws in the framework of the national project (and the action plan Regulatory regulation of the digital economy) for 2018 was not introduced, many existing initiatives are ideologically similar to those contained in the national project, for example, facilitating access of Internet providers to residential buildings.

Both at the beginning and at the end of the year, lawmakers paid special attention to the regulation of social networks, search services and content, in particular, new categories of information prohibited for distribution in the Russian Federation. So, at the very end of December, a new category appeared – information aimed at involving minors in committing illegal actions that pose a threat to their life or health. At the same time, hosting providers and Telecom operators will be required to immediately respond to the relevant regulations of Roskomnadzor. In addition, it is necessary to note initiatives that mitigate penalties for extremist content or demonstration of Nazi symbols.

In the second half of the year, there was an active discussion regarding the regulation of data turnover in the Russian Federation. Against the background of protracted discussions on the future regulation of this area within the working groups of the Digital economy program, the Government, on the one hand, began a certain movement towards European regulation, as part of the signing of amendments to the 108th Convention of the Council of Europe. On the other hand, a bill was introduced to regulate large user data, which was opposed by almost all interested parties.

In 2018, the Ministry of culture did not stop trying to tighten anti-piracy legislation. Draft laws that significantly expand the responsibility of information intermediaries for user content have repeatedly received a negative opinion on the assessment of regulatory impact and it has been re-introduced in a modified form. At the same time, the main innovations occurred not in the legislative sphere, but in the sphere of self – regulation-a Memorandum was signed between the main Internet holdings and copyright holders on measures for pre-trial removal of content that violates copyright or related rights.

In telecommunications regulation, the main expectations for 2018 were related to the entry into force of the so-called "Spring package", but the first part of the requirements for Internet traffic storage systems for Telecom operators appeared only in December. Thus, 374-FZ actually did not work in 2018. However, these are not the only new requirements for operators that have come into force this year. Thus, we can note the further tightening of sales of SIM cards, the Central Bank's initiatives to transfer subscriber data to banks, and, finally, the transfer of control over network routing Roskomnadzor (draft law on the "sovereign Runet"). At the same time, according to the results of 2019, the portal of state services took the 2nd place gosuslugi.ru in terms of traffic in the Law and Government category, second only to the UK public Services portal.

Digital agencies

The main activity of digital agencies is the production and administration of a marketing complex, or the direct development of software, various web applications and mobile applications for third-party companies. However, as a rule, the activities of one or another Agency focus on either marketing or production. Other services only complement the main activity.

Analyzing the work of agencies, the author also examines the activities of the Agency Prostudio, of which he is the General Director [9]. Most of the market is focused on the development of websites and applications. The site is developed taking into account the needs of the project and the client (customer). in this regard, the author divides sites into 5 categories depending on the type of client and their needs:

1. Large companies (holdings, corporations): products or services of large companies are often produced and sold in large volumes or are very expensive. Clients of such companies, as a rule, are also large representatives of the markets. Image sites – unique, complex design, lots of videos. Sites with a list of products, but without prices and other commercial information. They are purely informational in nature. Several languages. Customers want to see a profitable presentation of their company's activities on the site. In addition, the sites contain feedback forms or other functionality that allows the user to get a personal response.
2. Large distributors are engaged in wholesale and retail sales of consumer goods. Distributors may have a large, extensive network of warehouses, but often have only one major resource in the network. The site contains a large catalog and is used for online purchases. Online stores-the main part of the site is an extensive catalog with product descriptions. Good resource optimization for search engines (friendly URLs, meta for each product, unique texts). User's personal account. High performance and fault tolerance of the site. It should be designed for a large number of users. Fast synchronization of the site catalog with accounting systems and aggregates (Yandex.Market, price.ru). Accepting electronic money. Online assistant.
3. Financial and legal organizations: banks, accounting agencies, real estate agencies, and others. The site should contain many different feedback forms. This may include: a Question form for a specialist, various calculators (loans, service costs, etc.). Large Banks and insurance companies may also have an extensive network of branches. the content on the site should change depending on the user's region. It is advisable to display information about currency exchange rates and other financial information on the site in real

time. Recently, Internet banking has become more and more widespread. The site user can manage their deposits via online banking. A mandatory requirement for the online banking system is the security of transactions and protection from hacking attempts.

4. Mass media. The main goal is to attract a large audience to the resource, get feedback from the audience, and earn money by placing ads. Placement of heterogeneous content (mainly videos, articles). A large number of employees to fill the site. Ability to discuss content (comments, forums, votes). High performance. Mobile version. Newsletter. Support for microformats. Support for RSS, Atom, and online broadcasts.
5. Government agencies and institutions: create websites for public relations. The main goal is to offload employees of the institution by bringing operations to the network. These operations can include: passport applications, an appointment at a clinic, and information about taxes and fines. Increased resistance to crashes and attacks. Personal accounts of users. If the state. the structure is interregional you need to take into account the user's region when displaying content. Availability of specialized feedback forms. Large state institutions have an extensive structure of representative offices in the regions. Each representative office can have a resource in the network. This fact again creates an important need for centralized management of all sites in the structure, that is, minimizing maintenance costs.

In addition to the listed categories of large customers, there may be categories whose overall global goal is to earn money online by creating content and attracting an audience. Of course, there are customers in the market whose business is smaller and whose needs are largely covered by those already described.

From the point of view of consumer perception, the characteristics of the services provided for website development, in comparison with the products of a competitor, are identical. The two main parameters that determine the perception of website development services by the customer (not the user) are the Agency's popularity and the cost of its services.

The type of market structure of the custom web development market is perfect competition. According to CMSmagazine, 6,719 web development agencies, 2,665 SEO agencies, 285 contextual advertising agencies, 651 mobile development agencies, and 1,142 SMM and PR agencies are registered on the Russian market.

At the moment, the market situation is quite favorable – its volume is growing, the average project price is increasing, and the demand from customers is quite high. However, given the rapid growth in the total number of Runet users (for example, in the regions), this is not surprising and quite natural.

There are a large number of companies on the market (more than 8 thousand), most of which consist of 3–4 people and work in a low price range. Website development is one of the most popular and widespread types of business among technically literate young people. The activities of such companies are absolutely not transparent and are very difficult to account for.

The great complexity of quantifying any market parameters is the main reason for the complete lack of any analytical information, despite the fact that the situation in the "neighboring" Internet advertising market is much more transparent.

The low entry threshold is what makes the website development market so popular for young people (mostly students) and single freelancers. Indeed, to create a web Studio, it is enough to assemble a team of 2–4 people, create your own website and start searching for clients. An office is not required, and a permanent staff is also required. There is a demand for the services of such companies and, given the low literacy of a large number of customers in this area, such companies can compete with more serious players in individual tenders.

Due to the low entry threshold, the market is flooded with a huge number of small studios and just singles. This is a key issue for the development of the market. It is difficult for an inexperienced customer to navigate among a large number of contractors, and they often act at random or "on acquaintance", receiving a product with a deliberately low quality. Some companies are moving to more professional developers as the next step in their online business development. Many, having made the "first pancake lump", are convinced of the futility of the idea as a whole and leave everything as it is.

There are no more than two dozen large studios with more than 25 employees on the market. As a rule, they are known to large companies that are customers and it is among them that tenders are held for projects with large budgets.

This small number is due to low payback (with an increase in staff, management costs increase, which reduces profitability) and the lack of external investors (who are not interested in the market due to the small volume and opacity). The established name helps to survive, as well as the business diversification that occurs in the vast majority of leading companies.

The vast majority (more than 50%) of web studios are located in Moscow. Of the top twenty in our rating, only one Studio is based in St. Petersburg (about 20% of the total number of web studios, the second largest concentration center). It can not influence the situation on the market. Many large regional companies are forced to work with Moscow or St. Petersburg studios due to the lack of qualified developers in the regions.

The market is still in an intermediate stage. It is no longer "wild", but also far from civilized. Most of the large customers and companies for which the Internet is really important have found their way around the situation and are working with market leaders, but a huge number of medium and small customers still turn to small web studios or freelancers.

It has long been known that experts in the web development market consider it one of the few where entry barriers are low, which leads to a significant level of competition. The survey results confirm this: 72%

of companies rate the level of competition in the web development market as high or very high. Accordingly, this market has all the characteristics of a highly competitive one: dumping, low margins, a large number of players and their constant rotation.

According to CMS Magazine, the total volume of the custom website development market in 2016 is 16.4 billion rubles. The same figure in 2012 was 17.73 billion rubles [9].

For comparison, the average annual exchange rate of the dollar in 2016 was 66.8 rubles, in 2012–31 rubles. At the same time, according to official data, annual inflation in 2016 was 5.4%, in 2015–12.9%, in 2014–11.36%, in 2013–6.45%.

This indicates that the market is Contracting. The main reasons include the following:

- general economic situation;
- expanding the capabilities of boxed CMS and, as a result, reducing the amount of programming in standard projects;
- reduced demand for custom development of small sites in favor of SaaS and advanced social network functionality;
- increasing the number of companies that prefer internal development.

The total mass of studios is very heterogeneous, but there are 4 main "echelons" among them:

- 4th echelon. Microstudies with a staff of 1–3 people and a budget of up to 100 thousand rubles per project. They usually employ one person who has just made their first website for a friend. The vast majority of such studios – about 70%.
- 3rd echelon. Small studios with a staff of 3–10 people and a budget of 100–300 thousand rubles for an average corporate website. As a rule, such studios employ low-skilled personnel who cannot provide high-quality work. Such studios – about 15%.
- The 2nd echelon. Medium-sized studios with a staff of 10–20 people. Typical budget – 500–1000 thousand rubles. Many of these studios are able to provide good quality work and often compete with the 1st tier studios. Some of these studios followed the path of the "site factory", when the company produces a large number of standard low-level projects. There are about 10% of such studios. This includes the Agency Prostudio.
- 1st echelon. A leading group of companies. Studios with a permanent staff of more than 30 people and an average budget of 1 million rubles. Such studios can guarantee high quality of work. Most of these studios are trying to diversify their business and provide customers with a more complete range of services (for example, corporate identity development, industrial design, printing services, software development services, etc.). These studios serve most major brand companies and often overlap in tenders. There are very few leaders – 5%.

Many customers choose a contractor based on the industry principle (who made the site for the leaders, who made the best sites), reasonably believing that these companies will be able to provide the necessary result for them.

Some companies can be divided by types of sites produced: promo projects, corporate portals, online stores, media, and others. Each type of project has its own specifics and, as a rule, the Studio prefers to make projects of a certain type. When choosing a contractor, the customer often pays attention to the composition of site types in the portfolio.

In General, there is no price elasticity of demand for medium and large businesses. Conditional microbusiness selects companies from 4 echelons, small businesses from 3 echelons, and medium and large businesses can choose from 1 or 2 echelons. For medium and large businesses, the cost is of little importance (a change in cost by 30–70% does not matter at all). For them, the most important thing is the popularity of the Agency and its portfolio, and sometimes the development time.

Excerpt from CMS Magazine research: what kind of activity brings the main profit to web studios? The survey organizers were puzzled by this question and forwarded it to the respondents. And here's what happened: 79.1% – chose the option "development of new sites", 50.9% – noted technical support and development of existing sites, 35.5% – SEO, 8.7% – own Internet projects, 8.4% – Agency sales of display and contextual advertising, 7.7% – consulting, 7% – mobile app development, 7% – SMM.

Companies that specialize in web development, but many of them strive to provide a full range of services.

22% of companies specializing in web development also provide search promotion services, 4.3%-mobile development, and 4% – contextual advertising. The number of studios engaged exclusively in website development is gradually decreasing. Increasingly, companies are trying to cover two, three or even four areas of activity at once.

Such diversification is related to both the General economic situation and the market contraction. Studios are simply trying to survive and therefore acquire "airbags".

Prostudio Agency deals with all of the above. This is due to the fact that the cost of advertising is growing, but the effectiveness is decreasing. In this regard, it is not enough just to develop a website – it is important to think through the entire path of the client from the first communication (SEO, SMM, context, target), and analyzing competitors, to the transition to the site and subsequent processing of the client (CRM, ERP systems). And after developing the site, you will be engaged in maintenance and technical support.

There are not many ways for agencies to sell their services to organizations:

- Direct sale of services to a specific company is typical for all echelons.
- Sales of services to more well-known agencies (subcontracting), as a rule, only the 2nd tier – for the 1st tier.
- Sale (transfer) of applications/clients to another Agency, usually only for the 1st tier – for the 2nd tier.

If we consider channels not in a General sense, but more specifically for this industry, then the main channel will be the Agency's website, but the ways to find it differ for echelons:

- Search engine promotion (SEO) – for the 4th and 3rd echelon.
- Contextual and targeted advertising – for the 3rd and 2nd echelon.
- Official community – for the 3rd and 2nd echelon, in rare cases for the 1st echelon.
- Being in the Top of the ratings – for the 2nd and 1st echelon.

Moreover, for companies from the 2nd and 1st echelon, the key sales channel is positions in Agency ratings, as well as tenders held by companies. Prostudio Agency, sells its services directly and uses all channels of attraction. Therefore, as such, there are no standard methods of sales promotion for Prostudio Agency, in comparison with companies from the 3rd and 4th echelons (SEO, SMM), directly for end users. The main methods of increasing the sales market for the current position of the Agency can be identified as the following:

- Improving positions in ratings: Runet rating, CMSmagazine, Tagline, RuWard, CSSDA, FWA, Behance, Awwwards;
- Receiving awards for projects, which leads to an increase in the position in the ratings;
- Working with tenders, however, everything is extremely "opaque";
- Entering the foreign market, the cost of development relative to foreign players is several times lower, and the quality is comparable.

Site production has a seasonal nature in 2 waves, since the company receives the main income during the start of production of projects and their completion. Wave 1 is related to the IT activity of customer companies (approval of the budget for the next year, new trends, etc.), which begins in February and ends in may. And the beginning of the 2nd wave is mainly associated with the closing of the year ("we have funds left, but should we update the site?"), starting from October to December. In the summer, the company completes projects that are completed and accepted by the customer in October, deals with internal projects and conducts advertising campaigns for seasonal goods (services). Let's look at the production technology of one typical project (an average corporate site) (tabl. 1).

As you can see from the table, your site production takes an average of 60 days (2 months), consists of 5 stages, and 7 people participate in it. The Agency employs 35 people in total (fig. 1).

The project Manager coordinates the technical specification with the client and passes it to the Art Director. The art Director organizes the work of the production staff, and after the production of the site passes it to the project Manager, who demonstrates it to the client and, if successful, closes the project.

Production of Prostudio Agency websites for 1 year (fig. 2).

Table 1. Stages of production

Stage	Specialists	Days
Design. Analysis of the subject area and source data, description of detailed site requirements. Description of requirements for the design concept, preparation of technical specifications.	art director designer manager copywriter	10
Development of the design concept. Drawing a General idea using one or two layouts as an example. Protection of the concept, making changes based on the results of approval.	art director designer manager	10
Layout of standard templates and site pages.Rendering pages. Layout. Preliminary testing of templates for standard site pages.	designer layout designer	20
Configuring the administration system and building the site. Implementation of the site's functional requirements according to the documentation (service catalog, standard pages) pre-debugging. Connecting templates, building a site on a test server.	developer layout designer	15
Testing. Training. Delivery of the project. Content processing and design, preparation for final testing. Testing the site with the involvement of the art Director and technical Director. Preparation of instructions for working with the administration system. Training of the customer's specialists. Transferring the working version of the site to hosting, providing external access.	art director manager tester	5

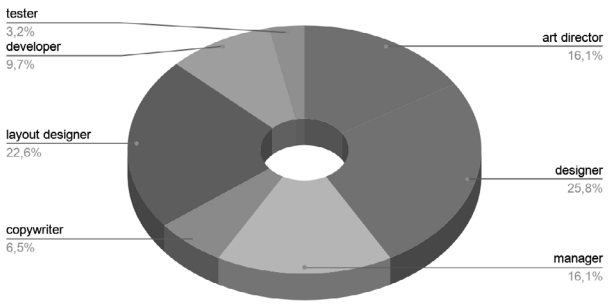


Fig. 1. The development team of the project

Production, number and average productivity of labor by months (tabl. 2).

The main task of the production staff is to do their work in accordance with the approved terms of reference.

Estimation of the level of production costs and profit in the short-term aspect based on the company's performance in 2019. The capacity load range is considered from 1 project to 6 projects (the peak load of the Prostudio Agency) (tabl. 3).

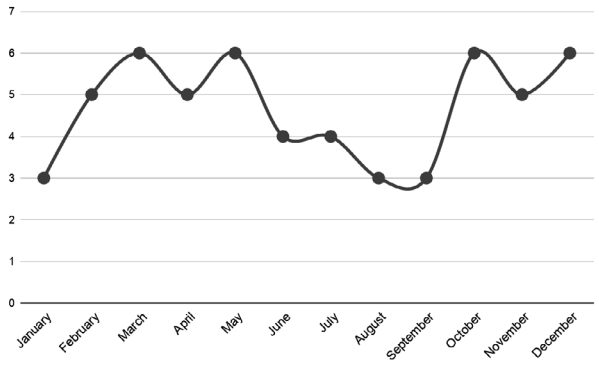


Fig. 2. Website production during the year

Table 2. Labour productivity

Period	Q	L	
January	3	35	0.1
February	5	35	0.1
March	6	35	0.2
April	5	35	0.1
May	6	35	0.2
June	4	35	0.1
July	4	35	0.1
August	3	35	0.1
September	3	35	0.1
October	6	35	0.2
November	5	35	0.1
December	6	35	0.2

*Table 3. Analysis of short-term costs, revenues and profits**

R	PR, thds. rub.	TR, thds. rub.	Q, projects	FC, thds. rub.	VC, thds. rub.	STC, thds. rub.	AFC	AVC	SATC	SMC	MR
1.27%	280	500	1	20	200	220	20,0	200	220	220	500
2.70%	730	1000	2	20	250	270	10,0	125	135	135	500
2.57%	1080	1500	3	20	400	420	6,7	133	140	140	500
3.26%	1530	2000	4	20	450	470	5,0	113	118	118	500
3.03%	1880	2500	5	20	600	620	4,0	120	124	124	500
3.17%	2280	3000	6	20	700	720	3,3	117	120	120	500

* R – profitability; PR – profit; TR – total revenue; Q – number of projects; FC – fixed short-term costs; VC – variable short-term costs; STC – short-term total cost; AFC – average fixed costs AVC – average variable costs; SATC – average total costs; SMC – the ultimate total cost; MR – marginal revenue.

It should be noted that in the market segment under consideration, the marginal revenue is constant and equal to the market price, since in conditions of perfect competition, when none of the firms individually is able to influence the price of products set by the mechanism of industry balance of supply and demand.

The maximum profit (2.28 million rubles) and profitability (3.17%) is achieved by increasing the number of projects.

It doesn't make sense to analyze costs, since only if the number of projects is 0, the company is in a loss-making position. And if there is at least one project, the company is already starting to earn money. However, as we found out, when analyzing the market, to increase profits, you should go to the first tier of agencies.

Analyzing the long-term development plans of Prostudio Agency, we will Analyze the long-term perspective of the company (tabl. 4).

Analyzing long-term costs and profits, when all the factors used by the firm are variables, shows an increasing return on scale. However, sections 8–10 and 14–16, where marginal costs (LMC) are decreasing in nature, that is, they are a decreasing function of the volume of production. This is due to the additional control (the process of attracting new specialists) for monitoring the project teams.

*Table 4. Analysis of the long-term costs, revenues, profits**

R	PR, thds. rub.	TR, thds. rub.	Q, projects	LTC	LAC	LMC	MR
2.71%	2280	3000	6	720	120	120	500
3.29%	3150	4000	8	850	106	65	500
3.88%	4050	5000	10	950	95	50	500
3.69%	4800	6000	12	1200	100	125	500
4.09%	5700	7000	14	1300	93	50	500
4.25%	6550	8000	16	1450	91	75	500

* R – profitability; PR – profit; TR – total revenue; Q – number of projects; LTC – long-term total costs; LAC – long-term average costs; LMC – long-term marginal costs; MR – marginal revenue.

The maximum profit will grow almost proportionally. However, it should also be noted that this profit does not have the maximum possible value, since the com-

pany can move to the 1st tier of agencies. Most companies use the USN in the B2B segment. The cost of services is quite high, so the increase in inflation does not affect the company's activities in any way. As mentioned earlier, a change in price even by 20–70% does not play a special role for the customer's company.

In General, when considering the market, price elasticity of demand is absent for medium and large businesses. Conditional microbusiness selects companies from 4 echelons, small businesses from 3 echelons, and medium and large businesses can choose from 1 or 2 echelons. For medium and large businesses, the cost is of little importance (the change in cost by 30–70% does not play any role at all). For them, the most important thing is the popularity of the Agency and its portfolio, as well as the timing of development.

As mentioned above, for companies from the 1st – 2nd echelon, which include Prostudio, it is only possible to increase the portfolio and increase the ranks in the ratings.

The possibility is to bring the Agency to the foreign market, and threats can only be made by site designers (Tilda, Wix, etc.), but only for the 3rd and 4th echelon. In General, the company's development strategies can be divided into two. For the 3rd and 4th echelons – increase the number of sites, that is, reduce prices and optimize the development process. For the 2nd and 1st echelons – an increase in the price, that is, comprehensive work on the quality of projects and the Agency's brand.

Conclusion

The growth of investment in the technological sector and the related infrastructure resulting from program article "Russia, forward!", published by the Prime Minister of the country Dmitry Medvedev in 2009 and republished in "Gazeta.ru" magazine in 2019 [10], as the thesis of the article is the opinion of the author and publishing remains acatalectic. The article formulated a program for the development of technological entrepreneurship, which has borne fruit in the form of active development of physical infrastructure for innovation, including technology parks and foundations. The Russian government has set a course to develop individual professional skills in the field of technology, ensure closer interaction of ecosystem participants, popularize technology enterprises and develop regional infrastructure in order to increase the degree of integration of the Russian technology industry into the world economy.

One of the main competitive advantages of Russia has always been the level of technology development. no wonder Russian programmers are considered one of the best in the world. Since exact Sciences have been funded in Russia for many years, the country has highly qualified and well-trained human resources in the field of technology and innovation.

However, many important elements of the ecosystem are still under development. The development of the technology entrepreneurship ecosystem requires more active support from the private sector. Russia has relatively low indicators for a number of factors, including the number of startups and the cost assessment of their results, as well as the fact that intellectual property objects created on the territory of Russia are not widely distributed.

Start-UPS that are attractive from an investment point of view can use a simplified procedure for attracting financing, but given the lack of development of the business ecosystem, truly profitable investments are rare here. Venture capital investors find it difficult to find funds, since they rely mainly on private investors or family investment firms. Although the state takes legislative measures to increase the attractiveness of venture capital investments (in particular, to recognize options and share classes), it is possible to completely eliminate the funding deficit only if public funds are invested in technology startups, for example, funds from the pension Fund. In Russia, the most common way to solve this problem has become a strategic takeover. Large companies that are leading in their respective industries are fully absorbing startups, providing entrepreneurs with liquidity, although the volume of such financing is lower than it could be with an IPO.

Most private Russian companies are satellites of a small number of large corporations that control the lion's share of the market, which do not understand why it is necessary to develop technological entrepreneurship, and do not set themselves such a task. This situation significantly limits the ability of owners of technology companies to enter the market at an early stage, to form partnerships, as well as to attract investment and sell businesses.

In Russia, for a long time, the main focus was on training specialists in the field of exact Sciences, but training in the field of business leaves much to be desired. Due to the peculiarities of the historical development of Russia, the culture of doing business has been developing in the country only recently. Training in the field of entrepreneurship and business significantly lags behind the training of specialists in the field of exact Sciences. It will take time to improve the skills of Russian entrepreneurs in the field of business, and it is necessary to start working in this direction with educational institutions.

In the Russian science and innovation culture, it is not yet accepted to value business qualities, without which it is impossible to form a highly developed ecosystem of technological entrepreneurship. Entrepreneurship has relatively recently entered a culture that did not involve high appreciation and encouragement of private initiative. Since there was no entrepreneurship component in the culture of the Soviet period, business people were not particularly respected. If we add to this the factors of cultural development associated with independence and risk-taking, we get an extremely unfavorable business environment. Another factor in this environment is the extremely small number of role models that ambitious start-up entrepreneurs can rely on.

The new rules governing digital technologies that have recently been in force in Russia have a great impact on the information and communication technolo-

gy industry and technological entrepreneurship. Legislation in this area is often not very specific and requires extensive comments.

The Russian government has made a number of efforts to create an extensive physical infrastructure for universities, technology transfer centers, and state-of-the-art technology parks, with the support of a number of funding agencies, as well as through financial incentives for innovation. The next stage of legislative reforms will need to take into account the need to financially encourage representatives of the private sector to participate more actively in the ecosystem of technological entrepreneurship, as well as encourage consultants, pay attention to the development of an entrepreneurial culture and, in particular, to the effectiveness of regulatory documents being developed.

Литература

1. Copenhagen Economics, Martin H. Thelle. (2010). The economic impact of a European digital single market. Final report. Retrieved from https://www.copenhageneconomics.com/dyn/resources/Publication/publicationPDF/5/305/1435823773/study_by_copenhagen.pdf.
2. OECD (2017). OECD Digital Economy Outlook 2017. OECD Publishing. Paris. Retrieved from https://doi.org/10.1787/9789264276284-en.
3. Fisch C. (2019). Initial coin offerings (ICOs) to finance new ventures. Journal of Business Venturing, Volume 34, Issue 1, January 2019, 1–22.
4. World Bank Group (2020). Purchasing Power Parities and the Size of World Economies: Results from the 2017 International Comparison Program. World Bank Publications.
5. Solow R.M. (1987). We'd Better Watch Out. New York Times Book Review. New York, pp. 36.
6. БИТ. Бизнес & Информационные технологии. (2020). В РАЭК подвели итоги года. Объем экономики рунета за 12 месяцев вырос на 20%. БИТ. Бизнес & Информационные технологии, 1 (94), 32–38.
7. Kotler P. Armstorng G. (2017). Principles of Marketing, Global Edition. Pearson.
8. Беличенко А. (2020). Prostudio.
9. CMS magazine (2017). Исследование рынка заказной веб-разработки: экономика, прогнозы, планы, маркетинг и кадры. Retrieved from https://cmsmagazine.ru/journal/research-market-research-for-custom-web-development/.
10. Медведев Д. (2019). Россия, вперед! Retrieved from https://www.gazeta.ru/comments/2019/09/10_a_12639409.shtml

FEATURES OF FUNCTIONING OF THE INTERNET ECONOMY AND DIGITAL AGENCIES IN THE RUSSIAN FEDERATION

Belichenko A.S.
Saint Petersburg State University

This article discusses the features of the functioning of digital agencies in the Internet economy of the Russian Federation. The author of scientific work presented market analysis customized web development and marketing, including the basic parameters of the market, property supply and demand, consumption structure of services, the industry's contribution to the Internet economy, the issues of digitalization, the role of the Russian outsourcing IT-companies in the international arena. The main problems facing the Internet economy market are analyzed and methods of their solution are proposed. Based on the study of the conceptual framework of the topic of scientific work, as well as based on the works of economists, leading programmers and consulting companies, the author examines the economic nature of the functioning of full-service agencies, in particular their Russian specifics. The analysis of programs and reforms that regulate the new rules for the use of digital technologies in the legislation of the Russian Federation, and their impact on improving the efficiency of technological entrepreneurship, was also carried out.

Keywords: it, digital, marketing, web, promotion, production, design, infrastructure, internet economy.

References

1. Copenhagen Economics, Martin H. Thelle. (2010). The economic impact of a European digital single market. Final report. Retrieved from https://www.copenhageneconomics.com/dyn/resources/Publication/publicationPDF/5/305/1435823773/study_by_copenhagen.pdf.
2. OECD (2017). OECD Digital Economy Outlook 2017. OECD Publishing. Paris. Retrieved from https://doi.org/10.1787/9789264276284-en.
3. Fisch C. (2019). Initial coin offerings (ICOs) to finance new ventures. Journal of Business Venturing, Volume 34, Issue 1, January 2019, 1–22.
4. World Bank Group (2020). Purchasing Power Parities and the Size of World Economies: Results from the 2017 International Comparison Program. World Bank Publications.
5. Solow R.M. (1987). We'd Better Watch Out. New York Times Book Review. New York, pp. 36.
6. BIT. Business & Information technology. (2020). RAEC summed up the results of the year. The volume of the Runet economy grew by 20% in 12 months. BIT. Business & Information technology, 1 (94), 32–38.
7. Kotler P. Armstorng G. (2017). Principles of Marketing, Global Edition. Pearson.
8. Belichenko A. (2020). Examples of building an effective sales funnel. Retrieved from https://prostudio.ru/journal/sale-funnel/.
9. CMS magazine (2017). Custom web development market research: Economics, forecasts, plans, marketing and personnel. Retrieved from https://cmsmagazine.ru/journal/research-market-research-for-custom-web-development/.
10. Medvedev D. (2019). Russia, go! Retrieved from https://www.gazeta.ru/comments/2019/09/10_a_12639409.shtml.

Анализ российского рынка венчурных инвестиций

Бойко Татьяна Алексеевна,
магистрант, кафедра «Инновационное предпринимательство» (ИБМ7), ФГБОУ ВО «Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет)» (МГТУ им. Н.Э. Баумана)
E-mail: boiko_tatjana@mail.ru

Бойко Андрей Алексеевич,
старший преподаватель, кафедра «Биомедицинские технические системы» (БМТ1), ФГБОУ ВО «Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет)»
E-mail: boiko_andrew@mail.ru

В статье приведен анализ рынка венчурного капитала в России за период с 2003 по 2019 годы. В качестве исходной информации использовались статистические сборники Федеральной службы государственной статистики и Российской ассоциации венчурного инвестирования. Анализ рынка проведен по четырем направлениям: анализ макроэкономических показателей, инвестиционных фондов, венчурных инвестиций и выходов из инвестиционных проектов. В качестве макроэкономических показателей были использованы ВВП и Индекс потребительских цен. При анализе венчурных фондов рассмотрено их количество и объем капитализации. Исследование рынка венчурных инвестиций проведено с позиции четырех составляющих: число и объем инвестиций, стадии компаний, региональная и отраслевая специфика. Приведена краткая характеристика способов выхода из финансируемого проекта и их количество за последние пять лет. Полученные данные могут быть использованы компаниями, связанными с отраслью венчурных инвестиций, для планирования своей деятельности.

Ключевые слова: венчурный фонд, венчурные инвестиции, анализ рынка венчурного капитала, выходы из венчурных инвестиций, РАВИ.

Введение. Проанализируем конъюнктуру российского рынка венчурных инвестиций. Рассмотрим четыре основных направления, характеризующих отрасль: макроэкономические показатели, фонды, венчурные инвестиции и выходы. Следует отметить, что при подготовке анализа в качестве исходных источников использовались годовые отчеты Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ) и данные Федеральной службы государственной статистики (Росстата) за период с 2003 по 2019 годы.

Анализ макроэкономических показателей. В качестве основных макроэкономических показателей рассмотрим динамику значений Валового внутреннего продукта (ВВП) и Индекса потребительских цен (ИПЦ) за указанный период.

На основе официальной статистики построим график годовых значений ВВП в текущих ценах с 2003 по 2019 годы (см. рис. 1) [1].

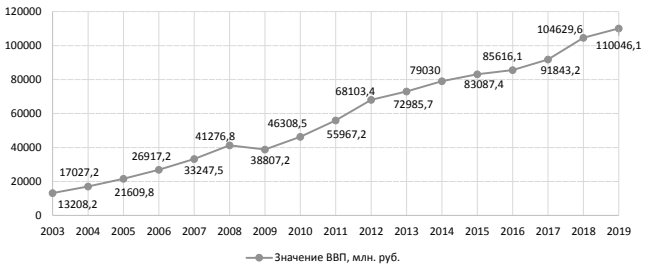


Рис. 1. Годовые значения ВВП, млн руб.

В результате анализа полученных данных, можно сделать вывод о том, что динамика годовых значений ВВП имеет положительный тренд. При этом незначительное снижение показателя наблюдалось в 2009 году, которое может быть связано с экономическим кризисом 2008 года.

На основе годовых значений ВВП рассчитаем темп прироста (см. рис. 2).

Рис. 2. Значения темпа прироста ВВП в процентах к предыдущему году, 2003–2019 гг.

В результате проведенных расчетов можно сделать следующие выводы. Во-первых, во временном ряду наблюдаются три минимума: один глобальный (2009 год) и два локальных (2013 и 2016 годы). Во-вторых, на диаграмме присутствуют периоды роста показателя: 2004, 2012 и 2018 годы. В-третьих, по отношению к предыдущему перио-

ду в 2019 году произошло снижение показателя на 8,74 единицы.

Рассмотрим второй макроэкономический показатель – Индекс потребительских цен. На основе данных официальной статистики построим график значений индекса за рассматриваемый период (см. рис. 3). Следует отметить, что годовые значения показателя являются интегральными за период, равный 12 месяцам, и рассчитывается как произведение всех входящих в этот временной промежуток индексов, характеризующих изменение цен в отчетном периоде по сравнению с предыдущим [1].

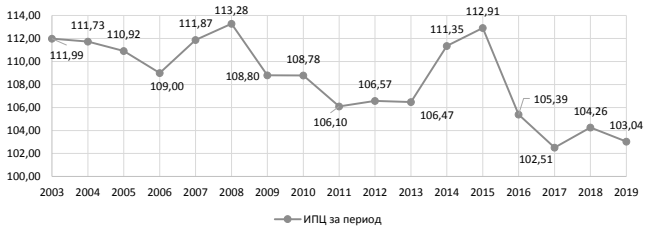


Рис. 3. Значение индекса потребительских цен в 2003–2019 гг.

В результате анализа полученных данных можно сделать вывод о том, что на протяжении последних четырех лет, начиная с 2016 года, происходит снижение ИПЦ. Кроме того, следует добавить, что в периоды с 2006 по 2008 и с 2013 по 2015 годы наблюдался рост показателя, а в периоды с 2008 по 2013 и с 2015 по 2017 годы происходил спад. Следует отметить, что периоды увеличения индекса могут быть связаны с нестабильной экономической ситуацией, так как при росте показателя потребители могут позволить себе меньшее количество продуктов за постоянную сумму. Индекс потребительских цен используют как один из возможных показателей инфляции, следовательно, в 2019 году, согласно данным официальной статистики, инфляция составляла 3,04%.

На основе значений ИПЦ по годам рассчитаем и построим график значений темпов прироста (см. рис. 4).

В результате проведенных расчетов можно сделать вывод о том, что значение ИПЦ обладает высокой изменчивостью: за рассматриваемые 17 лет направление изменения показателя менялось 12 раз. Кроме того, следует отметить, что, несмотря на то, что с 1 января 2019 года была повышена основная ставка НДС с 18% до 20%, в 2019 году ИПЦ снизился более, чем на 1% по сравнению с предыдущим периодом.

Рис. 4. Значение прироста индекса потребительских цен к предыдущему году в 2003–2019 гг.

Необходимо отметить, что графики изменения темпов прироста ВВП и ИПЦ имеют общую динамику: наблюдается совпадение локальных и глобальных экстремумов.

Анализ российских венчурных фондов. Перед проведением анализа обозначим основные понятия, связанные с фондами венчурных инвестиций.

Согласно «Методологии сбора и анализа основных параметров деятельности российских фондов прямых и венчурных инвестиций», под фондом понимается организация, располагающая средствами институциональных инвесторов, которые сформированы из двух и более источников и будут направлены на осуществление прямых инвестиций в непубличные компании [2].

Венчурный фонд можно определить, как фонд, инвестиции которого не менее чем на 90% состоят из венчурных инвестиций.

Под российским венчурным фондом понимается фонд, у которого не менее 50% мобилизованного капитала будет направлено на финансирование российских компаний.

Следует отметить, что Российская ассоциация венчурного инвестирования выделяет два вида венчурных фондов: VC-фонд и PE-фонд.

VC-фонд (Venture Capital) предоставляет VC-инвестиции, то есть осуществляет финансирование компаний на венчурных стадиях (посевная, начальная, ранняя и стадия расширения). Объем VC-инвестиций не превышает 100 млн долл. [2].

PE-фонд (Private Equity) предоставляет, соответственно, PE-инвестиции, то есть инвестиции на зрелых стадиях компании (стадия расширения и поздняя стадия). Объем PE-инвестиций не имеет ограничений.

Проанализируем количество фондов и их капитализацию. Построим график числа новых, ликвидированных и действующих фондов за период с 2003 по 2019 годы (см. рис. 5) [3].

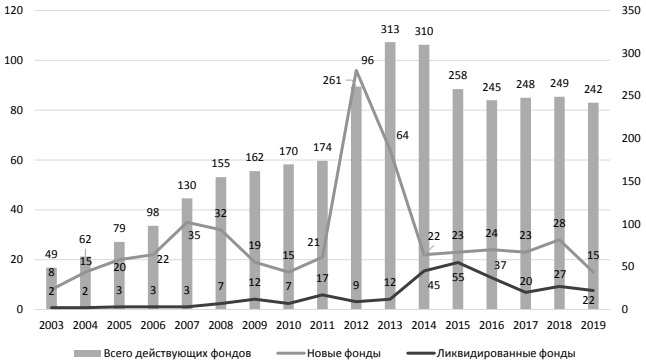


Рис. 5. Число действующих, новых и ликвидированных фондов

В результате анализа полученных данных можно сделать следующие выводы. Максимальное количество действующих фондов наблюдалось в период с 2012 по 2013 годы. Данная ситуация связана с тем, что в этот период произошло резкое увеличение новых фондов: исторический максимум приходится на 2012 год, в который было за-

регистрировано 96 новых фондов. При этом, наибольшее количество ликвидированных фондов наблюдалось в 2015 году (55 фондов). Указанные обстоятельства могут быть связаны с введенными годом ранее санкциями против России.

Следует отметить, что на протяжении последних четырех лет общее число действующих фондов находится на стабильном уровне: от 240 до 250 фондов.

Построим динамику изменения объемов инвестиций действующих, новых и ликвидированных фондов (см. рис. 6) [3].

Следует отметить, что под мобилизованным капиталом понимаются денежные средства институциональных инвесторов, предназначенные для прямых инвестиций [2].

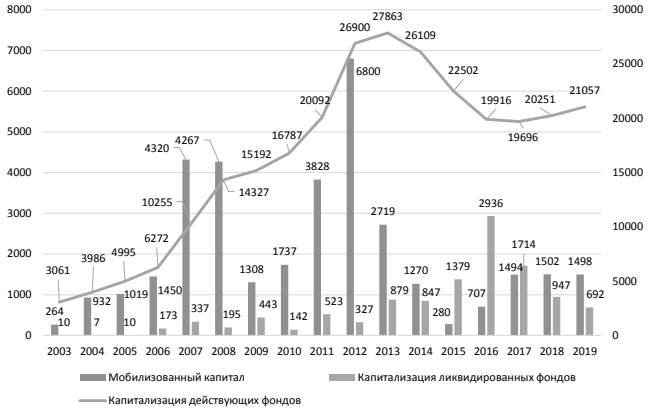


Рис. 6. Динамика изменений капитализации фондов, млн долл.

Согласно полученным данным, наибольший объем мобилизованного капитала приходится на 2012 год, что коррелирует с максимальным числом вновь созданных фондов в этот год. При этом, корреляция сохраняется и для действующих фондов: рекордный объем инвестиций и число фондов наблюдалось в 2013 году. Наибольшая капитализация ликвидированных фондов была отмечена в 2016 году.

Необходимо отметить, что, начиная с 2014 года изменение объема инвестиций действующих фондов имело отрицательную тенденцию, достигнув в 2017 году локального минимума. При этом, в последние два года (2018–2019 гг.) наблюдается увеличение объемов капитализации. В 2019 году объем инвестиций действующих венчурных фондов составил более 21 млн долл.

Анализ рынка венчурных инвестиций. Проведем исследование рынка венчурных инвестиций с позиции четырех направлений: число и объем инвестиций, стадии компаний, региональная и отраслевая специфика.

Построим график количества и объема венчурных инвестиций за рассматриваемый период (см. рис. 7) [3].

В результате анализа полученных данных можно сделать вывод о том, что наибольшее количество инвестиций было осуществлено в 2014 году, при этом максимальный объем инвестиций был отмечен в 2012 году. В 2019 году число инвестиций сократилось на 65%, а их объем увеличился на 68%.

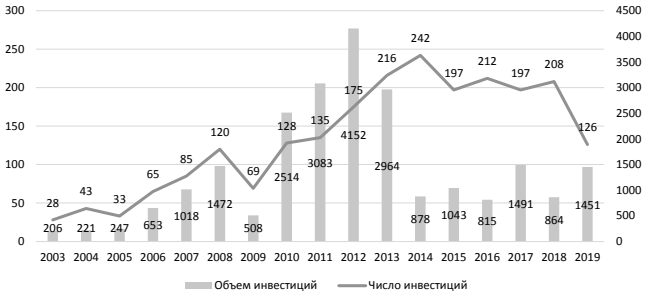


Рис. 7. Число и объем венчурных инвестиций, млн долл.

Рассчитаем средний объем инвестиции путем деления общего годового объема на количество инвестиций за период (см. рис. 8).

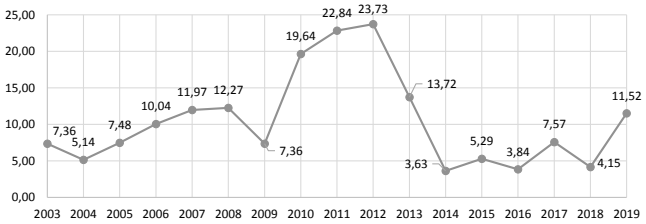


Рис. 8. Средний размер инвестиции, млн долл.

На основе полученных данных можно сделать вывод о том, что благодаря тому, что в 2019 году количество инвестиций сократилось, а их объем увеличился, среднее значение инвестиции увеличилось на 7,37 млн долл. по сравнению с предыдущим годом, в котором имела место обратная ситуация: количество инвестиций выросло, а их объем сократился.

Проанализируем отраслевую специфику венчурных инвестиций в России. До 2012 года в аналитических сборниках РАВИ выделялись 16 отраслей. Впоследствии, все отрасли были сгруппированы в 4 сектора: ИКТ, промышленные технологии, биотехнологии и другие отрасли. В сектор ИКТ вошли две отрасли: телекоммуникации и компьютеры; в сектор промышленные технологии были включены 6 отраслей: энергетика, промышленное оборудование, строительство, электроника, химические материалы и транспорт; в сектор биотехнологий вошли 2 отрасли: биотехнологии и медицина. Все остальные отрасли – экология, потребительский рынок, легкая промышленность, финансовые услуги, сельское хозяйство, другое – были объединены в сектор «другие отрасли». На рисунке 9 представлена динамика изменения предпочтений инвесторов по укрупненным секторам в относительных показателях [3].

В результате анализа полученной информации можно сделать следующие выводы. Во-первых, на протяжении 10 лет (с 2003 по 2013 гг.) существенная доля венчурных инвестиций приходилась на сектор «Другие отрасли». Данная ситуация была связана с тем, что в указанный промежуток времени активно финансировались такие отрасли данного сектора как потребительский рынок

и финансовые услуги. На протяжении последних трех лет финансирование данного сектора сократилось.

Во-вторых, такие секторы как ИКТ и промышленные технологии попеременно являются лидерами в общем объеме инвестиций: при увеличении доли сектора ИКТ снижается доля промышленных технологий и наоборот. В-третьих, доля сектора биотехнологий является незначительной и не превышает 10%.

Рис. 9. Отраслевая специфика венчурных инвестиций

В 2019 году наибольшую долю составили инвестиции в сектор ИКТ, на втором месте находятся промышленные технологии, на третьем – биотехнологии, на четвертом – другие отрасли.

Таблица 1. Географическое распределение венчурных инвестиций

ФО/ год	ЦФО	СЗ-ФО	ПФО	ЮФО	УФО	ДФО	СФО	Н	Итого
2003	40%	20%	14%	0%	10%	7%	9%	0%	100%
2004	53%	24%	8%	5%	5%	4%	1%	0%	100%
2005	73%	13%	3%	1%	5%	1%	3%	0%	100%
2006	71%	21%	0%	0%	2%	1%	5%	0%	100%
2007	70%	4%	3%	2%	3%	4%	14%	0%	100%
2008	67%	9%	10%	0%	10%	1%	3%	0%	100%
2009	68%	24%	7%	1%	0%	0%	1%	0%	100%
2010	86%	2%	1%	0%	2%	8%	1%	0%	100%
2011	41%	40%	17%	0%	0%	0%	2%	0%	100%
2012	94%	2%	1%	1%	0%	2%	0%	0%	100%
2013	61%	24%	2%	7%	1%	5%	0%	0%	100%
2014	63%	2%	1%	0%	4%	0%	0%	30%	100%
2015	34%	36%	0%	0%	0%	3%	23%	5%	100%
2016	63%	35%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
2017	59%	20%	1%	0%	0%	0%	19%	0%	100%
2018	82%	3%	3%	0%	0%	0%	1%	10%	100%
2019	92%	0%	7%	0%	0%	0%	0%	0%	100%

Проанализируем географическую специфику венчурных инвестиций в России. В таблице 1 представлена информация о распределении венчурных инвестиций по федеральным округам в рассматриваемый период [3]. Следует отметить, что в таблице использованы следующие обозначений: федеральный округ (ФО), Центральный федеральный округ (ЦФО), Северо-Западный федеральный округ (СЗФО), Приволжский федеральный округ (ПФО), Южный федеральный округ (ЮФО), Уральский федеральный округ (УФО), Дальневосточный федеральный округ (ДФО), Сибирский федеральный округ (СФО), не удалось установить округ, в котором было произведено финансирование (Н). Следует отметить, что в таблице не указан Северо-Кавказский федеральный округ, так как за весь период наблюдения в нем не было произведено ни одной венчурной сделки.

В результате анализа полученных данных можно сделать следующие выводы. Во-первых, абсолютным лидером по объему инвестирования за весь рассматриваемый период является Центральный федеральный округ. Во-вторых, достаточно большим весом в общем объеме инвестиций обладают Северо-Западный и Приволжский федеральные округа.

На рисунке 10 представлено географическое распределение венчурных инвестиций за последние 5 лет [2].

Рис. 10. Географическая специфика венчурных инвестиций, 2015–2019 гг.

В 2019 году практически все инвестиции были сосредоточены в Центральном федеральном округе (92%). При этом на 4% увеличилась доля инвестиций, реализованных в Приволжском федеральном округе.

Проанализируем объем инвестиций в зависимости от стадии развития компании. К венчурным стадиям относят посевную, начальную, раннюю стадии и в отдельных случаях стадию расширения. К стадиям последующего развития компании относят позднюю и стадию расширения.

В таблице 2 представлена информация об инвестициях на различных стадиях развития компании в относительных показателях в рассматриваемый период [3].

Согласно данным таблицы, наиболее привлекательной стадией для инвестирования является стадия расширения. При этом, на стадии реструктуризации до 2012 года также привлекалось венчурное финансирование; в последние годы данная тенденция не наблюдается. Следует отметить, что наибольшей популярность стала пользоваться поздняя стадия.

В результате анализа полученной информации можно сделать вывод о том, что по сравнению с предыдущим годом объем инвестиций на стадии расширения сократился на 20%. При этом объем финансирования на поздних стадиях увеличился с 2% до 24%. Следует отметить, что в 2019 году в структуре инвестиций в основном присутствуют венчурные стадии (посевная, начальная, ранняя, расширения).

Таблица 2. Распределение инвестиций по стадиям развития компании

Стадия/ Год	Расширение	Реструктуризация	Ранняя	Поздняя	Посевная и начальная	Неизвестно	Итого
2003	46%	15%	27%	6%	6%	0%	100%
2004	74%	5%	13%	5%	4%	0%	100%
2005	62%	26%	7%	0%	5%	0%	100%
2006	76%	13%	6%	0%	6%	0%	100%
2007	89%	0%	7%	0%	4%	0%	100%
2008	89%	0%	6%	0%	5%	0%	100%
2009	62%	14%	22%	0%	3%	0%	100%
2010	90%	0%	5%	4%	1%	0%	100%
2011	32%	0%	5%	59%	4%	0%	100%
2012	49%	9%	6%	33%	3%	0%	100%
2013	43%	1%	6%	47%	3%	0%	100%
2014	74%	0%	9%	12%	5%	0%	100%
2015	69%	6%	3%	17%	2%	2%	100%
2016	78%	0%	4%	16%	2%	0%	100%
2017	66%	0%	21%	11%	1%	0%	100%
2018	93%	0%	3%	2%	2%	1%	100%
2019	73%	0%	2%	24%	1%	0%	100%

На рисунке 11 представлена структура венчурных инвестиций по стадиям развития компании для сравнения в 2018 и 2019 гг.

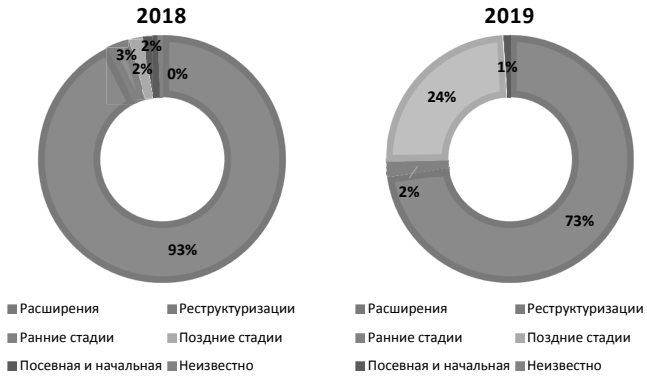


Рис. 11. Структура венчурных инвестиций по стадиям развития компании в 2018 и 2019 гг.

Анализ сделок по выходам. Выход из финансируемого проекта является важным показателем результативности вложенных средств для инвестора. Принято выделять два типа выходов по способу продажи: биржевые и внебиржевые [2].

К биржевым выходам относятся следующие способы: IPO, SPO и продажа акций на бирже. IPO (Initial Public Offer) – первое публичное предложение – выход, который подразумевает продажу акций на фондовом рынке. Разновидностью IPO является SPO (Secondary Public Offering) – второе публичное предложение, которое реализуется через продажу акций уже существующих акционеров (чаще всего, основателей компании). Продажа акций на бирже предполагает размещение акций на фондовом рынке, которое выходит за рамками IPO и SPO [4].

К внебиржевым выходам относятся следующие способы: продажа стратегическому инвестору, продажа финансовому инвестору, выкуп менеджерами, обратный выкуп акций, полная или частичная продажа активов и списание.

Продажа стратегическому инвестору заключается в прямой продаже компании корпорации, которая способна интегрировать ее в свою экосистему как бизнес-единицу. Продажа финансовому инвестору предполагает ситуацию, когда один венчурный фонд перекупает акции компании другого венчурного фонда.

Выкуп менеджерами предусматривает продажу акций компании ее управляющим, а обратный выкуп акций предполагает продажу доли компании ее основателям. Данные выходы являются менее привлекательными по сравнению с предыдущими способами; их используют в том случае, если инвесторы не смогли реализовать другие варианты.

Полная или частичная продажа активов заключается в продажи компании или ее доли в случае ее банкротства. Списание – самый нежелательный выход для инвестора, который предполагает продажу компании в счет ее обязательств. В данном случае инвестор получает убыток [4].

В таблице 3 приведено количество выходов венчурного инвестора из проекта по рассмотренным способам за период с 2003 по 2019 годы [3]. В таблице используются следующие обозначения: продажа стратегическому инвестору (ПСИ), выкуп менеджерами (ВМ), списание (С), продажа финансовому инвестору (ПФИ), продажа акций на бирже (ПАБ), обратный выкуп акций (ОВА), полная или частичная продажа активов (П/ЧПА), другие способы (Д).

Таблица 3. Распределение количества выходов по способам

Выходы/ Год	ПСИ	ВМ	IPO	SPO	С	ПФИ	ПАБ	ОВА	П/ЧПА	Д	Итого
2003	9	11	0	0	1	0	0	0	0	0	21
2004	10	7	2	0	0	0	0	0	0	0	19
2005	7	4	0	0	0	0	0	0	0	0	11
2006	16	1	1	0	0	0	0	0	0	0	18
2007	17	5	2	0	0	0	0	0	0	0	24
2008	20	1	0	0	0	0	0	0	0	0	21
2009	9	1	0	0	0	0	0	0	0	0	10

Окончание

Выходы/ Год	ПСИ	ВМ	IPO	SPO	С	ПФИ	ПАБ	ОВА	П/ЧПА	Д	Итого
2010	13	1	2	0	2	4	0	0	3	0	25
2011	9	3	4	0	5	3	0	0	1	0	25
2012	13	4	1	0	1	9	0	0	0	0	28
2013	11	2	2	1	2	3	2	1	0	0	24
2014	16	5	1	0	4	4	4	0	4	3	41
2015	14	5	0	2	5	6	4	0	2	12	50
2016	22	5	0	1	0	6	0	0	0	12	46
2017	12	4	0	0	1	6	0	0	0	1	24
2018	10	3	0	0	0	15	2	0	0	11	41
2019	19	5	1	0	4	6	0	0	0	20	55

Согласно данным, приведенным в таблице, наиболее часто используемыми способами выхода венчурного инвестора из проекта являются продажа стратегическому инвестору и выкуп менеджерами. Следует отметить, что в мировой практике наиболее привлекательным способом выхода является IPO.

На рисунке 12 представлено распределение количества выходов по способам за последние 5 лет: с 2015 по 2019 гг.

В результате анализа полученных данных можно сделать следующие выводы. Во-первых, в 2015 году было зафиксировано большое количество выходов за счет списания. Подобная ситуация наблюдалась в 2012 году, в связи с этим можно предположить, что причиной данного обстоятельства могут быть кризисные ситуации.

Рис. 12. Число выходов по типу выхода, 2015–2019 гг.

Следует отметить, что изменения рынка венчурных инвестиций имеют отложенный период. Во-вторых, во всех пяти последних годах присутствовали следующие типы выходов: продажа стратегическому инвестору, выкуп менеджерами и продажа финансовому инвестору. При этом ни разу не был осуществлен выход с помощью обратного выкупа акций (следует отметить, что данный метод использовался один раз – в 2013 году). В-третьих, в 2019 году наблюдается исторический максимум по количеству выходов – 55 выходов.

Заключение. В результате проведенного анализа следует отметить, что несмотря на то, что на мировом рынке в 2019 году наблюдался наибольший объем венчурных инвестиций, объем российского рынка венчурных инвестиций оказался ниже исторического максимума 2012 года. По сравнению с 2018 годом объем венчурных инвестиций увеличился на 68% и составил 1,5 млрд долл.

Литература

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. (https://rosstat.gov.ru). Проверено 12.12.2020.
2. Методология сбора и анализа основных параметров деятельности российских фондов прямых и венчурных инвестиций // Объединенная аналитическая группа, 2017. – С. 30.
3. Аналитические сборники РАВИ 2004–2020.
4. Кузнецова, М.В. Сравнительная характеристика вариантов выхода из венчурных инвестиций / М.В. Кузнецова / Экономика и бизнес: теория и практика. – 2017. – № 11. – С. 96–99.

ANALYSIS OF THE RUSSIAN VENTURE CAPITAL MARKET

Boyko T.A., Boyko A.A.
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Moscow State Technical University named after N.E. Bauman (National Research University)"

The article presents an analysis of the venture capital market in Russia for the period from 2003 to 2019. Statistical collections of the Federal State Statistics Service and the Russian Venture Investment Association were used as initial information. The market analysis was carried out in four areas: analysis of macro-economic indicators, investment funds, venture investments and outputs from investment projects. GDP and the Consumer Price Index were used as macroeconomic indicators. When analyzing venture funds, their number and volume of capitalization are considered. The study of the venture capital market was conducted from the point of view of four components: the number and volume of investments, the stages of companies, regional and industry specifics. A brief description of the ways out of the funded project and their number over the past five years is given. The data obtained can be used by companies associated with the venture capital investment industry to plan their activities.

Keywords: venture fund, venture investments, analysis of the venture capital market, exits from venture investments, RAVI.

References

1. Official website of the Federal State Statistics Service [Electronic resource]. (https://rosstat.gov.ru). Verified 12.12.2020.
2. Methodology for collecting and analyzing the main parameters of the activities of Russian direct and venture investment funds // United Analytical Group, 2017. – P. 30.
3. Analytical collections of RAVI 2004–2020.
4. Kuznetsova, M.V. The comparative characteristic of options of the exit from venture investments / Economics and business: theory and practice. – 2017. – No. 11. – P.: 96–99.

Управленческое уравнение для цифровой экономики: таланты-кадры-таланты

Ганчерёнок Игорь Иванович,
доктор физ.-мат. наук, профессор, директор Белорусско-Узбекского института прикладных технических квалификаций

Горбачёв Николай Николаевич,
старший преподаватель Академии управления при Президенте Республики Беларусь
E-mail: nick-iso@tut.by

Статья посвящена системному видению управления человеческими ресурсами в условиях цифровой трансформации. Впервые представлены развернутая мультипликативная «формула таланта» и авторская ментальная модель управления талантами. Рассмотрена проблематика развития человеческого капитала в эпоху цифровой трансформации и нелинейной фрактальности социальных процессов. При этом отмечается, что ключевым фактором успеха процессов цифровизации экономики и формирования информационного общества, способного откликаться на современные вызовы, является наличие высококвалифицированных кадров и талантов в их диалектической взаимосвязи (синергетический параметр порядка) в достаточном объеме для соответствующих рабочих мест, а также системы непрерывного дополнительного образования, формирующей профессиональные компетенции для разработки, внедрения и освоения сквозных цифровых технологий (СЦТ), которые определяются как ключевые научно-технические направления, оказывающие наиболее существенное влияние на развитие рынков. В процесс управления талантами акцентируется необходимость интеллектуальной мобильности в условиях интернационализации высшего образования.

Ключевые слова: система образования, цифровая трансформация, управление, кадры, таланты, формула таланта.

«Талант – единственная новость, которая всегда нова.»
Б. Пастернак

Введение

Системная экономика как комплексная система от мега- до нано- экономик не допускает несогласованности при учёте временного фактора, особенно в рамках её цифровизации. Именно экономическая системность ориентирует на формирование прорывной концепции профессионального обучения и дополнительного профессионального образования, учитывающей динамизм состава востребованных профессий, соответствующий быстро развивающимся информационным и цифровым технологиям. Эти технологии существенно влияют на различные аспекты жизнедеятельности и самосознание современного человека, его самооценку и подготовленность при решении проблемных ситуаций. Специалистам требуется развитие системных способностей, обеспечивающих поддержку их деятельности в сложных многофакторных динамичных средах: природных, техногенных, социальных, информационных, управленческих и других, которые обеспечивают процесс устойчивого развития государства. При этом информационные ресурсы и человеческий капитал становятся всё более востребованными государственными активами. Как правило, проблемные ситуации решаются несколькими специалистами, умеющими интегрировать и активировать компетенции и коммуникации в целостный коллективный интеллект. Поэтому необходимо ориентировать образовательные технологии на формирование новой инновационной и динамичной цифровой образовательной среды, обеспечивающей как поиск и развитие талантов (интеллектуальных лидеров), так и на коллективную деятельность психологически совместимых индивидуумов (мобильных интеллектуальных групп). В рамках этой среды должны формироваться «сквозные» цифровые образовательные технологии, погружающие в нее человека в соответствии с принципом «образование через всю жизнь».

В современном динамичном мире вопросы цифровой трансформации приобрели очевидную актуальность. 4-ая индустриальная революция (4ИР), современная пандемия COVID-19, уже существенным образом трансформировала и изменит в ближайшей перспективе мировую конфигурацию экономических, политических и общественных взаимоотношений, находящихся в тесной взаимосвязи. В системе миропорядка зародились новые тренды и исходящие от них вызовы и угрозы. Основатель и исполнительный директор Все-

мирного экономического Форума в Давосе Клаус Шваб сформулировал 10 проблемных вопросов [1, с. 3], на которые человечеству в режиме глобального диалога предстоит дать ответы:

1. Экономическое сотрудничество: создание системы новых правил и институтов, которые интегрируют все аспекты глобальной экономической кооперации, включая интеллектуальную собственность, человеческую мобильность, защиту данных, обменные курсы, фискальные и другие конкурентные политики, государственную собственность и национальную безопасность.
2. Технологическое развитие: необходимость определения принципов создания новых технологий, таких как искусственный интеллект, генное редактирование, для обеспечения этических принципов и подчиненность системе признанных ценностей.
3. Кибербезопасность: координация коллективных усилий для сохранения доверительности и безопасности инновационной и технологической магистрали 4ИР.
4. Финансовая и монетарная системы: необходимо совместное технологическое совершенствование финансовой и монетарной систем, включая крипто-валюту и блокчейновые технологии, позволяющее сделать их более эластичными для достижения устойчивости и долгосрочно общественного благосостояния.
5. Экономическая политика: «пересмотр» современных экономических теорий в системе структурных изменений, обусловленных 4ИР, таких как, например, изменение содержания категории «производительность».
6. Эластичность риска: улучшение коллективных решений по управлению ключевыми системами окружающей среды (климат, океаническая система, биосфера), обеспечивающими будущее нашей планеты.
7. Человеческий капитал: поскольку компетенции необходимые для сохранения конкурентоспособности постоянно эволюционируют, необходимо глобальное осмысление (мозговой штурм) будущего рынка труда и человеческого капитала.
8. Новая социальная парадигма: необходимо сформировать новую социальную парадигму – «сдвиг» от материального к более гуманистическому. Другими словами – от производства и потребления к заботе и совместному использованию (шеринг-экономика).
9. Индустриальные системы: 4ИР позволяет значимо увеличить доступность и обеспечение услугами в сферах здравоохранения, энергетики, связи, транспорта и других.
10. Институциональные реформы: необходимо переосмысление глобальных институциональных систем, созданных более 70-ти лет назад с целью их наполнения новым политическом, экономическом и социальном контекстом.

Следует отметить, что существенно важной проблемой является формирование и управление интеграцией информационных пространств в рамках как управления ими, так и разрешения на их основе указанных проблемных ситуаций.

Таким образом, технологии преобразуют и усложняют миропорядок. Глобальная экономическая система испытывает значимую нелинейную динамику. С синергетической позиции ответы на сформулированные К. Швабом глобальные вопросы представляют собой синергетические параметры порядка для обеспечения глобальной управляемости и устойчивого развития.

В настоящей статье мы обратимся к проблеме развития человеческого капитала в эпоху цифровой трансформации [2, с. 90; 3, с. 19] и значимой турбулентности социальных процессов, постулируя утверждение, что ключевым фактором успеха процессов цифровизации экономики, формирования информационного общества, способного адекватно отвечать на вызовы современности, является не только последовательное совершенствование структуры социально-экономических субъектов и развитие соответствующих условий, включая обеспечение безопасности и суверенитета национального цифрового пространства [3, с. 20], но и наличие высококвалифицированных кадров и талантов в их диалектической взаимосвязи (синергетический параметр порядка) в достаточном объеме для соответствующих рабочих мест, а также системы непрерывного дополнительного образования, формирующее профессиональные компетенции для разработки, внедрения и освоения СЦТ, которые определяются как ключевые научно-технические направления, оказывающие наиболее существенное влияние на развитие рынков. СЦТ, как правило, охватывают несколько трендов или отраслей: большие данные; нейротехнологии и искусственный интеллект; системы распределенного реестра; квантовые технологии; промышленный интернет, технологии виртуальной и дополненной реальностей и другие.

Переход к цифровой экономике существенным образом меняет рынок труда. Наряду с распространением информационно коммуникационных технологий (ИКТ) во всех сферах жизни цифровые компетенции становятся критически важными с точки зрения работодателей. Ожидается масштабная трансформация требований к специалистам, профессиональным и образовательным стандартам, поскольку многие операции, которые не были затронуты предыдущими волнами внедрения цифровых технологий, в ближайшем будущем могут быть автоматизированы.

Одной из ключевых компетенций персонала, определяющих конкурентные преимущества компаний будущего, становится аналитика больших данных. Умение работать с большими массивами структурированной и неструктурированной информации позволяет предприятиям повысить качество когнитивного и ситуационного анализа, прогнозирования потребностей и спроса, оптимизировать технологические и управленческие процессы. Внедрение цифровых технологий обуслов-

ливает значительные изменения потребностей в персонале и требований к специалистам:

– уменьшение потребностей в профессиях, ориентированных на выполнение формализованных повторяющихся операций;
– ограничение жизненного цикла профессий в связи с возрастающей динамикой технологий;
– стабильная модификация профилей компетенций персонала в связи с постоянным изменением инструментария и технологий производственной деятельности;
– динамичное возникновение новых специальностей, специализаций и профессий (переподготовка, повышение квалификации);
– повышение требований к гибкости и адаптируемости персонала;
– динамичность надпрофессиональных компетенций/метакомпетенций, которые отвечают за успешную реализацию СЦТ, обеспечивая высокую производительность труда и эффективность технологических переходов, связанных с разными предметными областями;
– рост спроса на специалистов, эффективно использующих существующие и разрабатывающих, внедряющих ЦСТ;
– потребность в сотрудниках для виртуальных, мобильных и «расширенных» предприятий.

Поэтому эффективное сочетание талантов, экспертов, высококвалифицированных специалистов, а также специалистов, обеспечивающих их результативную работу, и цифрового (информационно-коммуникационного и функционально-прикладного) инструментария остаётся важнейшей задачей кадрового обеспечения цифровой экономикой. «Сквозные» технологии кадрового мониторинга, подготовки, переподготовки кадров и повышения их квалификации позволят провести эффективную цифровизацию образования и рынка труда.

1. Системный подход к кадровой политике в условиях цифровой трансформации

Изменения в подходах к подготовке кадров должно начинаться со школы, с ликвидации цифрового неравенства, освоения персонального цифрового инструментария (персональный электронный офис, персональные ситуационные центры на основе персональных гаджетов) и технологий его правильного использования, формирования информационной культуры. На их базе должно вестись внедрение цифровых образовательных платформ, причём не только в рамках рационализации, оптимизация и инноваций учебного процесса, «выведения» преподавателей от планово-отчётной рутины, но и на основе создания информационно-технологической экосистемы, которая характеризует существенный пласт работ по формированию и использованию концептуально новых образовательных методик и прорывных образовательных технологий. При этом важен системный подход к поддержке такой экосистемы, включая системный и ситуационный анализ проблем, формирование единого информационного и технологического (с отфильтровованием параинформации и дезинформации) образовательного пространства (рисунок 1). Причем в качестве модельно предлагаем рассматривать активно формируемое Европейское образовательное пространство [4].

Рис. 1. Концептуальная модель кадровой цифровизации

Решать эти проблемы должны помочь как образовательные учреждения, так и библиотеки, другие информационно-образовательные организации дополнительного образования, ИТ-компании (открывая в школах и вузах соответствующие виртуальные и реальные классы, лаборатории, базовые кафедры и даже факультеты). Это будет способствовать сокращению разрыва между концептуальными наработками, созданием новых образовательных механизмов и инструментария и практикой их использования. Общаясь с состоявшимися профессионалами и участвуя в реальных проектах, школьники, студенты и слушатели могут из первых рук узнавать о свежих трендах и методиках, еще не успевших попасть в учебники, а глаопережающей подготовки и переподготовкивное, приобретать именно те компетенции, которые востребованы на рынке труда.

Концептуальная модель кадровой цифровизации представляет собой достаточно полный набор спецификаций направлений цифровой трансформации, ориентированный на её организационную поддержку в рамках создании «расширенных» учреждений образования, реализующих концепцию «образования через всю жизнь». Это могут быть учебно-научно-производственные комплексы, функционирующие на основе «государственно-частного партнёрства». Это позволит синхронизировать результаты образовательного процесса с потребностями в кадрах цифровой экономики, использованием «цифровых двойников» для опе-

режающей подготовки и переподготовки кадров. Общаясь с состоявшимися профессионалами и участвуя в реальных проектах, школьники, студенты и слушатели могут не только из первых рук узнавать о свежих и перспективных трендах, методиках и инструментарии, даже еще не успевших широко войти в практику, но и приобретать такие компетенции, которые будут востребованы и обеспечат конкурентоспособность на рынке труда. Это позволит также более действенно формировать и интерпретировать метакомпетенции специалистов, состав которых представлен в [5]:

Системное мышление – тип мышления, который обусловливается целостным восприятием предметов и явлений, в их множестве и взаимодействии через измеряемые (оцениваемые) свойства, показатели и индексы.

Визуальное мышление – использование возможностей человека видеть (глазами или мысленно), формировать (генерировать) образы и отображать их, позволяющее получать дополнительную информацию и находить на её основе идеи, не выявляемые иным образом; плодотворно развивать их, а затем доносить таким образом, чтобы окружающие быстро понимали и принимали их.

Экологическое мышление учёт геосферных и ноосферных факторов прм системном анализе проблемных ситуаций в сочетании с бережливым отношением к используемым природным ресурсам и эффективным использованием отходов.

Работа в условиях неопределенности – подготовка и принятие решений по проблемным ситуациям в условиях неполной информации, неявного целеполагания, ограниченности ресурсов и времени.

Межотраслевая коммуникация – информационное обеспечение моделирования и поддержки «сквозных» технологий и бизнес-процессов, описание проблемных ситуациё во взаимодействующих смежных и несмежных отраслях.

Мультиязычность и мультикультурность – владение несколькими естественными и искусственными (SQL, XML, HTML) языками, учёт национального и культурного контекста стран-партнеров, понимание специфики и традиций работы в отраслях других стран.

Клиентоориентированность – учёт потребностей партнёров и умение выявить запросы потребителей.

Управление проектами – способность инициировать проекты, управлять ими и эффективно завершать их в цикличном формате.

Системность таланта, на наш взгляд, проявляется дуально: когда талант является системообразующим фактором или целевой доминантой и когда он выступает в роли «синтезирующего» элемента. При этом обеспечение эффективности в управлении талантами потребует не просто системного подхода к этой проблеме, но и соответствующих концептуальных изменеий в кадровой и образовательной сферах.

2. Формула таланта

Для уточнения специфики таланта человека необходимо рассмотреть особенности когнитивной составляющей такой специфической группы специалистов как эксперты. Эксперт характеризуется как интеллектуально компетентная личность в определенной предметной области, имеющий высокие практические результаты, прошедший специальное обучение, готовый осуществлять подготовку и принимать эффективные решения в рамках проблемных ситуаций, в том числе в нетривиальных и экстремальных условиях; способный к формированию экспертного заключения (решающего совета). Таким образом, компетентность эксперта представляет из себя проявление одаренности (таланта) человека. Эксперты лучше представляют и систематизируют свои знания (формируют свои онтологические модели), которые расширяются (концептуализируется) на основе разнообразных фиксированных или генерируемых связей между отдельными объектами и понятиями, получаемые новые знания оперативно соотносится (ассоциируются) с базисными. Они знают, как применить и интерпретировать свои знания, при этом эксперты быстрее локализуют релевантную и пертинентную информацию в доступном информационном пространстве. Наконец, они формируют и владеют персонифицированными данными и метаданными об интегрированном информационном пространстве. Выявление и обучение экспертов организуется, но только локально и не систематически и не по всем предметным областям. Технологии «больших данных», блокчейн, дистанционного мониторинга и интеллектуального тестирования предоставляют возможности накапливать и анализировать сведения, характеризующие человека на всём его жизненном пути и обеспечивающие ему разностороннюю информационную и сервисную поддержку (в том числе в сфере образования, на рынке труда и в социальной сфере). Тогда появляются возможности объективной оценки и самооценки человека-эксперта в образовательной и профессиональной сфере, в управлении талантами (рисунок 2), где компетентность трактуется в рамках модели – «усилия-время-результат».

Рис. 2. Формула таланта

Рассматривая место талантов в структуре рынка труда, можно выделить следующие интеллектуальные группы:

1) «сообразительные» – люди с высоким уровнем интеллектуального развития (показатель IQ > 135–140 единиц), которые проявляются с помощью психометрических тестов;

2) «блестящие ученики» – лица с высоким уровнем успешности обучения (показателями учебных достижений); определяются оценочно-ориентированным тестированием;

3) «креативные» – сотрудники с высоким уровнем развития дивергентных способностей в виде оперативности, количества и оригинальности генерируемых идей; выявляются на основе тестов креативности;

4) «компетентные» – люди с высокой успешностью в выполнении тех или иных конкретных видов деятельности, имеющие большой объем предметно-специфических знаний, а также значительный практический опыт работы в соответствующей предметной области; определяются на основе портфолио;

5) «талантливые» – лица с исключительными интеллектуальными способностями и достижениями, которые нашли свое воплощение в некоторых реальных, объективно новых, в той или иной мере общепризнанных формах;

6) «мудрые» – люди с высоким уровнем и опытом интеллектуально-аналитической и прогностической деятельности, владеющие значительными объемами информации и аналитико-прогнозным инструментарием (технологиями).

Расширяя и дополняя рассмотренные выше концепции модно предложить ментальную модель понятия «талант» (рисунок 3), учитывающую и цифровые технологии, которые позволяют оптимизировать выявление, оценку и развитие талантов.

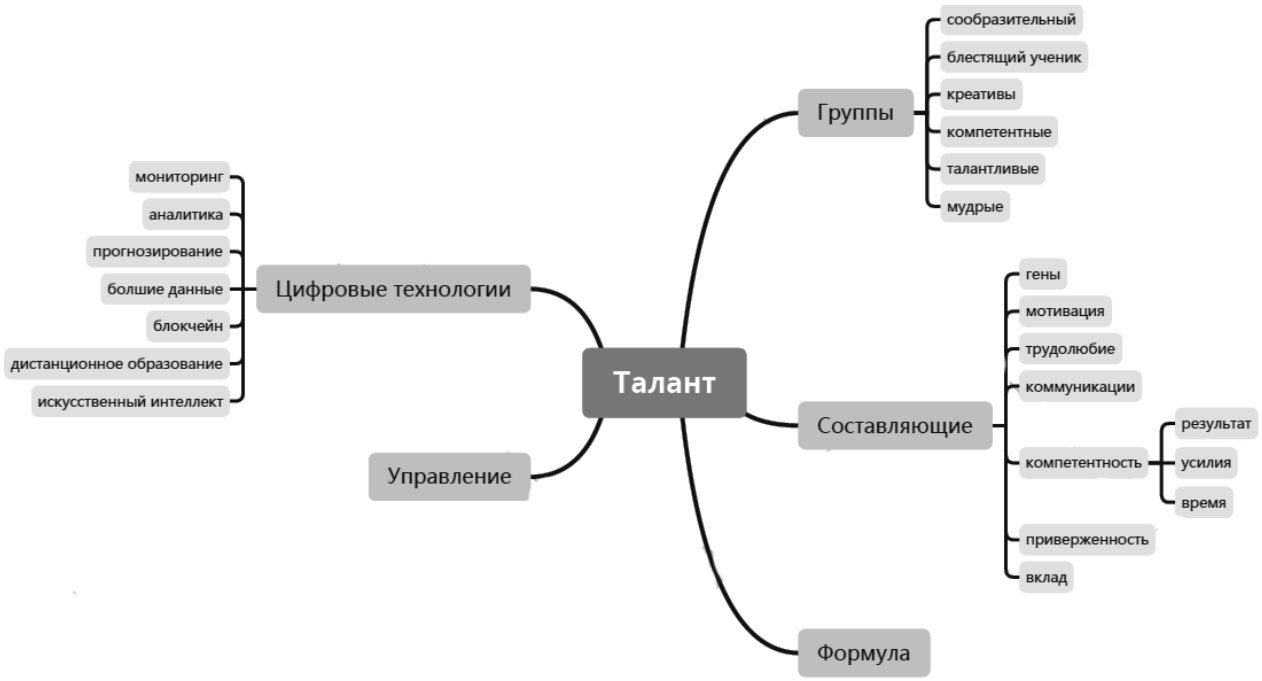


Рис. 3. Ментальная модель таланта

3. Управление талантами

Эффективное использование человеческого капитала в цифровой экономике позволяет реализация концепции управления талантами – интегрированного подхода к управлению различными процессами на рынке труда и в работе с кадрами, включая прогнозирование потребностей в кадрах, рекрутинг и тестирование, обучение (подготовка и переподготовка) и развитие, вхождение в должность (наставничество), управление эффективностью деятельности сотрудников и кадровым резервом. Управление талантами характеризует систему образовательных, организационно-экономических и социально-психологических мер, нацеленных на переход от управления по отклонению к управлению по возмущению и ситуационному управлению на базе цифровизации, формирования опережающих компетенций в критических, с точки зрения управления и бизнеса, видах деятельности путём внедрения технологий интеллектуального конвейера и мобильных интеллектуальных групп на базе выявления, привлечения, развития, продвижения и сохранения талантов.

Таким образом, с нашей точки зрения, управление талантами – это целенаправленная деятельность государства и бизнес-сообщества по обеспечению устойчивого развития конкурентной среды в условиях цифровой экономики, развитию корпоративного и самообучения, формирования корпоративных и индивидуальных баз знаний. Ментальная модель управления талантами (рисунок 4),

по сути, не только отражает принципы HR-менеджмента в его традиционном понимании, но и учитывает возникающие проблемы цифровизации (технологии интеллектуального анализа кадровой информации) кадровой работы и кадрового обеспечения цифровой экономики. Она отражает различные аспекты управления талантами, включая качественно новый подход к информационно-аналитической работе кадровых служб на основе «сквозных» интеллектуальных технологий.

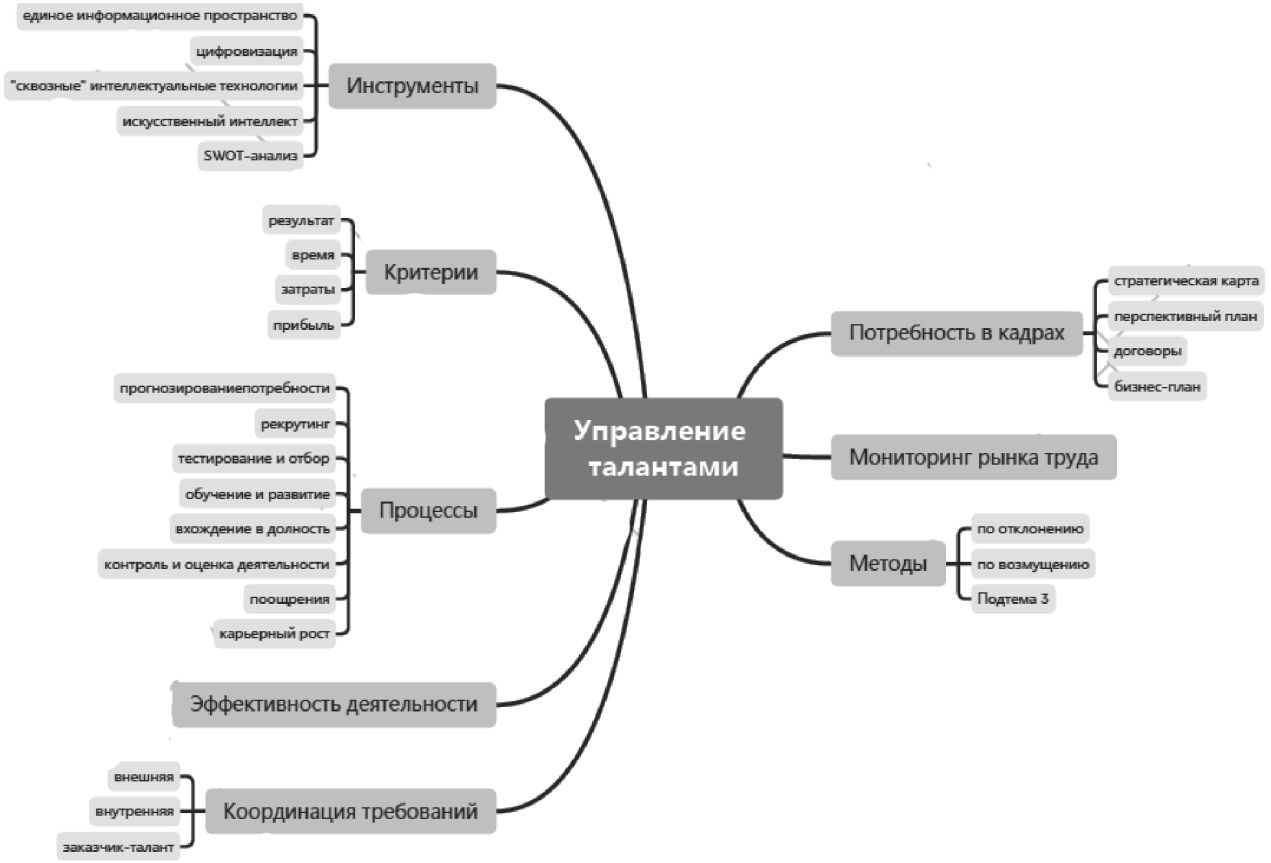


Рис. 4. Ментальная модель управления талантами

Заключение

В современной ситуации быстро меняющихся экономических условий и динамики проблемных ситуаций необходимо обеспечение, с одной стороны, более комфортной (цифровизированной) рабочей среды для сотрудников, а с другой – повышение их компетентности и мобильности. Вместе с тем автоматизация большого количества рутинных офисных, производственных и управленческих операций потребует иного, более высокого уровня компетенций. В то же время констатируется высокая потребность в новых талантах и их развитии, в том числе и в развитых экономиках мира [4].

Цифровые технологии обеспечивают непосредственную связь между целями организации, предприятия, корпорации, фирмы (включая стратегические) и личными целями сотрудников, поэтому управление талантами становится глобальным процессом, оперирующий возможностями «сквозных» технологий, в том числе образовательных. Потенциал деятельности по управлению талантами в значимой степени формируется возможностями интеллектуальной мобильности в условиях интернационализации высшего образования, в том числе, и в рамках создания совместных учреждений высшего образования, интегрирующих научно-образовательные потенциалы различных национальных систем образования [6–7]. В качестве примера можно привести недавно созданный Белорусско-Узбекский межотраслевой институт прикладных технических квалификаций в городе Ташкенте, призванный обеспечить не только подготовку высоко квалифицированных инженерно-технических кадров, но и управление талантами для устойчивого инновационного развития национальных государств, обеспечивая их активное участие в процессах формирования глобальной экосистемы цифровой экономики и глобального цифрового пространства.

Литература

1. Ганчерёнок, И.И., Горбачёв Н.Н. Глобализация 4.0. Ответ системы образования. / И.И. Ганчерёнок, Н.Н. Горбачёв – Palmarium Academic Publishing, 2018. – 112 с.
2. Ганчеренок И.И., Шемаров А.И., Горбачев Н.Н. Человеческий капитал в информационную эпоху. // Становление и развитие цифровой трансформации и информационного об-

щества (ИТ-страны) в Республике Беларусь/ под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Беларуская навука, 2019. – С. 90–110.
3. Тузиков А.В., Григянец Р.Б, Науменко Г.Н. Об основных результатах научно-методического обеспечения информатизации, становления и развития информационного общества (ИТ-страны) в Беларуси//РИНИТИ-2020: доклады XIX Международной конференции. – Минск: ОИПИ НАН Беларуси, 2020. – С. 14–21.
4. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of Regions on achieving the European Education Area by 2025 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ec.europa.eu/education/sites/education/files/document-library-docs/eea-communication-sept2020_en.pdf. – Дата доступа: 18.11.2020.
5. Атлас новых профессий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://roscongress.org/materials/rossiya-2025-ot-kadrov-k-talantam. – Дата доступа: 27.11.2020.
6. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of Regions on achieving the European Education Area by 2025 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ec.europa.eu/education/sites/education/files/document-library-docs/eea-communication-sept2020_en.pdf. – Дата доступа: 18.11.2020.
7. Gancherenok I.I., Mannanov U.V. International higher education cooperation under conditions of fuzzy terminology: intellectual mobility vector // Chemical Technology, Control and Management. – 2020, № 2 (92). – P. 5–10.
8. Uralov O.S. Internationalization of higher education in Uzbekistan // Social Sciences & Humanities Open. – 2020, No. 2. – 7p.

MANAGEMENT EQUATION FOR DIGITAL ECONOMY: TALENTS-PERSONNEL-TALENTS

Gancherenok I.I., Gorbachyov N.N.
Belarus-Uzbek Intersectoral Institute of Applied Technical Qualifications; Academy of Public Administration under the Aegis of the President of the Republic of Belarus

The article is devoted to the systemic vision of human resourceы management in the context of digital transformation. For the first time, a detailed multiplicative “talent formula” and the author’s mental model of talent management are presented. It examines the problems of human capital development in the era of digital transformation and nonlinear fractality of social processes. It is noted that a key factor in the success of the processes of digitalization of economy and formation of information society, able to respond to modern challenges is the availability of highly qualified staff and talents in their dialectical interaction (synergetic parameter of order) in sufficient number for adequate jobs, as well as the system of continuous further education, forming professional competencies for elaborating and implementation of end-to-end digital technologies, which are defined the key scientific and technical directions, those that have the most significant impact on the development of markets. Necessity of intellectual mobility under the conditions of internationalization of higher education during the process of talent management is underlined.

Keywords: education system, digital transformation, management, personnel, talents, talent formula.

References

1. Gancherenok, I.I., Gorbachev N.N. Globalization 4.0. The answer of the education system. / I.I. Gancherenok, N.N. Gorbachev – Palmarium Academic Publishing, 2018. – 112 p.
2. Gancherenok I.I., Shemarov A.I., Gorbachev N.N. Human capital in the information age. // Formation and development of digital transformation and information society (IT countries) in the Republic of Belarus / ed. V.G. Gusakov. – Minsk: Belaruskaya Navuka, 2019. – S. 90–110.
3. Tuzikov A.V., Grigyanets RB, Naumenko G.N. On the main results of scientific and methodological support of informatization, the formation and development of the information society (IT-country) in Belarus // RINITI-2020: reports of the XIX International conference. – Minsk: OIPI NAS of Belarus, 2020. – S. 14–21.
4. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of Regions on achieving the European Education Area by 2025 [Electronic resource]. – Access mode: https://ec.europa.eu/education/sites/education/files/document-library-docs/eea-communication-sept2020_en.pdf. – Date of access: 18.11.2020.
5. Atlas of new professions [Electronic resource]. – Access mode: https://roscongress.org/materials/rossiya-2025-ot-kadrov-k-talantam. – Access date: 11/27/2020.
6. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of Regions on achieving the European Education Area by 2025 [Electronic resource]. – Access mode: https://ec.europa.eu/education/sites/education/files/document-library-docs/eea-communication-sept2020_en.pdf. – Date of access: 18.11.2020.
7. Gancherenok I.I., Mannanov U.V. International higher education cooperation under conditions of fuzzy terminology: intellectual mobility vector // Chemical Technology, Control and Management. – 2020, No. 2 (92). – P. 5–10.
8. Uralov O.S. Internationalization of higher education in Uzbekistan // Social Sciences & Humanities Open. – 2020, No. 2. – 7p.

Предпринимательская активность населения России как предпосылка экономического роста

Зубец Алексей Николаевич,
доктор экономических наук, доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: ANZubets@fa.ru

Показано, что в России имеется серьёзный потенциал для развития малого и среднего предпринимательства. На данных социологических исследований доказано, что в стране имеются относительно благоприятный предпринимательский климат, высокая доля креативных людей среди населения российских городов, высокий уровень межличностного доверия и нацеленность населения на получение дополнительного образования и переподготовки. Показано, что низкое число людей, уже вовлечённых в собственный бизнес, а также невысокое число тех, кто намерен создать собственное предприятие, будут тормозить российскую экономику. Утверждается, что сегодня в России имеются достаточно прочные основания для того, чтобы рассчитывать на устойчивое и долгосрочное развитие экономики. Тем не менее, темпы роста российской экономики ограничены малым числом людей, намеренных создать собственные предприятия. Полученные данные по предпринимательской активности населения использованы для коррекции модели экономического роста в России.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, предпринимательская активность, предпринимательская уверенность, макроэкономическое прогнозирование, предпринимательство, экономический рост.

В основе динамики экономических процессов, а также динамики макроэкономических показателей, лежат, по нашему мнению, изменения потребительских настроений населения [1, 2]. Фактически динамика экономической активности населения представляет собой циклы подъема и последующего спада в части приобретения домохозяйствами различных благ (товаров и услуг). У него есть две составляющие – базовый тренд, определяемый динамикой стандартов качества жизни и их соотнесением с целевым уровнем потребления, а также ситуативные спады и подъемы, связанные с колебанием настроений.

К настоящему времени накоплен достаточно значительный опыт учета настроений населения при прогнозировании макроэкономических показателей. Имеется опыт учета как настроений потребителей, так и настроений бизнес-сообщества. В части настроений населения для макроэкономического прогнозирования часто используется Индекс потребительского доверия, включающий в себя ряд частных показателей, которые описывают восприятие динамики собственных доходов, инфляции, рынка труда, а также оценки готовности делать крупные покупки и т.п. Если говорить о прогнозировании ВВП, то в расчетах часто используется показатель PMI, отражающий мнения бизнеса о сегодняшней ситуации на рынке, предприятиях, а также прогнозы на будущее.

Определенные наработки по этой теме есть и в России – см., например, [3, 4]. Однако в нашей стране пока отсутствует полноценная методика макроэкономического прогнозирования, основанная на данных о потребительских настроениях, и дающая перспективные оценки со значительным опережением. Поэтому крайне актуальной задачей является накопление дополнительных данных, к которым относится в частности, отношение населения к созданию собственного бизнеса, а также оценка факторов, определяющих его эффективность.

Исследования, проведенные в Финансовом университете при Правительстве РФ, в 2018–2020 годах, дали возможность оценить предпринимательские настроений населения. Они проводились с помощью телефонных опросов населения по методике CATI в городах с населением более 500 тыс. человек. Всего в каждом из городов в несколько волн было опрошено не менее 500 чел. По репрезентативной выборке, отражающей социально-демографический профиль населения рассмотренных городов.

Исследования показали, что в настоящий момент в России в малый и средний бизнес вовлече-

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет средств Научного фонда Финуниверситета.

ны 7% населения, и еще 7% населения планируют попробовать создать собственный бизнес в ближайшие два года.

Предприниматели, вовлечённые в малый и средний бизнес – это в основном мужчины (на них приходится 61% предпринимателей) с высшим и послевузовским образованием (71%). Надо отметить, что предприниматели отличаются достаточно высоким уровнем дохода – 37%, из них относятся к двум верхним группам по самооценке уровня дохода (могут купить новый автомобиль – 21%, могут себе позволить новый дом или квартиру – 16%). Как правило, по стране в целом к верхним двум имущественных группам населения относятся не более 10–13% населения.

Те, кто намерен создать собственный бизнес в ближайшие время – это в основном мужчины (52% от общего числа потенциальных предпринимателей), в возрасте до 40 лет (62%), с высшим и послевузовским образованием (69%), но при этом с невысоким уровнем дохода (могут купить новую крупную бытовую технику – 42%, денег хватает на питание и предметы первой необходимости – 36%). Необходимо отметить, что среди потенциальных предпринимателей заметно больше молодёжи и женщин. Это ставит вопрос о специальной поддержке молодёжного и женского предпринимательства в России.

Если рассматривать сегодняшнюю структуру предпринимательства по видам деятельности, наиболее популярными видами малого и среднего бизнеса по стране в целом является оптовая и розничная торговля, строительство и ремонт недвижимости, а также производство различной продукции, включая пищевую продукцию.

Надо сказать, что в последние два года готовность жителей России заняться предпринимательством изменялась в достаточно широких пределах. Тем не менее, готовность населения создавать собственные предприятия малого и среднего бизнеса все последнее время оставалась на достаточно высоком уровне. Экономический кризис, вызванный введением карантинных мероприятий, направленных на предотвращение распространения новой коронавирусной инфекции, мало повлиял на готовность населения создавать предприятия МСБ – имеющийся отрицательный эффект от него оказался незначительным (см. рис. 1).

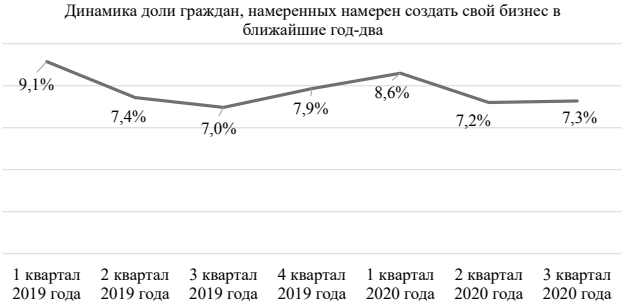


Рис. 1. Динамика готовности населения создавать собственный бизнес по России в целом в 2019–2020 годах

Как видно из рисунка, готовность населения создавать собственный бизнес достигла максимума весной и в начале лета 2019 года, затем она заметно снизилась в 3 квартале 2019 года в связи с экономическими сложностями, которые охватили страну в этот период. Восстановление потребительской активности в 4 квартале 2019 года и в 1 квартале 2020 года повлияли на рост числа тех, кто намерен создать собственное предприятие. Экономический спад, вызванный ограничительными мероприятиями, призванными остановить распространение новой коронавирусной инфекции, несколько понизил число потенциальных предпринимателей, тем не менее, оно осталось на высоком уровне.

Таблица 1. Предпочтительные виды бизнеса по стране в целом

Розничная торговля, всего	19,0%
из него	
Магазин одежды	2,8%
Интернет-магазин	2,7%
Общественное питание, развлечения, всего	18,1%
из него	
Кафе	5,2%
Пекарня	2,8%
Клуб	2,7%
Кондитерская	2,2%
Ресторан	1,8%
Бар	1,3%
Кофе с собой	1,2%
Производство различной промышленной продукции	13,4%
Сельскохозяйственное производство, всего	12,1%
из него	
Растениеводство (садоводство, производство клубники, зелени, овощей, фруктов и т.п.)	5,5%
Птицеводство, кролиководство, мясное и молочное производство	6,0%
Услуги населению, всего	9,7%
из него	
Салон красоты	3,4%
Парикмахерская	1,8%
Образовательные и развлекательные услуги для детей, всего	4,1%
из него	
Частная школа	2,5%
Строительство, операции с недвижимостью	3,9%
Автосервис, автомойка и прочее	3,7%
Медицинские и ветеринарные услуги	2,5%
из него	
Аптека	1,5%
Гостиничный бизнес, всего	1,8%
Финансовые услуги, всего	0,1%
Другое	11,5%

Для оптимизации поддержки малого и среднего бизнеса необходимо располагать данными о секторах экономики, которые представляют для населения основной интерес. Как показано в Таблице 1, приоритетные сегменты для граждан малого и среднего предпринимательства, где они намерены открыть собственный бизнес, это (в порядке убывания): розничная торговля, общественное питание, сельскохозяйственное производство, производство различной промышленной продукции, гостиничный бизнес, строительство, операции с недвижимостью, услуги населению. Соответственно, на поддержку предпринимательской инициативы в этих секторах экономики необходимо обращать основное внимание.

Исследование показало, что оценка предпринимательского климата в России сегодня весьма сдержанная – 49% жителей города полностью или в основном согласны с тем, что в стране имеется много возможностей для развития бизнеса, и только 19% населения полностью уверены в том, что в стране имеются хорошие возможности для занятия предпринимательством.

Исследование также показало, что наиболее оптимистических представлений о возможностях развития собственного бизнеса придерживаются представители возрастной группы от 30 до 40 лет, а также представители наиболее состоятельной имущественной группы, к которой достаточно часто принадлежат люди, занятые частным предпринимательством. При этом надо отметить, что люди, уже сейчас занимающиеся предпринимательской деятельностью, заметно выше оценивают возможности для создания нового бизнеса в своём городе, чем те, кто не собирается создавать собственное предприятие или планирует это сделать в будущем.

Надо сказать, что жители России как правило достаточно пессимистично относятся к деятельности местных властей по созданию благоприятной среды для ведения бизнеса на местах. По стране в целом только 28% полностью или в основном согласны с тем, что местные власти делают достаточно много для создания благоприятной обстановки, способствующей развитию малого предпринимательства, и полностью с этим согласны только 7% населения.

Совершенно очевидно, что в условиях «локдауна», случившегося в российской экономике весной и в начале лета 2020 года на фоне распространения новой коронавирусной инфекции, а также в условиях экономического кризиса с серьёзным падением ВВП, охватившим практически весь 2020 год, заниматься частным предпринимательством стало намного сложнее, чем в конце 2019-начале 2020 года.

Это нашло своё отражение в результатах исследования. Оно показало, что по стране в целом во второй половине 2020 года бизнесу стало намного тяжелее выживать, чем ранее. Об этом заявили 62% участников исследования. Примерно такого же мнения придерживаются и сами предприниматели – 60% от числа тех, у кого уже есть собственный бизнес, заявили о том, что заниматься предпринимательской деятельностью на фоне пандемии стало тяжелее. Таким образом, очевидно, что сегодня малый бизнес по стране в целом нуждается в специальной поддержке и создании условий, в которых он смог бы легче преодолеть возникшие сложности.

Сегодня по стране в целом основными препятствиями на пути нормального ведения бизнеса, по мнению предпринимателей, является снижение платёжеспособности граждан и эпидемические ограничения, накладываемые на малый бизнес. Если говорить о взаимодействии бизнеса с госорганами, то здесь предпринимателям, по их мнению, мешает избыточная или неправовая деятельность (в порядке убывания значимости): налоговых органов, Роспотребнадзора, органов, занятых госзакупками, а также трудовой инспекции.

В работе по созданию эффективного бизнес-климата следует обратить особое внимание на налаживание эффективного взаимодействия этих госорганов с бизнесом.

Для дальнейшего развития малого и среднего бизнеса необходимо понимать, насколько велик потенциал развития предпринимательства. Современное предпринимательство требует от населения специальных навыков и знаний, креативности (способности генерировать новые идеи) и высокого уровня межличностного доверия, без которых развитие бизнеса невозможно. Кроме того, для развития бизнеса остро необходимы новые знания, а значит, развитие малого и среднего бизнеса должно опираться на готовность населения учиться. Соответственно, необходимо обратить внимание на такие социальные характеристики населения России, как креативность, доверие и готовность получать дополнительное образование.

Сегодня 29% жителей города считают, что в их окружении достаточно много людей, которых можно назвать изобретательными, креативными, мыслящими нестандартно и нешаблонно. Это достаточно высокий показатель, который говорит о наличии серьёзного потенциала для развития предпринимательства в России. Наибольшая доля креативных людей имеется среди молодёжи до 30 лет, среди студентов – лиц с незаконченным высшим образованием, а также в группе состоятельных жителей. Как представляется, именно на эти группы молодёжи, студентов, а также группу тех, кто уже сумел добиться высокого уровня жизни за счёт собственных способностей, следует ориентироваться при развитии предпринимательства.

Примечательно, что среди предпринимателей, уже владеющих собственным бизнесом, доля тех, кто считает, что в их городе достаточно много креативных людей, значительно выше, чем в среднем по выборке или среди тех, кто не собирается создавать собственное предприятие – 42%, против – 29% в среднем по стране.

Еще одним важным фактором развития предпринимательства является готовность получать дополнительное образование. Исследование показало, что сегодня 22% жителей страны нацелены на получение дополнительного образования (переподготовки).

Если рассматривать социально-демографический портрет социальной группы жителей, которая ориентирована на получение дополнительного образования и переподготовки, то это, прежде всего, молодёжь и лица среднего возраста до 40 лет, студенты, а также лица из имущественной группы с доходом выше среднего.

Исследование также показало, что среди предпринимателей спрос на образование гораздо выше, чем среди населения в целом – среди них 35% планируют на ближайшие год-два получение дополнительного образования или профессиональной переподготовки. На получение дополнительного образования нацелены 52% тех, кто собирается открыть собственный бизнес.

Очевидно, что одним из направлений по развитию предпринимательской среды в России должно стать развитие дополнительного образования для тех, кто хотел бы создать собственное предприятие, или уже занимается малым и средним бизнесом.

Выводы. Экспертные оценки, полученные в результате данного исследования, показали, что в России имеется серьёзный потенциал для развития малого и среднего предпринимательства. Данный потенциал является основанием для того чтобы рассматривать перспективы экономического роста в России на ближайшие годы как достаточно благоприятные.

Так, в стране имеются относительно благоприятный предпринимательский климат, что повышает оценки возможностей для создания и развития собственного бизнеса.

На устойчивое долгосрочная развитие российского бизнеса работают в частности высокая доля креативных людей среди населения российских городов и высокий уровень межличностного доверия. Кроме того, на развитие малого и среднего бизнеса в России будет работать нацеленность населения на получение дополнительного образования и переподготовки.

С другой стороны, низкое число людей, уже вовлечённых в собственный бизнес, а также невысокое число тех, кто намерен создать собственное предприятие, говорит о том что темпы роста российской экономики скорее всего будут достаточно низкими. Еще одним крупным недостатком современного российского предпринимательства является первоочередная ориентация потенциальных предпринимателей на создание простых, нетехнологичных видов бизнеса, таких, как открытие магазинов или предприятий общественного питания – именно на них приходится основная доля потенциального бизнеса, создаваемого в России.

Литература

1. Зубец А.Н. Социальные аспекты экономического роста. Экономика. Налоги. Право. № 6, 2014 г. С. 15–19.
2. Зубец А.Н. Знаковые блага и экономический рост. Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. № 4 (20)/2015. С. 28–36.
3. Варьяш И.Ю., Зубец А.Н. Оценка опережающих индикаторов экономической деятельности в Российской Федерации по методологии Организации экономического сотрудничества и развития (Доклад на конференции, Росстат, Москва, 24 июня 2016 года). Электронный ресурс http://www.gks.ru/free_doc/new_site/rosstat/smi/conf16/dokl_Variash.pdf
4. О ЧЕМ ГОВОРЯТ ТРЕНДЫ // Макроэкономика и рынки Бюллетень Департамента исследований и прогнозирования Октябрь 2018 № 7 (27)

ENTREPRENEURIAL ACTIVITY OF THE RUSSIAN POPULATION AS A PREREQUISITE FOR ECONOMIC GROWTH

Zubets A.N.

Financial University under the Government of the Russian Federation

It is shown that Russia has a serious potential for the development of small and medium-sized businesses. Based on the data of sociological research, it is proved that the country has a relatively favorable business climate, a high proportion of creative people among the population of Russian cities, a high level of interpersonal trust, and the population's focus on obtaining additional education and retraining. It is shown that a low number of people who are already involved in their own business, as well as a low number of those who intend to create their own enterprise, will slow down the Russian economy. It is argued that today in Russia there are strong grounds to count on sustainable and long-term economic development. However, the growth rate of the Russian economy is limited by the small number of people who intend to set up their own businesses. The obtained data on the entrepreneurial activity of the population were used to correct the model of economic growth in Russia.

Keywords: Small and medium-sized businesses, Entrepreneurial activity, Entrepreneurial confidence, Macroeconomic forecasting, Entrepreneurship, Economic growth.

References

1. Zubets A.N. Social aspects of economic growth. Economy. Taxes. Right. No. 6, 2014, P. 15–19.
2. Zubets A.N. Sign benefits and economic growth. Humanities. Bulletin of the Financial University. No. 4 (20) / 2015. Pp. 28–36.
3. Varyash I. Yu., Zubets A.N. Assessment of leading indicators of economic activity in the Russian Federation according to the methodology of the Organization for economic cooperation and development (conference Report, Rosstat, Moscow, June 24, 2016). Electronic resource http://www.gks.ru/free_doc/new_site/rosstat/smi/conf16/dokl_Variash.pdf
4. WHAT TRENDS ARE TALKING ABOUT // Macroeconomics and markets. Bulletin Of the Department of research and forecasting October 2018 No. 7 (27).

Энергоэффективность как базовый элемент концепции устойчивого развития в современной экономике

Токарева Алена Сергеевна,
студент, ГОУ ВО Московской области «Московский государственный областной университет»
E-mail: econ-paper@mail.ru

Лавров Михаил Николаевич,
к.э.н., доцент, кафедра экономической теории ГОУ ВО Московской области «Московский государственный областной университет»
E-mail: mnlavrov@mail.ru

В статье рассматриваются вопросы энергоэффективности в контексте концепции устойчивого развития, выявлены основные направления совершенствования энергоэффективности, указаны перспективные направления развития энергоэффективности в отечественных условиях. В статье указаны основные направления повышения энергоэффективности, в том числе развитие технологического регулирования в целях снижения уровня энергопотребления, использование финансовых и кредитных инструментов для стимулирования внедрения современных энергосберегающих решений в экономике страны, оснащение потребителей электроэнергии современными приборами учета, широкое внедрение классов энергоэффективности в производстве промышленных и бытовых товаров. Статья подготовлена в рамках выполнения исследования по теме «Разработка и апробация обучающих игр по тематике «Энергоэффективность и энергосбережение» для учащихся общеобразовательных организаций Московской области» по научному гранту Губернатора Московской области 2020 г.

Ключевые слова: энергоэффективность, энергосбережение, энергоемкость, устойчивое развитие, экономическое развитие.

На современном этапе развития общества одной из ключевых концепций, определяющих тенденции развития мировой и национальных экономик и, соответственно, приоритеты государственного регулирования, стала концепция устойчивого развития [4].

Данная концепция представляет собой комплексный подход, стимулирующий более эффективное использование различных видов ресурсов в целях общего улучшения благосостояния населения планеты и защиты экологии при стимулировании темпов экономического роста и решении ключевых проблем в сферах снижения уровня бедности, развития здравоохранения, образования, социальной защиты и ряда иных приоритетных сфер человеческой жизнедеятельности. Одним из базовых компонентов данной концепции, призванных обеспечить комплексный рост экономической эффективности при общем улучшении экологии, является энергоэффективность. В свою очередь, энергоэффективность обеспечивается разнообразными мероприятиями по разработке и внедрению новых технологических решений, дающих возможность снижения энергоемкости различных секторов экономики [3].

Важность снижения энергоемкости экономики трудно переоценить, так как реализация данной задачи позволяет существенно усилить конкурентоспособность отечественной продукции, а также улучшить состояние энергетической безопасности страны, добиться улучшения экологической компоненты.

Идея энергоэффективности также является одним из ключевых элементов концепции «зеленой экономики» как условия устойчивого развития. Примерами инструментов реализации данной концепции является внедрение рыночных и государственных механизмов, способствующих изменению поведения фирм и домохозяйств, в частности: налоговое стимулирование, государственное субсидирование и льготное кредитование, внедрение национальных ориентиров в виде программ повышению энергоэффективности и сокращению углеродного следа, внедрение новых стандартов по добровольной или обязательной сертификации, заключение различных межгосударственных механизмов, к примеру, по компенсации выбросов парниковых газов [7].

Уже на современном этапе можно говорить о возникновении новых трендов в генерации и использовании энергии в мире. Так, по оценке Международного энергетического агентства, уже к 2040 году в наиболее вероятном сценарии

потребление энергии вырастет с 13.9 млрд т н.э. до 17.7 млрд т н.э., в то время как доля угля и нефти в мировом энергобалансе сократится с 81% до 74%, значительно возрастет объем производства низкоуглеродной электроэнергии в Китае, странах ОЭСР и Индии [6]. По данным Статистического обзора мировой энергетики BP также наблюдаются устойчивые тенденции роста генерации энергии за счет возобновляемых источников энергии [8]. По данным ООН, в период 2010–2019 гг. в развитие возобновляемых источников энергии (за исключением крупных объектов гидроэнергетики) было инвестировано 2,6 трлн долларов, что более чем в три раза превысило показатели предыдущего десятилетия [9].

Анализ мировой практики позволяет выделить основные направления повышения энергоэффективности:

– развитие технологического регулирования, в том числе внедрение обязательной стандартизации и сертификации в энергоемких отраслях в целях снижения уровня энергопотребления;
– использование финансовых и кредитных инструментов для стимулирования внедрения современных энергосберегающих решений в экономике страны;
– оснащение потребителей электроэнергии современными приборами учета с последующей их интеграцией в так называемые «умные» пространства и создание интеллектуальной цифровой среды управления данными по энергосбережению;
– широкое внедрение классовой энергоэффективности в производстве промышленных и бытовых товаров и др.

Современное состояние энергоэффективности в России описывается следующими параметрами: темпы улучшения энергоэффективности отечественной экономики не являются удовлетворительными – по данным официальной статистики за последние 10 лет энергоёмкость ВВП России снизилась на 9%, и это снижение пришлось на первые 6 лет декады; сформулированная в 2008 году Президентом РФ цель о снижении энергоемкости ВВП страны на 60% будет достигнута с учетом данных темпов лишь в 2040-е годы; инвестиции в развитие энергоэффективности и энергосбережения составили в 2018 году лишь 0,2% ВВП, что является недостаточным показателем; вложения в энергосебережение в рамках энергосервисных контрактов составляют лишь 0,5% от всех суммарных затрат на закупку энергоресурсов. При этом отечественная экономика обладает значительным потенциалом роста энергоэффективности: к примеру, энергоемкость ВВП России превышает данный показатель для мирового ВВП на 46,5% [1].

Безусловно, существуют объективные причины относительно высокой энергоемкости экономики России. К ним следует отнести территориальные особенности страны, её природно-климатические условия. Размещение промышленности и крупных населенных пунктов в регионах с холодным климатом, а также необходимость строительства протяженных коммуникаций, объективно приводит к снижению показателей энергоэффективности, в том числе в секторе частного потребления. Крое этого, следует отметить наличие до сих пор актуального советского промышленного наследия и преобладание энергоемких производств в современной отечественной промышленности. Это во многом стало результатом стратегических решений в 1970-е годы, когда в период энергетического кризиса большинство стран стало активно внедрять энергоэффективные технологии, тогда как отечественная экономика стала на путь наращивания экспорта энергоносителей [2]. К сожалению, приходится признать, что, несмотря на ряд значимых политических заявлений, реальная государственная политика энергоэффективности не отвечает задачам устойчивого развития экономики России.

В перспективе ключевым драйвером для улучшения состояние энергоэффективности и развития энергосбережения в отечественных условиях должно стать внедрение современных инновационных технологий. Это позволит существенно улучшить показатели энергоэффективности, особенно в отраслях с высокой энергоемкостью – жилищно-коммунальном хозяйстве, энергетическом секторе, транспорте, строительстве, отраслях обрабатывающей промышленности. По оценкам Всемирного банка, в результате грамотного использования потенциала энергосбережения, Россия может экономить до половины потребления энергоресурсов, что составит до 40% современного производства газа, 30% угля и 35% электроэнергии [5].

Следует отметить и значительный потенциальный эффект от внедрения программ энергосебережения в секторе домохозяйств – использование современных энергосберегающих технологий в строительстве, энергоэффективных систем управления освещением, современных приборов учета потребления на фоне необходимой государственной образовательной политик в сфере энегосбережения может позволит добиться комплексного положительного экономического эффекта на фоне улучшения качества жизни населения.

Реализация задач стимулирования энергоэффективного развития отечественной экономики в контексте общего устойчивого развития требует разработки комплексных инструментов бюджетно-налогового, кредитного, образовательного характера по стимулированию как крупных компаний, так и малого бизнеса, а также населения к изменению моделей поведения потребления энергии. Следует отметить недостаточное использование образовательной политики по развитию информированности населения о необходимости использовать энергосберегающие решения и экономической эффективности перехода к энергоэффективному образу жизни.

Литература

1. Государственный доклад о состоянии энергосбережения и повышении энергетической эффективности в Российской Федерации. – Министерство экономического развития РФ, Москва, 2019 [Электронный ресурс] – https://www.economy.gov.ru/material/file/d81b29821e3d3f5a8929c84d808de81d/energyefficiency2019.pdf
2. Клюева Г.Ю. Энергетическая политика советской эпохи (основные периоды и содержание) // Вестник Томского государственного университета. Гуманитарные исследования. 2015. Т. 1, № 3. С. 152–167
3. Мещерякова Т.С. Энергоэффективность промышленных объектов, как фактор устойчивого развития национальной экономики // Транспортное дело России. 2019. № 2. С. 16–17.
4. ООН, Цели в области устойчивого развития [Электронный ресурс] https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/
5. Сидоров К.В. Анализ показателей энергоэффективности в Российской Федерации // NovaUm.Ru. 2018. № 11. С. 30–33
6. Телегина Е.А., Халова Г.О. Мировая экономика и энергетика на переломе: поиски альтернативной модели развития // Мировая экономика и международные отношения. 2020. Т. 64. № 3. С. 5–11.
7. Яковлева Е.А. Зеленая реструктуризация промышленных систем в контексте устойчивого развития // Экономика устойчивого развития. 2020. № 3 (43). С. 122–126.
8. BP Statistical Review of World Energy 2019.
9. Global trends in renewable energy investment 2019.

ENERGY EFFICIENCY AS A BASIC ELEMENT OF THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE MODERN ECONOMY

Tokareva A.S., Lavrov M.N.
Moscow Region State University

The article deals with energy efficiency issues in the context of the concept of sustainable development, identifies the main directions for improving energy efficiency, and indicates promising directions for the development of energy efficiency in domestic conditions. The article indicates the main directions of energy efficiency improvement including development of technological regulation in order to reduce the level of energy consumption, use of financial and credit instruments to stimulate the introduction of modern energy-saving solutions in the national economy, equipping electricity consumers with modern metering devices, widespread introduction of energy efficiency classes in the production of industrial and household goods. The article was prepared as part of the research on the topic "Development and testing of educational games on the topic "Energy efficiency and energy saving" for students of general education organizations of the Moscow region" under the scientific grant of the Governor of the Moscow region in 2020.

Keywords: energy efficiency, energy saving, energy intensity, sustainable development, economic development.

References

1. State Report on the state of energy saving and energy Efficiency improvement in the Russian Federation. – Ministry of Economic Development of the Russian Federation, 2019, 2019 [electronic resource] – https://www.economy.gov.ru/material/file/d81b29821e3d3f5a8929c84d808de81d/energyefficiency2019.pdf
2. Klyueva G. Yu. Energy policy of the Soviet era (main periods and content) // Bulletin of Tomsk State University. Humanitarian studies. 2015. Vol. 1, no. 3. pp. 152–167
3. Meshcheryakova T.S. Energy efficiency of industrial facilities as a factor of sustainable development of the national economy. 2019. No. 2. pp. 16–17.
4. UN, [[Electronic resource] https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/
5. Sidorov K.V. Analysis of energy efficiency indicators in the Russian Federation. NovaUm.Ru. 2018. No. 11. pp. 30–33
6. Telegina E. A., G.O. Halova the Global economy and energy at the turning point: the search for alternative models of development // World economy and international relations. 2020. Vol. 64. No. 3. pp. 5–11.
7. Yakovleva E.A. Green restructuring of industrial systems in the context of sustainable development // Economics of sustainable development. 2020. no. 3 (43). pp. 122–126.
8. BP statistical review of world energy 2019.
9. Global trends in investment in renewable energy. 2019.

Тенденции и перспективы развития рынка зеленых облигаций

Панова Светлана Анатольевна,
д.т.н, профессор департамента Банковского дела
и финансовых рынков Финансового университета при
Правительстве Российской Федерации
E-mail: SAPanova@fa.ru

Проведен анализ рынка зеленых облигаций. Особое внимание уделено динамике рынка в 2019 и 2020 годах. Установлено, что показатели рынка зеленых облигаций в 2019 году по объему первичного размещения, валютам эмиссии, географическому распределению, числу и типам эмитентов рос по экспоненте. Предварительные итоги 2020 года показывают, что рынок практически повторяет динамику всего трынка облигаций, но в существенной степени зависит от государственной и наднациональной поддержки финансовых институтов. Обозначены проблемы дальнейшего развития рынка зеленых облигаций.

Ключевые слова: зеленые облигации, финансирование проектов устойчивого развития, динамика долгового рынка инструментов зеленого финансирования.

Рынок зеленых облигаций возник в 2007 году, когда Европейский инвестиционный банк эмитировал первый облигационный заем – Climate Awareness Bonds – на финансирование проектов в области возобновляемой энергии и энергоэффективности [1].

До 2013 года объем рынка не превышал 4 млрд. долларов, что связано, прежде всего с тем, что «зеленые» облигации эмитировали только наднациональные финансовые организации, прежде всего банки развития. Первым корпоративным заемщиком на рынке зеленых облигаций в ноябре 2013 года стала шведская девелоперская компания Vasakronan, а в декабре 2016 года на этот рынок вышло правительство Польши с первой эмитированной суверенной зеленой облигацией.

Появление на этом рынке корпоративных, а затем и суверенных эмитентов позволило рынку зеленых облигаций расти по экспоненте (рис. 1).

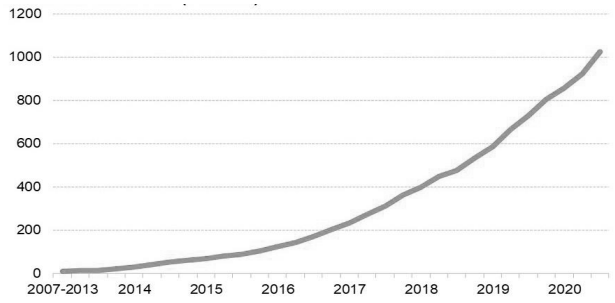


Рис. 1. Кумулятивный выпуск зеленых облигаций с 2007 года по 3 квартал 2020 года, млрд долларов США

Источник: BloombergNEF, Bloomberg L.P.

Начиная с 2014 года активно начала формироваться и инфраструктура рынка зеленых облигаций. Международная ассоциация рынков капитала (ICMA) разработала Принципы «зеленых» облигаций (Green Bond Principles (GBP) [2], возникла некоммерческая организация «Инициатива климатических облигаций» – Climate Bond Initiative (CBI), активно занимающаяся разработкой таксономии и стандартов в области экологоориентированного финансирования, некоторые биржи открыли специальные сегменты для осуществления торгов зелеными облигациями [3].

Итоги 2019 года также оказались более, чем впечатляющими: объем первичного размещения увеличился на 51%, было проведено 1802 сделки (2018: 1591). Общее число эмитентов составило 506 эмитентов (2018: 347), среди которых 291 новый эмитент: (2018 г .: 204). И хотя лидерами остались, как и ряд последних лет, США с 51,3 млрд долларов США, Китай (31,3 млрд долларов США) и Франция (30,1 млрд долларов США),

к рынку зеленых облигаций присоединились эмитенты из 8 новых стран: Россия, Саудовская Аравия, Украина, Эквадор, Греция, Кения, Панама, Барбадос [4].

Наибольший рост по сравнению с 2018 годом наблюдался в Европе: плюс 50 млрд долларов США, что составляет 57% от глобального роста. Это увеличивает региональное лидерство Европы по совокупным объемам более чем на 100 млрд долларов США по сравнению с Северной Америкой и Азиатско-Тихоокеанским регионом, которые находятся соответственно на втором и третьем местах. Впервые в 2019 году Азиатско-Тихоокеанский регион достиг второго по величине регионального объема за последние годы (ранее 2018 и 2016 годы), причем почти 60% от этого объема приходилось на выпуски корпоративных облигаций.

Тем не менее, 29% -ный прирост в Азиатско-Тихоокеанском регионе был меньше, чем в Северной Америке 46%, поэтому разница между двумя регионами была меньше в 2019 году, чем в 2018 году. В странах Латинской Америке в 2019 году был трехкратный рост – до 4,7 млрд долларов США, а в странах Африки увеличился в шесть раз до 898 млн долларов США (по сравнению с 2018 годом).

В целом доля развитых рынков выросла с 69% в 2018 году до 72% в 2019 году, при этом доля развивающихся рынков соответственно снизилась с 24% до 23%.

Снизилась доля надгосударственных компаний с 7% до 5%, хотя объемы эмиссии в государственном секторе сильно выросли, при этом все типы эмитентов, кроме местных органов власти, достигли рекордных объемов. Большая часть роста была вызвана поддерживаемыми государством организациями – в основном европейскими – и банками развития, которые почти удвоили объем эмиссии зеленых облигаций.

В сегменте частного сектора нефинансовые корпорации впервые заняли первое место в рейтинге типов эмитентов. Их выпуск более чем удвоился до 59,1 млрд долларов США, обогнав финансовые корпорации, которые увеличили объем эмиссии только на 12%, что является наименьшим из всех типов эмитентов. Это было полным «разворотом» по сравнению с 2018 годом, когда объем эмиссии финансовых корпораций увеличился более чем вдвое, в то время как эмиссии нефинансовых компаний стагнировали.

Совокупный размер рынка зеленых облигаций с момента создания до конца 2019 г. достиг 754 млрд долларов США, количество сделок – 5931, количество эмитентов – 927.

В октябре 2019 года общий объем выпуска долговых обязательств, связанных с финансированием устойчивого развития, превысил 1 триллион долларов[5], более 75% которого составляют зеленые облигации. Другими финансовыми инструментами на долговом рынке, связанными с финансированием устойчивого развития включают облигации устойчивости (7%), займы, привязанные к устойчивости (10%), и облигации, привязанные к устойчивости (<1%).

Говоря об общей сфере устойчивого финансирования в 2019 году можно выделить три основные тенденции:

1. Актуализация зеленых финансов в финансовой системе, нормативные меры и меры реагирования инвесторов на изменение климата

2. Продолжающийся рост более широкого спектра долговых обязательств, связанных с целями устойчивого развития, в том числе, облигаций устойчивого развития, социальных облигаций, а также кредитов, привязанных к ESG.

3. Дальнейшая работа по гармонизации и стандартизации рынка.

К началу 2020 года рынок зеленых облигаций подошел с еще более амбициозными планами:

1. Продолжение роста объемов эмиссии зеленых облигаций как от наднациональных финансовых институтов, так и от суверенных государств и корпоративных эмитентов, ориентированных на противодействие изменению климата.

2. Более широкое использование других типов облигаций, а именно, облигаций устойчивости и социальных облигаций.

3. Повышенное внимание к переходным «коричневым» или «серым» секторам, таким как авиация, сталилитейная промышленность, химия, производство цемента и пр. и разработка путей привлечения компаний, работающих в этих секторах, на долговой рынок финансирования устойчивого развития

4. Гармонизация таксономий, особенно в рамках Таксономии ЕС, руководящих принципов зеленых облигаций и раскрытия информации.

5. Рост сертификации по мере расширения охвата стандарта Climate Bonds Standard и увеличения числа повторных эмитентов, применяющих программную сертификацию.

Первое серьезное испытание рынка зеленых облигаций произошло в первом квартале 2020 года, когда все финансовые рынки отреагировали резким падением на фоне глобальной пандемии COVID-19. Доходность всех сегментов долгового рынка выросла из-за агрессивной распродажи на рынке с 20 февраля по 23 марта [6].

В этот период американский рынок коммерческих бумаг, который является важным источником ликвидности для многих корпораций, был полностью заморожен. Однако, кредитные рынки стабилизировались уже к концу марта, поскольку центральные банки ведущих стран подробно описалимеря поддержки экономики. Так, 20 марта ЕЦБ объявил о своей Программе по чрезвычайным мерам поддержки на 750 млрд евро в связи с пандемией, добавив еще 600 млрд евро 4 июня. 17 марта ФРС запустила собственный Фонд финансирования коммерческих бумаг, который 23 марта совершил покупку казначейских облигации США и было подтверждено выделение до 300 млрд долларов США для дальнейших мер поддержки как первичного, так и вторичного рынка корпоративного кре-

дитования. После чего были достигнуты рекордные уровни выпуска корпоративных облигаций в марте, апреле, мае и июне. Так, за период между 17 марта и 30 июня на рынке США было выдано кредитов инвестиционного уровня на 920 млрд долларов, т.е. почти в три раза больше по сравнению с $320 млрд с тем же периодом в 2019 г.

В Европе выдача инвестиционных кредитов достигла 1,05 трлн евро к концу июня, увеличившись на 33,4% по сравнению с 790 млрд евро за аналогичный период в 2019.

Однако, эмитенты, особенно на рынке США, не стремились осуществлять выпуски зеленых облигаций, так как их эмиссия включает также дополнительное планирование и связанные с этим дополнительные затраты для выявления зеленые активов и оценку их с помощью внешней стороны. Выпуски ванильных облигаций с апреля по июнь взлетели до рекордных уровней, в то время как выпуск зеленых облигации в евро начал возвращаться в норму только к июню. Рынок зеленых облигаций в долларах США все еще не восстановился к концу 1 полугодия.

В июле и в августе выпуск зеленых облигаций был на уровне 2019 года, а в сентябре впервые в 2020 году превысил уровень сентября 2019 года, и объемы первичного размещения зеленых облигаций в третьем квартале 2020 года были на 21% больше, чем во втором квартале 2020 года [7].

На начало октября 2020 года было выпущено зеленых облигаций на сумму более 200 миллиардов долларов, это на 12% больше, чем за первые девять месяцев 2019 года. В совокупности выпуск зеленых облигаций корпоративных, государственных, муниципальных и ипотечных кредитов в 2020 году отставал от объемов 2019 года до августа. Все изменилось в сентябре, когда только за этот месяц на рынок было выведено более 50 миллиардов долларов.

Таким образом, к концу третьего квартала 2020 года совокупный объем эмиссии с момента создания достиг 948 млрд долларов США, а в октябре 2020 года произошло знаковое событие – с момента первого появления в 2007 году было выпущено зеленых облигаций на сумму более 1 триллиона долларов [8]. Один из самых сильных сигналов в сентябре пришел из Германии. Федеральное правительство выпустило суверенные облигации на сумму 6,5 млрд евро (7,7 млрд долларов) в начале месяца, что сделало эту эмиссию крупнейшей единой новой зеленой облигацией в этом году. Точно так же правительство Швеции и Électricité de France (EDF) помогли начать месяц, собрав вместе более 5 миллиардов долларов. Достигнув кумулятивного рубежа выпуска в 1 триллион долларов, зеленые облигации также подтолкнули более широкий рынок устойчивого долга, который включает социальные облигации, ссуды, связанные с устойчивостью, зеленые ссуды и другие, за отметку в 2 триллиона долларов. Интеграция экологических, социальных и корпоративных критериев никогда не была такой важной для инвесторов, как в 2020 году.

Возобновление доверия к рынку зеленых облигаций связано, прежде всего с сильными политическими сигналами. Пандемия COVID-19 привлекла внимание инвестиционного сообщества и определило ту роль, которую оно может сыграть в устойчивом и экологичном восстановлении. ЕС обязался достичь нуля к 2050 году и сочетает эти амбиции с цифровым переходом и восстановлением после COVID-19. В середине сентября Еврокомиссии подтвердила, что ЕС планирует выпустить зеленые облигации на 225 млрд евро в течение следующих нескольких лет [9].

В конце сентября президент Китая Си Цзиньпин объявил, что цель Китая – стать углеродонейтральным к 2060 году после стран ЕС, которые поставили перед собой аналогичные цели к 2050 году. Китай это уже является источником второго по величине количества зеленых облигаций после США с кумулятивным выпуском 117 млрд долларов США и достижение этой цели потребует многократных вложений.

Однако, есть ряд проблем, которые могут помешать дальнейшему взрывному росту рынка зеленых облигаций.

- ограниченное число проектов, полностью удовлетворяющих принятой таксономии зеленых облигаций
- низкая рентабельность и высокие риски зеленых проектов ввиду их дотационности и зависимости от государственных программ стимулирования
- увеличение доли зеленых облигаций в портфелях институциональных инвесторов и облегчение требований к достаточности капитала возможно только при доказательствах, что зеленые проекты менее рисковые, чем сравнимые автивы
- отсутствие методологии, помогающей интегрировать различные возможности, связанные с изменениями климата, в инвестиционные решения, прежде всего для компаний, работающих к углеродоемких отраслях промышленности.

TRENDS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE GREEN BOND MARKET

Panova S.A.
Financial University under the government of the Russian Federation

The analysis of the green bond market is carried out. Special attention is paid to the market dynamics in 2019 and 2020. It was found that the indicators of the green bond market in 2019 by the volume of initial placement, issue currencies, geographical distribution, number and types of issuers grew exponentially. The preliminary results of 2020 show that the market almost repeats the dynamics of the entire bond market, but to a significant extent depends on state and supranational support of financial institutions. The problems of further development of the green bond market are outlined.

Keywords: green bonds, financing of sustainable development projects, dynamics of the debt market of green Finance instruments.

References

1. Climate Awareness Bonds.URL: https://www.eib.org/en/investor_relations/cab/index.htm

2. Green Bond Principles (GBP). URL: https://www.icmagroup.org/green-social-and-sustainability-bonds/green-bond-principles-gbp/
3. Climate Bond Initiative. URL: https://www.climatebonds.net/
4. Green bonds global state of the market 2019. URL: https://www.climatebonds.net/resources/reports/green-bonds-global-state-market-2019
5. Sustainable Debt Joins the Trillion-Dollar Club. URL: https://about.bnef.com/blog/sustainable-debt-joins-the-trillion-dollar-club/
6. Green bonds market summary – H1 2020. URL: https://www.climatebonds.net/resources/reports/green-bonds-market-summary-h1–2020.
7. Green bonds market summary – Q3 2020/ URL: https://www.climatebonds.net/resources/reports/green-bonds-market-summary-q3–2020.
8. BloombergNEF.Record Month Shoots Green Bonds Past Trillion-Dollar Mark. URL: https://about.bnef.com/blog/record-month-shoots-green-bonds-past-trillion-dollar-mark/
9. EU to Sell 225 Billion Euros of Green Bonds to Fund Recovery. URL: https://www.bloomberg.com/news/articles/2020–09–16/eu-plans-to-sell-225-billion-euros-of-green-bonds-for-stimulus?srnd=premium-europe

Современные тенденции молодежной занятости

Леднева Светлана Анатольевна,
к.психол.н., доцент базовой кафедры Торгово-промышленной палаты РФ «Развитие человеческого капитала», ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
E-mail: ledneva75@mail.ru

Шичкин Игорь Алексеевич
к.э.н., доцент базовой кафедры Торгово-промышленной палаты РФ «Развитие человеческого капитала», ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
E-mail: shichkinia@mail.ru

В статье анализируются современные тенденции молодежной занятости в мире. Выявлены ключевые проблемы, с которыми сталкиваются молодые люди в процессе реализации собственного трудового потенциала. Охарактеризовано влияние пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 на развитие молодежной занятости и отмечается необходимость принятия срочных, безотлагательных мер, благодаря которым молодые люди не пострадают от серьезных и длительных последствий пандемии. В исследовании подчеркивается роль современных цифровых технологий и развития новых, гибких форм занятости в контексте обеспечения оплачиваемой занятости молодежи. Отмечая связь молодежной безработицы с состоянием и развитием мировой экономики, авторы формулируют рекомендации, направленные на содействие молодежной занятости, как со стороны государства, так и представителей крупного и среднего бизнеса. В процессе реализации активной политики занятости, государство и бизнес могут способствовать минимизации негативных эффектов пандемии и разрешению ключевых проблем молодежи.

Ключевые слова: молодежная занятость, безработица, прекаризация занятости, рынок труда, неформальная занятость, крайняя и умеренная бедность, цифровые технологии, пандемия COVID-19.

В условиях стремительного роста мирового населения на фоне технологического прогресса, автоматизации и роботизации наблюдается сокращение спроса на труд молодежи в реальном секторе экономики. Занятость молодых специалистов приобретает все более нестабильный и неустойчивый характер. Повышается доля неформальной занятости молодежи. Несмотря на активное внедрение и использование информационных технологий во всех сферах профессиональной деятельности, обеспечивающих развитие новых, гибких форм занятости, характер работы быстро изменяется. Современные реалии рынка труда стимулируют молодежь к непрерывному обучению, по мере возможности инвестируя в развитие собственных навыков. В противном случае молодые люди неизбежно сталкиваются с рядом трудностей и проблем, связанных с реализацией собственного трудового потенциала и обеспечением желаемого уровня жизни [1].

В качестве ключевой проблемы молодых специалистов, главным образом, не имеющих практического опыта работы, выступает отсутствие возможности оплачиваемой занятости и приложения своего труда. В 2019 г. в мире насчитывалось около 1,3 миллиарда молодых людей в возрасте от 15 до 24 лет, в том числе занято из них около 497 миллионов или 40% [3]. Между тем, почти 68 миллионов молодых людей в 2019 г. классифицировались как безработные, поскольку не имели оплачиваемой занятости, активно искали работу и готовы были к ней приступить. Уровень молодежной безработицы в 2019 г. в мире по данным МОТ оценивался в 13% (рис. 1).

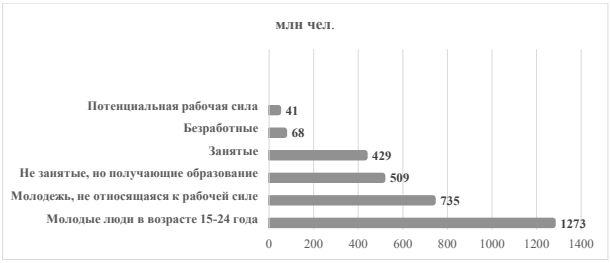


Рис. 1. Основные показатели молодежной занятости в мире, 2019 г.

Низкий показатель безработицы среди молодежи за последнее десятилетие зафиксирован в 2007 году – 11,5%. Данное значение наблюдалось перед мировым финансовым кризисом, а в период с 2008 по 2010 гг. этот показатель вырос с 12,2 до 13%. Глубокую озабоченность вызывает тот факт, что уровень безработицы в мире не снизился после глобального спада. По мере того как экономика начала восстанавливаться,

уровень безработицы среди молодежи оставался на уровне около 13%. Это отчасти вызвано неспособностью мировых экономик вернуться к высоким темпам экономического роста и низким потенциалом правительств в рамках организации скоординированных политических усилий и активных программ на рынке труда, призванных облегчить переход от учебы к работе как для молодых людей, чей переходный период был отложен из-за экономического спада, так и для недавних выпускников образовательных учреждений.

На фоне относительно стабильного уровня молодежной безработицы в мире на протяжении последнего десятилетия, наблюдались значительные региональные дифференциации как по масштабам, так и по темпам роста. Наиболее интенсивное увеличение безработицы произошло в Латинской Америке и Карибском бассейне, где совокупный уровень безработицы среди молодежи вырос с 13,6% в 2014 г. до более чем 18% в 2017 г. Данное значение обусловлено высоким уровнем молодежной безработицы в Аргентине и Бразилии, где эти показатели в 2017 г. составили 24,7% и 30,5% соответственно. Снижение безработицы среди молодежи в Мексике в 2017 г. до уровня менее 7% отчасти нивелировало аномально высокие значения безработицы в Аргентине и Бразилии [3].

В Российской Федерации экономический рост в последнее десятилетие был весьма неустойчивым. Позитивная динамика в экономике упала с 4,3% в 2011 г. до отрицательного значения в –0,2% в 2016 г., а безработица среди молодежи снизилась с 18,7% в 2009 г. до 14,1% в 2014 г., но выросла до 16,3% в 2017 г.

Особенности молодежной безработицы в Российской Федерации в целом корреспондируют с аналогичными тенденциями в соседних регионах. Так в Центральной Азии безработица среди молодежи составляла 14,8% в 2012 г. и, выросла до 16,5% в 2017 г., в то время как в Восточной Европе наблюдается небольшое снижение до 16% в 2017 г. Данные свидетельствуют о том, что на Украине самый высокий уровень (23,3%) молодежной безработицы в Восточной Европе, между тем, наиболее высокое значение (29%) безработицы среди молодежи в Центральной Азии в 2017 г. зафиксировано в Грузии.

Невысокие показатели молодежной безработицы в Восточной и Южной Азии обусловлены относительно низкими значениями данного показателя в крупнейших экономиках мира – Китае и Индии. В Китае, где безработица среди молодежи оценивалась как низкая и составляла 8,4% в 2009 г., ожидается, что доля молодых людей, ищущих работу будет постепенно расти по мере усиления конкуренции за более квалифицированные рабочие места среди молодежи. Безработица среди молодежи в Китае в начале 2018 г. оценивалась в 10,8%. В Индии молодежная безработица составляет около 10%, но есть вероятность ее увеличения, если высокие темпы экономического роста Индии, составляющие 7% в год, не смогут обеспечить рост занятости такими темпами, которые необходимы для создания достаточного количества рабочих мест для динамично возрастающей численности молодого населения страны.

В 2017 г. уровень безработицы среди молодежи был самым высоким в Северной Африке (29,5%) и арабских странах (24,9%). Уровень молодежной безработицы на Ближнем Востоке, хотя и сравнительно высок, в целом за последние два десятилетия существенно не изменился. На протяжении большей части 2000-х годов он не превышал 25%, даже в период высоких темпов экономического роста в середине 2000-х годов. Как ни парадоксально, но в странах Персидского залива, которые ежегодно предъявляют повышенный спрос на иностранную рабочую силу, уровень молодежной безработицы остается относительно высоким.

Безработица среди молодежи в странах Африки к югу от Сахары остается довольно низкой – 11,7%. Однако эта позитивное обстоятельство маскирует другие тенденции на рынке труда, связанные с неформальной и временной занятостью, а также наличием высокой доли занятой, бедной и нищей молодежи. По данным МОТ, доля занятой молодежи, живущей в условиях крайней или умеренной бедности, по оценкам, снизилась более чем на 40% с начала 1990-х годов, сократившись с 73,9% в 1991 г. до 30% в 2019 г. Таким образом, в настоящее время свыше 150 миллионов молодых людей как в развивающихся, так и в развитых странах мира живут в условиях крайней нищеты или умеренной бедности (т.е. на ежедневный доход между $1,9 и $5,5) несмотря на то, что имеют работу и оплачиваемую занятость.

Высока молодежная безработица и в некоторых странах Африки, расположенных в южной части континента. Так свыше 57,4% молодежи трудоспособного возраста не имеет работы. Уровень безработицы среди молодежи в Лесото, Мозамбике и Намибии оценивается в 38,5, 42,7 и 45,5% соответственно.

Уровень молодежной безработицы в более развитых странах мира оценивался в 2017 г. в 12%, снизившись с 17% в 2013 г. В Западной Европе диапазон показателя молодежной безработицы довольно широкий. Если в Германии, Исландии и Чехии он не превышает 6%, то в Испании, Италии и Греции варьирует от 35 до 45%. На Балканском полуострове, усредненные значения уровня молодежной безработицы составляют 55% для Боснии и Герцеговины, 47% для Северной Македонии, и 33% – Сербии [3].

Фрикционная безработица молодых специалистов вызывает наименьшее беспокойство чем застойная, выраженная в длительном поиске работы, вследствие чего молодежь оказывается в явно невыгодном положении на рынке труда, а их невостребованные знания и навыки постепенно устаревают [5].

Молодые люди в развивающихся странах сталкиваются с ситуацией в сфере занятости, которая сильно отличается от аналогичных условий в раз-

витых странах. В большинстве развивающихся стран возможности для молодежи сосредоточены в неформальном секторе, который характеризуется нестабильной занятостью, низкой заработной платой, отсутствием социальных гарантий и ограниченными возможностями профессионального развития.

Молодежь, в наибольшей степени страдающая от нищеты и маргинализации, сталкивается с проблемами, связанными с недоступностью образования и перспективами бросить образовательное учреждение для того, чтобы покрыть возрастающую стоимость жизни своих семей. Данные факторы в принципе ограничивают возможности многих молодых людей в получении профессионального, среднего, а в некоторых случаях даже начального образования. Для молодых людей, не имеющих фундаментальной образовательной базы, первоначальный опыт работы на рынке труда может усилить цикл бедности и подорвать надежды на повышение уровня жизни и благосостояния, передаваемого из поколения в поколение. Для большого числа молодых людей статус «работающего бедного» продолжает ослаблять их трудовой потенциал и надежду выбраться из состояния застойной, хронической бедности и преодолеть сопровождающие данное состояние жизненные проблемы.

Во всем мире молодые женщины и молодежь из других социально маргинализованных групп по-прежнему страдают от дискриминации на рынке труда. Молодые женщины сталкиваются с социальной изоляцией и дискриминацией как на рабочем месте, так и при поиске работы. Подобные барьеры типичны и для: молодежи, представляющей различные этнические и религиозные меньшинства; лиц с ограниченными возможностями; молодежи из числа коренного населения. Молодые мигранты и переселенцы уязвимы на рынке труда вследствие прекаризации занятости, выраженной отсутствием гарантий стабильной занятости и социального обеспечения, плохими условиями труда и принудительной эксплуатацией.

Вооруженные конфликты и боевые действия, происходящие в разных частях мира, создают проблемы с трудоустройством как для мирных жителей, так и для семей погибших и молодых людей, получивших различные увечья (физические и ментальные), которые могут сохраняться продолжительное время после разрешения конфликта. Устранение конкретных препятствий для каждой из приведенных выше групп имеет важное значение не только с точки зрения соблюдения прав человека, но и обеспечения возможностей для уязвимой молодежи полноценно развиваться и направлять свои способности на максимальную реализацию трудового, в том числе креативного потенциала.

Во время различных кризисов молодые люди, как правило, одними из первых теряют работу. Пандемия COVID-19 нарушила все аспекты нашей жизни. Даже до начала кризиса социальная и экономическая интеграция молодежи была постоянной проблемой. Учитывая высокую долю молодых людей, занятых в неформальной экономике в таких сферах как туризм, транспорт и индустрия гостеприимства, где удаленная работа не всегда возможна, молодые люди особенно сильно страдают от пандемии коронавирусной инфекции COVID-19. Таким образом, если не будут приняты срочные меры, молодые люди, вероятно, пострадают от серьезных и длительных последствий пандемии.

К примеру, в странах ЕС безработица среди молодежи резко увеличилась во втором квартале 2020 года, в то время как безработица среди лиц возрастной когорты 55–74 лет практически не изменилась по сравнению с предыдущим годом (рис. 2) [4].

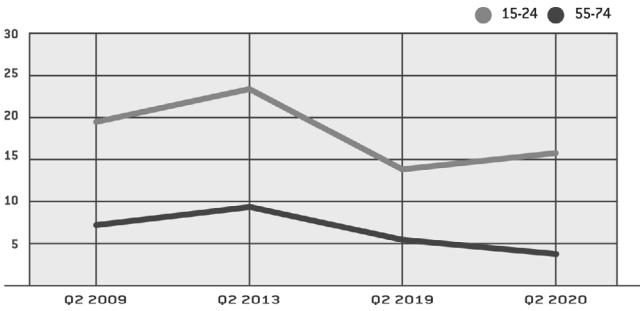


Рис. 2. Безработица в странах ЕС во втором полугодии среди работников в возрасте 15–24 лет и 55–74 лет

В октябре 2020 г. уровень безработицы среди молодежи составлял 17,5% в ЕС и 18,0% в еврозоне. По сравнению с октябрем 2019 г. число безработных среди молодежи увеличилось на 404 тыс. чел. в ЕС и на 319 тыс. чел. в еврозоне.

По данным отчета Африканского союза, из-за пандемии COVID-19 почти 20 миллионов рабочих мест, как в формальном, так и в неформальном секторах, находится под риском исчезновения. Возникающая в результате вероятность социальных волнений в Африке в значительной степени связана с высокой долей молодежи в структуре населения.

Согласно исследованию «Молодежь и Covid-19: влияние на рабочие места, образование, права и психическое благополучие», проведенному МОТ в 2020 г., среди молодых людей, которые учились либо совмещали учебу и работу до начала кризиса, три четверти (73%) столкнулись с закрытием школ, но не все смогли перейти на онлайн и дистанционное обучение. Действительно, из-за COVID-19 каждый восьмой молодой человек (13%) лишился доступа к учебным курсам и обучению [6]. Ситуация, особенно острая среди молодежи в странах с низким уровнем доходов, в связи с огромным разрывом в развитии цифровых технологий и уровня грамотности населения. Несмотря на все усилия школ и учебных заведений по обеспечению непрерывности обучения через Интернет, 65% молодых людей сообщили, что они получили меньше знаний с начала пандемии, 51% полагают, что их образование будет отложено, а 9% опасаются, что останутся необразованными. Серьезные перебои в обучении и работе, усу-

губляемые кризисом в области здравоохранения, привели к ухудшению психического благополучия молодых людей.

Пандемия наносит тяжелый урон молодым работникам, разрушая их рабочие места и подрывая карьерные перспективы. Каждый шестой молодой человек (17%), который был трудоустроен до пандемии, лишился работы, особенно молодые работники в возрасте от 18 до 24 лет. Продолжительность рабочего времени среди занятой молодежи сократилась почти на четверть (т.е. в среднем на два часа в день), и двое из пяти молодых людей (42%) сообщили о сокращении своих доходов. Молодые люди в странах с низкими доходами больше всего подвержены сокращению рабочего времени и, как следствие, сокращению доходов. Было установлено, что род занятий является основным определяющим фактором того, как кризис по-разному повлиял на молодых женщин и мужчин в сфере занятости, причем молодые женщины сообщают о более значительном снижении рабочей нагрузки и потерях доходов по сравнению с молодыми мужчинами.

Влияние пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 на доступ к образованию и труду заставляет целое поколение идти по потенциально разрушительной траектории трудоустройства. Безработица в молодом возрасте может иметь долгосрочные негативные последствия с точки зрения карьерного роста и будущих доходов. Молодые люди, ранее не имевшие работы, имеют ограниченные возможности карьерного роста, более низкий уровень заработной платы, невысокие перспективы получения хорошей работы, в конечном счете, обречены на неудовлетворительное пенсионное обеспечение.

Молодые люди также обычно не склонны к осуществлению накоплений и финансовых сбережений на будущее, что подвергает тех, кто проживает в домохозяйствах, относимых к социально уязвимым группам населения, повышенному риску оказаться за чертой бедности в течение 3 месяцев по причине существенного падения или полной утраты дохода в результате пандемии. Принимая во внимание, что до пандемии в условиях крайней и умеренной бедности во всем мире, проживали десятки миллионов молодых работников, то потенциальные последствия пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 практически невообразимы.

Таким образом, анализ динамики и основных тенденций молодежной безработицы, ее последствий для мировой экономики, а также оказания влияния на нее таких факторов как финансовый кризис, стремительное распространение пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 и цифровизация рабочих мест можно заключить следующее:

1. Уровень молодежной безработицы в мире и в отдельных странах в разные периоды времени, как правило, значительно выше данного показателя относительно других возрастных когорт. Молодые работники уязвимы на рынке труда, вследствие прекаризации занятости, выраженной отсутствием гарантий стабильной занятости и социального обеспечения, плохими условиями труда и принудительной эксплуатацией. По-прежнему высока доля занятой молодежи, живущей в условиях крайней или умеренной бедности. Молодежь, главным образом женщины, часто сталкиваются с дискриминацией как на рабочем месте, так и при поиске работы.

2. Развитие цифровых технологии генерирует как риски, так и возможности в обеспечении достойной занятости молодежи. Технологический фактор создает новые рабочие места, увеличивает производительность труда предприятий и работников, расширяет возможности правительств по реализации государственной политики в области занятости населения. В то же время, это приводит к потере и / или трансформации рабочих мест и может усилить неравенство между различными группами работников и странами. Будучи «цифровыми аборигенами», молодые люди, как правило, первыми осваивают новые технологии. Однако для молодежи в странах с низким и средним уровнем доходов сложнее пользоваться преимуществами этих технологий. Кроме того, вследствие автоматизации они рискуют потерять свои рабочие места.

3. Глобальный кризис, подобный пандемии COVID-19, может иметь длительные и серьезные последствия для молодого населения, которое уже начинают называть «поколением изоляции». Недавние исследования начинают подчеркивать многоаспектность проблемы, которую пандемия ставит перед молодыми людьми из-за возникающих в результате перебоев в образовании и профессиональной подготовке, усиления уязвимости среди молодых работников и более длительного и сложного перехода к достойному труду. Подобные эффекты усугубляют неравенство и рискуют снизить производственный потенциал целого поколения.

Цель № 8 в области устойчивого развития ООН до 2030 г. актуализирует призыв к достойному труду в рамках 12 конкретных задач и представляет собой дорожную карту для правительств и международного сообщества, включая меры борьбы с неформальной занятостью, скрытой безработицей и неполной занятостью молодежи.

Безусловно, эффективность решения проблем молодежной занятости зависит от уровня развития и экономической ситуации в стране. Это особенно очевидно на примере молодежи, живущей в условиях умеренной или крайней бедности, а также наиболее уязвимых групп молодежи, включая женщин, людей с ограниченными возможностями, мигрантов и молодых людей, живущих в условиях военных конфликтов. Между тем, существуют и другие факторы, влияющие на занятость молодежи, которые связаны с глобализацией и достижениями в области цифровых технологий. Научно-технический прогресс требует постоянного развития навыков

в контексте обеспечения конкурентоспособности молодежи на рынке труда. В свою очередь, разрыв в цифровых навыках приводит к дифференциации и формированию неравных возможностей для разных категорий молодежи на рынке труда. В процессе реализации активной политики занятости, государство и бизнес могут способствовать минимизации негативных эффектов, обозначенных выше проблем молодежи (рис. 3).

Рис. 3. Приоритетные направления содействия молодежной занятости

В качестве рекомендаций, способствующих решению проблем молодых людей на рынке труда, следует отметить некоторые активные меры государственной политики в области содействия занятости молодежи:

- Акцент на создание достойных рабочих мест для молодежи, а не только на мероприятия, связанные с поиском работы. Данная задача предполагает реализацию проектов в высокотехнологичных сферах экономики, образование крупных производств.
- Обеспечение благоприятных условий для развития и диверсификации малого бизнеса, который необходимо стимулировать, в том числе различными режимами льготного налогообложения и безвозмездного субсидирования перспективных бизнес-инициатив молодежи.
- Разработка учебных программ, позволяющих выработать у молодого человека как «жёсткие», так и «мягкие» навыки, а также профессиональные навыки самостоятельного трудоустройства.
- Использование подхода к обучению, основанного на бизнес-симуляторах, которые имитируют конкретное рабочее место, чтобы молодежь в процессе классического обучения приобретала реальные практические навыки.
- Развитие системы социальной поддержки молодежи, которая включает социального работника / психолога / юриста для оказания консультационной помощи и решения проблем молодых людей.
- Предоставление в рамках государственных программ необходимой материальной поддержки («подъемных») молодым специалистам, переезжающим в другие регионы страны, включая компенсацию затрат на ежедневное питание, транспортные расходы и временное жилищное обустройство.
- Расширение и углубление работы с помощью современных цифровых технологий по информированию молодежи о состоянии рынка труда и тенденциях его развития, возможностях трудоустройства.

Безусловно, решение проблемы молодежной занятости лежит в плоскости комплексных, продуманных политически, экономически и законодательно обусловленных решений на государственном уровне. Однако, мы глубоко убеждены в том, что современные работодатели и выпускающие их на рынок труда, образовательные учреждения, и даже сами молодые специалисты могут предпринять ряд шагов для поддержки и эффективного трудоустройства. Среди них хочется выделить следующие:

- Реализация информационных проектов [2].

Разработка совместных с образовательным учреждением проектов информационно-профориентационного плана, направленных на расширение представления молодежи о спросе и предложении на рынке труда. Это хорошо известный и сравнительно недавно активно используемый ресурс содействия снижению молодежной безработицы. Поддержка информационных проектов по развитию не только у студентов, но и у школьников навыков эффективного трудоустройства и карьеростроительства – направление, активно развивающееся не только в Москве, но и в других крупных региональных центрах Российской Федерации.

Проекты «Школа-вуз-работа», «Инженерный (предпринимательский и т.д.) класс», различного рода молодежные бизнес-инкубаторы и подобные им проекты, готовят будущих молодых соискателей к грамотному поведению на рынке труда, не только информируя о его последних тенденциях, но и позволяя выработать необходимые личностные и профессиональные компетенции. Однако пока их финансирование идет только за счет бюджетных организаций. На наш взгляд, активное включение в подобные проекты бизнеса будет взаимовыгодным и перспективным проявлением социально-ответственного поведения компаний. Как минимум, взяв на себя или профинансировав создание и разработку специализированных мобильных приложений и социальных сетей, предоставляющих молодым людям более широкий доступ к цифровым инструментам и информации о рынке труда, позволило бы этим компаниям обеспечить себе стабильный источник найма персонала из числа талантливой и креативно мыслящей молодежи.

- Участие в программах профессиональной подготовки молодежи.

Один из самых простых и действенных шагов, который могут сделать работодатели, это наладить партнерские отношения со школами и профессионально-техническими учреждениями для увеличения доли молодежи, осуществляющей знакомство с миром труда. Молодые люди могут работать волонтерами, в том числе прово-

дить учебные курсы. Работодатели предоставляют докладчиков и участников для сопутствующих мероприятий, таких как дни карьеры.

Не дожидаясь масштабных реформ образования, работодатели могут предложить образовательным учреждениям собственные учебные курсы, которые помогают молодым людям сориентироваться в процессе поиска работы и формировать ключевые мягкие навыки, актуальные для рабочего места. Они могут доступно объяснить важность этих программ для успешного трудоустройства молодых специалистов без опыта работы, проконсультировать по выбору готовых учебных программ и помочь в методологической разработке содержательной части учебных программ.

- Участие в базовых и дополнительных программах профессиональной подготовки молодежи [7].

Современные «двухуровневые» системы высшего образования предполагают тесную координацию между работодателями и образовательными учреждениями с акцентом на соответствующие профессиональные навыки, которые могут быть напрямую связаны с производственным процессом. Привлечение потенциального работодателя в качестве тьютора, преподавателя программы дает возможность молодому специалисту получить самую актуальную информацию о рынке труда и своих возможностях трудоустройства из первых уст работодателя. Реалии современной системы дополнительного профессионального образования в России дают возможность получать дополнительную профессию или специальность одновременно с базовым образованием. Это позиционирует выпускников учебных заведений в довольно перспективной категории специалистов, претендующих сразу на две вакансии, способных обеспечить компании эффективное функционирование нескольких бизнес-процессов. Молодому специалисту это обеспечивает гарантии стабильной занятости в случае возникновения у организации финансовых проблем, реструктуризации и оптимизации персонала.

Экстра-бонусом обучения на курсах или программах дополнительного образования является наличие возможности более тесного взаимодействия с преподавателем-практиком. Помимо получения актуальных профессиональных навыков и выработки наиболее востребованных в реальной практике компетенций, он формирует навыки эффективной самопрезентации, имея возможность напрямую обратиться с просьбой о трудоустройстве к работодателю, ведущему у него занятия. По завершении программы, даже если участники не были наняты напрямую на полный рабочий день, как минимум они приобретают бесценный опыт, завязывают полезные социальные связи и контакты как с коллегами-студентами или слушателями, так и с преподавателями, которые могу быть полезны в будущем трудоустройстве.

- Найм, обучение и наставничество молодежи.

Компании, которые готовы вкладывать средства в наставничество и обучение молодых людей на рабочем месте, смогут лучше использовать внутрифирменные источники найма, и получат максимальный эффект от лояльных сотрудников, находящихся в процессе карьерного роста. Обучение на рабочем месте и наставничество также могут выступать одним из элементов комплексной стратегии для более эффективного реагирования на возникающую нехватку талантов и поиска инновационных способов поиска, развития и управления талантами, необходимыми для достижения долгосрочных бизнес-целей.

Компаниям необходимо «идти навстречу» соискателям и открывать свои двери для неопытных молодых кандидатов. Им нужно вкладывать время и силы в развитие и обучение этих молодых людей, и брать на себя долгосрочные обязательства, связанные с развитием их как общепрофессиональных, так и прикладных предпринимательских навыков. Работодателям необходимо привлекать своих лучших сотрудников в качестве наставников для молодых талантов. Использование молодых специалистов при формировании креативного потенциала организации – один из шагов, обеспечивающих компанию постоянным притоком свежих идей, а в будущем – специалистов, способных укрепить и продвинуть ее в условиях конкурентной борьбы. Затрачивая колоссальные объемы средств на создание и поддержание системы управления талантами, компания изначально должна обеспечивать себя персоналом потенциально способным к креативному поведению. По своим социально-психологических, физическим и социально-демографическим характеристикам, молодежь является наиболее привлекательным инвестиционным активом.

- Продвижение молодежного предпринимательства и обучение бизнесу.

Одна из эффективных стратегий наращивания количества вакантных рабочих мест – это увеличение числа лиц, создающих эти самые рабочие места. Поощрение предпринимательства – незаменимый компонент регионального экономического развития. Поощрение молодежного предпринимательства, в частности, может напрямую влиять на самих потенциальных молодых предпринимателей, распространяя положительное влияние на занятость среди их сверстников и ближайшего окружения.

В заключение следует отметить, что содействие молодежной занятости и решение ключевых проблем молодых людей на рынке труда, является приоритетной задачей международного сообщества, национальных правительств и бизнес-структур. Именно в результате тесного взаимодействия всех заинтересованных сторон, возможно обеспечение достойной занятости молодежи, которая выступает одним из важнейших факторов устойчивого развития.

Литература

1. Анимица Е.Г., Рахмеева И.И. Третья институциональная революция и изменение структуры экономических отношений / Научные труды Вольного экономического общества России. 2020. Т. 222. № 2. С. 206–218.
2. Лысенко А.Н. Пути активизации инновационной деятельности региона / в сборнике: Современный стиль управления. сборник научных статей. Ответственный редактор Е.А. Ильина. 2016. С. 276–280.
3. Global Employment Trends for Youth 2020: Technology and the future of jobs International Labour Office – Geneva: ILO, 2020.
4. Grzegorczyk, M. and G. Wolff (2020) 'The scarring effect of COVID-19: youth unemployment in Europe', Bruegel Blog.
5. Youth and the 2030 Agenda for Sustainable Development / World Youth Report. United Nations, 2018. https://www.un.org/development/desa/youth/wp-content/uploads/sites/21/2018/12/WorldYouthReport-2030Agenda.pdf.
6. Youth & Covid-19: Impacts on Jobs, Education, Rights and Mental Wellbeing. International Labour Organization. 2020. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—-ed_emp/documents/publication/wcms_753026.pdf.
7. Youth Unemployment Challenge and Solutions. What Business Can Do Now / ManpowerGroup, 2012. http://www.isyec.org/publications/Bussiness_Manpower_YouthEmploymentChallengeSolutions_2012.pdf.

GLOBAL EMPLOYMENT TRENDS FOR YOUTH

Ledneva S.A, Shichkin I.A.
Plekhanov Russian University of Economics

The article analyzes the current trends in youth employment in the world. The key problems young people face in the process of realizing their own labour potential are identified. The impact of COVID-19 pandemic on the development of youth employment is characterized and notes the need for urgent, immediate action to ensure young people are not harmed by serious and lasting effects of the pandemic.

The research emphasizes the role of modern digital technologies and development of new, flexible forms of employment in the context of youth employment. Noting the connection between youth unemployment with state and development of world economy, the authors propose some arrangements aimed at promoting youth employment by government and also on the part of representatives of large and medium-sized businesses. In the process of implementing an active employment policy, the state and business may contribute to minimize the negative pandemic effects and solve a key problems of youth.

Keywords: youth employment, unemployment, precarious employment, labour market, informal employment, extreme and moderate poverty, digital technologies, COVID-19.

References

1. Animitsa E.G., Rakhmeeva I.I. The third institutional revolution and changes in the structure of economic relations / Scientific works of the Free Economic Society of Russia. 2020.Vol. 222. No. 2. P. 206–218.
2. Lysenko A.N. Ways of enhancing innovation in the region / in the collection: Modern management style. collection of scientific articles. Executive editor E.A. Ilyina. 2016. P. 276–280.
3. Global Employment Trends for Youth 2020: Technology and the future of jobs International Labour Office – Geneva: ILO, 2020.
4. Grzegorczyk, M. and G. Wolff (2020) 'The scarring effect of COVID-19: youth unemployment in Europe', Bruegel Blog.
5. Youth and the 2030 Agenda for Sustainable Development / World Youth Report. United Nations, 2018. https://www.un.org/development/desa/youth/wp-content/uploads/sites/21/2018/12/WorldYouthReport-2030Agenda.pdf.
6. Youth & Covid-19: Impacts on Jobs, Education, Rights and Mental Wellbeing. International Labour Organization. 2020. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—-ed_emp/documents/publication/wcms_753026.pdf.
7. Youth Unemployment Challenge and Solutions. What Business Can Do Now / ManpowerGroup, 2012. http://www.isyec.org/publications/Bussiness_Manpower_YouthEmploymentChallengeSolutions_2012.pdf.

Бизнес-модели благотворительных second hand и комиссионных магазинов в России

Ермолаева Юлия Вячеславовна,
научный сотрудник, сектор исследования профессий и профессиональных групп, Федеральный научно-исследовательский социологический центр Российской академии наук
E-mail: mistelfrayard@mail.ru

Социально-экологическое предпринимательство в рамках концепции секонд-хендов и комиссионных магазинов в России начало развиваться в 2010 году. В России экологические НКО и бизнес-сектор представлены как социальная сеть, поддерживающая собственный экологический жизненный цикл перерабатываемой одежды. С 90-х годов XX века до настоящего времени рынок рос из традиционных моделей секонд-хенд, которые были изолированы на модном рынке, до устойчивого зеленого бизнеса с высоким уровнем активности граждан, экологической ответственностью, но с низким уровнем окупаемости. На данный момент создаются новые экологические и устойчивые бизнес-модели коммуникаций в зеленой моде, которые существовали только в тесной связи с другими экологическими организациями. В процессе изучения кейсов автор обнаружил три типа эффективных зеленых моделей создания подобного рода предприятий, все они представляют коллаборации: 1) сотрудничество между индустрией моды и другими отраслями (2) межотраслевое сотрудничество, (3) партнерство с дружественными НКО. Самые крупные сети создали модель медленного создания стоимости с использованием гибридной системы: бизнес-цепочки и коммуникации со сбором и переработкой одежды и сети НКО для организации части благотворительной деятельности. Распространение таких бизнес-моделей в области зеленой моды в России может быть продуктивным как пример успешной деятельности малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: социология профессии, зеленые рабочие места, экологическая модернизация, устойчивые рабочие места, зеленый бизнес, зеленая экономика, зеленый рынок труда, зеленая мода, нулевые отходы.

If you want to spot tomorrow's fashion disruption – find where the waste is today

According to the British Ellen MacArthur Foundation, the total annual greenhouse gas emissions from textile production are 1.2 billion tonnes in 2017. The fashion system uses natural resources and large amounts of textile waste [1]. Retail and multinational brands are focused on low production costs, which significantly lowers both the price of clothing and negatively affects its quality.

Only in the late 1980s and early 1990s, sustainable fashion entered public life as well-known companies such as Patagonia and ESPRIT introduced sustainability into their business programs.

One of the directions of the slow movement, in relation to the slow fashion, the term was introduced by Keith Fletcher in 2007 (Center for Sustainable Fashion, UK)[2]. The "quality is more important than quantity" it's means slowing down the consumption and choosing mew tools and items that will last longer than macdonalizated fast-fashion. A progressive approach to clothing is about avoiding overconsumption and following current trends that change from 6–7 times a year to 20. The Copenhagen Fashion Summit has since brought together thousands of people from the fashion industry in their efforts to create a movement in the industry of green fashion in 2012. In this year the Sustainable Apparel Coalition launched the Higg Index, which is a measurement standard designed to measure and promote sustainable supply chains in the apparel and footwear industry for a non-profit organization that includes apparel and footwear brands, retailers, industry affiliates, and trade associations.

The Global Change Award created by the H&M Foundation have prepared a 2017 trend report on the future of sustainable fashion[3]. Highlighted next mega-directions:

- "The power of nature", examines innovative materials from waste.
- "Rent a Closet", a clothing sharing trend – with a community that maintains a "shared" wardrobe, web apps that build a database of clothing with users who donate or changing their garments. This also includes charitable commission stores. The trend will ultimately reduce the purchase of clothing and increase the recycling rate, which reduces the actual amount of waste

- “Long live fashion” – saving and reparing vintage clothing that extends the life cycle of clothing. Companies such as RE / DONE, Vintage Twin and Frankie Collective are engaged in the mass sale of vintage, and its professional repair. There are specialized luxury clothing repair shops in Russia.
- “innovative recycling methods” – clothes made from organic fibers, oranges, coconut, high-tech and easy recyclable materials
- “connected closed” – smart clothing that contacts its wearer – tracks live trekking, regulates heat, strives for versatility in wearing in relation to the weather mode
- “we buy less, but prefer quality” – safe for our health, biota and environment
- “upcycling “- extending the life cycle of clothes: we hand over unnecessary clothes to thrift stores, thrift stores or organizations or exchange at free markets, buy in second hand stores, support local producers, cultural crafts where possible

In this work we stop on the last point, charity commission shops and second hands shops. The global trade of secondhand clothing played important role in textile exhange. In the middle of 19th century, and after World Wars second hands was acquiring clothing. Charity shops catering for the low income population. Since the 2nd World War the quantity increased beacease of after war economic collapse.

Charity shops dominated on the second hans market from the 1960s to the 1970s on the Global West, firstly in USA, quiclkly spreading commercial second hands for the fashionable female demographic and offered women and children designer clothes, and occasionally high-end formal wear for men.

With the sustainable business framework and ideology “People, planet, profit) on the base of greening economy promoting the ideologies environmentalism and zero waste community was spreading only in 70–80 s XX. Secondhand clothing, recycled of by users, and the retailer saves of unwanted clothing from landfills. The largest exporters of used clothing are the US, followed by the UK, Germany and the Netherlands[4].

Sustainable fashion insists on changing the culture of wearing – instead of haute couture – made to measure Business models for slowing down and closing the life cycle of a thing: processing, exchange (trade) of recycled materials, take-back (acceptance by brands / clothing stores for further processing), extended manufacturer’s responsibility for the disposal of its products at the end of their useful life. The ethical responsibility and actions of the green consumer are becoming more and more important.

Following the most popular definition, proposed by Osterwalder and Pigneur[5], their business theoretical model describes the rationale of how an organization creates, delivers, captures value applied to different levels, that can be include in green business fashion models. The business infrastructure shows how the value proposition is created. The customer interface links the value proposition to the customer. The financial model includes the costs from the business infrastructure, and the revenues from the custom interface. The value proposition, representing products and services. Key activities, resources, and partners, making up the business infrastructure. Customer relationships, channels and segments as elements influences on costs structure and revenue streams, which are included in the financial model. After going through the challenges and risks we analyzing collaborative models. For Russian experience will useful the concept of analyzing kind of partnerships: (1) collaboration between the fashion industry and other industries (2) cross-sector collaboration, (3) NGOs partnerhips.

Methods. Used structured case studies of the most popular charity second hands for few points: 1) analyzing trends and challenges in business management frameworks of charity second hands in Russiaт context 2) business models and forms of cooperation between different sectors, including in interactions with charity second hands in Russian cities challenges with ecological and social management models. Data collected from open access governmental and NGO sectors statistics, shop reports, open-accessed interviews in mass media (n=20).

Context and Challenges for charity second hands in Russia

The first mentions of second hand in Russia and other CIS countries date back to the 80s of the last century. Already before the collapse of the USSR, second-hand clothes brought in Russia by business tourists and “shuttle traders”. However, at that time, this category of goods was not in great demand among buyers for several reasons at one time. Firstly, only poor quality things reached for the buyers, since all the “cream” was taken apart by the suppliers themselves and their acquaintances. Secondly, the sale was carried out in most cases at clothing markets, where clothes and shoes were simply scattered on the ground. The negative aspects of the second hand of that time also included general rejection. The mentality of the majority did not allow buying used things. This state of the industry continued in the first half of the 90s. However, at this stage, second-hand goods were imported and bought more often. However, the main reason for the increase in demand was the general impoverishment of the inhabitants of Russia and other countries of the former USSR. Therefore, the suppliers were not particularly concerned about improving the quality of service. Only in the late 20th – early 21st centuries, significant changes began to take place in the industry.

The developing of charity second hands business in Russia meets with complex challenges in waste crisis. About 70 million tons of household garbage are thrown out in Russia annually and up to 90–95%% of this volume is disposed in landfills and lose their quality for subsequent sorting and processing. There is no separate state program for the management of textile waste, social entrepreneurship, totally separate collection infrastructure. The content of textiles in Russian waste ranges from 3 to 7%, 450 thousand tons

are produced annually only in Moscow[6]. The goal of this investigation to describe this models as case studies from popular companies in the context of Russian challenges.

The second-hand market is undergoing a renaissance. The export of second-hand clothes, in January-September 2017 increased by 73%[7]. The main buyers for retailing and recycling were Ukraine, Belarus, Kazakhstan, Poland and Latvia[8]. More than 70 percent of items from US and European charity stores are resold in second-hand stores in Russia, Poland and Ukraine, in the markets of Ghana, Pakistan, Uganda and Nigeria[9]. The first charity store appeared in Russia in St. Petersburg in 2010 Spasibo! Network and now there are 7 charity second hands in Moscow, 7 in other cities in Kazan, Cherepovets, Novosibirsk, Yakutsk, Ulan-Ude, and Irkutsk.

Challenges: *lack of support from the state without* benefits, subsidies in comparing Europe and America where shops received up to 80% of tax benefits, as well as subsidies for renting retail space.

- *Lack of separate collection infrastructure.* The infrastructure for collecting things, sorting and storing them is divided only into processed and non-processed fractions.
- *Consumer practices* playing key role in providing second hand sector by textile for recycling, but according to citizens survey in Moscow and Kazan (n=1500 citizens), only 10% citizens recycling their textiles, try to extend the life cycle of clothes by repairing only 24.4%, usually buying clothes in second hands 7.5%. The priority of nature for the buyer is still lower than the effectiveness of the product [10].
- *There is competition from the part of a large mass market* (H&M, monki, etc) for a discount coupon

But there is positive changes: The way of representation model of second hand becaming to a modern eco-lifestyle boutique and throught digitalization for on-line shops second hands grew up.

Business model and forms of cooperation between different sectors

Key stakeholders. *Social business* is a multilevel collaboration with involving of complex net with key stakeholders of process with social and ecological functions. *The private sector* working with inclusive social groups, expands charity money or using eco-technological advancement that helps to reduce pollution and waste production. The establishment of an *environmentally responsible companies* complying with the standards of the emissions reduction, development of the corporate social responsibility policy. *Non-profit organizations* coordinate with one of the institutes and carry out educational and organizational activities practices, cooperating with sustainable and responsible business. *Customers* have more power and responsible as actors, that provide business sector for recyclable garmets and things, as consumers, they self-educated about eco-problems and prefer vote as consumer by financial action (donating money, environmentally friendly consumption, reducing the occurrences of the destructive behaviour or abandoning it, improving the efficiency of individual behaviour. *The government an the institutional level* provides grants, supporting and encouraging public engagement and participation, monitoring of the functioning of the exclusive groups directly or for NGO sector as foundation.

Creation of values program. Sustainable business models begins from value creation. Shops in small Russian cities as “Shop of joys”, “Lifestyle”, “Blagobutik”, “SHOP OF JOY”, “Chumodan”. In Novosibirsk – Gusto, in Yakutsk – “Blagodaryu”, in Cherepovets – “It’s so simple”, in Ulan-Ude – “Dobroshop“. These values and mission –they are responsible part in chain and helping for: 1) prolonging life cycle of garments 2) charity or helping for some social group. “Second breath shops” and “Spasibo” created multidimensional values program. For example, the mission of the fund Second Breathe- conscious consumption as a way of life and these values respresented as corporative social responsibility of company.

RESPONSIBILITY «We understand the consequences of irresponsible consumption and believe that we need to act now. Bravery “We are not afraid to improve the existing order of things” (helping and charity of different exclusive groups with variety of social projects. MOVE. “We move forward and constantly improve. Changes are in the nature of what we do.” RATIONALITY “We we check every step we take for expediency and act wisely. OPENNESS “We simply and sincerely talk about what we are doing. and you plan to open a similar project in your city, we are ready to share experience and knowledge, join our business internships. And main line: “you can bring them to our store and buy others. We exactly know what to do with clothing at any stage her life. ”

For «Spasibo» all goals its efficiency: ecological, social, economic with using these resource valid “use the resource of unnecessary clothes in a big metropolis”. “Effectively is to dress the needy, to make a fundraising tool, to preserve the valuable, to remake the unfit.”

Portrait of buyers

The choice of buying the product is based on idea of the social differentiation, i.e. as a product, a person votes for a lifestyle by assigning himself to a particular consumer image category. The green market is focused not only on sales, but also on maintaining a balance between providing for people and preserving the environment, which means that green ethics imposes social responsibility on the consumer[11]. Ecomarketing assumes that a person who buys a “green” product is motivated not only by their personal needs, but also by respecting and maintaining the well-being of the whole society, since the green consumer takes into account the environmental consequences (costs and benefits) of his personal daily consumption, in addition to the obvious benefits for his health. Regardless of whether the primary motive is paramount – selfish or altruistic in the context of consumption, the consequences for the environment are positive in any case. There are different

view on the types of consumers: "prevention type" who feel a moral obligation towards greener lifestyles and who are more focused on their aspirations and dreams (promotion type) and do not feel much pressure to quickly adjust their behavior towards becoming more environmentally friendly[12].

– exclusive social categories of population with a limited budget, low-income families in all regions. They prefer selling clothes by weight and for "next-to-nothing" prices[13]. This category on different second hands can be until 70–90% discounts in the last days before the range is updated[14].
– creative professions (stylists, actors, musicians, artists), brand hunters (vintage or top/ luxury / brands) They prefer and looking for Extra (экстра), LUX
– the category 6–35 years old, who want to wear good quality clothes without spending a lot of money (40% discounts (in the middle of the cycle) [15]
– sustainable consumers who prefer natural and responisible consumption by re-using old clothes in conission shops instead of buying new from the mass market
– secondhand dealer "treasure hunters" (choosing the best garments) and trading on-line

Social instruments and key social activities

Second Breathe, "Spasibo!" in SPb had the most comprehensive guns of social key activities – charity, education, social sales, stock organization. The environmental goals – creating full cycle from collection and processing of recyclable. These companies have similar sustainable models, that stand up and broading in values. Also, the companies that created NGO funds for charity operations, which makes possible to cooperate with the state, fill out a grant application and cover the costs of educational and environmental projects (installation of waste collection containers), its became as type of collaboration (NGS + government sector). The created b2b cooperation between shops and recycling organizations in one or few sectors. The "Spasibo" and "second breathe shops" works with the most popular and responsible green eco movements – separate waste, ECA in Rissian that created sustainable green net of business and promoting win- to- win values. Customer relationships, channels and segments as elements influences includes the process of choice the most sustainable and responsible actors.

Spasibo! case. At the end of 2019, 882 tons of garmets was collected, for charity was picked up 25,794,403 rubles. Social service centers, district administrations and the Ministry of Emergencies of St. Petersburg work with the Spasibo, and activists from all over Russia are trained to create charitable shops. "Through containers installed in the city," Spasibo! " collects clothes from the population, and after distributes to charitable organizations and makes it possible to dress other social groups that needs clothes. Some of the clothes going for sale, other part provides the organization with profit. The net profit of the organization finances its social projects and supports city charities. In May 2015 "Spasibo!" passed the certification procedure at the reputable british company Social Enterprise Market. The Social Enterprise Mark CIC certificate is a kind of special mark that informs consumers (state organizations or private individuals) that a particular company really works for the benefit of society and at the same time operates on the principles of self-financing[16].

Second breathe case. This company created an infrastructure for receiving unnecessary clothes, which is used by more than 200 thousand people in 18 Russian regions annually. The store also uses a hybrid form of activity: the work of stores is carried out by a commercial legal entity, collection, delivery and recycling and created a non-profit foundation for charity. In 2018, the funds transferred to the fund amounted to more than 6 million rubles for charity. The project was invented in 2013, when the founders collected their unnecessary clothes, organized a small market, spending four thousand rubles and earned 134 thousand. This money was transferred to the Up Equal Opportunity Center. Fond social and environmental projects that have appeared with the growth of clothing. "Buying clothes from us, you create jobs for young people with disabilities who work in our stores as sales assistants and get the opportunity to self-actualize and communicate with other people" [17]. Shops appeared in Kazan, Kostroma, Rostov Veliky, Yaroslavl. In 2019, was collected 726.8 tons of clothes more than 120 items for receiving clothing opened in the cities of Moscow, Kostroma, Yaroslavl, Rostov great, Kazan and in the stores of our network partners throughout Russia; 89 non-profit organizations from 18 regions received clothing assistance for subsequent distribution between their wards (institutions and individuals). They are the winners in the Forbes annual 30 to 30 ranking.

Others shops in Russia as "Shop of joys", "Lifestyle", "Blagobutik", "SHOP OF JOY" chain of stores, "Chumodan", Lifestyle, Novosibirsk: Gusto Yakutsk: "Blagodaryu", Cherepovets: "It's so simple", Ulan-Ude: "Dobroshop", Irkutsk: "Orange Sun" select one or several target groups, and transfer part of the profit to them, or, alternatively, arrange sales. In small towns, the need for social function is more in demand. Krok and Zyabra specializes in children's things and helping those in need. **Its one-goal business model** in comparing with **multidimensional program of charity shops** reflects their representation of values.

"Chumodan" A social project aimed at collecting (on a charitable basis) unnecessary things and their disposal. It is distinguished from other charity second-hand sales by the possibility of donating and acquiring not only clothes, but also other items such as tools, books, home furnishings, furniture, antiques, etc. Svalka currently implements an environmental mission, but redistributing things among citizens and prolonging the product life cycle, or from time to time arranges socially oriented or ordinary sales. The creators of the "Svalka" called the partnership program

"Cosa Nostra" as the model of the Italian mafia. "The essence of the mafia is that it relies on the support of people, in return offering the support of an entire organization." [18]

Environmental life cycle assessment and impact of charity second hands shops

Charity shops including and working with waste clothes of citizens and prolonging the reusing cycle. In small Russian cities small one dimension task using store space for collecting and inventorying clothes. Large networks Charity shop and Spasibo organized containers for clothing in friendly NGOs, shops, which are united by one goal of reducing waste. Later they opened their own centers for cloth recycling with recycling batting (wad) material. This fiber can be used in construction as a soundproofing material. It is also used in the manufacture of cotton pillows, mattresses, blankets, furniture, toys, work clothes and other products. Regenerated fiber sent to the project partners for further use[19]. All things that are not suitable for wearing are divided by type of fabrics – cotton and acrylic, mixed fabrics, synthetics and sorted separately, and future raw materials are separated by colors, and accessories are separated too. Things from cotton become wiping rags: they are mainly used for the production of denim and other dense cotton fabrics. Items made from 100% polyester or nylon can be recycled into polyester and nylon, respectively. For this the resulting dust under the influence of temperature and pressure is polymerized again and new fibers are pulled from the melt, the rest is burned for energy. Synthetics goes to batting production. Foot wear is taken along with clothing, but is recycled at individual facilities. Recently, shoes can be recycled in Russia – they began to receive them at Vagabond and Rendez-Vous stores.

Conclusion

Second hands in Russian can be typologized as second hands as usual and charity second hands with environmental or\and social mission (commission shop). Because there is the luck of social business framework law for environmental social business, charity second hands creating hybrid model of self-representation as a second hands and as a social business. There is strong center with 2–3 business with full multidimensional eco and social business values, goals and programs. They solved the problem with law regulation with creation of social fond separately, also this practice helps them realize communication and using financial foundation from government in solving organizational and citizens education problem and challenges with luck of waste policy problem in Russia. Only these organization creating their own process of cloth recycling, now this business spreading through regions. Other second hands in small cities realized only social function, because recycling unprofitable due to lack of raw materials. All organizations using all kinds of collaboration with the more (1) sustainable and responsible NGS, (2) inside and outside of sectors with recycling companies and (3) media persons as brands, creating their own net chain of exchange by materials. The typical scenario of growing this kind of social business grew up from personal or group initiatives and transforming for a business value model.

SUSTAINABLE BUSINESS MODELS OF CHARITY SECOND-HANDS IN RUSSIA

Ermolaeva Yu.V.
Federal center of theoretical and applied sociology of the Russian Academy of sciences

The social – environmental entrepreneurship in Russia began to develop only in 2010 within the concept of second-hand stores and thrift stores. In Russia green NGO and business sector represented as social network, supporting their own environmental life cycle of recyclable garments. From 90's XX cent until nowadays it's grew up from traditional second hands models, isolated in fashion market for sustainable green business with high level of promotion citizens activity, environmental responsibility, but stay in the low level of payback. There are created new ecological and business sustainable communications models in green fashion, that existed only in close link with other green organizations. In the process of case studying studying, author found three types of effective green models in collaboration: 1) collaboration between the fashion industry and other industries (2) cross-sector collaboration, (3) NGOs partnerships. The most big networks created slow value creation model using hybrid system: business chains and communications with picking up and recycling of garments ang NGO's chains for organizing the part of charity activities. The spreading these kinds of green fashion business models in Russia can be productive as the examples of successful small and middle business activities

Keywords: sociology of profession, green jobs, environmental modernization, sustainable jobs, green business, green economy, green labour market, green fashion, zero waste.

References

1. Gwilt A., Rissanen T. Shaping sustainable fashion: changing the way we make and use clothes. London; Washington, DC: Earthscan, 2010.
2. Fletcher K. Tham M. Routledge handbook of sustainability and fashion. Routledge international handbooks. London; New York: Routledge, 2015.
3. Sustainability Report 2017: How H&M aims to lead the way to a sustainable fashion future [Electronic resource] URL: https://fashionunited.uk/news/fashion/sustainability-report-2017-how-h-m-aims-to-lead-the-way-to-a-sustainable-fashion-future/2018041229080 (date of the application: 24.09.2020).
4. Baden S. Barber C. The impact of second-hand clothing trade on developing countires. Oxfam, 2005.
5. Osterwalder A., Pigneur Y. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers John Wiley and Sons; 1st edition, 2010.
6. Report ministry of Natural resources (2015). [Electronic resource] URL: http://www.mnr.gov.ru/gosdoklad-eco-2015/waste.html#tbo10 (15.10.2020)
7. Russian Federal Customs Service (2019) [Electronic resource] URL: http://customs.ru/(дата обращения: 24.09.2020).
8. Istoriya second henda v Rossii, 2020. [Electronic resource] URL: https://gorod.lv/novosti/300211-istoriya-sekond-henda-v-rossii-interesnye-fakty-i-sovremennoe-sostoy… (date of the application: 24.09.2020).
9. Minter A. Secondhand: Travels in the New Global Garage Sale. Bloomsbury Publishing, November 12, 2019.
10. Ermolaeva Y. V., Rybakova M.V. (2019). IIOABJ. Vol. 10. S1, pp. 153–156.
11. Peattie N., Green consumption: behavior and norms. 2010. vol. 35, pp. 195–228
12. Bertoli G., Bonera M., Codini A., Corvi E., Miniero G. Being green: from attitude to actual consumption, International Journal of Consumer Studies. 2014. vol. 38, pp. 521–528

13. Zubacheva K. Why don't Russians like shopping in second-hand stores? [Electronic resource] URL: https://www.rbth.com/lifestyle/329039-second-hands (date of the application: 24.09.2020).
14. The underside of second-hand: who and how much earns on used clothes [Electronic resource] URL: https://biz360.ru/materials/iznanka-sekond-khendov-kto-i-skolko-zarabatyvaet-na-noshenoy-odezhde/ (date of the application: 24.09.2020).
15. Svalka project [Electronic resource] URL: https://www.the-village.ru/village/business/businessmen/341223-svalka (Retrieved 01 May 2020) (date of the application: 24.09.2020).
16. Spasibo! report 2020 [Электронный ресурс] URL: http://spasiboshop.org/about/results/9 (date of the application: 24.09.2020).
17. Charity shop interview [Electronic resource] URL: https://rb.ru/longread/charityshop/#rec79004616 (date of the application: 24.09.2020).
18. Village Svalka interview with business, 2020. [Electronic resource] URL: https://www.the-village.ru/village/business/businessmen/341223-svalka (date of the application: 24.09.2020).
19. Recyclemag: kak pererabatyivayut odezhdu v rossii, 2019. [Electronic resource] URL: https://recyclemag.ru/article/13-foto-kak-pererabatyivayut-odezhdu-v-rossii (date of the application: 24.09.2020).

Региональные банки: европейские и российские перспективы

Авис Олег Ушерович,
кандидат экономических наук, доцент Департамента банковского дела и финансовых рынков Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Институциональная трансформация, затронувшая в настоящее время большинство банковских систем мира, в силу экономических, регуляторных и технологических факторов, приводит их к значительной консолидации, в результате чего на рынке наблюдается доминирование крупных, в основном системно значимых кредитных институтов. Вместе с тем в ряде эффективных банковских систем основную поддержку реальной экономике оказывают не они, а региональные кредитные институты. Сравнительный анализ функционирования таких банков в Германии и России раскрывает существенную разницу в подходах к оценке эффективности и регулированию их деятельности. На этой основе формируются различные выводы, по-разному оценивающие перспективы существования региональных банков, а также предложения по поддержке их развития в интересах экономического роста и социального благополучия в обществе.

Ключевые слова: Региональный банк, Германия, Россия, региональная экономика, регулирование

Современная рыночная экономика представлена субъектами с различной спецификой масштабов деятельности, регионального представительства, близости к государству, универсализации или специализации, численности занятых и вклада в создание новой стоимости.

Коммерческие банки, функционируя в условиях реальной рыночной экономики, тоже должны обладать вышеперечисленными качествами, так как именно в таком совпадении характеристик они будут востребованы остальными участниками рынка и тем самым смогут обеспечить свое существование.

При этом надо иметь в виду особую – общественно-экономическую – миссию кредитных институтов, обеспечивающих экономику и социальную сферу денежными средствами и источниками финансирования, что выделяет их из ряда многих участников рынка. Поэтому происходящие процессы трансформации в банковской сфере тоже могут оказать существенное влияние на экономический рост и поддержание социального благосостояния.

В настоящее время в банковской сфере наблюдается достаточно неоднозначный процесс трансформации, вызванный комплексом внешних факторов, в основном достаточно хорошо известных и широко обсуждаемых в экономической науке и практике – к ним относятся глобализация, консолидация, цифровизация, конкуренция, падение доходности, ужесточение регуляторных норм.

В результате их влияния количество банков во всем мире стремительно сокращается. Неконкурентоспособные институты уходят с рынка сами, пытаются объединиться с такими же банками или заинтересовать крупные кредитные организации в их покупке. В ряде случаев прекращение деятельности коммерческих банков инициирует регулятор. А наиболее «продвинутые» в технологическом смысле кредитные институты стремятся превратиться в информационно-технологические компании, банковские экосистемы, даже отказываясь от самого слова «банк» в своем названии.

Соглашаясь с тем, что этот процесс во многом является объективным, необходимо признать, что сокращение числа банков в результате консолидации приводит к значительной институциональной концентрации банковской сферы, к чрезмерному доминированию крупных, системно значимых банков, которые, даже с учетом применяемого к ним более жесткого надзора, в случаях возникновения проблем обязательно обращаются к государству с просьбой финансовой поддержки, которая оказывается им деньгами налогоплательщиков.

Такая консолидация в любом случае означает существенное усиление степени монополизации

или олигополизации банковской системы, и констатация такого факта должна серьезно беспокоить не только банковское сообщество, но и политические и общественные круги.

В этой связи нельзя не обратить внимание на то, что эта обеспокоенность по-разному воспринимается в Европе и в России. В то время как Банк России в своих официальных экспертных материалах фиксирует высокую степень монополизации в отечественной банковской системе, но фактически с ней соглашается [2], во многих европейских странах политики и банкиры постоянно поднимают вопрос о необходимости обеспечения нормальных рыночных условий для функционирования различных банков на основе справедливой конкуренции и при этом добиваются конкретных результатов [6].

Принципиальную разницу в сформулированных выше подходах европейских и российских политических и денежных властей отражает их отношение к деятельности так называемых региональных банков, к созданию адекватных регуляторных и правовых условий для их функционирования в будущем на меняющемся рынке банковских услуг.

Для обоснования заявленной выше констатации нами предлагается сравнительный анализ ситуации в сфере регионального банкинга Германии и России. Банковская система Германии отличается национальным своеобразием, особой ролью региональных банков в финансовой системе страны, высокой степенью эффективности и их вкладом в развитие национальной экономики. Россия, как и Германия, тоже относится к странам с континентальной финансовой системой, в которых, как известно, доминируют банки, однако в силу ряда многих политических, экономических и институциональных особенностей структура российской банковской системы существенно отличается от структуры банковской системы Германии как по численному представительству региональных кредитных институтов, так и по показателям их доли во всех сферах национальной банковской системы. В этой связи полагаем, что ряд выводов и предложений, основанных на сопоставлении условий функционирования региональных банков в обеих странах помогут не только лучше понять те причины и обстоятельства, которые в одном случае подчеркивают их значимость для национальной экономики и общества, а в другом, без реального учета такой роли, вытесняют их с рынка банковских услуг, но и дадут повод для осмысления мер, которые могут радикально повлиять на российский опыт и перспективы развития регионального банкинга.

Пожалуй, начать следует с констатации того факта, что ни в зарубежном, ни в российском законодательстве нет четкого определения понятия «региональный банк». Так, в Германии региональные банки фигурируют в качестве объектов банковской статистики и выделены в отдельные категории (группы) финансовых институтов [9]. Вместе с тем в этой стране функционирует значительно большее число других малых и средних банков, которые по своей бизнес-стратегии и территориальному представительству во многих сферах своей деятельности действительно могут претендовать на статус региональных, поскольку своей миссией они считают оказание финансовой поддержки региональной экономике и социальной сфере. К этой категории региональных кредитных институтов надо отнести такие публично-правовые институты, как сберегательные кассы, а также кооперативные банки.

Региональным банкам дать определение непросто, оно не сформулировано ни Бундесбанком Германии, ни Федеральным ведомством по надзору за финансовыми услугами. При этом следует признать, что объединяющая их группа очень гетерогенна, хотя все-таки очень важно четкое разграничение входящих в ее состав банков для облегчения сотрудничества, выходящего за рамки отдельных звеньев банковской системы. Под региональным банком можно понимать такой кредитный институт, который ориентирует свою бизнес-модель на приоритетную поддержку развития региональной экономики и социальной сферы.

В российском банковском законодательстве тоже отсутствует определение регионального института, но в экспертном сообществе, экономической литературе и средствах массовой информации такими институтами принято считать коммерческие банки, зарегистрированные за пределами Москвы и Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области [1].

В этой связи целесообразно, в отсутствие законодательного определения регионального банка, исследовать феномен его функционирования как реально существующего и эффективного финансового института с разнообразной правовой природой, различными масштабами и формами влияния на региональную экономику, а также оценить те политические, экономические и регуляторные проблемы, с которыми он сталкивается в разных странах.

Региональные банки Германии, реализуя свою ориентированную на регион бизнес-модель, отличаются лучшей эффективностью, чем крупные банки. Связь с регионом отвечает возросшим потребностям клиентов в региональных точках роста, а характерная для этих банков институциональная близость к клиентам улучшает отношение общества к ним, что формирует основные факторы их успешных перспектив в будущем.

Качества регионально ориентированной бизнес-модели, независимо от принадлежности банков к основным звеньям национальной банковской системы, за последние годы оказались лучше бизнес-модели крупных банков.

В качестве доказательства сделанного выше вывода в ниже приведенных таблицах содержатся ряд показателей, подтверждающих, что региональные банки более устойчивы и эффективны в своей деятельности по сравнению с крупными банками (табл. 1).

Таблица 1. Данные об объемах операций, капитале и долях ряда групп немецких крупных и региональных банков по состоянию на 31.12.2018

		млрд евро								
	Число действующих институтов	Балансовая сумма	Требования к банкам	Требования к небанковским организациям	Долговые обязательства и другие ценные бумаги с фиксированным доходом	Акции и другие ценные бумаги с нефиксированным доходом	Деривативы и финансовые инструменты торгового портфеля	Обязательства перед банками	Обязательства перед небанковскими организациями	Капитал
Все банковские группы	1.583	7.823,7	1.855,6	3.479,4	957,8	201,0	449,3	1.657,4	3.748,6	413,7
Кредитные банки	267	3.138,9	870,6	1.096,0	256,4	29,2	383,2	894,0	1.510,3	190,7
%% в целом	***16,9***	***40,1***	***46,9***	***31,5***	***26,8***	***14,5***	***85,3***	***53,9***	***40,3***	***46,1***
В т.ч. Крупные банки	4	1.796,9	518,0	496,8	112,2	24,5	376,2	411,7	740,9	109,7
%% в целом	***0,2***	***23,0***	***27,9***	***14,3***	***11,7***	***12,2***	***83,7***	***24,8***	***19,8***	***26,5***
В т.ч. Региональные и прочие кредитные банки	151	946,4	158,2	509,6	134,0	4,6	–	166,9	609,9	71,0
%% в целом	***9,5***	***12,1***	***8,5***	***14,6***	***14,0***	***2,3***	–	***10,1***	***16,3***	***17,2***
Сберегательные кассы	386	1.287,1	68,7	849,7	200,3	83,8	–	131,2	971,2	117,2
%% в целом	***24,4***	***16,5***	***3,7***	***24,4***	***20,9***	***41,7***	–	***7,9***	***25,9***	***28,3***
Кооперативные банки	875	933,8	65,0	589,3	161,8	58,2	–	116,1	695,4	79,4
%% в целом	***55,3***	***11,9***	***3,5***	***16,9***	***16,9***	***29,0***	–	***7,0***	***18,6***	***19,2***

Источник: сайт Бундесбанка Германии

Следует обратить внимание на то, что региональные банки в целом сопоставимы с крупными банками по масштабам своей деятельности (с учетом совокупной балансовой суммы) и по размеру капитала, но опережают их по показателю требований к небанковским организациям (в которых доминируют выданные кредиты).

Вместе с тем по некоторым показателям, оценивающим эффективность функционирования крупных и региональных банков, последние на протяжении ряда последних лет достигали лучших результатов, что подтверждается сравнением уровней рентабельности капитала и соотношения расходов и доходов (табл. 2).

Таблица 2. Динамика отдельных показателей эффективности деятельности крупных и региональных немецких банков (по состоянию на конец года)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельность капитала,%												
Все банковские группы	9,21	6,55	-7,40	-0,81	5,27	8,57	7,80	5,28	5,72	5,82	5,97	5,63
Кредитные банки	11,22	19,13	-15,49	-5,82	3,01	1,77	6,55	4,96	4,80	3,54	4,51	3,95
в т.ч. крупные банки	14,01	25,97	-25,30	-9,10	2,88	-0,12	6,65	4,58	4,33	3,01	3,45	2,88
в т.ч. региональные банки и прочие кредитные банки	6,96	8,51	3,81	0,06	2,78	4,80	6,08	5,27	5,22	4,22	6,30	5,31
Сберегательные кассы	8,94	7,24	4,00	8,48	11,42	27,35	12,96	10,61	9,94	9,68	10,42	9,44
Кооперативные банки	11,04	8,14	5,53	8,96	12,12	16,39	15,71	14,75	12,22	10,74	11,54	10,11
Показатель Cost/Income Ratio												
Все банковские группы	62,7	65,0	73,3	65,1	63,8	64,0	64,3	69,2	69,2	70,4	69,3	71,9
Кредитные банки	66,0	65,5	93,6	73,4	72,5	67,9	67,2	72,8	73,4	75,6	74,3	79,4
в т.ч. крупные банки	69,0	68,1	128,2	76,8	77,4	72,5	68,8	78,3	78,1	82,9	81,4	88,7
в т.ч. региональные банки и прочие кредитные банки	60,4	61,2	63,8	68,1	64,8	61,0	65,0	64,7	66,9	64,6	64,2	67,8
Сберегательные кассы	65,8	69,5	68,8	66,6	62,8	62,7	65,7	67,2	68,3	68,9	67,8	67,1
Кооперативные банки	64,3	70,5	68,3	68,3	63,7	63,9	65,9	64,6	65,9	66,6	66,6	65,7

Источник: составлено автором на основании данный сайта Бундесбанка Германии

Однако приходится, к сожалению, отметить, что именно эти показатели не всегда являются определяющими для оценки тех процессов, которые происходят в настоящее время и оказывают существенное влияние на позиции региональных банков.

Как известно, главным фактором успеха регионального банка признается создание локальной цепочки формирования стоимости, в которой он в качестве локального универсального финансового посредника обслуживает на региональном уровне потребности локальной экономики. При этом большое значение имеют его последовательность в оказании комплекса банковских услуг, сохранение стабильных сфер деятельности, высокая деловая репутация и сильные позиции на региональном рынке.

Эти достоинства, обосновывающие конкурентные преимущества региональных банков, в определенной мере опровергают мнения некоторых экспертов, утверждающих, что они отстали в своей цифровизации. Для этих банков решающим вопросом является удовлетворение ожиданий клиентов, но решение этой задачи ни в коей мере не может обеспечиваться одной только цифровизацией. Региональные банки, адекватно трансформируя свою бизнес-модель, в условиях цифровизации смогут обеспечить свое эффективное функционирование в будущем.

В Германии сегодня функционирует около четверти всех банков Европейского Союза [8]. В этой связи необходимо обратить внимание на то, что за последнее время практически ни одна банковская конференция не обходится без дискуссии о так называемом «овербанкинге», то есть об избыточном, по мнению ряда экспертов и политиков, представительстве банковских институтов в стране. Однако несомненно важнее оценить, успешен ли банк в финансовом смысле и обеспечивает он при этом региональную экономику и население соответствующими финансовыми услугами. Положительный опыт функционирования значительного количества небольших, но стабильно и успешно работающих кредитных институтов, является ответом на вопрос их избыточности или адекватности.

Многие эксперты разделяют ту точку зрения, что региональные банки смогут в будущем реализовать свой потенциал на основе объединения и партнерства. Понятно, что сейчас сложно сформулировать существо бизнес-модели будущего, но в любом случае она будет достаточно прагматичной. В настоящее время большинство региональных банков Германии объединены в банковские группы, а их головные институты аналогичны головным институтам концернов, что во многих случаях позволяет им реализовывать экономический эффект, достигаемый наличием комплексных структур.

Как известно, годовой бюджет банка JP Morgan на цифровизацию составляет 10 миллиардов долларов США, у компании Amazon – 23 миллиарда долларов США [8]. В этой связи возникает вопрос о том, могут ли с ними конкурировать немецкие региональные банки, хотя конечный успех не определяется исключительно большими инвестициями. Знание региональными банками своих клиентов позволяет им существенно экономить необходимые инвестиции и помогает решать многие проблемы. К тому же следует иметь в виду тот факт, что, группа кооперативных банков централизованно инвестировала в цифровизацию около полумиллиарда евро, а отдельные кооперативные банки дополнительно вкладывают свои средства [6]. В финансовой группе сберегательных касс цифровые инвестиции еще больше.

Представители многих региональных банков в различных дискуссиях подчеркивают факт чрезмерной абсолютизации технологий цифровизации, которая не учитывает многие различия при осуществлении платежей или при консультировании клиентов, при предложении услуг клиентам разных возрастных категорий, хотя именно это в конечном итоге влияет на готовность к сделкам, а значит, не так сильно зависит от чисто технических компонентов.

Опыт цифровизации крупнейших финансовых институтов показывает, что большие объемы связанных с ней инвестиций оправданны лишь в тех случаях, если они хорошо продуманы и обоснованы с учетом их клиентоориентированности. Это означает, что отдельным крупным структурам всегда необходимо самим находить правильное применение этим инвестициям и постоянно учитывать связанные с этим значительные риски. Преимущество групповых структур, объединяющих небольшие региональные банки, и заключается в том, что их долгосрочные успехи могут достигаться на основе относительно небольших и кратковременных решений.

Функционирование небольших (региональных) банков является одним из факторов пониженных расходов компаний малого и среднего предпринимательства на банковское кредитование. К этому выводу пришло исследование, проведенное Европейским центральным банком [7]. В частности, в фазах слабой экономической конъюнктуры кредиты, предоставляемые компаниям малого и среднего предпринимательства, оказываются значительно дешевле у небольших банков, чем у крупных банков, доминирующих на рынке. Таким образом подтверждается тот факт, что в Германии функционирование обычного регионального банка жизненно важно для сферы малого и среднего предпринимательства.

Результаты исследования, проведенного компанией Institut Arbeit und Technik и фондом Hans-Böckler-Stiftung, позволили определить факторы, объясняющие и обосновывающие эффективность функционирования и необходимость сохранения позиций региональных банков в Германии [6]:

- Территориальная близость и участие в поддерживающих их региональных банковских союзах

Небольшое расстояние или территориальная близость региональных банков и представителей

малого и среднего предпринимательства облегчают доступ к так называемой «мягкой» и локальной информации при кредитовании. Локальное кредитование представителей малого и среднего предпринимательства для региональных банков в принципе рентабельно, поскольку они имеют информационные преимущества, и при этом могут выдавать кредиты менее прозрачным в своей деятельности компаниям, компенсируя связанные с этим риски повышенными процентными ставками.

Участие в различных немецких банковских группах и союзах позволяет региональным банкам, даже в периферийных регионах, заниматься современными качественными банковскими операциями благодаря оказываемой им масштабной поддержке, включая обеспечение современными технологиями и оперирование общими рейтинговыми оценками.

- Превращение в реальные децентрализованные универсальные банки

Решающим фактором эффективного функционирования региональных банков в Германии является то, что большинство из них предлагает своим клиентам комплекс универсальных услуг и продуктов, при этом они не ограничиваются исключительно задачами, поставленными перед ними собственниками и стратегическими партнерами. Особое внимание при этом следует обратить на то, что большинство из региональных банков могут участвовать в реализации целевых программ кредитной и финансовой поддержки развития ряда отраслей национальной экономики, предлагаемых федеральными и региональными банками развития. Особенности правовой природы и однозначной нацеленности региональных банков на удовлетворение запросов своих региональных клиентов находят их позитивный отклик, который можно охарактеризовать как проявление доверия, сложившегося на протяжении длительных и взаимовыгодных деловых связей. Это доверие поддерживается надежностью и стабильностью региональных банковских институтов, подтверждается наличием высоко эффективных систем добровольного дополнительного страхования банковских вкладов, которые в настоящее время фактически трансформировались в системы институционального страхования. Собственно говоря, такие качества позволили большинству кредитных институтов банков, объединенных в банковские группы, в отличие от крупных банков, практически сохранить объемы и темпы кредитования субъектов региональной экономики в сложные кризисные периоды.

- Сочетание регионального принципа и регионального участия в банковских объединениях

Региональный принцип обязывает большинство немецких региональных банков выдавать кредиты прежде всего организациям, компаниям и частным лицам в регионе своего присутствия и в сфере деятельности соответствующих структур (например, сельского района) и не разрешать деятельность филиалов за пределами своего территориального присутствия. Так, законы о сберегательных кассах, принятые на региональном уровне, предписывают обязательное соблюдение всеми сберегательными кассами регионального принципа, а большинство кооперативных банков добровольно ограничивают свое региональное присутствие. Эффект от соблюдения регионального принципа заключается в том, что он снижает мобильность капитала и, согласно теориям поляризации, – эффект централизации его оттока.

В ситуации низких процентных доходов и постоянно дорожающего банковского регулирования немецкие банки вынуждены принимать ряд мер экономии, закрывать филиалы, принимать решение о слияниях и в целях стандартизации процессов принятия решений отказываться от наделения аналогичными компетенциями на местах, что, следовательно, негативно сказывается на кредитном процессе. Примечательно, что на этом фоне региональные банки имеют конкурентные преимущества по сравнению с крупными банками в сфере кредитования малых и средний компаний благодаря территориальной близости к ним и лучшему знанию специфики их деятельности. Если им удается надежно оценивать риски при кредитовании недостаточно прозрачных компаний малого и среднего предпринимательства благодаря наличию «мягкой» информации, региональные банки могут извлечь выгоду от более высоких риск-премий в этом сегменте, который по уровню процентных ставок сильно зависит от ставки рефинансирования.

По мнению экспертов, следует реализовать ряд политических мер в регуляторной и финансовой сфере, которые обеспечат создание условий для успешного функционирования национально значимых для Германии региональных банков.

Одна из них связана с необходимостью упрощения мер регулирования в отношении региональных банков. Комплексная регуляторная среда (Базель III) создает для них непропорционально большую нагрузку по сравнению с крупными банками. Соблюдение таких правил и профессиональных стандартов, как например, требования к представлению информации, влекут за собой повышенные фиксированные затраты. Несмотря на то, что банковские союзы, объединяющие подавляющее большинство немецких региональных банков и представляющие их интересы, помогают своим участникам в поиске приемлемых решений, тем не менее каждый отдельно взятый институт должен самостоятельно выполнять регуляторные требования и, например, самостоятельно составлять соответствующие отчеты, что не уменьшает существующую нагрузку на них. Упорядоченное регулирование деятельности региональных позволило бы в определенной степени снизить давление на постоянные издержки банков, вызванное ужесточением регулирования, и в этой связи сдерживать их вынужденный настрой на слияния с целью создания более крупных банков.

Второй мерой могла бы быть разработка федеральным правительством программы субсидирования значительных затрат региональных банков, на которые они вынуждены идти с целью оценки кредитоспособности недостаточно прозрачных региональных компаний. Даже с учетом того, что федеральный банк развития KfW и региональные банки развития предлагают региональным банкам участие в кредитовании с субсидированными процентными ставками, гарантии и мезанинное финансирование, такие формы стимулирования могут лишь частично компенсировать высокие затраты конечных кредиторов на предварительную оценку кредитоспособности и на мониторинг кредитов, выдаваемых вновь созданным, небольшим, высоко рискованным и недостаточно стабильным компаниям, которые вызваны явно выраженной информационной асимметрией. Компенсация таких затрат, включая случаи, когда кредиты после интенсивной проверки кредитоспособности, не могут быть выданы, могла бы существенно улучшить доступ к капиталу недостаточно прозрачных компаний. Эту компенсацию могли бы использовать те региональные банки, которые в состоянии учесть необходимую информацию для принятия решений по кредитам. Субсидии предлагается выдавать вне зависимости от объемов кредитования, чтобы они оказали пользу прежде всего небольшим компаниям, испытывающим самые большие сложности при получении кредитов. Такая программа субсидирования, несмотря на сложности, имеет право на реализацию, поскольку все банки получат новые импульсы для переноса или фиксирования процессов принятия решений по выдаче кредитов на региональный уровень. В эпоху низких процентных ставок учет оснований для снижения уровня стандартизации и централизации принятия кредитных решений в интересах субъектов реальной экономики позволил бы расширить масштабы ее кредитования.

Фрагменты, посвященные ситуации с российскими региональными банками, к сожалению, будут значительно менее объемными по сравнению с теми, которые посвящены региональным банкам Германии, в силу их существенно меньшей значимости в развитии региональной экономики и социальной сферы, а также явно меньшего внимания к их деятельности и перспективам существования со стороны политических и денежных властей.

Для этого сначала сошлемся на исследование рейтингового агентства Эксперт. РА, посвященное состоянию и анализу перспектив деятельности российских региональных банков.

По данным исследования, проведенного этим рейтинговым агентством [1], на 1 мая 2020 года в стране реально работает 165 региональных банков, что отразилось на существенном сокращении их доли в совокупных активах банковской системы страны – с 8,8% на 1 мая 2013-го до 4,4% на 1 мая 2020 года. За это же время их доля в совокупном розничном портфеле сократилась более чем в 2 раза и на 1 мая 2020 года составила 5%. Еще хуже динамика в сфере корпоративного кредитования – на региональные банки на ту же дату приходится 2,7% совокупного кредитного портфеля, а за прошедшие 7 лет этот показатель сократился почти втрое. Вклады населения, представляющие основной ресурсный источник региональных банков, за этот же период в совокупном объеме привлеченных средств физических лиц сократили свою долю более чем в два раза – с 13% до 5,5%.

Вместе с тем для региональных банков характерен высокий уровень свободной ликвидности и показатели достаточности собственных средств. На фоне необходимости обеспечения региональными банками достаточного объема ликвидных активов из-за утраты доверия кредиторов и дефицита качественных активов понятно отставание региональных от крупных банков по показателям рентабельности капитала и активов: у региональных они равны соответственно 7% и 1,1%, у крупных банков – соответственно 19,7% и 1,9%.

Согласно экспертным оценкам, сокращение клиентской базы региональных банков связано, в частности, и с их растущим технологическим отставанием от крупных банков.

Результаты проведенного исследования дают его авторам основание считать, что в течение ближайших 2 лет с рынка банковских услуг могут уйти 30 из ныне действующих 165 региональных кредитных институтов. Поскольку большинство из них продолжает придерживаться инерционной бизнес-модели, обеспечивающей выживание в условиях обострения конкуренции со стороны крупных банков, аналитики полагают, что со временем им придется уступить свои позиции на региональном рынке кредитным организациям федерального масштаба.

Сохранение позиций региональных банков в этой ситуации можно было бы обеспечить созданием для них возможностей более масштабного и активного участия в реализации целевых программ субсидированного и льготного кредитования ряда отраслей экономики и населения страны. Однако в настоящее время доступ к ним для большинства из региональных банков практически закрыт из-за запредельно жестких требований к показателям капитализации, финансовой устойчивости и кредитоспособности, которые в основном определяют рейтинговые оценки в качестве критерия соответствия условиям вхождения в такие программы [4].

В качестве необходимой меры поддержки развития региональных банков эксперты предлагают применить к ним особый подход и отнести к отдельной категории, учитывая достаточно низкие риски их региональной бизнес-модели. Это существенно расширит их возможности участия в государственных программах и, следовательно, расширит их ресурсную и доходную базу.

Вероятно, имело бы смысл вернуться к реализации неудачно закончившегося в свое время проекта капитализации региональных банков за счет средств специального Фонда капитализации рос-

сийских банков, созданного в 2012 году при участии ВЭБа, Минфина и IFC, однако условия его функционирования должны радикально отличаться от первоначальных.

Технологическое отставание большинства региональных банков тоже можно было бы устранить, используя американский опыт, обеспечив доступ к глобальным проектам цифровизации банковской системы всем участников национального рынка за умеренную, что позволило бы региональным кредитным организациям сэкономить затраты, несоизмеримые с их финансовыми возможностями.

Банку России, своим решением придавшим большинству региональных банков статус банков с базовой лицензией и тем самым существенно понизившим их имидж в глазах региональной клиентуры, следовало бы приступить к реализации декларированного в свое время обещания превратить их в доминирующие институты кредитования региональных субъектов малого и среднего предпринимательства.

Российским законодателям, заинтересованным в формировании справедливых конкурентных условий на рынке банковских услуг, тоже необходимо предпринять ряд мер по приданию региональным банкам большей региональной значимости, включая возможность создания региональных банков развития, банков с отличной от акционерной формой собственности, а также региональных кредитных институтов с большей ориентацией на социальные и экологические запросы общества.

Оценивая перспективы функционирования региональных банков, Алексей Войлуков, вице-президент Ассоциации банков России [3], считает, что важнейшей задачей для них в условиях ужесточения конкуренции является формирование бизнес-стратегии, позволяющей им быстро и эффективно учитывать и удовлетворять запросы своих клиентов.

Понятно, что особое значение при этом имеет состояние региональной экономики, но и сами банки, несмотря на существенно худшие, чем у федеральных кредитных институтов, условия фондирования и кредитования, должны демонстрировать свою устойчивость и эффективность.

Именно эти качества, по мнению руководителя банковской ассоциации, станут основным аргументом для включения успешных региональных банков в различные целевые программы субсидированного кредитования субъектов ряда приоритетных отраслей экономики страны. Но для этого очень важно сейчас банковскому сообществу вместе с Центральным банком, Министерством финансов и представителями политических кругов подключиться к решению этой проблемы. Кроме того, с учетом необходимости соблюдения важнейшего критерия допуска банков к участию в таких программах – наличия достаточно высокого рейтинга, – к этому процессу следует привлечь и представителей рейтинговых агентств для совместного обсуждения используемых ими методик, с тем чтобы они особо учитывали специфику и условия функционирования региональных банков.

В определенном смысле названные выше аргументы были услышаны политиками, что подтверждается информацией о том, что группой депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации был внесен на рассмотрение законопроект, предусматривающий изменение принципа отбора кредитных организаций для целей инвестирования и размещения денежных средств. Предлагается установить единое требование к кредитным организациям, участвующим в отборе на право использования публичных ресурсов, на основе кредитного рейтинга, присвоенного по национальной рейтинговой шкале, который, по мнению законодателей, консолидирует все показатели оценки финансового положения кредитной организации и ее способности отвечать по своим обязательствам. Эта инициатива по разным причинам неоднозначно оценивается экспертами [5], однако, на наш взгляд, сложившийся на практике подход, основанный исключительно на оценке кредитоспособности самих кредитных организаций, явно недостаточен. Принципы формирования критериев допуска банков к участию в инициируемых государством программах и проектах кредитования и финансирования различных отраслей экономики, должны основываться и на учете общественно-экономической эффективности деятельности банков, отражающей реальный вклад в развитие региональной экономики и социальной сферы. Лишь в таком случае удастся в полной мере реализовать те положительные качества, которые характерны для региональных банков, позволит им успешно выполнять присущую им миссию и тем самым доказать свое право на существование на конкурентном рынке региональных банковских услуг.

Литература

1. Борьба за место под солнцем – как выживают региональные банки. www.arb.ru 14.10.2020
2. Конкуренция на финансовом рынке. Аналитический доклад. Подготовлен Банком России при участии ФАС России к XXVII Международному финансовому конгрессу (6–8 июня 2018 года, г. Санкт-Петербург). Центральный банк России. 2018. www.cbr.ru
3. Небольшие региональные банки ближе к клиенту. Банковское обозрение 18.03.2019
4. Региональные банки сдаются лицензиями. Игроки рынка надеются на участие в государственных программах. www.долг.рф 26 Августа 2020
5. Самиев П. Доступ к госденьгам по кредитному рейтингу. Инициатива комитета Госдумы по финансовым рынкам не совершит революции. Ведомости. 29.10.2020
6. Flögel F., Gärtner S. Regionale Banken erhalten, aber wie? Bankensysteme in Spanien,

Deutschland und Vereinigtem Königreich im Vergleich. Forschung Aktuell, Institut Arbeit und Technik (IAT), Gelsenkirchen, No. 04/2018. www.econstor.eu
7. Ohne regionale Banken droht Mittelstand Kreditklemme.
8. Regionale Banken 2020. Das unabhaengige Jahrestreffen fuer Macher & Zukunftsgestalter. Berlin 13–14. 02.2020 www.handelsblatt-regionalbanken.de
9. Verzeichnis der Kreditinstitute und ihrer Verbaende sowie der Treuhander fuer Kreditinstitute in der Bundesrepublik Deutschland. Deutsche Bundesbank. Bankgeschaeftliche Informationen 22018. www.bundesbank.de

REGIONAL BANKS: EUROPEAN AND RUSSIAN PERSPECTIVES

Avis O.U.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The institutional transformation that currently affects most of the world's banking systems, due to economic, regulatory and technological factors, leads to significant consolidation, resulting in the dominance of large, mostly systemically significant credit institutions. In a number of efficient banking systems, however, regional credit institutions, rather than them, provide the main support to the real economy. A comparative analysis of the functioning of such banks in Germany and Russia reveals a significant difference in approaches to efficiency assessment and regulation of their activities. On this basis, various conclusions are formed, assessing the prospects of regional banks in different ways, as well as proposals to support their development in the interests of economic growth and social well-being in society.

Keywords: Regional Bank, Germany, Russia, regional economy, regulation

References

1. Struggle for a place in the sun – how regional banks survive. www.arb.ru 10/14/2020
2. Competition in the financial market. Analytical report. Prepared by the Bank of Russia with the participation of the FAS Russia for the XXVII International Financial Congress (June 6–8, 2018, St. Petersburg). Central Bank of Russia. 2018.www.cbr.ru
3. Small regional banks are closer to the client. Banking Review 03/18/2019
4. Regional banks are leased by licenses. Market players hope to participate in government programs. www.dolg.rf 26 August 2020
5. Samiev P. Access to state money by credit rating. The initiative of the State Duma Committee on Financial Markets will not make a revolution. Vedomosti. 10/29/2020
6. Flögel F., Gärtner S. Regionale Banken erhalten, aber wie? Bankensysteme in Spanien, Deutschland und Vereinigtem Königreich im Vergleich. Forschung Aktuell, Institut Arbeit und Technik (IAT), Gelsenkirchen, No. 04/2018. www.econstor.eu
7. Ohne regionale Banken droht Mittelstand Kreditklemme.
8. Regionale Banken 2020. Das unabhaengige Jahrestreffen fuer Macher & Zukunftsgestalter. Berlin 13–14.02.2020 www.handelsblatt-regionalbanken.de
9. Verzeichnis der Kreditinstitute und ihrer Verbaende sowie der Treuhander fuer Kreditinstitute in der Bundesrepublik Deutschland. Deutsche Bundesbank. Bankgeschaeftliche Informationen 22018. www.bundesbank.de

Цифровые технологии в банковском секторе

Боркунова Светлана Олеговна,
студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: s.borkunova@mail.ru

В статье рассмотрены возможности применения цифровых технологий в банковском секторе. Сегодня информационные технологии играют все большую роль, без них уже невозможно представить свою жизнь, так как они окружают нас повсюду, начиная со смартфонов, которыми мы пользуемся ежедневно, заканчивая планшетами, компьютерами и прочими девайсами. Цифровые технологии и инновации на данный момент активно используются в банковском секторе, и это не удивительно, ведь технологии позволяют сокращать многочисленные издержки и повышать эффективность деятельности банковский организаций, повышать лояльность клиентов, упрощать механизм предоставления услуг и т.д.
В статье приведены данные, которые иллюстрируют возможности использования информационных технологий. Рассмотрен механизм цифровизации банковского сектора, развитие мобильного банкинга и искусственного интеллекта (ИИ).

Ключевые слова: цифровые технологии, банковский сектор, мобильный банкинг, искусственный интеллект (ИИ), экосистема, банки, развитие, цифровизация

В современном мире использование цифровых технологий стало объективной необходимостью. Невозможно найти сферу жизни, в которой информационные технологии не оставили бы свой отпечаток. Финансовая сфера – не исключение. Цифровые технологии активно применяются в банковской сфере, позволяя повышать качество предоставляемых услуг.

Механизм цифровизации банков

Стремясь стать финансовой технологичной корпорацией, банки должны соответствовать набору критериев:

- Предоставлять комплексный набор услуг в рамках своей экосистемы
- Повышать прозрачность информации, способной устранить посредничество на рынке
- Постоянно совершенствовать старые технологии и внедрять новые

Процесс цифровизации – многогранный процесс, включающий в себя несколько этапов:

- Разработку цифровой стратегии, которая состоит из определения основных сегментов развития (таблица 1).

Таблица 1. Основные сегменты цифровой стратегии банков

Направление	Суть
Разработка цифрового продукта	Позволяет расширить клиентскую базу и количество продуктов на одного клиента
Сквозное взаимодействие с клиентом	Применение информационных технологий позволяет активировать клиентскую базу и повысить их лояльность
Создание финансовой экосистемы партнеров	Повышение клиентской базы с помощью информационных площадок партнеров
Использование бизнес-инкубаторов	Позволяет сократить стоимость процессов и повысить уровень удовлетворенности клиентов

Источник: https://mgimo.ru/upload/iblock/2ef/Инновации%20в%20менеджменте.pdf

- Создание ИТ-системы, позволяющей хранить, искать и обрабатывать большой массив информации, а также состояние организационных ресурсов, которые смогут обеспечить поступление и распространение информации
- Разработку ИТ-решений и применение их на практике [8]

Мобильный банкинг

Применение современных технологии позволили банкам оказывать ряд услуг удаленно. Мобильный

банкинг – система, которая позволяет получать различного рода информацию и управлять средствами на банковском счете с помощью гаджетов.

Впервые интернет-банкинг появился в конце 90-х годов. А в 2010 году интернет-банкинг перешёл в мобильный формат. Сегодня более половины жителей России пользуются дистанционным банковским обслуживанием (таблица 2).

Таблица 2

	%
Пользуются ДБО (хотя бы одним видом)	56
Не пользуюсь ДБО / Затрудняюсь ответить	44

Источник: НАФИ 2020

Также стоит отметить, что цифровой банкинг наиболее популярен среди жителей больших городов. Это можно объяснить тем, что в крупных городах информационные технологии применяются чаще и раньше в банковском секторе, нежели в сёлах.

Почему мобильный банкинг является столь популярным в наше время? На мой взгляд, мобильный банкинг имеет ряд преимуществ по сравнению с услугами, предоставляемыми непосредственно в отделениях банков:

- Удобство и «понятность» использования. С помощью мобильного банка клиент в любое время независимо от своего местонахождения может совершить ряд понятных операций и получить нужную услугу при минимальных издержках.
- Неограниченный доступ. Мобильный банк доступен круглосуточно и не ограничивается работой отделения банка, также отсутствует ограничение по территории (если клиент находится в городе, где нет отделения нужного банка, но при этом в данном банке поддерживается мобильный банк, клиент может совершить необходимую ему операцию, что бесспорно является большим преимуществом мобильного банкинга).
- Контроль денежных средств. Используя любой гаджет (смартфон, планшет, компьютер и тд.), можно в любой момент узнать остаток на карте, посмотреть историю переводов и зачислений и т.д.

Имея ряд преимуществ, мобильный банкинг является одним из наиболее перспективных направлений развития банковского бизнеса, которое позволяет повышать показатели банка. [5] Уже сегодня мы можем наблюдать за тем, как банки все чаще закрывают свои отделения, отдавая предпочтение мобильному банкингу, позволяющему оптимизировать расходы за счёт уменьшения затрат на аренду помещения, электроэнергию и тд. Так, российские банки за 2018–2019 года закрыли почти 3200 отделений банков, что составляет примерно 10% от общего количества. [7]

Сегодня можно предположить, что совсем скоро привычные отделения исчезнут и все операции между банком и клиентами перейдут в дистанционный режим. Данную тенденцию можно проследить на примере Тинькоффа и Модульбанка, которые не имеют своих офисов. [4]

Искусственный интеллект в банковском секторе

Искусственный интеллект (далее ИИ) – технология, позволяющая интеллектуальным системам выполнять ряд функций человека.

Сегодня большинство банков стараются внедрить ИИ в свои системы поскольку использование ИИ позволяет сократить расходы, снизить риски, улучшить качество обслуживания клиентов, а также повысить доход. Согласно исследованиям, банки могут сэкономить 447 млрд долларов к 2023 году, если будут использовать ИИ. Экономия 416 млрд долларов из этой суммы придется на фронт-офис и мидл-офис. Во фронт-офисе биометрические технологии и персональные предложения, основанные на искусственном интеллекте, позволят сократить время взаимодействия клиентов и сотрудников, а в мидл-офисе применение ИИ уменьшит риск сотрудничества с недобросовестными клиентами. [3]

Использование искусственного интеллекта, как и мобильного банкинга, имеет ряд преимуществ:

- Упрощение взаимодействия с клиентами и улучшение обслуживания, что позволяет повысить лояльность клиентов
- Применение ИИ ведёт к созданию современной внутренней инфраструктуры банка, основанной на машинном обучении
- Создание стратегии, включающей в себя внутренние проекты, основанные на ИИ, а также партнёрство с другими компаниями [3]

Можно выделить 4 основных сектора применения ИИ:

1. интеллектуальный анализ данных и оптимизация бизнес-процессов;
2. обработка речи;
3. чат-боты и голосовые помощники;
4. распознавание образов.

ПАО Сбербанк одним из первых в России стал внедрять ИИ в свою деятельность: ИИ заменил ряд функций банковского юриста. Теперь специалисты данного профиля могут понадобиться только при внештатных ситуациях, с которыми не может справиться ИИ.

ИИ также позволяет проводить анализ предпочтений клиентов с помощью нейронной сети по множеству параметров (более чем 1 тыс. параметров), в результате чего на главной странице мобильного приложения у клиента будут отображаться функции, которыми он чаще всего пользуется. Данная технология позволила «Сбербанку Онлайн» войти в пятерку приложений с самой большой активностью в России в 2018 году. [6]

Разработанный ПАО Сбербанком прототип Digital Manager позволяет автоматизировать рутинные операции и принятие менеджерами решений при работе с почтой и системами электронно-

го документооборота, что также повышает показатели работоспособности сотрудников банка. [1]

Сегодня система интеллектуального управления качеством, внедрённая в розничных контактных центрах Сбербанка, позволяет анализировать работу операторов кол-центров, определять ошибки и помогать исправлять их. Если раньше этим вручную занимались специальные сотрудники банка, успевая отслушать только 1% диалогов с клиентами, то сейчас система уже автоматически анализирует 15% голосового трафика, а к концу 2020 года этот показатель будет увеличен до 20%. [2]

Итак, информационные технологии активно используются в банковском секторе. Конечно, применение ИИ, влечёт за собой и ряд негативных последствий, к примеру, потеря сотрудниками рабочих мест из-за замены их искусственным интеллектом, но информационные технологии являются одним из аргументов конкурентоспособности банка за массовые сегменты, позволяют повышать клиентскую базу и сокращать затраты на предоставление ряда услуг и именно поэтому внедрение информационных технологий в банковский сектор – одна из наиболее перспективных тенденций на настоящее время.

Литература

1. Искусственный интеллект от Сбербанка помогает отвечать на письма [Электронный ресурс]. URL: https://www.sberbank.ru/ru/press_center/all/article?newsID=160ddbfb-ad82–4dc4-bf3f-5c3d3ad27bdf&blockID=1303&regionID=77&lang=ru&type=NEWS (дата обращения: 15.10.2020)
2. Искусственный интеллект помогает сотрудникам контактных центров Сбербанка [Электронный ресурс]. URL: https://www.sberbank.ru/ru/press_center/all/article?newsID=d8d50f61-e5f1–41a6-b001–21b29e4035f3&blockID=1303&regionID=77&lang=ru&type=NEWS (дата обращения: 15.10.2020)
3. Исследование: крупные банки чаще используют искусственный интеллект [Электронный ресурс]. URL: https://frankrg.com/12651 (дата обращения: 15.10.2020)
4. Мобильный банк: новые технологии на страже финансов [Электронный ресурс]. URL: https://bilderlings.com/ru/blog/mobilnyj-bank/ (дата обращения: 15.10.2020)
5. Мобильный банк: тенденции и технологии развития [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/mobilnyy-bank-tendentsii-i-tehnologii-razvitiya/viewer (дата обращения: 15.10.2020)
6. Цифровые технологии в банковском секторе экономики [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovye-tehnologii-v-bankovskom-sektore-ekonomiki (дата обращения: 15.10.2020)
7. Цифровая трансформация российских банков [Электронный ресурс]. URL: https://www.tadviser.ru/index.php/Статья: Цифровая_трансформация_российских_банков (дата обращения: 15.10.2020)
8. Цифровая трансформация финансового сектора [Электронный ресурс]. URL: https://mgimo.ru/upload/iblock/2ef/Инновации%20в%20менеджменте.pdf (дата обращения: 15.10.2020)

DIGITAL TECHNOLOGIES IN THE BANKING SECTOR

Borkunova S.O.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The article discusses the possibilities of using digital technologies in the banking sector. Today information technologies play an increasing role, without them it is already impossible to imagine your life, since they surround us everywhere, from smartphone that we use every day, ending with tablets, computers and other devices.
Digital technologies and innovations are currently actively used in the banking sector, and this is not surprising, because technologies can reduce numerous costs and increase the efficiency of banking organizations, increase customer loyalty, simplify the mechanism for providing services, etc.
The article contains data that illustrate the possibilities of using information technology. The mechanism of digitalization of the banking sector, the development of mobile banking and artificial intelligence (AI) are considered.

Keywords: digital technologies, banking sector, mobile banking, artificial intelligence (AI), ecosystem, banks, development, digitalization

References

1. Artificial intelligence from Sberbank helps to answer letters [Electronic resource].URL: https://www.sberbank.ru/ru/press_center/all/article?newsID=160ddbfb-ad82–4dc4-bf3f-5c3d3ad27bdf&blockID=1303&regionID=77&lang=ru&type=NEWS (date accessed: 15.10.2020.)
2. Artificial intelligence helps employees of contact centers of Sberbank [Electronic resource]. URL: https://www.sberbank.ru/ru/press_center/all/article?newsID=d8d50f61-e5f1–41a6-b001–21b29e4035f3&blockID=1303&regionID=77&lang=ru&type=NEWS (date accessed: 15.10.2020.)
3. Research: large banks often use artificial intelligence [Electronic resource]. URL: https://frankrg.com/12651 (date accessed: 15.10.2020)
4. Mobile bank: new technologies on guard of finance [Electronic resource]. URL: https://bilderlings.com/ru/blog/mobilnyj-bank/ (date accessed: 15.10.2020)
5. Mobile bank: trends and development technologies [Electronic resource]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/mobilnyy-bank-tendentsii-i-tehnologii-razvitiya/viewer (date accessed: 15.10.2020)
6. Digital technologies in the banking sector of the economy [Electronic resource]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovye-tehnologii-v-bankovskom-sektore-ekonomiki (date accessed: 15.10.2020)
7. Digital transformation of Russian banks [Electronic resource]. URL: https://www.tadviser.ru/index.php/Статья: Цифровая_трансформация_российских_банков (date accessed: 15.10.2020)
8. Digital transformation of the financial sector [Electronic resource]. URL: https://mgimo.ru/upload/iblock/2ef/Инновации%20в%20менеджменте.pdf (date accessed: 15.10.2020)

Преобразование банковского сектора в экосистему

Буршина Анастасия Алексеевна,
студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: alekseeva648@gmail.com

Пакулова Надежда Дмитриевна,
студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: n.pakulova.n@mail.ru

В статье рассмотрены основные тренды развития экосистемы в банковском секторе, проанализированы причины и риски возникновения данной системы в век глобализации. Сегодня экосистема – это не план развития, это реальность, созданная для объединения продуктов и услуг из различных областей вокруг одной компании.
В рамках исследования были рассмотрены экосистемы российских лидеров банковского сектора. В виде графиков представлены новые направления проектов.
Процитировано мнение высших должностных лиц банковского сектора о создании собственных экосистем.
В рамках исследования констатируется, что суть трансформации банков в экосистемы состоит именно в увеличении прибыли. Любой банк сейчас, особенно во время пандемии, стремится к этому. Основной причиной чему является конкуренция. К тому же борьба за клиентов – способ выживания для любой корпорации, поэтому выход сейчас в трансформации простого банковского сектора, базисом которого является экосистема.

Ключевые слова: банковский сектор, экосистема, услуги, конкуренция, развитие, риск, клиент, сотрудничество.

Современные банки в последнее время все чаще превращаются в экосистемы – совокупность банковских продуктов и услуг, объединенных вокруг кредитной организации. Этот термин позволил обозначить иной подход к осознанию производственных, социальный и культурных реалий. В банковском деле экосистемы – это обеспечение финансовой доступности через цифровые технологии [7]. Все больше компаний говорят о важности цифровой трансформации, ключевой особенностью которой является омниканальность. Это возможность сосредоточить в одних руках всю информацию о пользователях с самыми различными способами интеракции с ними. Суть трансформации банков в экосистемы состоит именно в увеличении прибыли. Любой банк сейчас, особенно во время пандемии, стремится к этому. В частности, глава одного из крупнейших банков, Герман Греф, заявил, что будущего у обычных, традиционных банков нет. Именно конкуренция заставляет кредитные организации меняться и придумывать что-то новое. Рынок находится в не самой простой ситуации на сегодняшний день клиенты поделены. Конкуренция с небанковским сектором тоже возрастает, многие операторы начинают предлагать свои финансовые услуги. Борьба за клиентов – способ выживания для любой корпорации, поэтому выход сейчас в трансформации простого банковского сектора. Именно экосистема дает преимущество в возможности продвигать услуги за пределами кредитного сектора [8]. Все возможные виды B2B – услуг (здравоохранение, телеком, лайфстайл и многие другие) стали доступны благодаря превращению банков в экосистемы.

Важность экосистемы, безусловно, в цифровом портрете клиента, в «узнаваемости» на любом этапе взаимодействия. Главное в этом – бесшовный путь и получение лояльности, которая и приводит клиентов в банк, где он сможет получить целый пакет услуг.

Таким образом, чем больше и интереснее ассортимент продуктов, чем удобнее будет интерфейс, сервис, который может предоставить компания, тем выше прибыль экосистемы.

Согласно исследованию компании Accenture, респондентами которого стало 120 глобальных банков, выяснилось, что 9 из 10 финансовых организаций заинтересованы в развитии экосистемы, основная ориентация которой будет на удовлетворенность клиентов, путем предложения партнеров и новых возможностей. 88% банков во всем мире считают экосистемы основным и наиболее важным каналом взаимодействия с клиентами, который является драйвером развития новых бизнес центров финансовой отрасли [3].

Далее в статье мы рассмотрим превращение банка в экосистему на примере крупнейших кредитных организаций в РФ. Так, в основе трансформации Сбербанка лежит желание перейти от посредника к провайдеру конечных услуг. Желание Сбербанка состояло именно в полном превращении восприятия самого понятия «банк» на рынке. Важно не просто быть средством получения той или иной услуги, а стать целью, которая сможет закрыть все основные потребности физических и юридических лиц.

В 2016 году в России первым о создании финансовой экосистемы заявил Сбербанк, а далее и Тинькофф Банк. В 2018 году к ним присоединился Банк ВТБ (ПАО), он сделал заказ на разработку концепции консалтинговой компании McKinsey. Для юридических лиц экосистему в формате «Клуба клиентов» развивает и Альфа-банк.

Создание банковских экосистем стало защитой от онлайн-сектора. Как утверждает сама компания, они не только выполняют первоначальные функции, но и окружают клиентов удобными цифровыми сервисами. На данный момент в Сбербанке 96,3 млн активных клиентов, которые являются потенциальными для их экосистемы [1]. Сбербанк входит в капитал более 20 непрофильных сервисов в области e-commerce, e-health, telecom, life-style и др, банк приобрел медицинский сервис DocDoc, приобрел контрольный пакет в стартапе Plazius и др [5]. Руководитель дирекции по развитию экосистему Сбербанка – Марк Заводский – утверждает, что с увеличением полезных сервисов для клиентов будет расти обращение к услугам банка. Сбербанк хочет перейти от позиции «посредник» к позиции «провайдер». Так, например, сотрудничество Delivery Club со Сбербанком способствовало увеличению заказов на 45% во 2 квартале 2020 года, что является показателем выгоды не только компаниям, но и потребителям. В таблице 1 представлены полный список проектов в различных направлениях от компании Сбербанка.

Таблица 1. Экосистема Сбербанка

Направление	Проекты и дочерние структуры				
Финансы	ДомКлик (портал недвижимости)	НПФ Сбербанк	Яндекс.Деньги (интернет-кошеле)	Сетелем (автокредитование)	Сбербанк – управление активами
	СберМобайл	Сбербанк Страхование	Объединенное кредитное бюро	Страховой брокер Сбербанка	Статус – Независимый регистратор
Шоппинг	Беру! (онлайн-маркетплекс)	Спасибо (программа привилегий)	bringly (товары из-за границы)		
Досуг	Plazius (приложение для оплаты счета в ресторане)	okko (онлайн-кинотеатр)	Афиша (портал городских развлечений)	Lenta.ru (СМИ)	Чемипионат.ком
	Бесплатная школа программирования	Delivery Club (доставка еды)	Корпоративный университет Сбербанка		
Бизнес	Segmento (эффективный таргетинг)	SberCloud (облачная платформа)	bi.zone (защита электронной почты)	Корус (облачные сервисы автоматизации B2B – процессов)	Сбербанк Лизинг
	Эвотор (онлайн-кассы)	VisionLabs (компьютерное зрение и машинное обучение)	Деловая среда (платформа знаний и сервисов для бизнеса)	СберРешения (финансовый и кадровый аутсортинг)	Сбербанк Факторинг
	SP (Agile – стратегия и цифровая трансформация)	FreshOffice (управление бизнесом в режиме одного окна)	solomoto (онлайн-платформа для продвижения бизнеса)	Рад (организатор аукционных торгов)	Кредитование
	Актив бизнес консалт (инновационное коллекторское агенство)	Сбербанк Капитал	На_полке (сервис закупок для малого и среднего бизнеса)		

Источник: Экосистема Сбербанка

Присоединяя сервисы и партнеров к экосистеме, банк отталкивается от потребностей клиентов, их ежедневных расходов. Важность для экосистемы сбербанка представляют крупные b2b-контракты, Сбербанк планирует заработать на системе биометрической идентификации, созданной компании VisoLab. В Сбербанке полагают, что объем экономики такого проекта, как крупная национальная экосистема, к 2025 году может составить 65 трлн рублей, то есть 27% выручки всех российских компаний [4]. Первая часть экосистемы Сбербанка состоит в собственных дочерних предприятиях, а другая часть в независимых компаниях. Главная задача именно в том, чтобы дать возможность новым площадкам, которые начали входить в Сбербанк, начать быстрый старт. Это возможно благодаря большой клиентской базе и техническим возможностям. Экосистема Сбербанка состоит из 40 компаний и предлагает множество услуг.

К основным подпунктам экосистемы у Сбербанка относятся:

1. Финансовые технологии;
2. Телемедицина;
3. Недвижимость;
4. Телекоммуникация;
5. Лайфстайл;
6. Искусственный интеллект;
7. Облачные сервисы;
8. Коммуникации;
9. Поиск вакансий и сотрудников и др [6].

Так, в апреле 2019 года был сделан следующий шаг на пути развития экосистемы. Был зарегистрирован товарный знак-бренд «Сбер» и отказ о слова «банк» в названии. Марк Завадский объясняет это нежеланием ассоциироваться с посредниками, оказывающими финансовые услуги, а желанием и возможностью превратится в поставщиков.

О создании экосистемы мы можем слышать и от компании «Тинькофф». Председатель правления Оливер Хьюз в 2017 году объявил о необходимости построения финансовой экосистемы в условиях конкуренции.

Глава компании называет свой банк онлайн IT-компанией. Представляет его как площадку, супермаркет и базар, превращенный в большой рынок товаров и услуг. А главной целью ставит привлечение клиентов. Для чего был предоставлен ряд возможностей, которые можно увидеть в табл. 2.

Таблица 2. Экосистема Тинькофф

Продукт	Возможности				
Дебетовая карта	Скидки от партнеров	Оплата услуг	Вклады		
Инвестиции	Рекомендации по ЦБ	Открытие ИИС	Терминал для приобретения ЦБ	Премиум формат	
Страхование	ОСАГО	КАСКО	Путешествия	Квартира и дом	Здоровье
Мобайл	Красивый номер	Единый счет для нескольких сим-карт	Два номера на одной сим-карте	Визуальная карта с кэшбеком	Подписка на музыкальные приложения и онлайн-кинотеатры
Путешествия	Авиабилеты	Отели	Туры	Ж/д билеты	Аренда авто
Развлечения	Билеты в кино	Бронирование столиков в ресторане			
Кредитование	Кредитные карты	Кредит в наличии	Рефинансирование	Автокредиты	
Счет для бизнеса	Проверка контрагентов	ВЭД	Онлайн-бухгалтерия и бухгалтерское обслуживание	Финансовый учет	Предложения партнеров
	Рассылки	Облачный колл-центр	Конструктор документов	Юридическая помощь	Кредиты
	Удостоверяющий центр	Поиск недвижимости	Рекламные компании	Чат для сайта	Регистрация ИП
	Размещение на Google-картах	Подключение эквайринга			

Источник: Тинькофф

Если говорить об экосистеме Альфа-банка, то мы можем увидеть, что она базируется на работе с малым бизнесом (например, проект «Клуб клиентов» включает более 300 000 клиентов) посредством внедрения дополнительных сервисов:
1. Реклама;
2. Формирование и создание сайта под ключ;
3. Юридические услуги;
4. Бухгалтерские услуги и т.д.

Для развития экосистемы и конкурентоспособности Альфа-Банк анализирует большой объем данных (приложение Альфа-Банка). Существует отдельная компания-Rubbles, специализация которой анализ данных.

В октябре 2019 Альфа-Банк запустил сервис «Безопасная сделка», который позволяет проводить b2b-расчеты и заключать онлайн сделки без обращения в специальную организацию. Вдобавок предоставляет еще ряд возможностей, можно увидеть в табл. 3.

У всех компаний есть ряд причин, по которым они становятся экосистемой. Обобщая все это воедино, можно обозначить 3 основные:
1. Деление клиентов на рынке традиционных банковских услуг. Регулирование становится жестче, тем самым нарастает конкуренция и становится актуален вопрос о «выживании».
2. Поиск дополнительного источника доходов, нарастание которого возможно за счет предложения продажи небанковских услуг. Необходимым условием для совершения подобной сделки будет являться лояльность потребителей.
3. Экосистемы создают барьер для входа на рынок, тем самым образовывая монополию.

Таблица 3. Экосистема Альфа-Банк

Продукт	Возможности			
Дебетовая карта	Оплата услуг	Мои финансы	Мое планирование	Кредиты и депозиты
Инвестиции	Альфа-Инвестиции	Покупка паев		
Клуб клиентов (для предпринимателей, совместно с партнерами)	Создание сайта под бизнес клиента	Рекламные услуги	Юридические услуги	Бухгалтерские услуги
	Безопасная сделка	Светофор (онлайн индикатор рисков)		
Специальное предложение (для физлиц и юрлтц, совместно с партнерами)	Альфа-Путешествия	Онлайн оформление визы	Подбор отелей	Страховка в путешествиях
	Программа комплексного обследования организма	Химчистка со скидкой	Оформление налоговой декларации	Доставка Фермерских продуктов
	Доставка цветов	Доставка питания и стрижка домашних животных		

Источник: Альфа-банк

Однако даже в создании экосистемы существует множество рисков. Как утверждает Центробанк, это может повлиять на конкурентную среду, что сообщили в докладе «Подходы к развитию конкуренции на финансовом рынке». Отсюда следует, как было сказано выше, существует возможность создания монополии, что выгодно для финансовых компаний, в этом участвующих, и менее выгодно для остальных поставщиков финансовых услуг. Для купирования рисков ЦБ готов ввести регулирование посреднической деятельности [2].

Литература

1. Годовой отчет 2019: Сбербанк [Электронный ресурс]. URL: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/sberbank-ar19-rus.pdf (дата обращения: 15.10.2020)
2. Кошкина Ю., Чернышова Е. Банк России увидел риски в создании банковских экосистем // РБК: информационный портал. 2019. URL: https://www.rbc.ru/finances/25/11/2019/5ddbf5c49a7947d15835ee61 (дата обращения: 15.10.2020)
3. Мадаминова Н. 88% банков нацелены на создание партнерских экосистем и маркетплейсов // Accenture: информационный портал. 2019. URL: https://www.accenture.com/ru-ru/company-news-release-research-banking-ecosystems (дата обращения: 15.10.2020)
4. Орлов И., Балашова А. Греф пообещал превратить Сбербанк в «финансовую экосистему» // РБК: информационный портал. 2016. URL: https://www.rbc.ru/finances/08/11/2016/5821d4c09a79475232ca62d7 (дата обращения: 17.10.2020)
5. Стогней А., Седлов Д. Банки для продвинутых. Кто предлагает клиентам больше новых технологий // РБК: информационный портал. 2016. URL: HYps://www.rbc.ru/newspaper/2016/08/24/57bb7ffe9a7947340fa28c 1f (дата обращения: 15.10.2020)
6. Тимофеев Ю. Экосистема Сбербанка – для комфортной жизни и успешного бизнеса // Чита!ру: информационный портал. 2020. URL: https://www.chita.ru/articles/146683/ (дата обращения: 15.10.2020)
7. Фатхутдинова Т.М., Курманова Л.Р. Современный банк как экосистема // Актуальные вопросы современной науки: межд.конф. (Томск, 19 июня 2018). Уфа: Изд-во Общество с ограниченной ответственностью Дендра, 2018. С. 163–168.
8. Цифровые платформы и экосистемы финансовой инклюзивности. Российский опыт. Московская школа управления Сколково. М.: Сколково, 2015. Режим доступа: HYps://iems.skolkovo.ru/downloads/documents/SKOLKOVO_IEMS/Research_ Reports/SKOLKOVO_IEMS_Research_2015–11–11_ru.pdf

TRANSFORMING THE BANKING SECTOR INTO AN ECOSYSTEM

Burshina A.A., Pakulova N.D.
Finance University under the Government of the Russian Federation

The article considers the main trends in the development of the ecosystem in the banking sector, analyzes the causes and risks of the emergence of this system in the age of globalization. Today an ecosystem is not a development plan, it is a reality created to combine products and services from different areas around one company.
As part of a study, the ecosystems of Russian leaders in the banking sector were considered. New directions of projects are presented in the form of graphs.
Expert views of Russian and foreign most prominent bankers on the creation of ecosystems are quoted.
As part of a research, it is noticed that the essence of the transformation of banks into ecosystems is precisely to increase profits. Any bank now, especially during a pandemic, strives for this. The main reason for this is competition. In addition, the struggle for customers is a way of survival for any corporation, so the way out now is in the transformation of a simple banking sector, the basis of which is an ecosystem.

Keywords: banking sector, ecosystem, services, competition, development, risk, client, cooperation.

References

1. Annual report 2019: Sberbank [Electronic resource]. URL: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/sberbank-ar19-rus.pdf (date accessed: 15.10.2020)

2. Annual report 2019: Sberbank [Electronic resource]. URL: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/pdf/yrep/sberbank-ar19-rus.pdf (date accessed: 15.10.2020)
3. Koshkina Yu., Chernyshova E. Bank of Russia saw risks in creating banking ecosystems / / RBC: information portal. 2019. URL: https://www.rbc.ru/finances/25/11/2019/5ddbf5c49a7947d15835ee61 (date accessed: 15.10.2020)
4. Madaminova N. 88% of banks are aimed at creating partner ecosystems and marketplaces / / Accenture: information portal. 2019. URL: https://www.accenture.com/ru-ru/company-news-release-research-banking-ecosystems (date accessed: 15.10.2020)
5. Orlov I., Balashova A. Gref promised to turn Sberbank into a «financial ecosystem» / / RBC: information portal. 2016. URL: https://www.rbc.ru/finances/08/11/2016/5821d4c09a79475232ca62d7 (accessed: 17.10.2020)
6. Stogney A., Sedlov D. Banks for advanced. Who offers customers more new technologies / / RBC: information portal. 2016. URL: HYps: / / www.rbc.ru/newspaper/2016/08/24/57bb7ffe9a7947340fa28c1f (accessed 15.10.2020)
7. Timofeev Yu. The ecosystem of the savings Bank for a comfortable life and a successful business // Chita!roo: information portal. 2020. URL: https://www.chita.ru/articles/146683/ (accessed: 15.10.2020)
8. T. M. fatkhutdinova, L.R. Kurmanova, a Modern Bank as an ecosystem // Current issues of modern science: international Conf. (Tomsk, June 19, 2018). Ufa: Dendra limited liability company publishing House, 2018. Pp. 163–168.
9. Digital platforms and ecosystems of financial inclusion. Russian experience. Moscow school of management SKOLKOVO, Moscow: SKOLKOVO, 2015. Access mode: HYps://iems.skolkovo.ru/downloads/documents/SKOLKOVO_IEMS/Research_Reports/SKOLKOVO_IEMS_Research_2015–11–11_ru. Pdf

Сущность, классификация и методы анализа банковских рисков

Кравцов Виктор Владимирович,
аспирант кафедры «Экономика и финансы» Московского финансово-юридического университета (МФЮА)
E-mail: Victor.kravtsov@mail.ru

Цель исследования: выявить сущность банковских рисков, основные принципы их классификации и методов анализа.
Методы исследования: анализ причинно-следственных связей, дедукция, описательный анализ.
Актуальность темы исследования заключается в повышенном уровне банковских рисков, связанных с изменением стоимости активов и пассивов в моменте. Эта тенденция характерна для всей банковской отрасли.
Основные результаты: сущность банковских рисков заключается в значительной степени неопределенности, характерной для внутренней и внешней среды деятельности банков. В существенной мере банковские риски есть следствие высокой ликвидности рабочих активов. Классификация банковских рисков весьма разветвленная. Среди методов анализа банковских рисков можно выделить как универсальные статистико-вероятностные, так и специальные финансовые, основанные на оценке структуры баланса (уровень ликвидности) и подобных коэффициентов.

Ключевые слова: банковские риски, классификация, методы анализа, неопределенность

Банковский риск может быть трактован как угроза потери банком части ресурсов. При этом среди последних могут быть как активы (имущество), так и доходы.

Сущность банковских рисков состоит в вероятностном характере коммерческой деятельности, производимой в условиях существенной неопределенности, и усиливается отраслевой спецификой рассматриваемой сферы. Последнее обстоятельство связано с высокой ликвидностью одних рабочих активов (денежных средств), а также с производным, вторичным («виртуальным») характером других рабочих активов (ценные бумаги, обязательства и др.), во многом имеющих спекулятивный, рисковый характер.

Так, в отличие от промышленных предприятий, размещающих подавляющую часть своих активов (практически весь основной и значительную часть оборотного капитала) в собственных границах, банки работают главным образом с денежными средствами, выдавая их клиентам в виде ссуд и кредитов, а также вкладывая их в различные финансовые инструменты. Таким образом, покидая границы банка, эти средства как бы выходят из-под контроля соответствующего кредитного учреждения, порождая соответствующие риски – невозврат кредитов (полный или частичный), отсутствие ожидаемой отдачи от финансовых инструментов и т.д.

Денежные средства, выдаваемые банком в виде кредитов, ссуд и т.д. или вкладываемые в те или иные финансовые инструменты (облигации, акции, паи и проч.), трансформируются в активы, характеризующиеся уже меньшей ликвидностью (т.е. меньшей мобильностью), принимая характер кредиторской задолженности или краткосрочных или долгосрочных финансовых вложений. Это порождает или увеличивает риски, связанные с ликвидностью, финансовой устойчивостью и платежеспособностью данного банка.

Высокая ликвидность денежных средств как основных активов банков делает их весьма привлекательным объектом для различных махинаций и прочих злоупотреблений – со стороны как собственных сотрудников-инсайдеров и клиентов, так и сторонних лиц (мошенников).

В целом же, по мнению Е.В. Иода и соавт. [4, С. 9], «риск» характеризует такую ситуацию, когда наступление некоторых событий весьма вероятно и может быть оценено количественно, а «неопределенность» предполагает невозможность точной оценки для вероятности наступления таких событий.

Представляется справедливой и трактовка, данная И.А. Киселевой и Н.Е. Симоновичем, со-

гласно которым риск выступает и в роли ситуативной характеристики деятельности банка. Действительно, оцененный тем или иным способом уровень риска служит своего рода «барометром», отражающим как уровень угроз, так и степень готовности банка противостоять этим угрозам [5].

Можно также утверждать, что банковский риск – это, прежде всего, особый вид деятельности. Риск – это не только сама неопределенность, но и функционирование экономических субъектов в условиях такой неопределенности.

Классификация банковских рисков включает в себя, по меньшей мере, 11 критериев, первым из которых по своей значимости является Уровень риска (при этом имеется в виду не степень риска, а размер зоны отношений, в которых такой риск возникает). Здесь выделяются риски на макро- и микроуровне отношений (подробнее: внутрифирменный, микроэкономический, системный и макроэкономический уровни).

Вторым критерием выступает характер банковского продукта, услуг и операций. Действительно, вид той или ионной операции (шире – действия) налагает существенный отпечаток на сопутствующий риск, среди которых можно выделить Риск по забалансовым операциям, Кредитный риск, Расчетный риск, Валютный риск, Операционный риск и др.

Следующим критерием можно назвать Степень обеспечения устойчивого развития банка – т.е. меру противодействия неблагоприятным факторам. Здесь очевидна обратная корреляция: чем выше устойчивость банка (по тем или иным параметрам), тем меньше соответствующие риски.

В эту группу относится, прежде всего, Риск несбалансированной ликвидности, который является классическим финансовым риском. Его природа состоит в неудовлетворительном соотношении ликвидных активов и других элементов баланса. Кроме того, в группу входят риски Процентный, Потери доходности, Потери конкурентоспособности, Риск капитальной базы, Уровень развития риск-менеджмента в конкретном банке.

Пространственный фактор образования риска позволяет выделить как внешние риски (политические, экономические, демографические, социальные, географические, прочие), так и внутренние риски (в основной и вспомогательной деятельности, связанные с активами или пассивами банка, с качеством управления и реализацией финансовых услуг и др.)

Направление и масштаб действия риска: данный критерий в определенной мере сходен с первым из рассмотренных, однако не тождествен ему. «Направление» в данном случае означает «откуда исходит риск». Сюда относятся Риск, исходящий от страны, Риск, связанный с деятельностью определенного типа банка, Риск, связанный с деятельностью центров финансовой ответственности, Риск, исходящий от банковских операций, в том числе:

– от группы операций определенного вида (совокупный риск);
– от отдельных операций с определенным клиентом (индивидуальный риск).

По Времени возникновения выделяют Ретроспективные, Текущие и Перспективные риски. Необходимо заметить, что ретроспективность риска не говорит о его неактуальности на текущий момент; речь в таком случае идет лишь о том, что актуальный риск возник в прошлом, но сохраняется и поныне.

Степень зависимости риска от банка позволяет рассматривать как Риски, зависимые от деятельности банка, так и Риски, не зависимые от такой деятельности. Например, крайне неблагоприятная макро- или мезоэкономическая обстановка является фактором второго вида.

Вид банка порождает риск в зависимости от специализации этого (специализированного, отраслевого, универсального) банка. Так, сберегательные банки весьма зависят от благосостояния и предпочтений (мода, слухи) населения.

По Величине риска рассматриваются низкие, умеренные и полные риски. Последние состоят в практически 100% вероятности наступления рассматриваемого неблагоприятного события.

В зависимости от Состава клиентской базы выделяют как риски, исходящие от крупных, средних и мелких клиентов, так и риски, порождаемые отраслевой структурой клиентов.

Характер учета операций позволяет выделять среди банковских рисков связанные как с балансовыми, так и с внебалансовым операциями.

Многообразие классификационных критериев, применяемых по отношению к банковским рискам, является прямым отражением множественности различных факторов, в той или иной мере выраженных и направленных на различные стороны банковской деятельности. При этом с течением времени появляются все новые факторы риска, обусловленные как техническими, так и социальными причинами. Естественно, данные обстоятельства заметно усложняют задачи банковского риск-менеджмента.

Методы анализа банковских рисков строятся главным образом на использовании двух классов инструментов. Первый класс образован средствами теории вероятности и статистики, а второй – средствами финансово-экономического анализа.

Первый класс инструментов позволяет выделять различные закономерности среди потока случайных событий (например, каждый новый клиент банка, каждый новый сотрудник или новый контракт – это, вообще говоря, событие случайное). Количественно оценивая такие закономерности на базе собираемых исходных данных («база данных» в том или ином виде) можно объективно судить о мере вероятности наступления тех или иных событий – в т.ч. и неблагоприятных, т.е. рисков.

Современные технологии, реализуемые вычислительной техникой (*Big Data*, *Data Mining*, *Искусственный интеллект*), предоставляют большие возможности для такой оценки.

Использование средств финансово-экономического анализа предполагает, прежде всего,

оценку структуры баланса: чем больше такая структура отклоняется от некоего нормативного значения, тем больший риск сопутствует такой ситуации. Кроме нижних границ отклонений, соответствующих нулевому риску, могут быть введены и верхние, являющиеся индикатором неизбежности неблагоприятных событий. Как правило, рассматриваются удельные веса различных активов той или иной степени ликвидности в задолженности – долгосрочной, краткосрочной или «до востребования». Комбинируя активы по их ликвидности, а задолженность – по срочности, получаем различные коэффициенты ликвидности, играющие роль одного из важнейших индикаторов (финансового) риска.

Многообразие коэффициентов, отражающих уровень того или иного риска, должно соответствовать прежде всего задачам, которые надлежит решить посредством таких коэффициентов-индикаторов.

Четкой границы между двумя названными классами – не существует, поскольку количественный анализ любой структуры (в т.ч. баланса и др. финансовой отчетности) есть один из предметов статистики. В данном же случае происходит привязка отраслевой специфики показателей к универсальным, общематематическим методам.

Литература

1. Беляков А.В. Банковские риски: проблемы учета, управления и регулирования (2-е изд). Управленческая методическая разработка. – «БДЦ-пресс», 2004 г.
2. Болгов С.А. Банковские риски и их классификация / Болгов С.А., Павлович В.Е., Торопова Л.В. // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – 8(66). – С. 27–32
3. Джаксыбекова Г. Н., Нургалиева А.М. Банковский риск-менеджмент // Universum: Экономика и юриспруденция: электрон. научн. журн. 2015. № 3(14). – URL: http://7universum.com/ru/economy/archive/item/1989
4. Иода Е.В. Классификация банковских рисков и их оптимизация / Е.В. Иода, Л.Л. Мешкова, Е.Н. Болотина. Под общ. ред. проф. Е.В. Иода. 2-е изд., испр., перераб. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. 120 с.
5. Киселева И. А., Симонович Н.Е. Банковский риск-менеджмент // ИТпортал. 22.11.2016. – http://itportal.ru/science/economy/bankovskiy-risk-menedzhment/
6. Суворов А.В. Управление банковскими рисками // Финансы и кредит. – 2002. – 13(103). – С. 53–57
7. Фатуев В. А., Бакаева М.А. Риски банковского сектора // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2016. – 3–1. – С. 257–263

SUBSTANCE, CLASSIFICATION AND ANALYSIS METHODS OF BANK RISKS

Kravtsov V.V.
Moscow University of Finance and Law (MFUA)

Goal of the Investigation: Revealing of bank risks substance, primary principles of those taxonomy and base analysis methods.
Methods of the Investigation: descriptive analysis, deduction, cause-effect analysis.
The relevance of the research topic lies in the increased level of banking risks associated with changes in the value of assets and liabilities at the moment. This tendency is usual to all banking system.
Resume: bank risks substance is very much uncertainty of internal and external environment of organization. Bank risks is result very much liquidity of work actives. Taxonomy of Bank risks is very forked system. Between methods of bank risks analysis there are universal statistical (stochastically) and special financial coefficients (level of liquidity) and other.

Keywords: bank risks, methods of analysis, taxonomy, uncertainty

References

1. Belyakov A.V. Bank risks: problems of accounting, management and regulation (2nd ed). Management methodological development. – «BDC-press», 2004.
2. Bolgov S.A. Bank risks and their classification / Bolgov S.A., Pavlovich V.E., Toropova L.V. // Economics and business: theory and practice. – 2020. – 8(66). – P. 27–32.
3. Dzhaksybekova G. N., Nurgalieva a.m. Bank risk management // Universum: Economics and law: electron. scientific. journal 2015, no. 3 (14). – URL: http://7universum.com/ru/economy/archive/item/1989
4. Ioda E.V. Classification of Bank risks and their optimization / E. V. IODA, L.L. Meshkova, E.N. Bolotina. Under the General editorship of Professor E.V. Iodine. 2nd ed., ISPR., repr. – Tambov: publishing house of Tambov state technical University. UN-TA, 2002. 120 p.
5. Kiseleva I. A., Simonovich N.E. Bank risk management // Itportal. 22.11.2016. – http://itportal.ru/science/economy/bankovskiy-risk-menedzhment/
6. Suvorov A.V. Bank risk Management // Finance and credit. – 2002. – 13 (103). – P. 53–57
7. Fatuev V. A., Bakaeva M.A. Risks of the banking sector // proceedings of the Tula state University. Economic and legal Sciences. – 2016. – 3–1. – P. 257–263.

Риски ускоренного внедрения дистанционного банковского обслуживания населения в условиях пандемии: причины, следствия, направления сдерживания

Мартыненко Надежда Николаевна,
к.э.н., доцент, Департамента банковского дела и финансовых рынков Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

В статье освещены вопросы ускоренного перехода физических лиц к дистанционному банковскому обслуживанию вызванному системой карантина и самоизоляции в условиях адаптации экономики страны к условиям коронакризиса, подходы к разработке и контролю за развитием коммерческими банками сбалансированной системы дистанционного обслуживания населения, обсуждаемые в экономической литературе, увязываются с проблемами и поиска новых эффективных решений для оптимизации дистанционных услуг банка с назревшими проблемами использования социальной инженерии для мошеннические операции с клиентами банков и разработки способов снижения возникающих при этом рисков потерь.
Предлагаемые в статье решения, могут способствовать предупреждению мошеннических операций, с которыми столкнулись сегодня физические лица как участники дистанционных платежей и расчетов и становлению новых защитных механизмов, уменьшающих возможности использования мошеннических операций. Происходящее соответствует тем задачам, которые ставит перед собой общество в части выполнения им основных социально значимых задач перед населением по борьбе с COVID-19 и, в определенной степени, будут способствовать с наименьшими потерями выходу страны из кризисного состояния условий пандемии.

Ключевые слова: дистанционное банковское обслуживание; социальная инженерия; мошеннические операции; пандемия; банковские дистанционные услуги; хакерская атака.

Развитие доступности финансовых услуг для населения является одной из основных задач, стоящих перед банковской системой России. Поставленную задачу невозможно осуществить без развития финансовых технологий, нацеленных на повышение эффективности дистанционного банковского обслуживания, стимулирующего конкуренцию банков в кредитно-финансовой сфере экономики страны.

Изменяющиеся условия использования предлагаемых банками инновационных продуктов и услуг вынуждало кредитные организации привлекать клиентов неценовыми методами и, следовательно, способствовало развитию качества обслуживания, увеличению скорости проводимых операций и улучшению удобства предоставления банковских услуг. Постепенный переход к системе неценовой конкуренции в банковском секторе экономики принимал все более ощутимый характер. Существующие данные подтверждают увеличение рисков потерь из-за различного вида хищений. В докризисный период (к началу 2020 года), через дистанционное банковское обслуживание (ДБО) в России списано только у физических лиц 2,2 млрд рублей. В системе ДБО за тот же самый период произошло 1,1 млрд единиц операций, общей суммой в 7,3 трлн рублей. При этом, незаконно в Интернете похищено около 3 млрд рублей за оплату товаров и услуг, в том числе, через системы ДБО – через банкоматы и платежные терминалы – 525 млн рублей [13]. Характерно, что определить степень возрастания и тенденции развития описанных рисков потерь оказалось невозможно. Существующие показатели оказались несопоставимы с аналогичными данными за предыдущие 2017–2018 годы, поскольку Банк России с 3 квартала 2018 года изменил форму отчетности для того, чтобы представить картину потерь не только преимущественно по карточкам, а более полную и соответствующую реальному положению дел [14]. Однако было очевидным: рост неценовой конкуренции явился одним из важных стимулов для увеличения спроса на ДБО и одновременно расширял сферу возможностей для совершения хищений.

Под воздействием цифровизации экономические отношения изменяются. В 2020 году они осложнились охватившей планету пандемией вызванной COVID-19. Это событие усложнило развитие большинства сфер экономики и обострило проблемы недостаточно развитой системы отечественного дистанционного банковского обслужи-

вания. Текущая ситуация с пандемией, карантинные меры, меры по самоизоляции ускорили переход большого количества пользователей к дистанционной системе платежей и расчетов. Условия самоизоляции и карантина послужили толчком для роста активного использования банковских технологий теми слоями населения, которые раньше пользовались исключительно традиционными методами. В результате мошенничества в области дистанционного банковского обслуживания увеличились. Если объем всех операций, совершенных без согласия клиентов с использованием ЭСП, к началу 2020 г. составлял 5723,5 млн рублей, а их количество характеризовалось цифрой в – 571 957 единиц (рис. 1)[10], то в первом и во втором квартале 2020 года она составила 1287 млн руб. превысив соответствующие данные предыдущего года за аналогичный период на 35%. Продолжающиеся антикарантинные меры сохранились до конца года и далее и, соответственно, востребованность в быстром развитии ДБО населения увеличивалась.

Объем операций без согласия клиентов (млн руб.), доля возмещенных средств

	2019		2020	
	I квартал	II квартал	I квартал	II квартал
Банкоматы, терминалы, импринтеры	157 ▸9%	111 ▸22%	112 ▸9%	127 ▸18%
Оплата товаров и услуг в Интернете	669 ▸22%	603 ▸24%	926 ▸17%	1 122 ▸16%
Система ДБО* физлиц	397 ▸9%	460 ▸13%	559 ▸3%	728 ▸6%
Система ДБО* юрлиц	105 ▸17%	194 ▸7%	231 ▸5%	193 ▸14%
Объем операций с использованием электронного средства платежа	24 трлн	23,1 трлн	19,4 трлн	22,5 трлн

*Дистанционное банковское обслуживание

Рис. 1. Количество операций с использованием ЭСП за 1 и 2 кварталы 2019–2020 гг., млн руб.

Особенно активное использование дистанционных способов оплаты товаров и услуг, связанное с пандемией, началось со второго квартала 2020 года. Часть населения, которая до введения ограничений по карантину приобретала и оплачивала товары непосредственно в точках продаж, стала пользоваться доставкой на дом и интернетом. В силу отсутствия необходимого опыта работы с дистанционными платежами и расчетами и эта категория граждан оказалась не готова противодействию злоумышленникам, использующим приемы социальной инженерии. В результате общий объем мошеннических операций с использованием электронных средств платежа, осуществленных без согласия клиента к июлю 2020 года, по сравнению с аналогичным периодом 2019 года, вырос на 38%.[15]

Очевидно, что большая часть случаев любого вида мошенничества означает либо самостоятельное получение злоумышленниками несанкционированного прямого доступа к электронным средствам платежа, либо побуждение владельцев средств самих совершить перевод средств в пользу мошенников путем обмана или злоупотребления доверием. Последнее и означает использование методов социальной инженерии [16]. В этом случае клиенты выдавая свою конфиденциальную информацию самостоятельно нарушают с банком договор. Известно, что нарушение договора в одностороннем порядке лишает его юридической силы и, в таком случае, банк не несет ответственности за совершенные клиентом действия и не обязан возвращать ему потерянную сумму.

Обосновано принято считать, что социальная инженерия, в отличие от организации полноценной хакерской атаки на системы банка, не требует от злоумышленников ни существенных финансовых вложений, ни каких-либо специальных технических знаний, ни поиска информации о конкретной личности и доходах жертвы. Следует отметить также, что риск хищения при выборе жертвы определяется не только доступностью, но и величиной суммы, которою они могут получить. Поскольку физические лица все в большей степени используют для расчетов телефон, платежные карты и интернет-банкинг, именно они и оказались наиболее уязвимы сегодня для хищения. Риск потерь через переводы средств с использованием мобильного телефона и интернет-банкинга оценивается в общей системе потерь в отдельных источниках почти в – 90% [12]). Следует добавить к этому, что такая операция не требует особых материальных вложений и длительного времени на обучение. Мошенники просто манипулируют людьми используя низкую финансовую грамотность и доступность их персональных данных. Часть информации раскрывается населением самостоятельно (например, открытые данные на личных страницах в социальных сетях), что и позволяет мошенникам получать доступ к счетам клиентов через мобильные приложения и личный кабинет в интернет-банке. Иначе говоря, мошенникам гораздо проще позвонить человеку и, представившись сотрудником банка, получить от него необходимые сведения, чем взламывать системы безопасности, которые на данный момент достаточно сильно защищены.

Растущая доступность платежных услуг, таким образом, привела к смещению интереса злоумышленников от банкоматов и организаций торговли в сторону CNP-транзакций, каналов ДБО. С применением методов социальной инженерии осуществлялись семь из десяти хищений (путем обмана или злоупотребления доверием граждан, сообщающим данные кибермошенникам) [12]. Злоумышленники активно использовали и технологии подмены телефонных номеров, увеличилась доля социальной инженерии при оплате товаров и услуг в Интернете, возросло число мошеннических сайтов с использованием схемы хищений, связанных с покупкой продуктов питания, товаров первой необходимости, оплатой мобильной связи и т.п. Изменения объема платежных операций без согласия клиента на фоне роста общего объема операций с использованием электронных средства платежа (рис. 2) показывало рост в +59%[16].

Предпринимаемые меры противодействия рисков по использованию рисков хищений, в том числе с применением приемов социнженерии, строились с учетом проводимых анализов, социологических и иных опросов и предполагали как

изменение нормативной базы, так и механизма предотвращения мошеннических действий. Показательным был запуск автоматизированной системы обработки инцидентов (АСОИ) ФинЦЕРТом Банка России, к которой были подключены все банки России. ФинЦЕРТ к началу 2020 года позволил учесть большее количество случаев мошенничества в сфере дистанционного банковского обслуживания. Анализ основывался на таких правилах заполнения новой формы отчетности, которые строились таким образом, чтобы банки делили виды операций на следующие блоки:

1. операций без согласия физических лиц в системе ДБО (в данном случае подразумеваются случаи несанкционированных операций, произведенные с помощью онлайн-банкинга);
2. операций без согласия физических лиц через банкоматы, терминалы и импринтеры, CNP-транзакции.

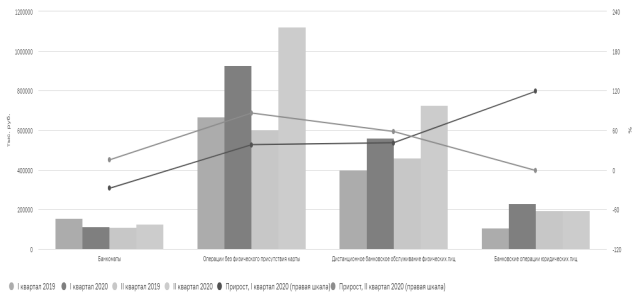


Рис. 2. Объем операций по переводу денежных средств, совершенных без согласия клиентов

Благодаря такой системе было определено, что потери граждан по платежам повседневной хозяйственно-бытовой деятельности к 2020 году составили почти 6,5 миллиардов рублей и были возмещены всего на 15% (около одного миллиарда рублей). Средняя сумма мошенничества с физическими лицами составила 10 тысяч рублей [11]. Операции без согласия клиента за 6 месяцев 2020 года составили по объему операций: 4 млрд руб.; по количеству операций; 361,8 тыс. единиц. При этом возвращено клиентам: 485 млн руб. или 12% от их потерь [12]

Следует отметить, что в большинстве случаев при подсчетах удельного веса мошеннических операций путем обмана или злоупотребления доверием, а также побуждения клиентов к самостоятельному проведению операции методами так называемой «социнженерии», приводятся цифры характеризующие потери и возмещение ущерба со стороны банков. Так, если две третий от всех мошеннических операций совершаются с помощью социнженерии несанкционированных операций по оплате товаров и услуг, возврат ущерба ограничивается немногим более полутора десятка процентов, т.е. возвращается каждый 7-й или 14-й похищенный рубль [10]. Высказываемые разночтения в предположениях, однако, не могут повлиять на возможность появления новых атак с использование способов социальной инженерии.

Подтверждается это и опытом банков страны. Представители АО «Тинькофф банка», сообщают, что среди его клиентов мошенничества методом социальной инженерии не было, это не означает непризнание его существования вообще. Просто росту случаев социальной инженерии среди клиентов Тинькоффа препятствует его антифрод-система и распространение по всем доступным каналам коммуникации информации о защите от мошенников. Проведенное банком исследование на базе своих клиентов и 400000 клиентов других коммерческих банков, входящих в топ-30 российских банков, создал портреты жертв и описал те методы и каналы взаимодействия между жертвами и мошенниками, которые подходят различным категориям клиентов. Такое исследование позволяет выявить более эффективные подходы к информированию населения в борьбе с мошенническими действиями возможными в условиях современного кризиса.

Опыт Московского кредитного банка (МКБ), также показывает, что информирование клиентов о правилах безопасности в соцсетях, на сайте банка, при помощи рассылок, через радио и телевидение дает положительный результат. Всплеска хищений данный банк, как и Тинькофф, не зафиксировал [6].

Следует отметить, что сегодня наиболее распространенными схемами мошенничества в области социальной инженерии являются следующие:

1) Получение у потенциальной жертвы конфиденциальных сведений (учётные данные для доступа к интернет-банку или мобильному банку, одноразовый пароль или CVC-код) через разговор методом обмана. Злоумышленники используют страх или жадность человека, либо пугая тем, что в данный момент совершается подозрительная транзакция, которую надо срочно остановить, либо обещая выигрыш, для получения которого необходимо сообщить ту или иную информацию.

2) Получение доступа к мобильному или интернет-банку жертвы с помощью вирусов, троянов, создания копии сайта банка. С такой копии злоумышленники получают всю необходимую информацию (введенные пользователем логин и пароль, например)

Современное законодательство Российской Федерации обязует операторов по переводу денежных средств, прежде чем списать со счета отправителя положенную сумму, проверить данную транзакцию на признаки операций, производимых без согласия клиента. Данные признаки указаны в Приказе Банка России № ОД-2525 и изложены ниже:

1) Совпадение информации о получателе средств с информацией о получателе средств по переводам денежных средств без согласия клиента, полученной из базы данных о случаях и попытках осуществления перевода денежных средств без согласия клиента, формируемой Банком России в соответствии с частью 5 статьи 27 Федерального закона от 27 июня

2011 года № 161-ФЗ «О национальной платежной системе». [1]

2) Совпадение информации о параметрах устройств, с использованием которых осуществлен доступ к автоматизированной системе, программному обеспечению с целью осуществления перевода денежных средств, с информацией о параметрах устройств, с использованием которых был осуществлен доступ к автоматизированной системе, программному обеспечению с целью осуществления перевода денежных средств без согласия клиента, полученной из базы данных.
3) Несоответствие характера, и (или) параметров, и (или) объема проводимой операции (время (дни) осуществления операции, место осуществления операции, устройство, с использованием которого осуществляется операция и параметры его использования, сумма осуществления операции, периодичность (частота) осуществления операций, получатель средств) операциям, обычно совершаемым клиентом оператора по переводу денежных средств (осуществляемой клиентом деятельности).

После проведенной проверки может происходить два сценария: не будет выявлено ни одного соответствия перечисленным признакам (тогда оператор совершит её) или же операция будет признана соответствующей одному или нескольким вышеизложенным пунктам. В этом случае операция должна быть приостановлена, а электронное средство платежа заблокировано. Далее оператору необходимо связаться с клиентом и уточнить оправданность данной операции.

Если первые две меры действительно должны помогать сохранить средства от посягательств мошенников, то третья мера видится как достаточно спорная.

Во-первых, Банк России не расшифровывает детально, как отличить «нетипичные операции». Так, в список включены время, место, устройство, сумма, периодичность операций. С местоположением и устройством все достаточно ясно, например, если человек оплачивает товар или услугу, находясь в Москве, а через пол часа с того же счета деньги списываются из Самары, то данная операция выглядит действительно подозрительной. Однако, трудно определить, какая сумма или какая периодичность является «обычной».

Во-вторых, многие методы социальной инженерии предполагают, что жертва самостоятельно переводит средства на счёт злоумышленников. Недостаток чёткости определения того, какие именно операции должны считаться «обычно совершаемыми», а какие – «нестандартными» может привести к тому, что банки будут блокировать все операции, так или иначе отклоняющиеся от привычных клиенту, не сделанные при этом под влиянием мошенников.

Рассматривая различные нюансы происходящих способов мошенничества, следует иметь в виду: банкам необходимо уделять особое внимание к проведению мероприятий по повышению осведомленности работников и клиентов относительно обеспечения защиты информации и рисков получения несанкционированного доступа к электронным денежным средствам[3].Несмотря на высокие показатели ликвидности и достаточности капитала банковского сектора страны эксперты МВФ в условиях пандемии коронавируса рекомендуют не продлевать срок действия мер по смягчению ее последствий для банковского сектора.[15] Это может несколько снизить набираемые темпы по развитию ДБО, и, одновременно, простимулировать, например, создающиеся на текущий момент технические программы, которые способны подделать рукописный почерк человека. В результате появятся программы, способные подделать и клавиатурный почерк человека. Для того, чтобы оценить по поведенческим признакам кто совершает операцию, банкам необходимо собрать большой массив данных и тщательно их проанализировать. Это, несомненно, увеличит издержки, а недостаточно подробная формулировка оценки параметров использования устройства позволит кредитным организациям сосредоточиться на минимизации затрат, а не создании наиболее эффективных систем.

Таким образом к основным мерам, принимаемым Банком России для минимизации риска проведения операций без согласия клиентов и сокращения инцидентов нарушения информационной безопасности при использовании отчитывающимися операторами объектов информационной инфраструктуры, сегодня можно отнести следующие меры:

1) совершенствование законодательства Российской Федерации в области обеспечения информационной безопасности финансовых организаций. После принятия федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» и Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации» (законопроект № 605945–7) у Банка России появятся полномочия по «внесудебной» блокировке фишинговых сайтов в результате прямого взаимодействия с Роскомнадзором по вопросам включения сайтов в реестр запрещенной к распространению на территории Российской Федерации информации.
2) повышение финансовой грамотности населения в части обеспечения безопасности применяемых информационных и платежных технологий;
3) организация информационного обмена на базе ФинЦЕРТ для осуществления оперативного и непрерывного взаимного информирования об угрозах нарушения информационной безопасности и непрерывного взаимного информирования об операциях без согласия клиентов.

Для того, чтобы выработать качественные меры защиты населения непосредственно от соци-

альной инженерии, необходимо понять, почему данный метод имеет такую популярность среди мошенников.

Следует иметь ввиду постоянные обновления психологических способов обмана мошенниками людей. К 2020 году у мошенников появилась технология, способная подменять исходящий номер на тот, который принадлежит банку. Если раньше населению достаточно было взглянуть на номер телефона, чтобы понять, что данный звонок исходит не из банка, то сейчас такой звонок выглядит официально. Наиболее распространенный предлог мошенников для получения у жертвы одноразового пароля из смс – блокировка подозрительных транзакций. Предугадать возможные варианты способов обмана вряд ли возможно, однако повсеместно оповестить население о появляющихся уловках вполне осуществимо.

Рассматривая отдельные направления борьбы с появляющимися новыми схемами мошенничества не следует забывать, что основные возможности сокращения несанкционированных операций в системе платежей и расчетов физических лиц заложены прежде всего в мерах сокращающих утечку информации, мерах связанных внедрением технологий, с подтверждением операции по альтернативному каналу связи, а также дальнейшем развитие антифрод-систем, в том числе расширении охвата указанными системами каналов проведения операций, включая ДБО и СМС-банкинг. Немаловажным фактором может стать установка на устройствах клиентов в банковские приложения антивирусного программного обеспечения в качестве более точных систем и методов его аутентификации.

Безусловно перечисленные меры нуждаются в разработанном и апробированном механизме реализации и ждут своего часа. Однако сама постановка вопроса об открывающихся возможностях уже означает перспективы и способствует выделению приоритетов в развитии услуг банковского сектора. Дистанционное обслуживание населения в условиях, вносимых цифровой революцией, ускоряемое кризисными явлениями пандемии COVID-19, должно сопровождаться надежной защитой несанкционированного получения мошенниками персональных данных.

Литература

1. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ (ред. от 27.12.2019) «О национальной платежной системе»
2. Положение Банка России от 24 сентября 2020 г. № 732-П «О платежной системе Банка России»
3. Положение Банка России от 9 июня 2012 г. № 382-П “О требованиях к обеспечению защиты информации при осуществлении переводов денежных средств и о порядке осуществления Банком России контроля за соблюдением требований к обеспечению защиты информации при осуществлении переводов денежных средств. 25 июня 2012 г.
4. Официальный сайт мультимедийного холдинга РБК, URL - https://www.rbc.ru/finances/10/10/2019/5d9e05ce9a79474c70839c73, дата обращения – 18.10.2020
5. Официальный сайт аналитического агентства TAdviser, URL

http://www.tadviser.ru/index.php/Статья: ДБО_-_Системы_дистанционного_банковского_обслуживания_(рынок_России), дата обращения – 15.10.2020

6. Новостной портал Ведомости, URL – https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2019/07/03/805670-tsb-banki
7. https://docviewer.yandex.ru/view/1051144334%3D%3D&lang=ru
8. https://cbr.ru/analytics/ib/fincert/
9. https://docviewer.yandex.ru/view/1051144334/?page=10&*=
10. https://cbr.ru/Content/Document/File/103609/Review_of_transactions_2019.pdf
11. Новостной портал «Известия», URL- https://iz.ru/977900/2020–02–19/v-tcb-nazvali-summu-ukradennykh-sredstv-s-bankovskikh-kart-rossiian-v-2019-godu
12. https://cbr.ru/analytics/ib/review_1q_2q_2020/
13. Официальный сайт новостного ресурса РБК, URL – https://www.rbchttps://arb.ru/banks/analitycs/obzor_operatsiy_sovershennykh_bez_soglasiya_klientov_finansovykh_organizatsiy_za-10369224/
14. Официальный сайт новостного ресурса РБК, URL – https://www.rbc.ru/finances/19/02/2020/5e4c02e59a7947c88583ce5e
15. https://cbr.ru/Content/Document/File/83253/onrib_2021.pdf
16. https://www.rbchttps://arb.ru/banks/analitycs/obzor_operatsiy_sovershennykh_bez_soglasiya_klientov_finansovykh_organizatsiy_za-10369224/
17. http://www.cbr.ru/press/PR/?file=24112020_192011PR2020–11–24T19_18_50.htm

RISKS OF RAPID IMPLEMENTATION OF REMOTE PUBLIC BANKING SERVICES DURING A PANDEMIC: CAUSES, EFFECTS, CONTAINMENT

Martynenko N.N.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The article highlights the issues of strengthening remote banking services as an effective infrastructure mechanism in a pandemic. The discussed problems of strengthening the trend towards optimizing various types of bank services carried out remotely and searching for new effective solutions to pressing socio-economic problems are linked to the unification of the interests of clients and the bank, aimed at realizing national interests, and businesses looking for new sources of increasing profits and cost of capital. What is happening is consistent with the tasks that society sets itself in terms of fulfilling the main socially significant tasks for the population in the fight against COVID-19.

In this regard, in the policy of remote services, banks pay the main attention to the problems of preventing fraudulent transactions that individuals face today as participants in remote payments and settlements. Staged by the coronavirus pandemic, the accelerated

transition to teleservice for some less financially literate segments of the population has reduced the barriers to fraudulent transactions through the social engineering system, which today has become one of the most common fraudulent schemes in remote banking for individuals.

The solutions proposed in the article can contribute to the formation of new protective mechanisms that prevent the possibility of using fraudulent operations through the system of social engineering and, to a certain extent, will help the country to get out of the crisis state of the pandemic with minimal losses.

Keywords: remote banking; social engineering; fraudulent transactions; pandemic; remote banking services; hacker attack.

References

1. Federal Law of June 27, 2011 N161-FZ (as amended of December 27, 2019) «On the national payment system»
2. Regulation of the Bank of Russia of September 24, 2020 No. 732-P «On the Bank's payment system Russia «
3. Regulation of the Bank of Russia of September 09.08., 2012 No. 382-P «On the Bank's payment system Russia «
4. The official website of the RBC multimedia holding, URL – https://www.rbc.ru/finances/10/10/2019/5d9e05ce-9a79474c70839c73, access date – 18.10.2020
5. Official website of the analytical agency TAdviser, URL – http: // www.tadviser.ru/index.php/Article: RBS_-_Systems_remote_banking_service_(market_Russia), date of access – 15.10.2020
6. Vedomosti news portal, URL – https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2019/07/03/805670-tsb-banki
7. https://docviewer.yandex.ru/view/1051144334%3D% 3D & lang = ru
8. https://cbr.ru/analytics/ib/fincert/
9. https:// docviewer.yandex.ru/view/1051144334/?page=10&*=
10. https://cbr.ru/Content/Document/File/103609/Review_of_transactions_2019.pdf
11. News portal "Izvestia", URL- https://iz.ru/977900/2020–02–19/v-tcb-nazvali-summu-ukradennykh-sredstv-s-bankovskikh-kart-rossiian-v-2019- godu
12. https: //cbr.ru/analytics/ib/review_1q_2q_2020/
13. Official website of the RBC news resource, URL – https: // www.rbchttps: //arb.ru/banks/analitycs/obzor_operatsiy_sovershennykh_bez_soglasiya_klientov_finansovykh_organizatsiy_za-10369224/
14. The official website of the RBC news resource, URL – https:// www.rbc.ru/finances/19/02/2020/5e4c02e59a7947c88583ce5e
15. https://cbr.ru/Content/Document/File/83253/onrib_2021.pdf
16. https: //www.rbchttps: //arb.ru/banks/analitycs/obzor_operatsiy_sovershennykh_bez_soglasiya_klientov_finansovykh_organizatsiy_za-10369224/
17. http: //www.cbr.ru/press/PR/?file=24112020_192011PR2020–11–24T19_18_50.htm

Банковский сектор до и после пандемии

Соколинская Наталия Эвальдовна,
кандидат экономических наук, профессор департамента «Банковское дело и финансовые рынки», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: nsokolinskaya@fa.ru

Зиновьева Елена Андреевна,
аспирант департамента «Банковского дела и финансовых рынков», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: e.zinovyeva@mail.ru

В статье рассматривается история становления банковского дела, проведен анализ современного состояния банковского сектора в России и влияния пандемии коронавируса на него. Представлено, чем отличается цифровой рубль от криптовалюты. Цифровой рубль – дополнительная форма российской национальной валюты, которая будет эмитироваться Банком России. В условиях усиливающейся рыночной нестабильности внедрение цифровых решений определяет конкурентоспособность кредитных учреждений. Выделены основные функции банковской системы: трансформационная функция, функция создания платежных средств и регулирование денежной массы, функция обеспечения стабильности банковской деятельности и денежного рынка. Стремительное развитие банковского сектора, построение экосистем, цифровизация и глобализация на всех уровнях системы – перспективы ближайшего будущего.

Ключевые слова: банковский сектор, экосистема, криптовалюта, цифровая трансформация, цифровой рубль, банковская система.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета.

Введение

Жизнь современного человека очень трудно представить без банков.

Что же такое банк?

Банк (от итал. *banco* – скамья, лавка, стол, на которых менялы раскладывали монеты) – это организация, предоставляющая кредитно-расчетное и другое банковское обслуживание физическим и юридическим лицам, совершая банковские операции и оказывая финансовые услуги [1].

Банковский сектор всегда находится на передовой технологических инноваций и в настоящее время проходит один из самых глобальных этапов эволюции. Банковский сектор играет системообразующую роль в кругообороте денежных потоков всего воспроизводственного процесса.

А когда появился первый банк и какие функции выполнял? Обратимся к истории становления банковского дела.

История становления банковского дела

Принято считать, что первые банки появились еще в VII веке до нашей эры. Менялы или ростовщики оказывали услуги по проведению операций обменного характера еще во времена Древнего Вавилона. Первые банковские билеты именовались hudu («гуду») и имели обращение наравне с золотом высшей пробы [2].

В Древней Греции появились менялы, так называемые trapeza (от др.-греч. τραπεζῖται от τράπεζα – стол), которые обменивали монеты и брали материальные ценности на хранение [2]. В это же время появились первые безналичные платежи, осуществляемые посредством списания и начисления средств на счета клиентов, которые можно назвать первым расчетно – кассовым обслуживанием. Храмы Древней Греции давали займы из сбережений, хранившихся у них.

Во II веке до нашей эры функционировали «царские банки», в которых происходило накопление средств от сбора налогов и иных доходов, а расход средств производился на нужды общества.

В Древнем Риме банкиры назывались менсариями (от лат. *mensa* – стол), торгующими деньгами. Позже они разделились на аргентариев (лат. *Argentarii – серебро*) и нуммуляриев (от лат. *Nummularii – монета*). Аргентарии занимались приемом денежных вкладов и выдачей кредитов, производили безналичные расчеты между своими клиентами [3]. Нуммулярии занимались обменом местных монет на зарубежные, в основном, для купцов, которые торговали с иностранцами.

Таким образом, можно отметить, что история развития банковского дела началась с появления

операций по сохранению денег. Банки являлись организациями, которые выполняли разнообразные операции с денежными средствами, в том числе являясь «меняльными лавками».

В эпоху средневековья в Европе не применялась единая систем монет, поскольку они были разного веса, формы, номинала. Поэтому появился высокий спрос на специалистов, которые были способны разбираться в этом разнообразии. В те времена «менялы» уже вели счета клиентов и проводили безналичные платежи. Таких специалистов в Италии вскоре стали называть банкирами. Банковское дело, в основном, осваивали итальянцы и евреи [4].

Католическая церковь в эпоху средневековья запрещала взимание процентов. По мнению церкви следовало лишать причастия и христианского захоронения тех, кто брал проценты. Поэтому в это время банкиры подвергались гонениям.

Первые упоминания в исторических данных о создании банка современного вида относятся к 1407 году в Генуе – Банк в честь Святого Георгия, который наделили правами на выдачу ссуд, прием денег во вклады, осуществление переводов в другие страны. Так начал свою работу первый кредитный банк в мире.

Когда же возник первый банк в России?

Развитие банковского дела в России не отличалась такими скорыми темпами как в Европе. Но, тем не менее, еще в 1665 году воевода из города Псков Афанасий Ордин-Нащокин попытался создать самую что ни на есть кредитную организацию для купечества. Однако царь Алексей Михайлович не одобрил такое предложение, и банк не начал функционировать [5].

Только в 1733 году Анна Иоановна разрешила выдавать кредиты из монетного двора под определенный процент. В 1754 году вышел указ императрицы Елизаветы Петровны учредить первые два банка, один из которых являлся государственным заемным банком для дворян, второй – для купечества. В 1786 году их расформировали и основали Государственный заемный банк, ставший первым финансовым учреждением в России, принимающий вклады населения. Считается, что первые бумажные деньги появились в Российской империи в 1769 году при императрице Екатерине II, когда был обнародован манифест о выпуске ассигнаций и учреждении государственных банков для обмена ассигнациями. Манифестом от 20 ноября 1772 года было разрешено открыть сохранную (1772–1895), ссудную (1772–1918) и вдовью казну (1772–1860) [6].

В 1817 году началась банковская реформа. Основной целью проводимой банковской реформы стало укрепление частных кредитов, что могло бы способствовать развитию земледелия, промышленности, торговли и «общей пользе…Отечества» [8]. В это же время началась подготовка к реорганизации Государственного заемного банка.

Государственный коммерческий банк был открыт в январе 1818 года при правлении императора Александра I. В 1818 году была учреждена Московская контора Государственного коммерческого банка. За 42 года работы открылось всего двенадцать его контор, три из которых – временные, а также было учтено векселей на сумму более 833 млн руб. серебром и выдано ссуд под товары более чем на 880 млн руб. серебром [8].

12 ноября 1841 года император Николай I подписал указ об учреждении в России сберегательных касс «для доставления через то средств к сбережению верным и выгодным способом». Эта дата стала считаться днем рождения Сбербанка [9]. В 1860 году Государственный коммерческий банк был реорганизован в Государственный банк Российской империи указом Александра II от 31 мая 1860 года. Государственный банк (1860–1917), который был учрежден как центральный, был государственно – правительственным банком.

Можно говорить о том, что отечественное банковское дело продолжило активно совершенствоваться после отмены крепостного права – в эпоху быстрого развития промышленного капитализма в России. К концу 18 века возникло 33 коммерческих и 11 земельных банков.

В процессе денежной реформы (1895–1897), проведенной министром финансов С.Ю. Витте, Государственный банк получил такие функции как эмиссия и управление кредитно – денежной политикой страны. В результате реформы курс рубля укрепился, удалось улучшить инвестиционную ситуацию в экономике Российской империи. Реформа способствовала привлечению в страну отечественных и зарубежных инвесторов. Успехи Российской империи на экономической арене объективно способствовали и развитию страны в целом, стала формироваться развитая банковская система. Реформы С.Ю. Витте обеспечили поступление иностранного капитала в Россию, а рубль превратился в конвертируемый [5].

Активное развитие банковской системы прервалось только при Первой мировой войне (1914–1918), на пороге которой Россия вошла в пятерку ведущих индустриальных держав. К 1914 году в стране существовало 53 акционерных коммерческих банка, у которых было 778 филиалов.

В результате революции 1917 года все кредитные учреждения подлежали национализации и слиянию с преемником Государственного банка – Народным банком Российской Советской Федеративной Социалистической Республики (далее – РСФСР). После реорганизации банковской структуры в 1921 году на его основе был создан Государственный банк РСФСР. В 1923 году проведена реорганизация Государственного банка РСФСР в Государственный банк Союза Советских Социалистических Республик (далее – СССР).

Возникшая сложная внутриполитическая ситуация приостановила развитие коммерческих банков в России. Систему кредитных учреждений пришлось создавать заново только в конце 20 века.

В марте 1989 года Совет Министров СССР принял постановление № 280 «О переводе специали-

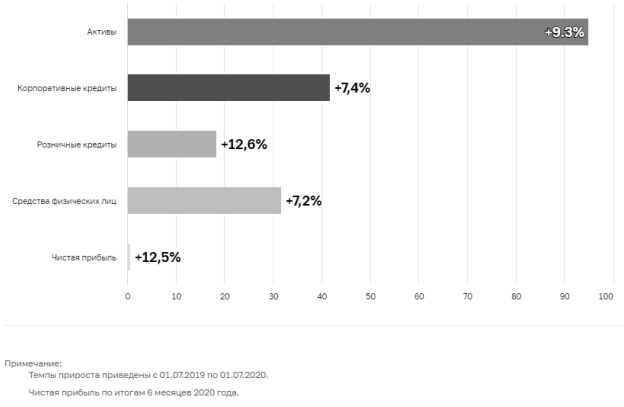
зированных банков СССР на полный хозяйственный расчет и самофинансирование». Впервые основным принципом банковской деятельности было объявлено получение прибыли как показателя «эффективности работы и главный источник укрепления и развития банковских учреждений, социального развития и материального стимулирования их коллективов» [11].

В 1987 году в рамках Пленума Центрального комитета Коммунистической партии Советского Союза (далее – ЦК КПСС) «О совершенствовании системы банков в стране и усилении их воздействия на повышение эффективности экономики», были объявлена перестройка действующих банков и формирование новых. Создавалась обновленная система банков, которая включала: Государственный банк СССР, Внешторгбанк СССР, Промстройбанк, Агропромбанк, Жилсоцбанк, Сбербанк [12].

13 июля 1990 года на базе Государственного банка СССР учрежден Центральный банк Российской Федерации (далее – РФ).

Современное состояние банковского сектора в России

В настоящий момент банковский сектор представляет собой важнейшую часть финансовой системы. Кредитные учреждения осуществляют расчеты, гарантируют сохранность клиентских средств на счетах банков и переводят данные средства в кредиты экономике. Банк России обеспечивает регулярный надзор за выполнением кредитными учреждениями существующего законодательства и в случае необходимости выводит с рынка участников, деятельность которых создает угрозу интересам клиентов. Отношение активов банков к валовому внутреннему продукту (далее – ВВП) в России составляет около 90%. Более половины активов кредитных организаций – это кредиты (2/3 – корпоративные, 1/3 – розничные). В пассивах преобладают средства клиентов. По состоянию на 1 октября 2020 года в России функционируют 378 банков и 39 небанковских кредитных организаций. Основные показатели банковского сектора в июне 2020 года (трлн руб.) составили [1] (рис. 1).



Примечание:
Темпы прироста приведены с 01.07.2019 по 01.07.2020.
Чистая прибыль по итогам 6 месяцев 2020 года.

Рис. 1

Необходимо отметить, что банковская система представляет собой неотъемлемую часть экономической системы каждого государства. Банки выступают ключевыми финансовыми посредниками в экономике.

Можно выделить следующие основные функции банковской системы [13]:

- Трансформационную функцию, которая определяется посреднической ролью банков. Банки привлекают деньги одних участников рынка и кредитуют других, тем самым позволяя трансформировать сроки, размеры денежных капиталов и финансовые риски.
- Функция создания платежных средств и регулирование денежной массы, которая заключается в том, что банковская система оперативно регулирует предложение денег, ориентируясь на изменения спроса на них. Посредством осуществления денежно-кредитной политики Банк России управляет ликвидностью банковской системы и объемом денежной массы в обращении.
- Функция обеспечения стабильности банковской деятельности и денежного рынка, связанная с высоким уровнем рисков, которые присущи банковской системе.

Эволюция банковской системы повлекла за собой всеобщее распространение безналичных платежей, что кардинально изменило подход к банковским операциям. Поскольку коммерческие банки стремятся получить конкурентное преимущество на рынке для привлечения новых клиентов и расширения линейки своих банковских продуктов и услуг, коммерческие банки находятся в постоянном поиске передовых идей, в том числе и в области цифровых решений.

В настоящее время наблюдается интенсивное и динамичное развитие банковского сектора под влиянием цифровых технологий. В условиях усиливающейся рыночной нестабильности внедрение цифровых технологий определяет конкурентоспособность кредитных организаций.

Дистанционное управление счетами с помощью мобильных приложений, безналичные платежи, доступ в Интернет и электронная коммерция приобрели в последнее время большую популярность и сделали дистанционное банковское обслуживание незаменимой составляющей современного рынка финансовых услуг.

Новым элементом в цифровой экономике стало появление криптовалюты. Это цифровая валюта, по сути виртуальные или закодированные электронные денежные средства. Для осуществления переводов между клиентами сети используется технология блокчейн. 31 июля 2020 года Президент РФ подписал федеральный закон, регулирующий отношения, возникающие при выпуске, учете и обращении цифровых финансовых активов, а также при обороте цифровой валюты в РФ, который вступит в силу с 1 января 2021 года. В пункте 3 статьи 1 указанного закона цифровая валюта определена как комплекс электронных данных

(цифрового кода или обозначения), которые содержатся в информационной системе и (или) могут быть использованы в качестве средства платежа, не являющегося денежной единицей. Криптовалюту запрещается использовать для оплаты товаров и услуг в РФ [14]. При этом Банк Росси предупреждает о больших рисках при легализации обращения криптовалюты как с точки зрения финансовой стабильности, так и с точки зрения защиты прав потребителей. Банк России отмечает, что использование криптовалюты как средство оплаты товаров и услуг рискованно для денежного обращения.

В свою очередь Банк России предлагает выпустить цифровую валюту центрального банка – цифровой рубль, который является дополнительной формой национальной валюты РФ и который будет эмитироваться Банком России в цифровом виде. Предполагается универсальность цифрового рубля: как безналичные деньги, цифровой рубль позволяет осуществлять дистанционные расчеты и платежи. В то же время, как наличные деньги, цифровой рубль может быть использован в офлайн, если нет доступа в Интернет, и будет выполнять такие же функции денег, как средство платежа, мера стоимости и средство сбережения.

Предполагается, что использование цифрового рубля приведет к уменьшению стоимости платежных услуг и к росту конкуренции среди финансовых учреждений, что послужит отправной точкой для развития инноваций и цифровой экономики. Благодаря цифровому рублю увеличится доступность финансовых услуг для населения в труднодоступных регионах страны, что в конечном счете поможет улучшить качество жизни населения. Цифровой рубль будет являться обязательством Банка России, реализуемым им посредством цифровых технологий [15].

Пандемия и банковский сектор

В середине 2020 года в жизни всей планеты, без предупреждения и времени на подготовку, началась пандемия новой короновирусной инфекции COVID-19. Безусловно, общество оказалось не готовым к подобному развитию событий, как оказалось не готовой к этому и вся мировая экономика. Не прерывая своей работы, коммерческие банки стали активно трасформировать свои традиционные процессы в цифровой формат. На помощь им «пришли» дистанционные средства выполнения банковских операций и предоставления банковских продуктов и услуг.

В условиях распространения новой коронавирусной инфекции COVID-19 и последующего кризиса мировой экономики цифровизация банковских услуг и сервисов становится особенно востребована именно для банковского сектора.

Что же происходит с банковским сектором после пандемии?

По данным обзора банковского сектора Банком России в мае 2020 года прибыль банков в России упала до 45,4 млрд рублей с 51,2 млрд рублей в апреле и с 218,5 млрд рублей в марте. При этом наблюдался существенный рост отчислений в резервы с 47 млрд рублей до 106,5 млрд что, возможно, и стало одним из основных причин уменьшения прибыли. Однако стоит отметить, что рост просроченной задолженности не являлся катастрофическим (плюс 22 млрд рублей только из-за розничного сектора) [16].

В настоящее время ситуация в финансовом секторе России стала улучшаться по сравнению с началом пандемии. Однако спад экономики, уменьшение доходов организаций и населения привели к увеличению кредитных рисков. Регуляторные послабления содействовали реструктуризации кредитов, позволили заемщикам поправить свое финансовое положение. Значительная часть мер Банка России из-за пандемии была назначена на период с 1 марта 2020 года до 30 сентября 2020 года. Одновременно с этим планируется, что выход из послаблений должен быть постепенным, чтобы банки адаптировались и не были вынуждены снижать кредитование экономики.

В сравнении с началом пандемии ситуация с ликвидностью в банковском секторе стала улучшаться. В июне и в июле 2020 года стало увеличиваться количество вкладов граждан в рублях. Объем высоколиквидных активов, которые участвуют в расчете норматива краткосрочной ликвидности, на балансах системно значимых кредитных организаций вырос с 1 марта 2020 года по 1 июля 2020 года на 1,3 трлн рублей и составил 8,9 трлн рублей. Банк России перешел к мягкой денежно-кредитной политике, снизив ключевую ставку до 4,25%, в результате чего банки имеют возможность снижать ставки по кредитам, в том числе для малого и среднего бизнеса [17].

Пандемия коронавируса послужила неким катализатором к цифровой трансформации банковского сектора. Основываясь на опыте последних месяцев, именно цифровая трансформация задает банкам вектор развития своих бизнес – процессов. Во время пандемии многие граждане убедились в преимуществах дистанционных сервисов и планируют их использовать и после ее окончания.

Таким образом, возможности удаленно открывать вклады, оформлять кредиты или заказывать справки и выписки становятся обязательными и должны входить в стандартный пакет банковских услуг.

Вследствие пандемии, обострилась конкуренция в сфере внедрения цифровых сервисов. Упор делается на использование инноваций и постоянную модернизацию клиентского сервиса, что напрямую влияет на конкурентоспособность банка.

Система быстрых платежей (далее – СБП) стала одним из ключевых драйверов развития мобильного банкинга. В связи с переводом клиентов банка на удаленную работу в марте 2020 года количество операций с помощью СБП увеличилось на 9,5%, а общая сумма операций – на 37,5%.

В апреле 2020 года увеличилась доля онлайн-заявок: кредитов наличными на 50%, автокредитов на 60%, ипотеку на 9% [18].

Появились новые продукты – полностью цифровые карты, которые можно выпустить в мобильном или интернет-банке, а в дальнейшем использовать как обычную карту, привязав ее к Apple Pay или Google Pay. Значимым направлением трансформации банковского сектора стало создание коммерческими банками собственных экосистем с целью удовлетворения потребностей клиентов по принципу «единого окна».

Заключение

Становление банковского дела началось еще в те древние времена, когда люди начали понимать значимость умения правильно обращаться с материальными ценностями, управлять ими, а также регулировать и сохранять.

В настоящее время банковский сектор нацелен на клиентоориентированность. Все происходящие трансформации и инновации, в первую очередь, происходят для клиентов, для удобства предоставления им сервисов, для увеличения их доверия к банковскому сектору.

Пандемия оказалась тем толчком, который привел в действие их внутренние механизмы и запустил те процессы, которые теперь уже не остановить. В связи с цифровизацией банковского сектора и развития цифровых технологий у общества появляется естественный спрос на новые и передовые банковские продукты и услуги. Возникновение у населения и бизнеса новых банковских возможностей, соответствующих потребностям цифрового мира, повышает конкурентоспособность всей экономики страны в целом.

Стремительное развитие банковского сектора, построение экосистем, цифровизация и глобализация на всех уровнях системы – это то, что ожидает нас в ближайшем будущем.

Литература

1. Банковская система РФ. [Электронный ресурс]. URL: https://economics.studio/finansistam/bankovskaya-sistema-89783.html.
2. История банковского дела. [Электронный ресурс]. URL: https://www.banki.ru/wikibank/istoriya_bankovskogo_dela.
3. Финансовая грамотность на уроках Всеобщей истории и Истории России. [Электронный ресурс]. URL: https://fingram-history.oc3.ru/contents/argentarii.
4. Банковский сектор. [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/banking_sector.
5. Как в Российской империи появился банк. [Электронный ресурс]. URL: https://histrf.ru/biblioteka/b/kak-v-rossiiskoi-impierii-poiavilsia-bank.
6. Ссудная и Сохранная казны. [Электронный ресурс]. URL: https://runivers.ru/new-encyclopedia/material_culture/katalog_statey/592753.
7. Этапы развития банковской системы Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: https://vuzlit.ru/77836/etapy_razvitiya_bankovskoy_sistemy_rossiyskoy_federatsii.
8. Левичева И.Н. Особенности становления банковской системы России в конце XVIII начале XIX века // Вестник Банка России. – М., 2003–10–01. – № 54 (706).
9. История Сбербанка. [Электронный ресурс]. URL: https://www.sberbank.ru/ru/about/history.
10. Национальная экономическая энциклопедия. [Электронный ресурс]. URL: https://vocable.ru/termin/gosudarstvennyi-bank-sssr.html.
11. Как начинались коммерческие банки России. [Электронный ресурс]. URL: https://www.banki.ru/news/bankpress/?id=5162110.
12. Исторический опыт и перспективы правового регулирования банковской деятельности в России. [Электронный ресурс]. URL: http://www.bibliotekar.ru/3–1–12-bankovskoe-pravo/78.htm.
13. Что такое банковская система. [Электронный ресурс]. URL: https://discovered.com.ua/banks/bankovskaya-sistema-sushhnost-struktura-funkcii.
14. Федеральный закон от 31.07.2020 № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета, 06.08.2020, № 173.
15. Цифровой рубль. Доклад для общественных консультаций. [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/analytics/d_ok/dig_ruble.
16. Что происходит в российском банковском секторе после пандемии. [Электронный ресурс]. URL: https://2stocks.ru/2.0/russian/stocks/news/chto-proishodit-v-rossiyskom-bankovskom-sektore-posle-pandemii.
17. Банк России принял решение по регуляторным послаблениям и макропруденциальным мерам. [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/press/pr/?file=10082020_163109pr_0.htm.
18. Как изменились банковские продукты в эпоху пандемии и после нее? [Электронный ресурс]. URL: https://bankstoday.net/last-articles/kak-izmenilis-bankovskie-produkty-v-epohu-pandemii-i-posle-nee-rasskazyvaet-rukovoditel-banka#i-2.

BANKING SECTOR BEFORE AND AFTER PANDEMIC

Sokolinskaya N.E., Zinovyeva E.A.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The article examines the history of the formation of banking, analyzes the modern state of the banking sector in Russia and the impact of the coronavirus pandemic on it. It is presented how the digital ruble differs from cryptocurrency. The digital ruble is an additional form of Russian national currency, which will be issued by the Bank of Russia. In the face of increasing market instability, the introduction of digital solutions determines the competitiveness of credit institutions. The main functions of the banking system: the transformational function, the function of creating payment means and regulating the money supply, the function of ensuring the stability of banking activities and the money market. Rapid development of the banking sector, building ecosystems, digitalization and globalization at all levels of the system are prospects for the near future.

Keywords: banking sector, ecosystem, cryptocurrency, digital transformation, digital ruble, banking system.

References

1. Banking system of the Russian Federation. [Electronic Resource]. URL: https://economics.studio/finansistam/bankovskaya-sistema-89783.html.
2. History of banking. [Electronic Resource]. URL: https://www.banki.ru/wikibank/istoriya_bankovskogo_dela.
3. Financial literacy in the lessons of the General History and History of Russia. [Electronic Resource]. URL: https://fingram-history.oc3.ru/contents/argentarii.
4. Banking sector. [Electronic Resource]. URL: https://cbr.ru/banking_sector.
5. How a bank appeared in the Russian Empire. [Electronic Resource]. URL: https://histrf.ru/biblioteka/b/kak-v-rossiiskoi-impierii-poiavilsia-bank.
6. Loan and Preservation Treasury. [Electronic Resource]. URL: https://runivers.ru/new-encyclopedia/material_culture/katalog_statey/592753.
7. Stages of development of the banking system of the Russian Federation. [Electronic Resource]. URL: https://vuzlit.ru/77836/etapy_razvitiya_bankovskoy_sistemy_rossiyskoy_federatsii.
8. Levicheva I.N. Features of the formation of the banking system of Russia at the end of the 18th and beginning of the 19th centuries//Bulletin of the Bank of Russia. – M., 2003–10–01. – No. 54 (706).
9. History of Sberbank. [Electronic Resource]. URL: https://www.sberbank.ru/ru/about/history.
10. National Economic Encyclopedia. [Electronic Resource]. URL: https://vocable.ru/termin/gosudarstvennyi-bank-sssr.html.
11. How commercial banks of Russia began. [Electronic Resource]. URL: https://www.banki.ru/news/bankpress/?id=5162110.
12. Historical experience and prospects of legal regulation of banking activity in Russia. [Electronic Resource]. URL: http://www.bibliotekar.ru/3–1–12-bankovskoe-pravo/78.htm.
13. What is the banking system. [Electronic Resource]. URL: https://discovered.com.ua/banks/bankovskaya-sistema-sushhnost-struktura-funkcii.
14. Federal Law of 31.07.2020 No. 259-ФЗ "On Digital Financial Assets, Digital Currency and on Amending Certain Legislative Acts of the Russian Federation "//Rossiyskaya Gazeta, 06.08.2020, No. 173.
15. Digital ruble. Report for public consultation. [Electronic Resource]. URL: https://cbr.ru/analytics/d_ok/dig_ruble.
16. What happens in the Russian banking sector after the pandemic. [Elec-throne resource]. URL: https://2stocks.ru/2.0/russian/stocks/news/chto-proishodit-v-rossiyskom-bankovskom-sektore-posle-pandemii.
17. The Bank of Russia has decided on regulatory relief and macroprudential measures. [Electronic Resource]. URL: https://cbr.ru/press/pr/?file=10082020_163109pr_0.htm.
18. How have banking products changed in and after the pandemic? [Electronic Resource]. URL: https://bankstoday.net/last-articles/kak-izmenilis-bankovskie-produkty-v-epohu-pandemii-i-posle-nee-rasskazyvaet-rukovoditel-banka#i-2.

Внутренние процедуры риск-ориентированного кредитного процесса в банке

Ушанов Александр Евгеньевич,
кандидат экономических наук, доцент Департамента банковского дела и финансовых рынков Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: AEUshanov@fa.ru

Успешное функционирование реального сектора экономики России невозможно без доступных и недорогих кредитных ресурсов. В этой связи трудно переоценить важность анализа текущего тренда банковского кредитования корпоративных клиентов, определения влияющих на него стержневых факторов. Анализ последних лет показывает, что банки демонстрируют весьма сдержанную политику с точки зрения наращивания размеров кредитования указанного сегмента, не развивая в необходимых направлениях свой риск-менеджмент. Это вряд ли отвечает потребностям экономики с позиций ее поступательного развития, модернизации её отраслей, структурной перестройки. В рамках настоящей статьи нами рассмотрен современный тренд корпоративного банковского кредитования в России, проанализированы предлагаемые в литературе меры по стимулированию кредитования реального сектора и снижению его рисков, описано содержание внутренних процедур банка, способствующих активизации кредитных операций и снижению их рисков.

Ключевые слова: корпоративное кредитование, внутренние процедуры, риск-ориентированный подход, кредитная заявка, полномочия кредитующих подразделений.

На протяжении последних пяти лет динамика кредитования банками нефинансовых организаций остается на уровне, близком к историческим минимумам. За 2019 год его прирост составил 1,2%, что существенно ниже данного показателя за 2018 год. При этом медленнее всего росло кредитование крупных предприятий, удельный вес которых в портфеле кредитования юридических лиц всего банковского сектора достигает 86% [1].

Если на начало 2015 г. отношение банковских активов к ВВП было равно 98%, то на начало 2020 г. – уже 88%, а отношение совокупного кредитного портфеля к ВВП снизилось с 52 до 47%. И если объемы потребительского кредитования восстановились, то корпоративное кредитование практически стагнировало.

Одной из причин замедления динамики кредитования банками экономики является увеличение выпуска компаниями долговых ценных бумаг, в основном корпоративных облигаций, ощутимая часть которых попадает в портфели банков и иных организаций финансового сектора. Вместе с тем, эффект замещения банковских ссуд облигациями в весьма незначительной степени влияет на динамику спроса на кредит, так как круг эмитентов ограничен, а «бондизация» российской экономики не получила пока должного развития [2].

Еще одной причиной осторожной кредитной политики банков является невысокое качество их кредитных портфелей: на начало 2020 года доля просроченных кредитов юридическим лицам по банковской отрасли в целом составляла 7,8%, что само по себе по международным стандартам является тревожным симптомом. Из обзора Банка России «О развитии банковского сектора в июле 2020 года», опубликованном в августе, следует, что летом 2020 г. темпы роста просроченной задолженности ускорились, причем быстрее всего она росла по корпоративным кредитам крупных заемщиков, увеличившись на 246 млрд руб. (на 8,6%), что гораздо выше среднемесячного уровня 2019 года (около 0,4%). При этом прогнозы экспертов допускают ее рост до конца 2020 г. еще на несколько пунктов. Причина – недостаточная финансовая устойчивость большинства корпоративных заемщиков. В этих условиях банки, вероятнее всего, перейдут в режим крайне осторожного принятия новых рисков, прибегнув к сокращению объема новых кредитов.

Несмотря на то, что смягчение денежно-кредитных условий пока не привело к активизации кредитного процесса, особенно в сегменте крупных и средних предприятий, по оценкам ана-

литиков сегодня налицо благоприятные предпосылки для перехода на траекторию умеренного прироста корпоративного кредитования. Определенные признаки этого уже наблюдаются:

- в феврале 2020 г. объем корпоративного кредитования номинально увеличился на 653 млрд руб. (+1,6%) (правда, с учетом падения рубля на 6% по отношению к доллару указанный объем упал на 30 млрд руб. (–0,1%));
- в июле 2020 г. корпоративный кредитный портфель вырос еще больше – на 684 млрд руб. (хотя большую часть этого прироста обеспечили несколько крупных заемщиков);
- в октябре рост корпоративного кредитования ускорился до 1,0%, а с начала года составил 8,7% – это рекордный уровень с 2014 года [3].

Ощутимый прогресс функционирования банков на ниве кредитования реального сектора вряд ли возможен без модернизации процессов управления на макроуровне, определяющих степень участия государства в данных процессах [4]. Росту кредитования должны способствовать ожидаемое дальнейшее снижение ключевой ставки Банка России, смягчение ценовых и неценовых условий кредитования компаний, переход к практической реализации принятых в 2018 году Национальных проектов. Свою лепту призваны внести регуляторные новации. Так, с 1 января 2020 г. понижены коэффициенты риска в части требований к субъектам малого и среднего бизнеса и клиентам инвестиционного класса, получила начало реализация нового подхода к оценке кредитных рисков заемщиков на основании рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору, расширяющего возможности применения пониженных коэффициентов риска при расчете RWA (взвешенных по риску активов). Снижаются коэффициенты риска для малого и среднего предпринимательства, для части сделок в рамках проектного финансирования.

Известно, что система кредитования корпоративных клиентов – это совокупность взаимосвязанных элементов, состоящих из следующих частей: участники кредитной системы; кредитные продукты; условия доступа на кредитный рынок; границы кредита; кредитные технологии; кредитный мониторинг [5]. В литературе предлагаются разнообразные меры по стимулированию корпоративного кредитования и снижению его рисков в России, отражающие, в основном, макроэкономический аспект. Среди них: привлечение долгосрочных кредитных ресурсов путем увеличения ставки по депозитам; пересмотр государственной политики в области кредитования; повышение уровня капитализации и создание долгосрочной ресурсной базы банков; снижение кредитных рисков за счет повышения эффективности внутрибанковского контроля и управления персоналом [6]; государственное стимулирование банковской системы и трансформация ее структуры [7]; необходимость усиления стратегического партнерства банковской системы и нефинансовых организаций [8]; формирование кредитно-рейтинговой позиции заёмщика, в основе которой – комплексная оценка его кредитоспособности [9]. Вместе с тем, вопросам совершенствования *финансово-управленческих процедур на микроуровне,* т.е. реализуемых самими кредитными организациями в рамках процесса кредитования клиентов корпоративного сегмента, уделяется, на наш взгляд, явно недостаточное внимание (рис. 1).

Указанные механизмы, внедряемые ведущими банками в ходе производства кредитного продукта, но заслуживающие более широкого распространения, рассматриваются здесь как один из элементов реализации ВПОДК – внутренних процедур оценки достаточности капитала, служащих основой существующего регулирования рисков российских банков (Требования к ВПОДК установлены Указанием Банка России от 15 апреля 2015 г. № 3624-У «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы»); критерии проверки ВПОДК предписывают включить в состав значимых рисков кредитный риск. При этом если основные требования ВПОДК включают расчет экономического капитала, ежегодное утверждение риск-аппетита и др., то в состав внутренних процедур банка, стимулирующих рост кредитования и снижающих его риск, входят элементы, показанные на рис. 1.

Рис. 1. Внутренние процедуры стимулирования риск-ориентированного кредитного процесса в банке

Ниже рассмотрены примеры трансформации элементов кредитного процесса коммерческого банка, с одной стороны, стимулирующие развитие кредитных отношений с субъектами экономики, с другой – минимизирующие кредитные риски.

Смягчение денежно-кредитных условий (стоимостные параметры)

Кроме этого, могут расширяться полномочия кредитующих подразделений банка в части установления комиссий за досрочный возврат ссуды (в процентах годовых от досрочно возвращаемой суммы кредита в зависимости от срока кредитования), за организацию финансирования (в зависимости от его суммы) и др. (рис. 2).

Совершенствование процесса рассмотрения кредитной заявки в целях минимизации рисков сделки

*) оборонно-промышленный комплекс

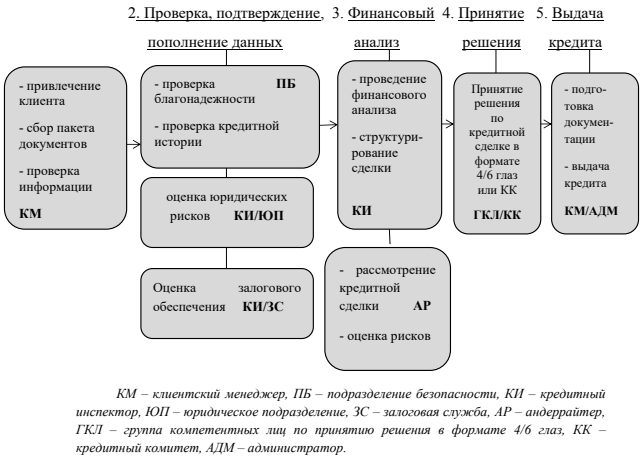
**) краткосрочное кредитование

***) долгосрочное кредитование

Рис. 2.

Основные принципы процесса – расширение анализируемых данных по заемщику на каждом этапе рассмотрения заявки, улучшение их качества, повышение уровня достоверности. При этом задействованы все заинтересованные структурные подразделения (рис. 3).

Учет факторов, влияющих на рейтинг



КМ – клиентский менеджер, ПБ – подразделение безопасности, КИ – кредитный инспектор, ЮП – юридическое подразделение, ЗС – залоговая служба, АР – андеррайтер, ГКЛ – группа компетентных лиц по принятию решения в формате 4/6 глаз, КК – кредитный комитет, АДМ – администратор.

Рис. 3

Использование кредитующим подразделением банка рассчитанного рейтинга заемщика происходит при определении стоимостных параметров сделки (процентные ставки, комиссии), чистых затрат на капитал, финансового положения клиента, его категории риска, максимальной суммы кредита. Факторами корректировки первоначально рассчитанного рейтинга, в том числе в целях снижения риска сделки, являются следующие:

- финансовые показатели, официальная и управленческая отчетность, качественные показатели деятельности заемщика лежат в основе первичного расчета PD (probability of default – вероятность дефолта) и определении рейтинга по установленной в каждой кредитной организации шкале;
- кредитная история – может откорректировать рейтинг базовой модели как в лучшую, так и в худшую сторону;
- поддержка заемщика со стороны группы (холдинга) и/или государства – улучшает рейтинг;
- предупреждающие сигналы – ухудшает рейтинг.

Далее определяется финальный рейтинг клиента: значение начального рейтинга, скорректированное на указанные факторы.

Четкая регламентация формата принятия решения

Внутренние финансово-управленческие процедуры, используемые банками в рамках процесса кредитования корпоративных клиентов, должны включать строго установленные этапы определения формата принятия решения по кредитной сделке. Они могут выглядеть следующим образом (табл. 1).

Процедура принятия решения по сделке в рамках этапов определения его формата включает строго регламентированные правила, главное из которых состоит в том, что положительное решение принимается только при наличии единогласного положительного решения всех участников. При этом:

– уполномоченные сотрудники имеют право проголосовать «за» или «против»;
– если хотя бы один уполномоченный сотрудник клиентского или кредитующего подразделения проголосовал «против», заявка отклоняется;
– при отрицательном решении Андеррайтера уполномоченные сотрудники клиентского или кредитующего подразделения не позднее установленного срока с момента принятия отрицательного решения вправе принять решение о проведении апелляции результатов решения в формате «6 глаз повышенного профиля риска».

Таблица 1. Этапы и участники определения формата принятия решения по сделке

Формат «4 глаз»	Формат «6 глаз»	Кредитный комитет
установление нового лимита риска в рамках Профиля риска подразделения одобрение сделок в рамках установленного ранее продуктового лимита риска	установление нового лимита риска в рамках Профиля риска	установление нового лимита риска в рамках Профиля риска
Руководитель клиентского подразделения Руководитель кредитующего подразделения	Руководитель клиентского подразделения Руководитель кредитующего подразделения Андеррайтер	Председатель кредитного комитета Члены кредитного комитета Андеррайтер

Внедрение новых технологий в кредитный процесс

Решение задачи построения кредитного процесса с качественной системой оценки риска должно сопровождаться внедрением новых кредитных продуктов и технологий, обеспечивающих:
– сокращение сроков рассмотрения кредитной заявки;
– возможность качественной системы оценки риска;
– оптимизацию количества этапов и участников;
– сокращение трудозатрат за счет принятия решений в формате «4/6 глаз», централизованной оценки кредитной истории заемщика, делегирования полномочий оценки юридических рисков и залогового обеспечения кредитному инспектору.

В качестве примера можно привести технологию «кредитный конвейер», внедренной в свое время в Сбербанке РФ в отношении заемщиков сегмента малого бизнеса.

В заключение хотелось бы еще раз отметить, что стагнация корпоративного кредитования коммерческими банками предприятий реального сектора экономики, наблюдающаяся последние годы, не может быть преодолена только посредством государственного стимулирования банковской системы и трансформации ее структуры, улучшения финансового положения корпоративных заемщиков и т.д., то есть мерами, лежащими за пределами компетенций кредитной организации. Не менее важным является оптимизация *финансово-управленческих процедур, реализуемых самими банками,* на микроуровне, в рамках процесса кредитования клиентов корпоративного сегмента.

Литература

1. Кредитование нефинансового сектора экономики: проблемы, риски и перспективы. XXII Всероссийская банковская конференция. [Электронный ресурс]. URL: https://asros.ru/upload/iblock/b6d/Kreditovanie-nefinansovogo-sektora-ekonomiki.pdf)). Март 2020 г.
2. Ушанов А.Е. Бондизация: признаки рецессии // Инновационное развитие экономики. – 2019. – N1 (49). – С. 217–224.
3. ЦБ: В октябре банки активно кредитовали экономику и нарастили вложения в облигации». [Электронный ресурс]. URL: https://arb.ru/b2b/news/tsb_v_oktyabre_banki_aktivno_kreditovali_ekonomiku_i_narastili_vlozheniya_v_obli-10434249/?source=mail). 20.11.2020.
4. Азманова Е.Г., Курдюмова Г.Ж. Текущее состояние деятельности коммерческих банков на рынке корпоративных заемщиков // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2018. – № 4 (73). – С. 145–149.
5. Коробов Ю.И. Развитие банковской системы: модернизация или трансформация? // Наука и общество. – 2015. – № 3 (22). – С. 39–41.
6. Молчанов О.В. Пути совершенствования банковского кредитования реального сектора экономики // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – N3 (61). – С. 76–80.
7. Стоянова Р.А. Факторы и тенденции развития рынка кредитования юридических лиц в России // Экономические системы. – 2017. – Том 10, N1 (36). – С. 70–72.
8. Воробьева И.Г., Бадмаева Б.С. Актуальные проблемы банковского кредитования реального сектора экономики // Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике. 2018. – Том 14. N1–2 (7). – С. 33–37.
9. Наточеева Н.Н., Фошкин А.Е. Системный подход российского коммерческого банка к управлению кредитными рисками // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. – 2014. – N3. – С. 65–73.

INTERNAL PROCEDURES OF THE RISK-BASED CREDIT PROCESS IN THE BANK

Ushanov A.E.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The successful functioning of the real sector of the Russian economy is impossible without affordable and affordable credit resources. In this regard, it is difficult to overestimate the importance of analyzing the current trend of Bank lending to corporate clients and determining the core factors that affect it. The analysis of recent years shows that banks demonstrate a very restrained policy

in terms of increasing the size of lending to this segment, without developing their risk management in the necessary directions. This hardly meets the needs of the economy in terms of its progressive development, modernization of its industries, and structural adjustment. In this article, we review the current trend of corporate banking lending in Russia, analyze the measures proposed in the literature to stimulate lending to the real sector and reduce its risks, and describe the content of the Bank's internal procedures that help to activate credit operations and reduce their risks.

Keywords: corporate lending, internal procedures, risk-based approach, loan application, powers of lending departments.

References

1. Lending to the non-financial sector of the economy: problems, risks and prospects. XXII all-Russian banking conference. [Electronic resource]. URL: https://asros.ru/upload/iblock/b6d/Kreditovanie-nefinansovogo-sektora-ekonomiki.pdf)). March 2020.
2. Ushanov A.E. Bondization: signs of recession / / Innovative development of the economy. – 2019. – N1 (49). – Pp. 217–224.
3. Central Bank: in October, banks actively lent to the economy and increased investments in bonds." [Electronic resource]. URL: https://arb.ru/b2b/news/tsb_v_oktyabre_banki_aktivno_kreditovali_ekonomiku_i_narastili_vlozheniya_v_obli-10434249/?source=mail). 20.11.2020.
4. Azmanova E. G., kurdyumova G. Zh. Current state of activity of commercial banks in the market of corporate borrowers // Bulletin of the Saratov state socio-economic University. – 2018. – № 4 (73). – Pp. 145–149.
5. Korobov Yu.I. Development of the banking system: modernization or transformation? // Science and society. – 2015. – № 3 (22). – Pp. 39–41.
6. Molchanov O. V. ways of improvement of Bank crediting of real sector of economy // Socio-economic phenomena and processes. – 2014. – N3 (61). – Pp. 76–80.
7. Stoyanova, R.A. Factors and trends of development of the market of crediting of legal entities in Russia // Economic system. – 2017. – Volume 10, N1 (36). – Pp. 70–72.
8. Vorobyova I. G., Badmaeva B.S. Actual problems of Bank lending to the real sector of the economy // Innovative technologies in mechanical engineering, education, and Economics. 2018. – Volume 14. N1–2 (7). – Pp. 33–37.
9. Natocheeva N. N., Foshkin A.E. System approach of the Russian commercial Bank to credit risk management // Bulletin of the Udmurt University. Series Economics and law. – 2014. – N3. – Pp. 65–73.

Развитие саморегулирования на финансовом рынке как условие повышения доверия к финансовым институтам

Машкина Валерия Андреевна,
студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: 184481@edu.fa.ru

Стефанова Луиза Чудомировна,
студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: 181635@edu.fa.ru

Чумак Анна Евгеньевна,
студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: 181649@edu.fa.ru

В статье рассмотренный вопрос создания СРО в банковской сфере носит довольно неоднозначный характер. Так, например, существование единых правил для всех членов СРО может привести к тому, что набор продуктов может быть ограничен рамками данной СРО, что в конечном итоге приведет к отсутствию разнообразия в спектре предлагаемых услуг и к исчезновению индивидуального подхода к клиенту.
Таким образом, создание СРО в банковской сфере с целью защиты прав потребителей может иметь положительный эффект для клиентов кредитных организаций, однако, чтобы данный институт существовал эффективно, необходимо разработать четкую структуру ответственности и зону регулирования, за которую будет отвечать СРО.
Также, в статье рассматриваются вопросы связанные с повышением доверия населения к финансовым институтам путем развития саморегулирования в данном секторе.

Ключевые слова: саморегулируемые организации, роль СРО в банковской сфере, доверие на финансовом рынке, банковские ассоциации, защита прав потребителей, банковская этика.

В современном мире саморегулирование – один из важнейших демократических принципов, который является основополагающим для проведения реформ и трансформаций. Суть данного принципа заключается в наделении субъектов экономики определенным уровнем самостоятельности, в результате чего эти субъекты берут на себя ответственность за проводимые действия.

Саморегулируемые организации выполняют ряд основных функций:

- Создание стандартов и правил деловой практики;
- Контроль за исполнением данных правил и стандартов;
- Создание системы санкций за неисполнение правил и стандартов;
- Создание механизмов для досудебного разрешения споров, например, третейский суд.

Если говорить о задачах саморегулируемой организации, то главной является объединение и постоянная коммуникация юридических лиц и предпринимателей в одной отрасли экономики. Что позволяет производить обмен знаниями и опытом, что способствует технологическому развитию, а также решать возникающие вопросы. Другими задачами являются:

- Выработка инструкций и правил для осуществления деятельности субъектов;
- Контроль за действиями участников саморегулируемой организации по осуществлению своих обязательств перед клиентами и заказчиками;
- Контроль за уровнем знаний и профессиональной подготовки сотрудников компаний, которые являются членами саморегулируемой организации;
- Создание компенсационного фонда для покрытия издержек, которые могут возникнуть вследствие действий участников саморегулируемой организации при исполнении их обязательств;
- Выдача свидетельств, которые показывают уровень профессионализма участников и качества, предоставляемых услуг [3].

В различных сферах финансового рынка идея саморегулирования была реализована и оказывает положительное влияние на деятельность субъектов экономики. Так, относительно страховой деятельности – предполагается, что государственный контроль формирует минимальные тре-

бования к деятельности фирма на данном рынке, а основное регулирование, принципы и формы должны определяться саморегулируемыми организациями. Так же данные организации обязаны выработать удобные формы применения данных требований для участников финансового рынка [2].

Если говорить о банковской сфере, то мнения об идеи саморегулирования расходятся, так как существует риск внешней манипуляции крупных банков над средними и малыми в силу их большего капитала и более развитой системы деятельности. Однако высказывается большое количество положительных отзывов, так как саморегулирование имеет свои достоинства в данной сфере. Саморегулируемые организации могут способствовать защите интересов различных участников рынка.

Кроме того, саморегулирование способно укрепить и повысить уровень доверия инвесторов к финансовому рынку. Доверие – это один из важнейших аспектов финансового рынка, которое определяет ожидания его участников относительно выполнения ими установленных правил и норм взаимодействия, а также обязательств, принятых на себя. Чем выше эффективность финансового рынка и соблюдение прав инвесторов, тем выше доверие участников к нему. Это приводит к тому, что повышается активность населения в применении финансовых услуг, что в свою очередь влияет на экономический рост и развитие финансового рынка [4].

Благодаря деятельности саморегулируемых организаций, одними из задач которой является представление интересов и создание приемлемых форм надзора, профессиональные участники финансового рынка повышают уровень доверия к финансовым рынкам, так как их инвестиционная деятельность становится более защищенной и менее рискованной.

В настоящее время в России существуют 2 банковские ассоциации, которые выполняют функции СРО, но при этом имеют свои особенности – Ассоциация банков России и Ассоциация российских банков. Тем не менее, потребители банковских услуг заинтересованы в такого рода организациях, которые могли бы защищать их интересы. Сейчас нет определенного общего документа, который бы обладал упорядоченной структурой и мог в полной мере удовлетворить запросы клиента банка. Создание банковских СРО смогло бы увеличить уровень доверия в данной сфере, так как клиенты смогли бы четко понимать положение банков на рынке, их финансовое состояние исходя из членства в ассоциации.

Рассмотрим эффективность выполнения саморегулируемыми организациями своих функций. Как известно, СРО в числе прочего призваны обеспечивать устойчивость финансового рынка и финансовой системы. В частности, это должно реализовываться путем организации защиты прав потребителей финансовых услуг. В этой связи возникает конфликт интересов: для СРО экономически нецелесообразно рассматривать обращения потребителей финансовых услуг, так как последние являются клиентами финансовых организаций – членов СРО [11]. То есть, саморегулируемые организации, функционирование которых напрямую зависит от членских взносов, а также от количества членов, не могут качественно и беспристрастно защищать права потребителей на финансовом рынке. Следовательно, финансовые организации будет получать поддержку от СРО, но при этом будут страдать их клиенты, что не способствует развитию финансового рынка. Таким образом, понимание участниками финансового рынка процессов и механизмов функционирования саморегулируемых организаций может негативно сказаться на уровне доверия к финансовым организациям.

Другой аспект деятельности СРО, по которому можно оценивать их эффективность, это разработка стандартов. По данным на 1 июля 2019 года утверждено всего 18 базовых стандартов. Окончательно сформированы стандарты кредитных потребительских кооперативов, страховых брокеров и микрофинансовых организаций. «Всего в соответствии с Законом № 223-ФЗ планируется разработать 42 базовых стандарта по следующим темам:

- управление рисками (4 стандарта);
- корпоративное управление (9 стандартов);
- внутренний контроль (4 стандарта);
- защита прав и интересов физических и юридических лиц – получателей финансовых услуг,
- оказываемых членами СРО (13 стандартов);
- совершение операций на финансовом рынке (12 стандартов) [10]».

Таким образом, 55% базовых стандартов еще не утверждены, при этом по отдельным видам деятельности не было разработано еще ни одного стандарта, например, финансовые организации, осуществляющие деятельность дилеров и регистраторов.

На основании анализа деятельности саморегулируемых организаций на финансовых рынках России можно выделить следующие проблемы, существующие в данной области:

- лоббирование собственных интересов участниками финансового рынка – членами СРО;
- недостаточное обеспечение защиты прав потребителей финансовых услуг со стороны СРО;
- большое количество нарушений отдельными финансовыми организациями, которые зачастую зависит от вида деятельности;
- финансовая нестабильность СРО ввиду того, что основные доходы приходятся на членские взносы, величина которых зависит от количества членов ассоциации;
- слабая разработка базовых стандартов и их полное отсутствие по некоторым видам деятельности.

Тем не менее, многие эксперты отмечают, что деятельность СРО – это необходимый элемент для эффективного функционирования и стабильности

финансовой системы государства. СРО в России призваны перенять часть контрольных полномочий Банка России в целях развития финансового рынка. Как отметил президент СРО АНПФ (Ассоциации негосударственных пенсионных фондов) 17 апреля 2019 на заседании Торгово-промышленной палаты РФ: «Я считаю, что институт СРО состоялся, начальный этап развития мы прошли, а то, что сегодня есть некоторые проблемы – это как раз показатель того, что работа идет» [10].

Таким образом, очевидно, что механизм саморегулирования на финансовом рынке России активно функционирует, ведется работа по его совершенствованию и развитию для выполнения глобальных целей в данной сфере, в том числе и в отношении доверия к финансовым организациям.

Основным показателем, определяющим степень доверия на российском финансовом рынке, пока остается индекс доверия «НАФИ» [9]. В период с 2013 по 2015 года происходило постоянное снижение уровня доверия ко всем финансовым институтам. Так, например, максимальный уровень доверия был в 2013 году к банкам и составлял 78%, а в 2015 – всего 59%. Не так сильно сократилось доверие к инвестиционным компаниям и микрофинансовым организациям. По поводу сложившийся ситуации высказалась Ирина Лобанова. Руководитель департамента исследований банковского сектора НАФИ сказала**:** «Некоторые ситуации, складывающиеся на рынке финансовых услуг, становятся причиной падения доверия к их поставщикам. За последнее время таких событий было несколько. Ситуация с валютными ипотечными заемщиками, повышение стоимости обязательного автострахования – все это сказывается на отношении населения ко всем участникам рынка, причем не только к банкам или страховым компаниям, но также микрофинансовым организациям и тем, кто работает на рынке инвестиций. Потребителям кажется, что их права и интересы в сложной ситуации никто не защитит, и они никак не могут повлиять на происходящее на рынке» [4].

Компания НАУФОР активно работала во все периоды развития рынка, разрабатывая стандарты деятельности, проводя проверки деятельности своих участников в связи с различными жалобами, а также с задачей проверки соблюдения стандартов, выпускаемых ассоциацией.

Саморегулируемая организация НАУФОР активно занималась разработкой стандартов, в результате чего вступили в силу следующие стандарты НАУФОР:

- базовый стандарт совершения брокером операций на финансовом рынке;
- базовый стандарт совершения депозитарием операций на финансовом;
- базовый стандарт совершения управляющим операций на финансовом рынке [10].

Данные стандарты стали еще больше регулировать деятельность финансовых институтов, что позволило обеспечить более высокий уровень гарантий защиты прав человека, что должно способствовать повышению доверия потребителей к институтам финансового рынка.

Подводя итог, можно сказать, что активная деятельность саморегулирующих организаций позволяет разрабатывать стандарты деятельности финансовых институтов, проводить конференции и повышать грамотность специалистов финансового рынка так, что это положительно сказывается на уровне доверия населения к ним. Это связано с тем, что права человека становятся более защищенными, а их соблюдение контролируется не только Банком России, но и саморегулируемыми организациями, такими как НАУФОР.

Саморегулирование в банковском секторе в России существует в неформализованном виде активной деятельности банковских ассоциаций, которые тесно взаимодействуют в своей деятельности с регулятором. Однако Банк России проявляет интерес в формализации данной работы в связи с необходимостью устранения мисселинга. Банк России предполагает, что саморегулируемая организация в банковской сфере поможет решить эту проблему, связанную с недобросовестными продажами финансовых продуктов и услуг. Пока, чтобы повысить доверие потребителей на финансовом рынке были введены определенные стандарты, которые позволят предотвратить мисселинг, но при отсутствии саморегулируемых организаций главные агенты продаж финансовых продуктов – кредитные организации, не взаимосвязаны едиными обязательствами по формам и способам взаимодействия с гражданами. Что в итоге может привести к возникновению претензий со стороны потребителя.

Зарубежный опыт развития саморегулируемых организаций показывает, что они могут играть ведущую роль в развитии доверия на финансовом рынке. Например, Регулирующий орган финансовой индустрии (Financial Industry Regulatory Authority – FINRA), которая является одной из самых известных и влиятельных в США, осуществляет надзор за деятельностью профессиональных участников рынка ценных бумаг [11]. По состоянию на 2019 год FINRA контролирует более 3500 брокерских фирм, 154 000 филиалов и почти 625 000 зарегистрированных представителей по ценным бумагам [11].

Управление данной организации имеет право подтверждать квалификации брокеров и выдавать им лицензии, а также осуществлять контроль и проводить проверки, в случае поступления жалоб и совершения подозрительной финансовой деятельности [11].

Также, FINRA имеет право принимать дисциплинарные меры в отношении зарегистрированных физических лиц или фирм, нарушающих правила отрасли. В 2019 году организация сообщила, что инициировала 854 дисциплинарных взыскания, наложила штрафы на общую сумму 39,5 миллиона долларов и распорядился возместить инвесторам 27,9 миллиона долларов. Она также исключил 6 фирм-членов и приостановила деятель-

ность еще 21, одновременно запретив 348 лицам заниматься торговлей ценными бумагами и приостановив деятельность еще 415 [11].

Таким образом, можно заметить, что функции саморегулируемых организаций в США и в России схожи, обе организации занимаются контролем и надзором деятельности членов ассоциаций. Так, СРО обеспечивает защиту участников рынка и помогает эффективно развиваться отросли, обеспечивая стабильную работу организаций. Все это неразрывно связывает деятельность саморегулируемых организаций с финансовым индексом доверия, который изучает изменения доверия в финансовой отрасли и влияние доверия на решения инвесторов.

Для оценки эффективности работы организации рассмотрим Financial trust index, который ежегодно подсчитывается и публикуется школой бизнеса им. Бута Чикагского университета. Индекс отслеживает ежегодный уровень доверия американцев к институтам и регулярно оценивает, как текущие события, политика и вмешательство правительства могут повлиять на него (рис. 1).

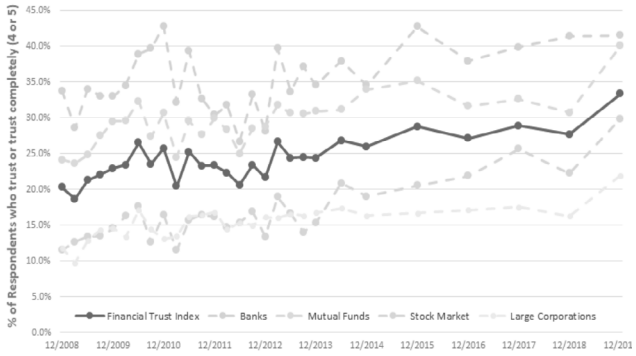


Рис 1. Индекс финансового доверия США 2008–2019

Источник: Chicago Booth/Kellogg School Financial Trust Index reports historically high level of public trust in American financial institutions. Financial Trust Index. [Electronic resource]. URL: http://www.financialtrustindex.org/resultswave28.htm.

Основные выводы, которые можно сделать по рисунку:

1. Индекс Финансового доверия 2019 года вырос с 27,6% до 33,3%, показав самый высокий уровень финансового доверия со стороны американской общественности с момента запуска индекса в 2008 году
2. Рост был во многом обусловлен повышением доверия к взаимным фондам, фондовому рынку и крупным корпорациям.
3. Американцы сообщают о возросшей удовлетворенности текущим экономическим климатом

Таким образом, можно сделать вывод, что последнее время доверие американцев к финансовому сектору растет, в большей степени это проявляется благодаря увеличению доверия к паевым инвестиционным фондам, финансовым рынкам и большим корпорациям. В частности, это могло произойти благодаря эффективной работе саморегулируемых организаций, деятельность которых была описана ранее.

Как говорилось ранее, СРО защищает права инвесторов и следит за деятельностью участников фондового рынка, что говорит о том, что он служит гарантом законодательства и обеспечивает сохранность вложений. Таким образом, можно провести аналогию о зависимости действий СРО на рынке и настроений инвесторов, что в дальнейшем сказывается на влияние на уровень финансового доверия населения.

Благодаря публикуемым отчетам люди могут видеть реальную работу организации, которые позволяют увеличивать доверие в общем к СРО, а как следствие, к финансовому сектору страны.

Анализируя данную отрасль, был сформирован комплекс мер по совершенствованию саморегулируемых организаций, который способен не только повысить эффективность деятельности СРО, но и увеличить доверие к финансовым институтам посредством деятельности саморегулируемых организаций. Рассмотрим следующие меры:

- Проведение по итогам года отчетной конференции Банка России совместно с саморегулируемыми организациями финансового рынка, на которой Банк России проанализирует деятельность СРО, укажет проблемы деятельности и даст рекомендации по дальнейшему развитию в сфере защиты прав потребителей.
- Оптимизация приема заявлений потребителей финансовых услуг и сокращение сроков их рассмотрения. Благодаря данной оптимизации СРО смогут более качественно и быстро реагировать на жалобы граждан и анализировать их, что положительно скажется на уровне доверия, так как в случае возникновения проблем население сможет обратиться за помощью к СРО.
- Консолидация деятельности СРО и исследовательских центров по контролю за уровнем доверия населения к финансовым институтам и дальнейшее реагирование СРО на изменение данного уровня посредством работы с населением. В настоящее время исследованием уровня доверия населения занимается Аналитический центр НАФИ, однако отчеты по уровню доверия выпускаются не регулярно и не включают в себя причины изменений.
- Распространение информации по деятельности СРО посредством проведения мероприятий в школах и университетах, а также с использованием федеральных каналов. Данная мера позволит узнать гражданам о деятельности саморегулируемых организаций и более подробно изучить её. Таким образом, общество сможет воспринимать СРО как независимую организацию, которая предоставляет официальную информацию о финансовых организациях, например, о количестве дисциплинарных взысканий и так далее.
- Проведение мероприятий по повышению финансовой грамотности населения, которые позволят повысить уровень доверия граждан к деятельности СРО и услугам финансовых организаций. Организация подобных мероприя-

тий позволит узнать гражданам о деятельности различных финансовых организаций, их особенностях и задачах.
- Увеличение размеров санкций (штрафов) для соответствующих органов посредством соотношения размера штрафа и нанесенного ущерба.
- При проведении проверки большее внимание уделять финансовым организациям, которые обладают самым высоким уровнем риска для привлечения потребителей, а также в сфере обеспечения финансовой стабильности и стабильности функционирования финансового рынка.

Таким образом, рассмотрев пример работы и влияния саморегулируемых организаций в разных странах, можно сделать вывод, что при правильной и эффективной работе СРО, они могут повысить доверие граждан как к финансовому сектору, так и к экономике страны в целом, что позволит привлекать больше денег инвесторов и развивать экономику страны в будущем.

Литература

1. Информационное письмо Банка России от 13.06.2019 г. № ИН-01–59/49 «О стандартах защиты прав и интересов физических лиц – клиентов кредитных организаций при продаже финансовых продуктов кредитными организациями, выступающими агентами некредитных финансовых организаций».
2. Гузнов А.Г. Саморегулирование на финансовых рынках в системе надзора за финансовыми организациями / А.Г. Гузнов // Вестник университета. – 2017. – С. 122.
3. Жарова А.Г. Понятие и особенности института саморегулирования в российской федерации / А.Г. Жарова // European Science. – No 10. – 2017. – С. 49.
4. Лобанова И. Доверие финансовым институтам снизилось. [Электронный ресурс]. URL: https://bankir.ru/novosti/20150518/doverie-finansovym-organizatsiyam-snizilos-10105312/ (дата обращения: 21.09.2020).
5. Нурмухаметов Р.К. Некоторые вопросы формирования доверительной среды на финансовом рынке / Р.К. Нурмухаметов, Т.Р. Новикова // Актуальные вопросы современной экономики. – № 1–2019. – С. 306–316.
6. Шагалов А.В. Деятельность саморегулируемых организаций в сфере финансового рынка // А.В. Шагалов // Проблемы и перспективы развития гуманитарных и социально-экономических наук. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 135–141.
7. Официальный сайт Аналитического центра НАФИ. [Электронный ресурс]. URL: https://nafi.ru/ (дата обращения: 10.05.2020).
8. Официальный сайт Национальной ассоциации участников фондового рынка / Отчет Президента НАУФОР за 2016 год; Отчет Президента НАУФОР за 2017 год. [Электронный ресурс]. URL: https://www.naufor.ru (дата обращения: 01.06.2020).
9. Саморегулирование на российском финансовом рынке. Анализ эффективности и вопросы совершенствования существующей модели. Доклад для общественных консультаций // Центральный Банк Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/Content/Document /File/85278/Consultati. (дата обращения: 28.05.2020).
10. Эксперты ТПП России обсудили плюсы и минусы саморегулирования на финансовых рынках / Официальный сайт Торгово- промышленной палаты Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: https://tpprf.ru/ru/interaction/committee/ council_sro/meetings/eksperty-tpp-rossii- obsudili-plyusy-i-minusy-samoregulirovaniya-na-finansovykh-rynkakh/. (дата обращения: 27.05.2020).
11. A Report from the Financial Industry Regulatory Authority, FINRA, March 2016. [Electronic resource]. URL: www.finra.org / sites / default / files / digital-investment-advice-report. pdf (дата обращения: 31.05.2020).

DEVELOPMENT OF SELF-REGULATION IN THE FINANCIAL MARKET AS A CONDITION FOR INCREASING CONFIDENCE IN FINANCIAL INSTITUTIONS

Mashkina V.A., Stefanova L. Ch., Chumak A.E.
Financial University under the Government of the Russian Federation

The article considered the issue of creating self-regulatory organizations in the banking sector is rather controversial. So, for example, the existence of uniform rules for all members of an SRO may lead to the fact that the range of products may be limited by the scope of this SRO, which ultimately will lead to a lack of diversity in the range of services offered and to the disappearance of an individual approach to the client.

Thus, the creation of an SRO in the banking sector in order to protect consumer rights can have a positive effect for the clients of credit institutions, however, for this institution to exist effectively, it is necessary to develop a clear structure of responsibility and a regulatory area for which the SRO will be responsible.

Also, the article discusses issues related to increasing public confidence in financial institutions through the development of self-regulation in this sector.

Keywords: self-regulatory organizations, the role of SROs in the banking sector, trust in the financial market, banking associations, consumer protection, banking ethics.

References

1. Information letter of the Bank of Russia dated June 13, 2019 No. IN-01–59 / 49 “On standards for protecting the rights and interests of individuals – customers of credit institutions when selling financial products by credit institutions acting as agents of non-credit financial institutions”.
2. Guznov A.G. Self-regulation in financial markets in the system of supervision over financial organizations / A.G. Guznov // Bulletin of the University. – 2017. – p. 122.
3. Zharova A.G. The concept and features of the institution of self-regulation in the Russian Federation / A.G. Zharova // European Science. – No 10. – 2017. – P. 49.
4. Lobanova I. Trust in financial institutions has declined. [Electronic resource]. URL: https://bankir.ru/novosti/20150518/doverie-finansovym-organizatsiyam-snizilos-10105312/ (date of access: 09/21/2020).

5. Nurmukhametov R.K. Some questions of the formation of a trusting environment in the financial market / RK Nurmukhametov, TR Novikova // Actual problems of modern economics. – No. 1–2019. – S. 306–316.
6. Shagalov A.V. Activity of self-regulating organizations in the sphere of the financial market // A.V. Shagalov // Problems and prospects of the development of humanitarian and socio-economic sciences. Collection of scientific papers based on the materials of the International Scientific and Practical Conference. – 2017. – S. 135–141.
7. Official site of the NAFI Analytical Center. [Electronic resource]. URL: https://nafi.ru/ (date of access: 05/10/2020).
8. Official website of the National Association of Stock Market Participants / Report of the President of NAUFOR for 2016; Report of the President of NAUFOR for 2017. [Electronic resource]. URL: https://www.naufor.ru (date accessed: 01.06.2020).
9. Self-regulation in the Russian financial market. Analysis of efficiency and issues of improving the existing model. Report for public consultations // Central Bank of the Russian Federation. [Electronic resource]. URL: https://cbr.ru/Content/Document / File / 85278 / Consultati. (date of access: 28.05.2020).
10. Experts of the Russian Chamber of Commerce and Industry discussed the pros and cons of self-regulation in financial markets / Official website of the Russian Chamber of Commerce and Industry. [Electronic resource]. URL: https://tpprf.ru/ru/interaction/committee/ council_sro / meetings / eksperty-tpp-rossii-obsudili-plyusy-i-minusy-samoregulirovaniya-na-finansovykh-rynkakh /. (date of access: 27.05.2020).
11. A Report from the Financial Industry Regulatory Authority, FINRA, March 2016. [Electronic resource]. URL: www.finra.org / sites / default / files / digital – investment – advice – report. pdf (date accessed: 05/31/2020).

Особенности современной среды международной коммерческой деятельности

Колганова Елена Викторовна,
кандидат экономических наук, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет дружбы народов», кафедра менеджмента экономического факультета
E-mail: e_kolganova@mail.ru

Данная статья посвящена исследованию изменений, которые происходят в среде международной коммерческой деятельности на современном этапе ее развития. Экономическая, политическая и социальная глобализация уже давно изучаются и прогнозируются, но в некоторых сферах встречаются процессы деглобализации, цифровизация меняет саму структуру взаимоотношений в бизнесе в целом и в международном бизнесе в частности. Эти изменения ощущаются в различных аспектах бизнеса. В данной статье изменения анализируются с точки зрения международных коммерческих операций.
В статье представлены актуальные статистические данные по экспорту товаров, услуг и технологий как основных направлений международной коммерческой деятельности. Кроме того, в статье представлены результаты исследования факторов, оказывающих влияние на международные коммерческие операции, среди которых одну из ключевых ролей играет инвестиционный климат.

Ключевые слова: глобализация, цифровая экономика, инвестиционный климат, влияние пандемии, международная коммерческая деятельность.

Что собой представляют международные коммерческие операции, и почему их изучение в наше время становится все более и более актуальным? Почему важно понимать особенности осуществления подобных операций и быть в курсе актуальных изменений, связанных с ними?

Ответы на данные вопросы можно получить, обратившись к статистике.

Международная торговля активно развивается уже более 400 лет. Однако темпы роста международной торговли неравномерны. Так, если обратить внимание на динамику последних лет, можно увидеть, что график, отражающий объемы экспортных операций с товарами и услугами, показывает стремительный рост именно в последние годы (рис. 1).

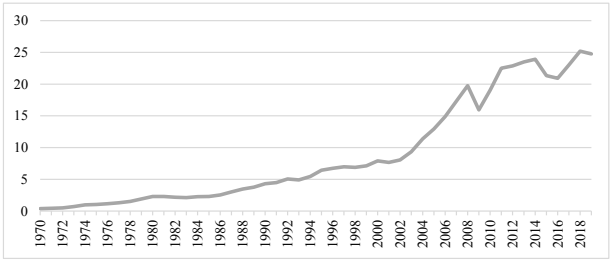


Рис. 1. Мировой экспорт товаров и услуг по данный Всемирного банка, трлн долл. США

Источник: составлено автором по данным [1]

Повышение темпов роста очевидно, несмотря на заметные колебания, связанные с кризисными ситуациями в финансовой, политической и социальной сферах, происходящими в мире в последнее десятилетие.

При этом интересно отметить, что список 20 крупнейших стран экспортеров практически полностью (за исключением одной страны) совпадает со списком 20 крупнейших сран импортеров (рис. 2).

Современный уровень взаимной интеграции стран и компаний, существующий и усиливающийся уже на протяжении многих лет, обуславливает постоянный рост обмена технологиями.

В Докладе Всемирной организации интеллектуальной собственности за 2019 год [5] говорится о парадоксах современного этапа развития инноваций и технологий на уровне компаний. С одной стороны, отмечается высокий уровень глобализированности научных исследований, а с другой – концентрация исследовательских центров компаний в отдельных городах и центрах, которые сосредотачивают в себе высококвалифицированный персонал, необходимую инфраструктуру, привле-

кают ведущих ученых и исследователей различных областей. При этом количество таких инновационных центров в различных городах растет.

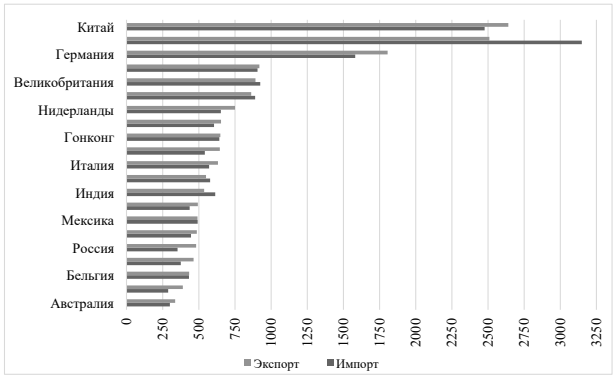


Рис. 2. Объемы экспорта и импорта 20 крупнейших стран экспортеров и импортеров по данным Всемирного банка, млрд долл. США

Источник: составлено автором по данным [2]

Большое влияние на развитие и распространение технологий оказывают транснациональные корпорации. Если по данных на 80-е годы XX века американские и европейские ТНК указывали в своих патентах порядка 9% иностранных изобретателей, то в период 2011–2015 гг. количество иностранных изобретателей в патентах американских и европейских ТНК увеличилось до 38% и 27% соответственно. Это говорит о высоком уровне международного технологического сотрудничества. При этом города, которые становятся инновационными и технологическими центрами развивают связи по всему миру с целью проведения совместных исследований и разработок, обмена научно-технологическим опытом и лицензиями.

Интересно отметить, что на 10 основных центров технологического и научного сотрудничества приходится около более 25% всех совместных исследований (рис. 3).

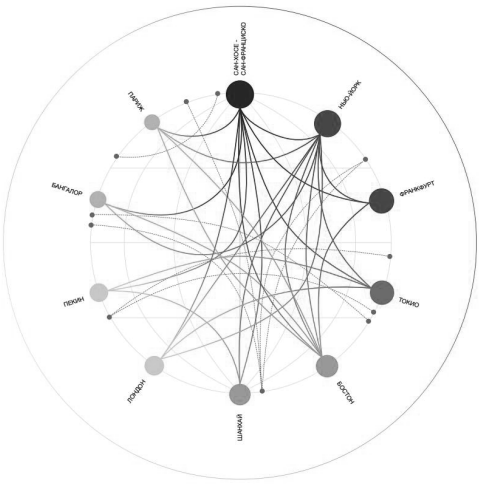


Рис. 3. Основные центры научно-технологического сотрудничества и их взаимосвязи для совместных исследований.

Источник: [5]

По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности количество совместных исследований и публикаций значительно выросло за последнее десятилетие (рис. 4).

В данном показатели учитываются патенты, в которых авторами указаны представители разных стран.

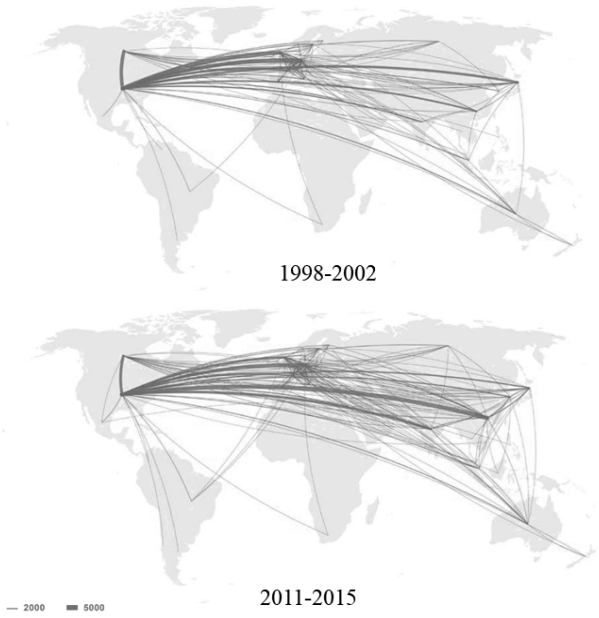


Рис. 4. Сравнение ведущих 10% связей международной совместной изобретательской деятельности за каждый период по парам стран

Источник: составлено автором по данным [5]

Показатели совместной публикационной активности еще выше (рис. 5). В этих показателях учитывают публикации за авторством более, чем одного автора, которые находятся в разных странах.

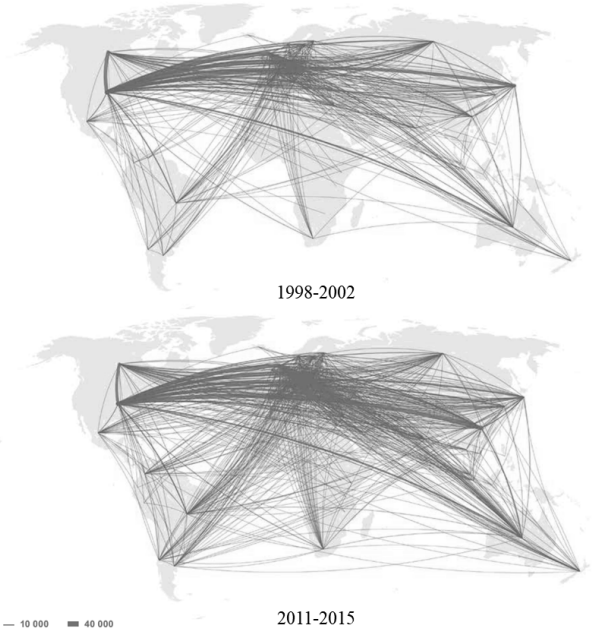


Рис. 5. Сравнение международной совместной публикационной активности за каждый период по парам стран

Источник: составлено автором по данным [5]

По данным схемам заметно, что научно-исследовательская деятельность все более подвергается влиянию глобализации. С учетом растущей вовлеченности стран со средним и низким уровнем дохода [5] в международные научно-исследовательские процессы можно сделать вывод о глобальном характере НИОКР. Компании больше не стремятся удержать разработки в стране базирования, а используют кооперацию для того, чтобы усилить свои конкурентные преимущества. Поэтому международная торговля лицензиями становится одной из наиболее востребованных международных коммерческих операций в современных условиях.

Такие показатели свидетельствуют о значительном взаимном проникновении экономик стран, что и составляет суть экономической глобализации.

Разработанные в 2002 году индексы глобализации де-факто и де-юре Швейцарского экономического института КОФ [3] оценивают экономическую глобализацию наряду с политической и социальной. Причем 50% индекса экономической глобализации де-факто составляет совокупность таких показателей как:

- Международная торговля товарами,
- Международная торговля услугами,
- Разнообразие международных торговых партнеров.

А 50% индекса экономической глобализации де-юре составляю такие связанные с международной торговлей показатели, как:

- Регулирование международной торговли,
- Налоги на международную торговлю,
- Таможенные пошлины,
- Наличие международных торговых соглашений [4].

Индексы глобализации, рассчитываемые на период с 1970 года, постоянно растут. Что касается экономической глобализации, то все три индекса, относящиеся к ней (сводный, де-факто и де-юре), также показывают стойкую тенденцию к росту (рис. 6).

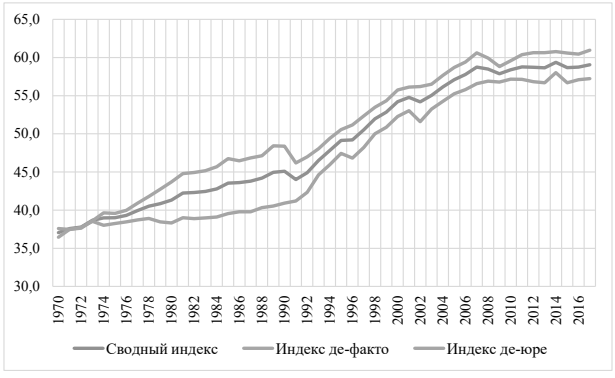


Рис. 6. Индексы экономической глобализации КОФ, весь мир

Источник: составлено автором по данным [4]

Нельзя сказать, что среднемировые показатели, представленные на рис. 6, являются очень высокими. Страны, занимающие первые строчки в рейтинге индекса глобализации, имеют собственные значения индекса выше 90. Тем не менее на общемировом уровне рост стабилен, при этом наиболее плавный наблюдается именно у индекса де-факто, который отражает реальные показатели международной торговли.

Необходимо отметить, что пандемия COVID-19, по прогнозам, окажет значительное влияние на состояние международной торговли. Так, по данным Всемирной торговой организации, ожидается резкий спад мировой торговли даже по оптимистическому сценарию и далее – длительный период восстановления (рис. 7).

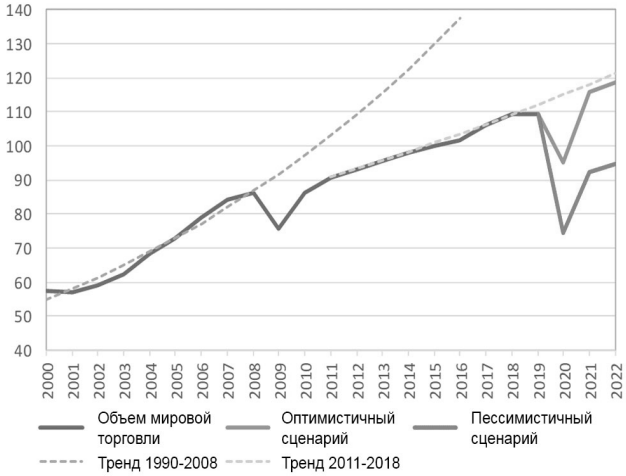


Рис. 7. Сценарии развития мировой торговли до 2022 года по данным ВТО

Источник: [6]

На основе представленных данных можно сделать вывод о том, что несмотря на кризисы последних лет как в экономической, так и в политической и социальных сферах, глобализация продолжает расти и влечет за собой все более глубокую взаимозависимость экономик отдельных стран друг от друга. Международная торговля продолжает развиваться. Объемы мирового экспорта за последние 10 лет (с 2009 по 2019 годы) выросли более, чем на 55% [1].

Выход из кризиса, вызванного пандемией, может быть отсрочен, но в любом случае прогнозируется значительный рост международной торговли после вынужденной приостановки. Весь объем экспорта и импорта в мире обеспечен за счет осуществления международных коммерческих операций, различных по своей сути и методам осуществления, но в целом представляющим собой важнейшую часть международного бизнеса.

Среда современного международного бизнеса неоднородна. Она включает в себя различные аспекты развития международных и национальных компаний, государств, интеграционных группировок стран. Комплексный анализ среды международного бизнеса позволит компании оценить эффективность и целесообразность применения той или иной международной коммерческой операции.

Среди факторов среды международного бизнеса, влияющих на эффективность международных коммерческих операций можно выделить следующие: инвестиционный климат, таможенно-тарифное регулирование, уровень налогообложения.

Все эти показатели изменяются в соответствии с потребностями страны на национальном уровне, на уровне интеграционных группировок стран, а также под воздействием различных международных организаций. Так, к примеру, уровень таможенно-тарифного регулирования

Эти факторы позволят оценить потенциальную возможность и эффективность осуществления международных коммерческих операций с капиталом, особенно прямые иностранные инвестиции.

Традиционного для оценки инвестиционного климата используют рейтинги, составляемые на регулярной основе специализированными рейтинговыми агентствами, такими, как, например, Standard & Poor's, Moody's или Fitch. Примеры рейтингов данных агентств представлены на рисунок 8.

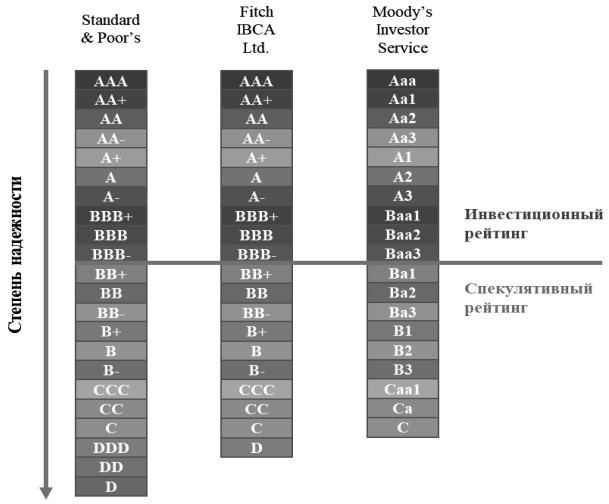


Рис. 8. Сравнение показателей основных рейтинговых агентств

Источник: составлено автором по данным агентств

В качестве индикатора может подойти интегрированный рейтинг или тот, при составлении которого использована наиболее эффективная, с точки зрения лица принимающего решения, методика оценки.

В таблице 1 представлены страны в наиболее высокими и низкими рейтингами оценки инвестиционного климата.

Таблица 1. Рейтинги оценки инвестиционного климата некоторых стран

Средний рейтинг Fitch, Standard & Poors и Moody's	Примеры стран
AAA (Aaa)	Австралия, Канада, Дания, Евросоюз, Германия, Люксембург, Нидерланды, Сингапур, Швеция, Швейцария

Окончание

Средний рейтинг Fitch, Standard & Poors и Moody's	Примеры стран
AA+ (Aa1)	Австрия, Финляндия, США
AA (Aa2)	Франция, Новая Зеландия, ОАЭ
AA- (Aa3)	Бельгия, Чехия, Гонконг, Катар, Тайвань, Великобритания
A+ (A1)	Китай, Израиль, Ирландия, Япония
A (A2)	Чили, Исландия, Словакия
A- (A3)	Польша, Испания, Саудовская Аравия
BBB+ (Baa1)	Таиланд, Перу, Ботсвана
BBB (Baa2)	Венгрия, Индонезия, Мексика, Панама, Португалия
BBB- (Baa3)	Колумбия, Хорватия, Кипр, Индия, Италия, Казахстан, Россия
BB+ (Ba1	Сербия, Азербайджан, Парагвай
BB (Ba2)	Грузия
BB- (Ba3)	Бангладеш, Доминикана, Греция, Гватемала, Ирак, ЮАР
B+ (B1)	Бахрейн, Эфиопия, Ямайка, Кения, Сенегал, Албания
B (B2)	Беларусь, Боливия, Турция, Нигерия, Монголия
B- (B3)	Никарагуа, Шри Ланка, Таджикистан
CCC (Caa1)	Мозамбик, Конго

Источник: составлено автором по данным Fitch.com, StandardandPoors.com и Moodys.com на 2020 год

Дополнительную информацию в отношении инвестиционного климата можно получить, проанализировав рейтинги Всемирного банка Doing Business и Enterprise Survey, методика оценки которых отличается от вышеупомянутых тем, что базируется на показателях работы компаний на национальном рынке анализируемой страны, а не на общестрановых показателях.

В таблице 2 представлены рейтинги Doingbusiness некоторых стран мира по данным на 2020 год.

Таблица 2. Рейтинги Doingbusiness по данным на 2020 год

Страна	Место в рейтинге
Новая Зеландия	1
Сингапур	2
Гонконг	3
Дания	4
Республика Корея	5
США	6
Грузия	7
Великобритания	8
Норвегия	9
Швеция	10
…	…

Окончание

Страна	Место в рейтинге
Россия	28
…	…
Китай	31
…	…
Ливия	186
Йемен	187
Венесуэла	188
Эритрея	189
Сомали	190

Источник: составлено автором по данным Doingbusiness.org

По данным Enterprisesurveys страны не ранжируются, по каждой дается описание условий ведения бизнеса, по конкретным показателям страны можно сравнить.

Проведенное исследование показывает, что современная среда международного бизнеса трансформируется под влиянием прежде всего технологических изменений. Соответственно компаниям требуется соответствовать меняющимся условиям. В результате появляются новые структуры, такие, например, как экосистемы, которые уже становятся полноценным субъектом коммерческих отношений как на национальном, так и на международном уровнях.

Литература

1. Мировой экспорт товаров и услуг: 1970–2019 http://global-finances.ru/mirovoj-eksport-po-godam/
2. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators
3. Dreher, Axel (2006): Does Globalization Affect Growth? Evidence from a new Index of Globalization, Applied Economics 38, 10: 1091–1110.
4. Gygli, Savina, Florian Haelg, Niklas Potrafke and Jan-Egbert Sturm (2019): The KOF Globalisation Index – Revisited, Review of International Organizations, 14(3), 543–574 https://doi.org/10.1007/s11558–019–09344–2
5. Доклад о положении в области интеллектуальной собственности в мире за 2019 год. География инноваций: локальные очаги, глобальные сети. Женева, Всемирная организация интеллектуальной собственности, 2019 https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru/wipo_pub_944_2019.pdf
6. Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy. https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm

MODERN ENVIRONMENT OF INTERNATIONAL COMMERCIAL ACTIVITY

Kolganova E.V.
RUDN University

This article is devoted to the study of changes that occur in the environment of international commercial activity at the present stage of its development. Economic, political and social globalization has long been studied and predicted, but in some areas the processes of deglobalization appear. Digitalization changes the very structure of relationships in business in general and in international business in particular. These changes can be found in various aspects of the business. In this article, the changes are analyzed from the point of view of international commercial operations.

The article presents current statistical data on the export of goods, services and technologies as the main directions of international commercial activity. In addition, the article presents the results of a study of factors that influence international commercial operations, among which the investment climate plays a key role.

Keywords: globalization, digital economy, investment climate, pandemic impact, international commercial activity

References

1. International export of goods and services: 1970–2019 http://global-finances.ru/mirovoj-eksport-po-godam/
2. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators
3. Dreher, Axel (2006): Does Globalization Affect Growth? Evidence from a new Index of Globalization, Applied Economics 38, 10: 1091–1110.
4. Gygli, Savina, Florian Haelg, Niklas Potrafke and Jan-Egbert Sturm (2019): The KOF Globalisation Index – Revisited, Review of International Organizations, 14(3), 543–574 https://doi.org/10.1007/s11558–019–09344–2
5. Report on the state of intellectual property in the world for 2019. The Geography of Innovation: Local Pockets of a Global Network. Geneva, World Intellectual Property Organization, 2019 https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru/wipo_pub_944_2019.pdf
6. Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy. https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm

Сравнительная характеристика инвестиционных процессов в регионах (на материалах Калужской области и Рязанской области)

Аксенов Артем Дмитриевич,
студент, Калужский филиал ФГБОУ ВО «Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет)»
E-mail: artemsic@icloud.com

Ерохина Елена Вячеславовна,
доктор экономических наук, профессор кафедры «Организация и управление производством», Калужский филиал ФГБОУ ВО «Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет)»
E-mail: eev_bmstu@rambler.ru

В статье рассматривается актуальная на сегодняшний день проблематика, связанная с исследованиями в области инвестиционной политики в субъектах Российской Федерации. Акцентируется внимание на особенностях инвестиционных процессов в близких по исходным условиям – Калужской и Рязанской областях Центрального федерального округа. В статье последовательно анализируются конкурентные экономические преимущества регионов, стартовые условия регионального экономического развития, а также основные показатели инвестиционной деятельности последних трех лет в Калужской и Рязанской областях. Проведен анализ эффективности инвестиционного климата двух регионов на основе показателей Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. В статье приведены примеры региональных практик и выбранных региональными властями двух областей решений по созданию благоприятных условий для ведения бизнеса. Сделан вывод, что вопрос оценки инвестиционной привлекательности представляет собой важнейший аспект принятия каждого инвестиционного решения. От достоверности данной оценки зависят возможные последствия как для инвестора, так и для экономики каждого региона.

Ключевые слова: инвестиции; инвестиционный процесс; инвестиционная привлекательность региона; инвестиционный климат; условия ведения бизнеса; источники финансирования инвестиций.

В формировании и развитии экономики любого государства весомый вклад принадлежит инвестициям. Их структура, объем, а также осуществление инвестиционного процесса влияет на решение многих социально-экономических задач, которые создают условия для экономического роста, увеличение уровня благосостояния населения, конкурентоспособности предприятий и страны в целом.

Инвестиционный климат страны является наиболее обобщенной характеристикой инвестиционных процессов в субъектах РФ и представляет собой сложившуюся в течение ряда лет совокупность различных социально-экономических, природных, экологических, политических и других условий, определяющих масштабы, объем и темпы привлечения инвестиций в основной капитал региона. В каждом регионе РФ с одной стороны объективно существуют некоторые заданные условия и предпосылки для осуществления инвестиционной деятельности и, с другой стороны, имеет место субъективная деятельность инвесторов по использованию этих объективно существующих условий и предпосылок. Таким образом, степень благоприятности инвестиционного климата региона зависит от совокупного воздействия объективных и субъективных факторов инвестирования.

До 1991 года в России управление инвестиционным процессом осуществлялось путем директивного централизованного планирования. Реформы децентрализировали систему управления инвестициями и позволили перейти к управлению на основе рыночных отношений. В субъектах РФ действует единая федеральная нормативно-законодательная база, дополняясь собственными в отдельных регионах, учитывая специфику их развития, и регулирующая инвестиционную деятельность только в пределах своих полномочий.

В настоящее время в экономике возникает огромная научно-практическая заинтересованность к изучению процесса инвестирования и связанными с ним проблемами, поскольку инвестиции затрагивают глобальные вопросы хозяйственной деятельности, обусловливают экономический рост и определяют состояние экономики в целом. Особенно актуальными являются исследования в области инвестиционной политики в субъектах РФ [4].

Инвестиционный климат регионов России представляет собой комплекс факторов, форми-

рующих инвестиционную привлекательность субъектов РФ и как ее результат – масштаб привлечения инвестиций, активность инвесторов.

Рассмотрим ключевые факторы инвестиционной привлекательности близких по стартовым условиям – Калужской и Рязанской областей, входящих в состав Центрального федерального округа. Между регионами заключено соглашение о торгово-экономическом, научно-техническом, социальном и культурном сотрудничестве, позволяющее им развивать сотрудничество по широкому кругу вопросов, в том числе в сфере экономики и привлечения инвестиций.

Калужскую область отличает выгодное географическое положение. Регион находится в центре европейской части России на границе с Москвой. Близость к столице, как к основному рынку сбыта товаров и транспортному коридору является одним из конкурентных преимуществ региона. Общая площадь области около 30 тысяч квадратных километров, в регионе проживает свыше одного миллиона человек, в радиусе 180 километров 20 миллионов человек (в радиусе 600 км 38 млн человек – 26% населения России), это гарантирует большой спрос на производимую в регионе продукцию [5].

Рязанская область расположена также в центре европейской части России в 180 км от Москвы. Близкое расположение к крупным рынкам Центральной России обеспечивает хорошую возможность оптимизации расходов на логистику произведенной в области продукции и широкую базу потенциальных потребителей. Общая площадь области почти 40 тысяч квадратных километров, в регионе проживает 1,1 млн человек, из них порядка 72% составляет городское население [7].

По территории Калужской области проходят пять автомагистралей федерального значения. Протяженность железных дорог составляет почти 900 км. Калужская область первой в России создала мультимодальные комплексы формата «грузовая деревня». Сегодня «Фрейт Вилладж Ворсино» – крупнейший в центральной части России транзитный хаб между Европой и Азией. [5]. На территории Калужской области расположено четыре аэродрома, из них один используется для гражданской авиации – международный аэропорт «Калуга».

По территории Рязанской области проходят три автомагистрали федерального значения, 4 федеральные железные дороги. Сортировочная ЖД станция «Рыбное» – одна из крупнейших в России. Протяженность железных дорог составляет 1514 км [6]. Рязань располагается на пересечении международных транспортных путей «Запад-Восток» и «Север-Юг». Основной водной артерией Рязанского региона является судоходная река Ока. В Рязани имеется оборудованный речной порт, на базе складских площадей функционирует транспортный терминал межрегиональной направленности.

Основные инструменты инвестиционной политики Калужской области соответствуют мировым стандартам – это развитая система государственной поддержки инвестиционной деятельности, эффективные институты развития, налоговые льготы и преференции, большой выбор площадок для размещения производств, развитый транспортно-логистический комплекс. С 2006 года Правительством Калужской области реализуется инвестиционная стратегия [2], направленная на обеспечение благоприятных условий для привлечения инвесторов. В основе стратегии – создание индустриальных парков для размещения основных производственных мощностей и внедрение системы финансовых мер поддержки инвесторов. Кроме того в регионе утвержден План инвестиционного развития Калужской области до 2024 года, направленный на решение задач социально-экономического развития Калужской области и решение приоритетной задачи по привлечению частных инвестиций в негосударственный сектор экономики на региональном и местном уровнях. Основной закон, регламентирующий предоставление налоговых льгот инвесторам, – закон Калужской области № 31-ОЗ от 16.12.1998 «О государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности» [1].

Основными нормативно-правовыми документами, регулирующими инвестиционную деятельность в Рязанской области, являются: Закон Рязанской области от 29 апреля 1998 г. «О налоговых льготах», Закон Рязанской области от 6 апреля 2009 г. № 33-ОЗ «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Рязанской области», Постановление Правительства Рязанской области от 30 мая 2013 г. № 135 «О мерах по обеспечению предоставления государственной поддержки для реализации инвестиционных проектов» [5] и др. Кроме того, в Рязанской области реализуется Инвестиционная стратегия Рязанской области на период до 2025 года [3], целью которой является определение приоритетных направлений инвестиционной политики Рязанской области.

В Калужской области действуют 12 индустриальных парков, созданы Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Калуга» (ОЭЗ ППТ «Калуга») и Территория опережающего социально-экономического развития в моногороде Сосенский. Ведется работа по созданию ТОСЭР в монопрофильном муниципальном образовании «Город Кондрово» Дзержинского района Калужской области. Любой из этих объектов – это подготовленный земельный участок со всеми коммуникациями, инженерной и транспортной инфраструктурой. Инвестор может купить или арендовать площадку. На этих площадках локализовано 75 из 116 открывшихся за последние годы предприятий с более 200 инвестиционных проектов со всего мира [5]. ОЭЗ ППТ «Калуга» вошла в первую десятку самых инвестиционно привлекательных особых экономических зон (ОЭЗ) России, по данным Ассоциации развития кластеров и технопарков России, в рамках II Национального рей-

тинга инвестиционной привлекательности особых экономических зон (ОЭЗ) России.

В Рязанской области созданы следующие площадки для инвесторов: два индустриальных (промышленных) парка – «Рязанский» с мультимодальным транспортно-логистическим комплексом Сухой порт «Рязань» (опыт аналогичного проекта в Калужской области «Фрейт Вилладж РУ») и «Пронский», Агропромышленный парк «Александро-Невский», Индустриальный парк «Станкозаводской», Промышленный парк «Vellcom Group», Промышленный парк «Инвест – Парк», Промышленная площадка Рязанского комбайнового завода, Промышленная площадка «СААЗ», Промышленная площадка «Кондрата», а также ТОСЭР «Лесной» с частным промышленным парком «Карандаш» [6]. Инвестор может купить или арендовать площадку. Площадки обеспеченны всей необходимой инфраструктурой и организационно-правовыми условиями для запуска новых производств.

Калужской областью была выбрана кластерной модель размещения новых промышленных производств. Данная модель на сегодняшний день является самой успешной моделью промышленного развития, дающей конкурентное преимущество для экономики региона и обеспечивающей синергетический эффект. В настоящее время в Калужской области активно развиваются: кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины; кластер автомобилестроения; транспортно-логистический кластер; агропищевой кластер; кластер информационных и коммуникационных технологий; кластер композитных и керамических технологий; кластер ядерных технологий; туристско-рекреационный кластер; кластер жизнеобеспечения и развития среды.

В настоящее время в Рязанской области создано пять кластеров, в составе которых работают 84 предприятия [11]: станкоинструментальный, инженерно-производственный «Детских и потребительских товаров», кластер «Электронные приборы и оптоэлектроника», кластер строительных материалов (создан в 2020 году) и туристско-рекреационный кластер «Рязанский» (создан в 2020 году).

Калужская область является промышленно развитым регионом. На протяжении последних лет область лидирует по объемам промышленного производства, темпам развития отраслевых кластеров и уровню внедряемых технологий. Индекс промышленного производства в 2019 году составил 105,7% [8]. Ведущая отрасль экономики Рязанской области также промышленное производство, она составляет около трети структуры валового регионального продукта. Индекс промышленного производства в 2019 году составил 104,9% [9].

Основным инструментом реализации инвестиционной политики на территории Калужской области являются институты развития, каждый из которых решает конкретные задачи инвестора [5]: «Агентство регионального развития Калужской области» – уполномоченная организация по привлечению инвесторов и сопровождению инвестиционных проектов по принципу «одного окна». Корпорация развития Калужской области является государственным оператором по созданию индустриальных парков и развитию инженерной инфраструктуры. АО «ОЭЗ ППТ «Калуга» отвечает за развитие, обслуживание и обеспечение инфраструктуры особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Калуга». ООО «Индустриальная логистика» – государственный оператор по предоставлению беспрепятственного доступа к логистической и железнодорожной инфраструктуре. «Агентство инновационного развития – центр кластерного развития Калужской области» – государственный оператор по содействию развитию инновационных предприятий и проектов. Агентство развития бизнеса занимается сопровождением проектов МСП. Центр государственно-частного партнерства Калужской области занимается сопровождением проектов, реализуемых с использованием механизмов концессии и государственно-частного партнерства. Агентство по развитию туризма привлекает инвестиции в туристическую сферу региона.

В Рязанской области создан один институт развития – АО «Корпорация развития Рязанской области», которая оказывает всевозможную поддержку и консультирование инвесторам в режиме «одного окна» [10]. Корпорация занимается сопровождением и реализацией инвестиционных проектов, презентацией региона на выставках и форумах.

Основные параметры финансовой поддержки инвесторов закреплены региональным налоговым законодательством Калужской области. Кроме того, в региональном налоговом законодательстве реализованы практически все механизмы снижения налоговой нагрузки на инвесторов, установленные на федеральном уровне [5]. Система налоговых льгот и таможенных преференций, доступна любому инвестору вне зависимости от страны происхождения и отраслевой направленности бизнеса. Это пакет льгот по налогу на прибыль и на имущество, причем, чем больше денег вкладывается в регион, тем больше льгот получает инвестор. Максимальные преференции предоставляется резидентам Особой экономической зоны (благодаря льготам, инвесторы сокращают издержки более чем на 30%). Резиденты ОЭЗ не уплачивают таможенные пошлины и НДС на сырье, земельный и транспортный налог. Для резидентов ТОСЭР действует нулевая ставка по земельному налогу, налогу на прибыль и на имущество на 5 лет.

В Рязанской области также действует ряд преференции [6]. Для региональных инвестиционных проектов устанавливается снижение ставки по налогу на прибыль до 10% и налогу на имущество до 0% (5 лет). Для резидентов ТОСЭР: налог на прибыль 3% (5 лет с момента получения прибыли), налог на имущество 0% (в первые 5 нало-

говых периодов), земельный налог 0% (3 года), транспортный налог 0% (10 лет). Страховые взносы в государственные внебюджетные фонды – 7,6%. Для индустриальных парков налог на прибыль снижен до 15,5%, налог на имущество до 0%. Установлены пониженные ставки арендной платы за пользование земельными участками, находящимися в собственности Рязанской области, сроком на 5 лет.

Особого внимания при оценке состояния инвестиционной деятельности регионов заслуживает объем инвестиций в основной капитал. Инвестиции в основной капитал являются важным компонентом экономического роста, характеризуют инвестиционную привлекательность и деловой климат.

Рассмотрим показатели инвестиционной деятельности последних трех лет в Калужской и Рязанской областях [8,9].

В 2019 году в Калужской области использовано 108251 млн рублей инвестиций в основной капитал. По сравнению с 2018 годом объем инвестиций увеличился на 10,2% [8]. В Рязанской области объем инвестиций в основной капитал составил в 2019 году 69191 млн рублей. По сравнению с 2018 годом объем инвестиций увеличился на 2,8% [9]. Таким образом, в обеих областях наблюдается положительная динамика объема инвестиций в основной капитал, при этом показатель объема инвестиций в Калужской области растет более быстрыми темпами, чем в Рязанской области. Объем инвестиций в основной капитал в Калужской области превосходит аналогичный показатель в Рязанской области в 1,6 раза. Доля инвестиций в основной капитал Калужской области в общем объеме инвестиций в основной капитал ЦФО составила в 2019 году 1,9% (9 место), а в общем объеме инвестиций в основной капитал РФ – 5,6% (43 место), доля же Рязанской области составила 1,2% (14 место) и 0,4% (60 место) соответственно [7].

В 2017–2019 годах наблюдается положительная динамика объема инвестиций в основной капитал на душу населения в обеих областях [7]. Место, занимаемое Калужской областью по данному показателю в ЦФО,– 9 место, Рязанская область – на 14 месте.

За анализируемый период наблюдается отрицательная динамика показателя «Доля инвестиций в основной капитал в ВРП субъекта РФ» в обеих областях. По итогам 2018 года данный показатель в Калужской области составил 19,6%, а в Рязанской области – 16,4%. Согласно утвержденному в Калужской области Плану инвестиционного развития до 2024 года перед регионом стоит цель достичь уровня 27% инвестиций в ВРП или порядка 146,1 млрд рублей [8,9].

Важнейшей характеристикой инвестиционных процессов в областях является структура инвестиций в основной капитал. В 2019 году в Калужской области 44,7% объема инвестиций в основной капитал направлялись на строительство, реконструкцию, расширение и модернизацию зданий (кроме жилых) и сооружений. Доля инвестиций на развитие активной части основных фондов (машин и оборудования, транспортных средств) составила 41% [8]. В Рязанской области почти половина инвестиций в основной капитал (44,9%) в 2019 году направлена на приобретение машин и оборудование, транспортных средств. Доля инвестиций в строительство зданий (кроме жилых) и сооружений – 40,7% [9].

В структуре инвестиций в основной капитал по формам собственности в Калужской области в 2019 году основная доля (80,2%) инвестиций приходилась на организации российской формы собственности, в т.ч. доля организаций частной формы составила 61%. Доля организаций иностранной формы собственности в 2019 году составила 18,2% [8]. По данному показателю регион входит в десятку субъектов РФ с наибольшим объемом инвестиций в основной капитал иностранной формы собственности (в 2019 году занял 6 место среди всех субъектов РФ) [7].

В Рязанской области в 2019 году также основная доля (96,8%) инвестиций приходилась на организации российской формы собственности. Большая часть инвестиций российской формы собственности пришлась на частные инвестиции, доля которых составила 66,5% от общего числа инвестиций в основной капитал. Доля организаций иностранной формы собственности составила 1,3%, на совместную российскую и иностранную формы собственности пришлось 1,9% [9].

В 2019 году в Калужской области наибольший объем инвестиций в основной капитал направлен в обрабатывающие производства (38,6%); сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство (17,6%), обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционирование воздуха (7,5%); водоснабжение, водоотведение, организацию сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений (6,2%), транспортировку и хранение (6,1%). Наименьший объем инвестиций приходится на деятельность гостиниц и предприятий общественного питания (0,1%), предоставление прочих видов услуг (0,02%) [8].

В Рязанской области основной удельный вес составляют вложения в транспортировку и хранение (25,9%), сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство (23,3%), обрабатывающие производства (19,9%). Наименьший объем инвестиций приходится на добычу полезных ископаемых (0,1%), деятельность гостиниц и предприятий общественного питания (0,2%), деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги (0,1%) [9].

Большое значение для оценки инвестиционных ресурсов имеет структура инвестиций по источникам финансирования. Основным источником финансирования инвестиций в основной капитал организаций в Калужской области в 2019 году являлись собственные средства, доля которых в общем

объеме инвестиций составила 58,0% (в 2018 г. – 49,5%), доля привлеченных средств организаций составила 42,0% (в 2018 г. – 50,5%) [8]. В Рязанской области в 2019 году собственные средства составляли также большую часть средств в общем объеме инвестиций в основной капитал (62,2%), привлеченные средства – 37,8% [9]. В Калужской области доля бюджетных средств в объеме инвестиций в 2019 году уменьшилась по сравнению с 2018 годом и составила 12,8%, в Рязанской области доля бюджетных средств наоборот увеличилась в 2019 году по сравнению с 2017 годом и составила 15,0%. В Калужской области среди всех привлеченных источников финансирования наибольшую долю занимают кредитные средства. Доля банковской сферы в финансировании реального сектора в 2019 году в Калужской области составила 17,4% в общем объеме инвестиций в основной капитал, в Рязанской области – 7,6%.

При рассмотрении динамики объема прямых иностранных инвестиций за анализируемый период в Калужской и Рязанской областях по данным Центрального Банка России наблюдается снижение объема прямых иностранных инвестиций в обеих областях [12]. По итогам 2019 года данный показатель в Калужской области превосходит аналогичный показатель в Рязанской области в 53 раза. Доля объема ПИИ Калужской области в общем объеме ПИИ ЦФО в 2019 году составила 0,9% (в общем объеме ПИИ РФ – 0,5%, 4 место в ЦФО, 17 место – в РФ), а доля Рязанской области – 0,02% (в общем объеме ПИИ РФ – 0,01%, 16 место в ЦФО из 18 регионов РФ, 62 место – в РФ).

Общий показатель по остаткам прямых иностранных инвестиций (накопленным инвестициям) по состоянию на 01 января 2020 года в экономике Калужской области составил 4013 млн долл. США (в экономике Рязанской области – 318 млн долл. США), что составляет 0,7% от данного показателя по России (Рязанская область – 0,05%) и 1,3% от общего объема накопленных инвестиций по ЦФО (0,1%). Среди субъектов ЦФО Калужская область по показателю остатков (накопленных) прямых иностранных инвестиций по состоянию на 01.01.2020 заняла 4 место, уступив Москве, Московской и Липецкой областям, Рязанская область заняла 14 место [12].

Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ оценивает усилия региональных властей по созданию благоприятных условий ведения бизнеса и выявляет лучшие практики, а его результаты стимулируют конкуренцию в борьбе за инвестиции на региональном уровне. Рейтинг составляется Агентством стратегических инициатив. Основной принцип Рейтинга заключается в сравнении регионов друг с другом по эффективности усилий вне зависимости от географических, климатических и инфраструктурных условий конкретного региона.

Рейтинг рассчитывается по всем 85 субъектам Российской Федерации и состоит из 44 показателей, которые группируются в 17 факторов, составляющих 4 направления: регуляторная среда, институты для бизнеса, инфраструктура и ресурсы, поддержка малого предпринимательства. Результаты Рейтинга для каждого региона определяются по каждому из 4 ключевых направлений оценки, а также по каждому показателю внутри направления. В итоге регионы ранжируются и разбиваются по группам: A, B, C, D, E. Чем ближе к группе A, тем лучше показатели. Максимальный балл по направлению – 100, интегральный индекс рейтинга – это сумма баллов по всем направлениям (максимум 400 баллов).

По итогам рейтинга 2020 года Калужская область заняла 8 место, опустившись на 4 позиции вниз (в 2019 году – 4 место), уступив Москве, Республике Татарстан, Тульской области, Санкт-Петербургу, Московской области, Краснодарскому краю, Белгородской области. Настоящий рывок регион совершил в 2019 году, перебравшись с 13 места на 4. Рязанская область находится далеко от лидеров рейтинга. В 2020 году заняла 65 место из 85, потеряв 20 позиций по сравнению с 2019 годом (45 место) [13].

Результаты интегрального индекса рейтинга состояния инвестиционного климата в Калужской области показывают положительную динамику от 264,8 баллов в 2018 году до 279,2 баллов в 2020 году (увеличение на 14,4 балла). Калужская область входит по интегральному индексу в лидирующую группу I, регионы которой демонстрируют высокие результаты по направлениям. Интегральный индекс Рязанской области уменьшился в 2020 году на 13 баллов по сравнению с 2019 годом и составил 240,6 баллов. Рязанская область в 2020 году вошла в четвертую группу интегрального рейтинга, хотя в предыдущие годы входила в третью группу [13].

В целом в Национальном рейтинге 2020 года в Калужской области рост был зафиксирован по 15 показателям, 20 показателей сохранили свои позиции и 9 показателей ухудшились. Большая часть показателей (20 показателей) входит в лидирующую группу A. Калужская область занимает лидирующие позиции по направлениям: регуляторная среда (оценивается эффективность оказания различных государственных услуг для бизнеса) и институты для бизнеса (наличие и качество инструментов защиты и улучшения инвестиционной среды). В последней группе E находится показатель, по которому оценивается качество и доступность трудовых ресурсов. В Рязанской области наблюдается рост также по 15 показателям, 13 показателей сохранили свои позиции и 16 показателей ухудшились. Большая часть показателей (16 показателей) входит в группу C. Рязанская область вошла в группу регионов-лидеров лишь по трем показателям: наличие и качество информационного портала по вопросам поддержки и развития малого и среднего предпринимательства; удовлетворенность субъектов малого предпринимательства наличием и доступностью необходимой для ведения бизнеса недвижимости (строений и земель-

ных участков) в субъекте РФ; удовлетворенность субъектов малого предпринимательства доступностью кредитных ресурсов в субъекте РФ. Хуже всего складывается ситуация по таким направлениям оценки, как регуляторная среда и инфраструктура и ресурсы (показатели работы и уровня развития инфраструктуры, а также доступности ресурсов для ведения бизнеса и инвестиционной деятельности). Острой проблемой являются вопросы, связанные с эффективностью процедур регистрации предприятий, качеством и доступностью инфраструктуры, эффективностью процедур постановки земельного участка на кадастровый учет и качеством территориального планирования, а также качеством и доступностью финансовой поддержки [13].

Для сравнения в Рейтинге инвестиционной привлекательности регионов России «Эксперт РА» в 2019 году Калужская область – регион с «пониженным потенциалом – умеренным риском» (группа 3В1), заняла 34 место по уровню инвестиционного потенциала и 22 место по уровню инвестиционного риска, Рязанская область – регион с «пониженным потенциалом – минимальным риском (группа 3А1), заняла 49 место по уровню инвестиционного потенциала и 16 место по уровню инвестиционного риска [14]. По данным Ежегодного рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России Национального рейтингового агентства в 2019 году Калужская область – регион «с высоким уровнем инвестиционной привлекательности» (группа IC3), заняла 12 место в рейтинге, Рязанская область – «средняя инвестиционная привлекательность» (группа IC5), заняла 49 место [15]. Показатели Национальных рейтингов состояния инвестиционного климата в субъектах РФ подтверждают, что с точки зрения инвесторов Калужская область более привлекательна, чем Рязанская область.

Проведенный сравнительный анализ инвестиционных процессов в Калужской Рязанской областях позволяет сделать вывод, что инвестиционные решения относят к числу сложных по их процедуре выбора. Такие решения основаны на многокритериальной, многовариантной оценке целого многих факторов и тенденций, зачастую действующих разнонаправлено.

Выгодное экономико-географическое положение: близость к крупнейшему рынку России – Московской агломерации, транспортная доступность (федеральные трассы, железнодорожные коридоры на восток и юг), развитое машиностроение, сельское хозяйство и пищевая промышленность, производство высокотехнологичной продукции двойного назначения, наличие системы подготовки высококвалифицированных кадров можно считать сильными сторонами Калужской и Рязанской областей.

Однако в Калужской области более развита система институтов развития, а также создано большее количество кластеров, чем в Рязанской области, система мер поддержки инвесторов в Калужской области более проработана на региональном уровне. В Рязанской области отсутствует собственный международный аэропорт, тогда как в Калужской области с 2015 года функционирует международный аэропорт «Калуга». Показатель среднедушевых денежных доходов населения (в месяц) в Калужской области значительно превышает аналогичный показатель в Рязанской области.

Площадки в индустриальных парках в Калужской области заполнены более чем на 80 процентов. Правительство Калужской области не останавливает работу по формированию в индустриальных парках региона необходимой инфраструктуры. Четыре наиболее крупных из них – это «Грабцево», «Ворсино», «Росва» и «Калуга-Юг» в 2016 году прошли сертификацию в Минпромторге России. Также на территории Калужской области созданы и активно заполняются ОЭЗ и ТОСЭР. По сравнению с индустриальными парками эти инфраструктурные объекты предлагают более высокие преференции. В 2019 году в Калужской области было открыто 7 новых производств, на которых создано более 500 рабочих мест. В 2020 году, несмотря на ограничительные меры, препятствующие распространению коронавирусной инфекции, работа по привлечению инвестиций не остановлена. В Калужской области заключено 8 соглашений о намерениях. Заявленный объем инвестиций – более 6 млрд рублей, количество рабочих мест – 520. В 2021 году ожидается введение в эксплуатацию порядка 10 новых производств.

Площадки для размещения инвестиционных проектов в Рязанской области в основном не заполнены. По мнению экспертов это происходит из-за высокой конкуренции между регионами в этой сфере. Информация об открытии новых производств за последний год, заключенных инвестиционных соглашениях на официальных ресурсах региона отсутствует. Сочетание благоприятного инвестиционного климата, динамично развивающейся инфраструктуры и накопленного опыта сопровождения крупных проектов делает Калужскую область более привлекательной с точки зрения инвесторов, чем Рязанская область, что подтверждают и показатели Национальных рейтингов состояния инвестиционного климата в субъектах РФ.

Территориальный аспект инвестиций, приуроченность инвестиций к определенному региону, местности сомнений не вызывает, так как именно региональные особенности являются определяющими для характера, динамики и направлений вложений. Очевидным является то, что инвестор заинтересован вкладывать свои средства в регионы, в которых низкий уровень риска и одновременно высокий уровень доходности. Регионам и территориям с неблагоприятным инвестиционным климатом нужно создать условия, которые дадут возможность привлечения необходимого объема инвестиций.

Литература

1. Закон Калужской области № 31-ОЗ от 16.12.1998 «О государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности». Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/446155355.
2. Инвестиционная стратегия Калужской области до 2020 года. Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/464900691.
3. Инвестиционная стратегия Рязанской области. Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/428509976.
4. Гиринский, А.В. Сущностные аспекты инвестиционной политики регионов / А.В. Гиринский. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2019. – № 10 (248). – С. 98–100. Режим доступа: https://moluch.ru/archive/248/57138/.
5. Инвестиционный портал Калужской области. Режим доступа: https://investkaluga.com/.
6. Инвестиционный портал Рязанской области. Режим доступа: http://invest-r.ru/.
7. Официальный портал Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/folder/14477/.
8. Официальный портал Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Калужской области. Режим доступа: https://kalugastat.gks.ru/.
9. Официальный портал Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Рязанской области. Режим доступа: https://ryazan.gks.ru/.
10. Официальный сайт министерства экономического развития Калужской области. Режим доступа: https://admoblkaluga.ru/sub/econom/
11. Официальный сайт Корпорации развития Рязанской области. Режим доступа: http://rrdc.ru/.
12. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. Режим доступа: https://cbr.ru/.
13. Официальный сайт Агентства стратегических инициатив по продвижению новых проектов. Режим доступа: https://asi.ru/.
14. Официальный сайт рейтингового агентства RAEX (РАЭКС-Аналитика). Режим доступа: https://raex-a.ru/.
15. Официальный сайт Национального Рейтингового Агентства. Режим доступа: https://www.ra-national.ru/.

COMPARATIVE ANALYSIS OF INVESTMENT PROCESSES IN THE REGIONS (BASED ON KALUGA REGION AND RYAZAN REGION MATERIALS)

Aksenov A.D., Erokhina E.V.

Moscow State Technical University N.E. Bauman, branch in Kaluga

The article deals with the current issue concerning the researches on investment policy in constituent entities of the Russian Federation. The attention is focused on the peculiarities of the investment processes in Kaluga and Ryazan Regions of the Central Federal District, which are similar in initial conditions. The competitive economic advantages of the regions, the starting conditions of regional economic development, as well as the main indicators of investment activity for the last three years in Kaluga and Ryazan Regions are consistently analyzed in the article. The analysis of the efficiency in the investment climate of two regions was made on the basis of the National rating of the investment climate in constituent entities of the Russian Federation. The article includes examples of regional practices and decisions, selected by regional authorities, for creating enabling environment for doing business. It is concluded that the issue of assessing investment attractiveness is the most important aspect in making an investment decision. The possible consequences for both the investor and the economy of each region depend on the reliability of this assessment.

Keywords: investments; investment process; investment attractiveness of the region; investment climate; business conditions; sources of investment financing.

Reference

1. Law of Kaluga Region No. 31-OZ dated December 16, 1998 «On state support of entities of investment activity» Access mode: http://docs.cntd.ru/document/446155355.
2. Investment strategy of Kaluga Region until 2020. Access mode: http://docs.cntd.ru/document/464900691.
3. Investment strategy of Ryazan Region. Access mode: http://docs.cntd.ru/document/428509976.
4. Girinskiy A.V. Essential Aspects of Regional Investment Policy / A.V. Girinskiy. – Text: direct // Molodoy Ucheniy. – 2019, No. 10 (248), pp. 98–100. Access mode: https://moluch.ru/archive/248/57138/.
5. Investment portal of Kaluga Region. Access mode: https://investkaluga.com/.
6. Investment portal of Ryazan Region. Access mode: http://invest-r.ru/.
7. Official portal of Federal State Statistic Service. Access mode: http://gks.ru/folder/14477/.
8. Official web site of Territorial Authority of Federal State Statistic Service in Kaluga Region. Access mode: https://kalugastat.gks.ru/.
9. Official web site of Territorial Authority of Federal State Statistic Service in Ryazan Region. Access mode: https://ryazan.gks.ru/.
10. Official web site of Ministry for Economic Development of Kaluga Region. Access mode: https://admoblkaluga.ru/sub/econom/
11. Official web site of Ryazan Region Corporation of Development. Access mode: http://rrdc.ru/.
12. Official web site of Central Bank of the Russian Federation. Access mode: https://cbr.ru/.
13. Official web site of Agency for Strategic Initiatives. Access mode: https://asi.ru/.
14. Official web site of Rating Agency RAEX (RAEX-Analytics). Access mode: https://raex-a.ru/.
15. Official web site of National Rating Agency. Access mode: https://www.ra-national.ru/.

Реализация национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» в условиях пандемии коронавируса (на материалах Калужской области)

Громов Даниил Владиславович,
студент, кафедра организации производства, Калужский филиал ФГБОУ ВО «Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана» (национальный исследовательский университет)
E-mail: daniil_gromov1999@mail.ru

Ерохина Елена Вячеславовна,
доктор экономических наук, профессор, кафедра организации производства, Калужский филиал ФГБОУ ВО «Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана» (национальный исследовательский университет)
E-mail: eev_bmstu@rambler.ru.

В статье рассматривается ход реализации национального проекта, направления «Экономический рост» в период ограничений, связанных с пандемией коронавируса. Изложены основные положения, задачи, сроки исполнения, а также бюджет национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Проанализированы основные направления поддержки, представляемые Агентством развития бизнеса в период пандемии. Выявлены основные действия, предпринятые правительством Калужской области для сглаживания последствий пандемии коронавируса. Представлены перспективы развития Агенства развития бизнеса на 2021 и 2022 годы. Сделан вывод, что Режим ограничений, введенный из-за пандемии коронавирусной инфекции приведет к пересмотру показателей нацпроекта, и даже к его частичному изменению.Но несмотря на это можно с уверенностью сказать, что в регионе есть оператор нацпроекта – «Агентство развития бизнеса» – способный оперативно перестроить свою работу в зависимости как от новых задач нацпроекта, так и от потребностей непосредственно субъектов МСП.

Ключевые слова: национальные проекты; предпринимательство; поддержка; пандемия; Агенство развития бизнеса; Калужская область.

В мае 2018 года Президент России В.В. Путин подписал указ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», устанавливающий и утверждающий новые национальные проекты федерального масштаба, разработанные по трём направлениям: «Человеческий капитал», «Комфортная среда для жизни» и «Экономический рост» [1].

«Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» – национальный проект направления «Экономический рост». Срок реализации нацпроекта: с октября 2018 года по 2024 год (включительно).

Национальный проект структурирован таким образом, чтобы предложить необходимые меры поддержки предпринимателю на каждом этапе жизненного цикла развития бизнеса: от появления идеи начать бизнес, далее – регистрации и помощи в получении доступного финансирования, имущественной поддержки, до реализации проектов в отдельных отраслях (туризм, сельское хозяйство) и расширения бизнеса с выходом на экспорт [2].

Основные цели и целевые показатели нацпроекта, в соответствии с паспортом нацпроекта, представлены в таблице 1.

Задачи нацпроекта:

- улучшение условий ведения предпринимательской деятельности (в т.ч. упрощение налоговой отчётности для предпринимателей, применяющих контрольно-кассовую технику);
- создание цифровой платформы для поддержки производственной и сбытовой деятельности субъектов МСП и ИП;
- совершенствование системы закупок, осуществляемых крупнейшими заказчиками у субъектов МСП и ИП;
- упрощение доступа к льготному финансированию (в т.ч. ежегодное увеличение объёма льготных кредитов, выдаваемых субъектам МСП и ИП);
- создание системы акселерации субъектов МСП и ИП (в т.ч. инфраструктуры и сервисов поддержки, а также их ускоренное развитие в таких областях, как благоустройство городской среды, научно-технологическая сфера, социальная сфера и экология);

- модернизация системы поддержки экспортёров, являющихся субъектами МСП и ИП, увеличение доли таких экспортёров в общем объёме несырьевого экспорта не менее чем до 10%;
- создание системы поддержки фермеров и развитие сельхозкооперации;
- обеспечение благоприятных условий осуществления деятельности самозанятыми гражданами посредством создания нового режима налогообложения, предусматривающего передачу информации о продажах в налоговые органы РФ в автоматическом режиме, освобождение от обязанности представлять отчётность, а также уплату единого платежа с выручки, включающего в себя страховые взносы [3].

Таблица 1. Задачи Национального проекта

№ п/п	Цель, целевой показатель	Базовое значение		Период, год					
		Значение	Дата	2019	2020	2021	2022	2023	2024
1.	Численность занятых в сфере МСП, включая ИП, млн человек	19,2	01.07.2018	19,6	20,5	21,6	22,9	24,0	25
2.	Доля МСП в ВВП,%	22,3	31.12.2017	22,9	23,5	25,0	27,5	30,0	32,5
3.	Доля экспорта субъектов МСП, включая ИП, в общем объеме несырьевого экспорта,%	8,60	31.12.2017	8,80	9,00	9,25	9,50	9,75	10,0

Общий бюджет реализации нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» составит 481,5 млрд руб. (416,2 – из федерального бюджета, 11,4 – из региональных бюджетов, 53,9 – из внебюджетных источников).

В условиях пандемии коронавируса реализация данного проекта несколько изменилась.

С первых дней введения ограничений на горячую линию Калужского Агентства развития бизнеса стали поступать звонки от предпринимателей. Специально развернутая CRM-система позволила фиксировать обращения, контролировать своевременность и качество консультаций.

Дополнительно был разработан антикризисный портал Агентства мой-бизнес-40.рф, куда была внесена информация о мерах поддержки, нормативно-правовые акты, полезные ссылки. Информацией на портале в итоге воспользовались 9400 пользователей.

Все меры поддержки были представлены в виде инфографики в специальной брошюре.

Были организованы эфиры на ТВ и радио. Информация о мерах поддержки представлялась в печатных и интернет-СМИ. Меры поддержки продвигались через публикации агентства в соцсетях, на вебинарах, которые агентство проводило для предпринимателей в Zoom. Охват пользователей соцсети Facebook информацией агентства составил 25850 пользователей, «ВКонтакте» – 13150 пользователей [4].

На базе агентства проводились отраслевые встречи с представителями различных направлений бизнеса: рестораторами, представителями индустрии красоты, туристического бизнеса. Это позволило получить обратную связь от предпринимателей относительно того, какая поддержка для них наиболее востребована.

Данные мероприятия позволили нарастить количество обращений на горячую линию – зафиксировано порядка 4000 звонков. В CRM-систему было внесено 2600 предпринимателей. Большинство вопросов касалось финансовой поддержки, юридических аспектов возобновления деятельности.

По результатам анализа данных работы горячей линии, 86% обратившихся нашли ответы на свои вопросы. Если говорить про оставшиеся 14%, здесь в основном трудности возникали с тем, что предприниматель работал не по основному коду ОКВЭД, либо имел налоговую задолженность, либо некорректно оформлял сотрудников в штат.

Необходимо отметить, что в Калужской области в дополнение к федеральным были реализованы следующие региональные меры поддержки бизнеса:

- Кредиты Государственного фонда поддержки предпринимательства Калужской области на неотложные нужды до 1 млн руб. под 0,1% сроком до двух лет (с отсрочкой по выплате основного долга и процентов до 01.10.2020).
- Отсрочки по действующим кредитам Государственного фонда поддержки предпринимательства Калужской области.
- Субсидии на электроэнергию для гостиничного бизнеса за I квартал 2020 года (до 40%, до 450 тыс. руб. на получателя).
- Компенсация процентной ставки по инвесткредитам для гостиниц и общепита (компенсация произведенных в 2020 году процентных платежей в размере 6% годовых).
- Снижение ставки по УСН до 5% по базе доходы минус расходы и до 1% по базе доходы.
- Освобождение от уплаты налога за имущество за 2020 год.
- Уменьшение налогооблагаемой базы в I–III кварталах 2020 года для организаций – владельцев недвижимости, предоставивших льготы по аренде для субъектов МСП (кроме владельцев жилой недвижимости).

Возврат налога для самозанятых за I квартал 2020 года (для всех категорий самозанятых, в т.ч. ИП) [5].

В основном данные меры поддержки распространялись на субъектов МСП, работающих в наи-

более пострадавших от пандемии отраслях, определенных федеральным и региональным списками. Информация об объемах и количестве получателей по некоторым вышеперечисленным антикризисным мерам господдержки представлены в таблице № 2 [6].

Таблица 2. Получатели гос. поддержки

Профинансировано на оплату электроэнергии для гостиниц	Возмещено на лизинг и приобретение оборудования	Выдано Госфондом поддержки предпринимательства	Одобрено Фондом развития промышленности	Возмещено самозанятым
6,1 млн руб.	47,3 млн руб.	119,5 млн руб.	11,9 млн руб.	3,7 млн руб.
32 заявки	34 заявки	62 заявки	4 заявки	602 заявки
1 млрд руб. – общий объем поддержки с налоговыми преференциями				

Подводя итоги вышесказанному, можно сделать следующие выводы:

Горячая линия Арб стала источником обратной связи для регионального правительства. Агенство могло донести до руководства области запросы от бизнеса, и на основании этих запросов принимались конкретные решения, в том числе пакеты мер поддержки бизнеса. Например, помимо федеральных мер поддержки самозанятых, в Калужской области этой категории предпринимателей вернули налоги за первый квартал этого года.

На федеральном уровне было принято решение о беспроцентном кредитовании на зарплаты сотрудникам. И те, кто по каким-то причинам не смогли получить кредит в банке на зарплату, получили беспроцентный заём Госфонда поддержки предпринимательства. Причем в регионе Агенство практически сразу сделало этот механизм доступным не только для зарплат, но и для так называемых первоочередных нужд. Благодаря этому, ИП могли получить до миллиона руб. беспроцентного беззалогового кредита с отсрочкой на 6 месяцев сроком на 2 года. Этот продукт более выгоден, чем банковский.

Если на федеральном уровне перенесли платежи по налогам, то на территории Калужской области ряде муниципалитетов максимально снизили ставки по ЕНВД. По упрощённой системе налогообложения – до 1 и 5% по прибыли и выручке соответственно.

Также в Калужской области были запущены следующие субсидии: на электроэнергию за первый квартал для гостиниц, на инвестиционные кредиты для промышленных предприятий и ресторанного бизнеса. Если, например, предприниматель покупал инновационное дорогостоящее оборудование, то можно было сразу вернуть до 50% от стоимости этого оборудования. Лимит до 3 млн руб.

По реальной статистке, поддержку получили порядка 15 тыс. предпринимателей и 10 тыс. самозанятых. С учётом, что их всего в регионе около 50 тыс., это 50%. Многие предприниматели положительно оценили алгоритм её получения [7].

На онлайн-практикуме «Кейсы субъектов РФ по поддержке предпринимателей на уровне региона и муниципалитетов», организованном Минэкономразвития РФ, практики по работе Агентства в кризис были признаны одними из самых действенных. Наибольший интерес кураторы практикума обратили на работу горячей линии и внедрение CRM-системы для фиксации и обработки обращений субъектов МСП в Агентство.

В сентябре 2020 г. проектный комитет нацпроекта утвердил структурные изменения. Предполагается поддерживать самозанятых и заниматься стимулированием роста МСП в одной экосистеме – цифровая платформа поддержки будет единой для всего сектора.

Теперь проект состоит из четырех федеральных проектов под руководством куратора темы МСП в Минэкономразвития РФ Т. Илюшниковой. Сама структура нацпроекта заметно изменилась. Это единая цифровая платформа (отдельный ФП), вовлечение потенциальных предпринимателей в малый бизнес в механизме предакселерации (отдельный ФП); центральный ФП по акселерации субъектов МСП; отдельный ФП, адресованный самозанятым, хотя они тоже рассматриваются и как ступень в эволюции малых компаний [8].

Цель нацпроекта теперь – занятость к 2024 году в секторе 23 млн человек (цифра 25 млн перенесена на 2030 год), численность самозанятых к этому времени – 2,1 млн человек.

Сильно растет только один из главных показателей нынешней схемы поддержки МСП – закупки крупнейших заказчиков (преференциальные госзакупки и закупки госкомпаний): с 3,5 трлн руб. в 2020 году до 5 трлн руб. в 2024 году.

Но в настоящий момент новый паспорт нацпроекта официально не представлен.

Деятельность Агентства мало изменится от включения самозанятых в нацпроект. Здесь обязательно возникнет саморегулирование. Например, для получения микрозайма в Государственном фонде поддержки предпринимательства, самозанятому нужно будет пройти такую же проверку, как всем остальным. И если это действительно хороший бизнес, то пусть он получит поддержку. То же самое касается механизмов поддержки, находящихся у Агентства – маркетинговые инструменты, участие в выставках и так далее. Самозанятый не поедет на выставку промышленности, но ему может пригодиться продвижение и таргетинг – с которым мы готовы помогать. Мер государственной поддержки много, для каждого предприятия что-нибудь найдется.

Вместе с тем в Агентстве считают, что система KPI нацпроекта требует пересмотра.

К существующей в нацпроекте системе KPI в агентстве была добавлена собственная. Она включает охват предпринимательского сообщества, перечень компаний, получивших финансовые услуги Агенства, перечень тех, кто смог воспользоваться внешними – федеральными мерами поддержки. Кроме того, Агенство выводит показатель – количество предпринимателей, прошедших обучение и количество проведенных мероприятий. Эту систему оно представляли в федеральном министерстве и получило поддержку – многое из того, что они используют, может быть включено в обновленный паспорт нацпроекта [9].

Режим ограничений, введенный из-за пандемии коронавирусной инфекции приведет к пересмотру показателей нацпроекта, и даже к его частичному изменению, что отразится в итоговой статистике 2020 года.

Но независимо от этих показателей можно с уверенностью сказать, что в регионе есть оператор нацпроекта – «Агентство развития бизнеса» – способный оперативно перестроить свою работу в зависимости как от новых задач нацпроекта, так и от потребностей непосредственно субъектов МСП.

Литература

1. Национальные проекты – https://dzs.sev.gov.ru/natsionalnye-proekty/
2. Национальные проекты России 2019–2024 – http://government.ru/info/35563/
3. Национальный проект – Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы – https://813.ru/podderzhka/program-podderzhki/natsionalnyy-proekt/
4. Антикризисный портал ГАУ КО «Агентство развития бизнеса» https://xn——40-b4dynhg3aqg0c.xn – p1ai/
5. Меры государственной поддержки бизнеса Калужской области https://arbko.ru/upload/iblock/b3a/Mery-gosudarstvennoy-podderzhki-biznesa-2020-_1_.pdf
6. Меры господдержки бизнеса. Срочный выпуск https://arbko.ru/upload/iblock/38f/Mery_gospodderjki_srochno.pdf
7. «Поддержки много не бывает. Как спасали калужский бизнес от коронавируса», интервью С.В. Перевалова изданию «Аргументы и факты» – https://kaluga.aif.ru/society/persona/podderzhki_mnogo_ne_byvaet_kak_spasali_kaluzhskiy_biznes_ot_koronavirusa
8. «Весь малый бизнес запишут в стартапы. В нацпроекте поддержки МСП изменились базовые принципы» https://www.kommersant.ru/doc/4519430?from=main_3
9. «Задача – выжить. Правительство пересматривает нацпроект поддержки МСП», Иван Романов http://dopoffice.ru/2020/10/09/zadacha-vyzhit-pravitelstvo-peresmatrivaet-nacproekt-podderzhki-msp/

IMPLEMENTATION OF THE NATIONAL PROJECT «SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES AND SUPPORT FOR INDIVIDUAL ENTREPRENEURSHIP» IN THE CONTEXT OF THE CORONAVIRUS PANDEMIC (BASED ON MATERIALS FROM THE KALUGA REGION)

Gromov D.V., Erokhina E.V.

Kaluga branch of the Bauman Moscow state technical university (national research university)

Abstract: The article examines the implementation of the national project “Economic Growth” in the period of restrictions associated with the coronavirus pandemic. The main provisions, tasks, implementation plans, as well as the budget of the national project “Small and Medium-sized Enterprises and support for individual entrepreneurial initiative”are outlined. The main areas of support provided by the Business Development Agency during the pandemic are analyzed. The main actions taken by the Government of the Kaluga Region to mitigate the consequences of the coronavirus pandemic have been identified. The prospects for the development of the Business Development Agency for 2021 and 2022 are presented. It is concluded that the regime of restrictions imposed due to the coronavirus pandemic will lead to a revision of the indicators of the national project, and even to its partial change.But despite this, it is safe to say that in the region there is an operator of the national project – the “Business Development Agency” – able to quickly restructure its work depending on both the new tasks of the national project and the needs of SMEs directly.

Key words: national projects, entrepreneurship, support, pandemic, business development Agency, Kaluga region.

Referents:

1. National projects – https://dzs.sev.gov.ru/natsionalnye-proekty/
2. National projects of Russia 2019–2024 – http://government.ru/info/35563/
3. National Project-Small and medium-sized enterprises and support for individual entrepreneurship initiatives – https://813.ru/podderzhka/program-podderzhki/natsionalnyy-proekt/
4. Anti-crisis portal of GAU KO “Business Development Agency” – https://xn——40-b4dynhg3aqg0c.xn – p1ai/
5. Measures of state support for business in the Kaluga region – https://arbko.ru/upload/iblock/b3a/Mery-gosudarstvennoy-podderzhki-biznesa-2020-_1_.pdf
6. Measures of state support for business. Urgent issue – https://arbko.ru/upload/iblock/38f/Mery_gospodderjki_srochno.pdf
7. “There is never much support. how to save kaluga business from coronavirus”, interview with S.V. Perevalov to the publication “Arguments and facts” – https://kaluga.aif.ru/society/persona/podderzhki_mnogo_ne_byvaet_kak_spasali_kaluzhskiy_biznes_ot_koronavirusa
8. “All small businesses will be registered as startups. the basic principles of the national sme support project have changed” – https://www.kommersant.ru/doc/4519430?from=main_3
9. “The task is to survive. The Government is reviewing the national project to support SMEs”, Ivan Romanov – http://dopoffice.ru/2020/10/09/zadacha-vyzhit-pravitelstvo-peresmatrivaet-nacproekt-podderzhki-msp/

Продовольственная безопасность как важная составляющая обеспечения экономической безопасности страны

Разуваева Елена Борисовна,
старший преподаватель, заместитель декана экономического факультета Стерлитамакского филиала Башкирского государственного университета
E-mail: e.b.razuvaeva@strbsu.ru

В статье приводится определение экономической безопасности, рассматривается место продовольственной безопасности в системе экономической безопасности страны, ее значение, место России в рейтинге ряда стран по глобальному индексу продовольственной безопасности. В статье выделены показатели продовольственной безопасности на уровне страны и региона. Приводится характеристика экономической и физической доступности продовольствия, качества продуктов и его влияние на уровень жизни населения. Выполнен анализ продовольственной безопасности Башкирии, проведено сравнение показателей РБ и России. Рассчитан удельный вес местного производства сельскохозяйственной продукции Республики Башкортостан, а также доли растениеводства и животноводства на этих двух анализируемых уровнях. Данные выполненной оценки уровня продовольственной безопасности Башкирии позволят сделать выводы о состоянии экономической и физической доступности продуктов питания в Республике. Подобное оценка ситуации необходима для осуществления агропромышленной политики как Республики Башкортостан, так и России в целом, улучшения качества жизни населения, обеспечения экономической безопасности страны.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, экономическая доступность, уровень жизни населения, экономическая безопасность, качество и безопасность продовольствия, регион.

Вопросы безопасности стран являются весьма актуальными в современном мире. В понятии безопасности особое место занимает экономическая безопасность, которая определяется как состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов. [8. С. 48]

Защита интересов граждан, обеспечение достойного уровня жизни населения и развития экономики, противостояние угрозам как внешнем, так и внутренним – это все составляющие экономической безопасности страны. Она включает в себя различные виды, в том числе и продовольственную безопасность, которая заключается в обеспечении населения доступными, качественными и в достаточном объеме продуктами питания.

Для возможности обеспечения страны надлежащими продуктами питания, нашим Правительством разрабатывается агропродовольственная политика, направленная на достижение доступности продовольствия как в физическом, так и экономическом виде; поддержания российских сельхозпроизводителей для снижения зависимости от импорта; поддержание развития своего сельского хозяйства с целью увеличения объемов продовольствия.

В свете реализации агропродовольственной политики, был снижен импорт продовольствия. Так, по данным Минсельхоз РФ, продовольственный импорт в 2013 г. составил 43,3 млрд долл. США, а в 2019 г. уже 30 млрд долл. США (темп роста 69,3%). В России происходит обеспечение граждан продуктами питания собственного производства, что позволяет говорить о стремлении Правительства обеспечить продовольственную безопасность страны. Россия стремится выйти из состояния импортозависимости по отдельным видам продукции на экспортоориентирование. Так, экспорт продовольствия в 2019 году составил 25,6 млрд долл. США по сравнению с 2013 годом, когда экспорт составлял 16,8 млрд долл. США (темп роста 152,4%). Положительные сдвиги в обеспечении граждан страны продуктами питания собственного производства стали возможны благодаря действиям Правительства, направленным на увеличение объемов государственной поддержки АПК. Так, объемы финансирования сельского хозяйства в 2019 году составили 311,5 млрд руб., тогда как в 2013 г. – 197,9 млрд руб. (темп роста 157,4%).[9]

Для того чтобы оценить степень обеспеченности продовольственной безопасности, необходимо произвести ее оценку на основе таких показателей как степень зависимости от импорта продуктов питания, физическая и экономическая доступность продуктов питания для населения – на федеральном уровне. На региональном уровне можно использовать такие показатели как:

Во-первых, экономическая доступность продуктов питания, т.е. такой уровень доходов населения, который позволит осуществлять покупку продуктов в объеме и ассортименте, соответствующем рациональным нормам потребления. Другими словами необходимо проанализировать долю населения с доходами ниже прожиточного минимума и долю расходов на продукты питания в общем объеме потребления населения.

Во-вторых, физическая доступность, т.е. возможность в любом населенном пункте страны в любое время приобрести продукты питания разнообразного ассортимента и достаточного объема в соответствии с установленными нормами.

В-третьих, качество и безопасность продовольствия, т.е. товары должны обладать способностью удовлетворять определенные потребности в соответствии с назначением продукта и быть безопасными для здоровья человека.

Начиная с 2012 года, составляется рейтинг стран мира по индексу продовольственной безопасности (Global Food Security Index), который рассчитывается британской исследовательской компанией The Economist Intelligence Unit (аналитическое подразделение британского журнала Economist) при поддержке американской транснациональной компании DuPont.

По данным рейтинга стран мира по уровню продовольственной безопасности, Россия на протяжении ряда лет (начиная с 2016 г.) находится в пределах сорокового места. Так, в 2016 г. Россия была на 43 месте, в 2018 г. (последние данные) на 42 месте (табл. 1).

Таблица 1. Рейтинг ряда стран по глобальному индексу продовольственной безопасности

Рейтинг	Страна	Ценовая доступность	Наличие и достаточность	Уровень качества	Индекс
1	Сингапур	94,3	81,0	78,1	85,9
2	Ирландия	87,8	83,6	84,8	85,5
3	Великобритания	82,6	88,8	80,4	85,0
4	США	86,8	83,2	85,4	85,0
42	Россия	70,5	61,0	75,2	67,0
44	Беларусь	67,6	63,4	67,1	65,7
113	Бурунди	14,7	30,0	30,6	23,9

Источник: Рейтинг стран мира по уровню продовольственной безопасности. Гуманитарная энциклопедия: Исследования [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2020 (последняя редакция: 11.11.2020). URL: https://gtmarket.ru/ratings/global-food-security-index)

Как видно из представленных данных, Россия отстает от лидера (у Сингапура, надо заметить, не 100 ед.) по Индексу на двадцать единиц. Из трех показателей, составляющих Индекс продовольственной безопасности, наиболее низкий – наличие и достаточность продовольствия.

Рассмотрим объемы производства сельхозпродукции в России за 2018–2019 года (табл. 2).

Таблица 2. Объемы производства сельскохозяйственной продукции РФ в 2018–2019 гг.

Показатель	2018 г.		2019 г.	
	млрд руб.	%	млрд руб.	%
Продукция сельского хозяйства	5349,0	100	5908,0	100
В том числе				
растениеводства	2756,0	51,5	3160,0	53,5
животноводства	2593,0	48,5	2748,0	46,5

Источник: [7]

Данные таблицы 2 показывают, что в анализируемом периоде в структуре продукции сельского хозяйства с незначительным перевесом преобладает отрасль растениеводства. Так, в 2018 г. ее удельный вес составил 51,5%, в 2019 г. – 53,5%. Общий рост сельхозпродукции в 2019 г. по сравнению с 2018 г. вырос на 10,5%. Начиная с 2010 г. (объемы производства с/х продукции 2010 г. – 2462 млрд руб.; 2012 г. – 3161 млрд руб.; 2015 г. – 4794 млрд руб.; 2017 г. – 5110 млрд руб.) объем производства анализируемого показателя увеличился в 2,4 раза.[10] Однако такие темпы роста не позволяют нашей стране достичь лидирующего положения в глобальном индексе продовольственной безопасности.

По данным информационного агентства SoyaNews, лидерами по сельхозпроизводству стали Центральный, Приволжский и Южный федеральный округа.

В состав Приволжского федерального округа входит Республика Башкортостан, показатели продовольственной безопасности которой мы проанализируем и сравним с российскими.

Как отмечалось выше (показатели продовольственной безопасности региона), оценить продовольственную безопасность можно по физической и экономической доступности, качеству и безопасности продукции, а также по сбалансированности питания, которое оказывает прямое влияние на здоровье человека, и, в конечном итоге, продолжительность жизни.

Сопоставляя данные таблицы 3, можно увидеть экономическую доступность продовольствия населения Башкортостана и России.

Как видно из представленных данных, уровень доходов населения в Республике Башкортостан в анализируемый период был ниже среднего по России. Так, в 2018 г. – на 1,8% меньше среднероссийского, в 2019 г. – 1,2%. Стоимость потребительской корзины выше, чем в среднем по России на 0,6% в 2018 году и на 1,8% в 2019 г. Что

характеризует снижение уровня жизни населения и экономическую доступность продуктов питания по сравнению с российскими показателями. По остальным показателям Республика Башкортостан в 2019 году соответствует среднероссийским.

Таблица 3. Показатели уровня доходов населения и их экономической возможности потребления,%

Показатели	Россия		Республика Башкортостан	
	2018 г.	г.	г.	2019 г.
1. Уровень дохода населения	101,1	101,7	99,3	100,5
2. Стоимость потребительской корзины	102	105,9	102,6	107,7
3. Доля населения с доходом ниже прожиточного уровня	12,6	12,3	12,0	12,1
4. Доля расходов на питание в общем объеме потребления домохозяйств	33,5	29,7	34,9	28,4
5. Индекс потребительских цен на товары и услуги	104,26	103,04	104,3	102,9

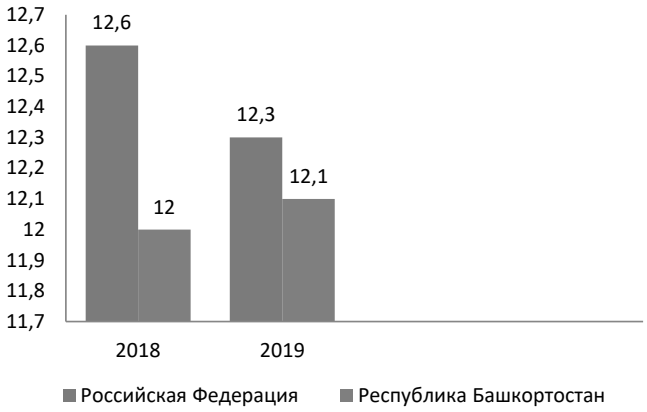


Рис. 1. Доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума

Рассматривая обеспеченность продовольствием населения региона и страны в целом, нельзя не рассмотреть долю местного производства продуктов. Для этого проанализируем выпуск продукции сельского хозяйства Республики Башкортостан (табл. 4) и сравним с данными по России (табл. 2), а затем просчитаем долю сельхозпродукции РБ (табл. 5).

Как видно из представленных данных, в Республике Башкортостан в анализируемых периодах виден рост сельхозпроизводства на 14,9 млрд руб. (9,8%). Рассматривая структуру производства, можно отметить, что в Башкортостане в 2018–2019 гг. преобладает отрасль животноводства 59,53% и 57,21% соответственно, а удельный вес растениеводства – 40,47% и 42,79%. Видно, что продукция растениеводства увеличилась за год на 6,1%, темп ее роста составил 116,1%, рост животноводства – на 5,5%.

Таблица 4. Объем производства сельскохозяйственной продукции РБ

Показатель	2018 г.		2019 г.	
	млрд руб.	%		млрд руб.
Продукция сельского хозяйства	152,2	100	167,1	100
В том числе				
растениеводства	61,6	40,47	71,5	42,79
животноводства	90,6	59,53	95,6	57,21

*по данным Росстата и Башстата

Индексы производства сельхозпродукции представлены на рисунке 2.

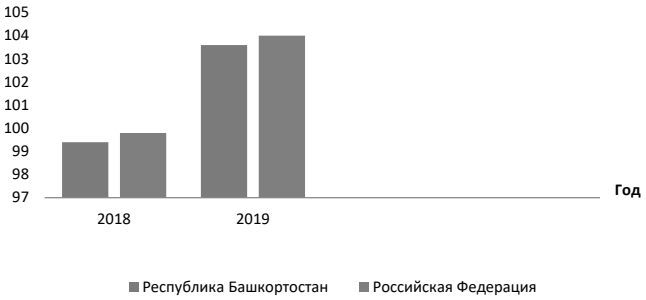


Рис. 2. Индексы производства продукции сельского хозяйства Республики Башкортостан и РФ за 2018–2019 гг.

Рассмотрим долю местного производства в объем объеме сельхозпроизводства (см. табл. 5).

Таблица 5. Доля сельхозпродукции РБ в Российском производстве

Наименование продукции	Доля 2018 г.,%	Доля 2019 г.,%
-продукция сельского хозяйства	2,8	2,8
- растениеводство	2,2	2,3
- животноводство	3,5	3,5

*составлено автором по данным Росстата и Башстата

Как видно из расчетов, доля сельскохозяйственного производства Башкортостана в общероссийском производстве составляет порядка 3%. В сравнении со 100%, это незначительная часть. Хотя при этом Башкирия занимает седьмое место в России по производству сельхозпродукции.

Итак, продовольственная безопасность как составляющая общей экономической безопасности страны имеет большое значение. От уровня обеспеченности продуктами питания в стране, их доступности зависит уровень и качество жизни населения, жизнь и здоровье всей нации.

Литература

1 Ахметова К.А. Продовольственная безопасность: состояние, проблемы, пути решения // Проблемы современной экономики. – № 2 (30). – 2009.
2 Малоземов С.И. Обеспечение продовольственной безопасности – приоритетное направление деятельности государства. Электронный ресурс: https://cyberleninka.ru/article/n/obespechenie-prodovolstvennoy-bezopasnosti-prioritetnoe-napravlenie-deyatelnosti-gosudarstva/viewer.
3 Найданова Э.Б., Полянская Н.М. Обеспечение продовольственной безопасности региона (на примере республики Бурятии): https://cyberleninka.ru/article/n/obespechenie-prodovolstvennoy-bezopasnosti-regiona-na-primere-respubliki-buryatiya/viewer.
4 Рейтинг стран мира по уровню продовольственной безопасности. Гуманитарная энциклопедия: Исследования [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2020 (последняя редакция: 11.11.2020). URL: https://gtmarket.ru/ratings/global-food-security-index).
5 Сайт Федеральной службы государственной статистики: rosstat.gov.ru
6 Сайт Территориального органа Федеральной службы статистики: bashstat.gks.ru
7 Сельское хозяйство в России. – 2019: Стат. сб. /Росстат. – М., 2019. – 91 с.
8 Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / Под ред. В К. Сенчагова. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний. – 2009. – 815 с.
9 Электронный ресурс: https://specagro.ru/news/202007/rossiya-vypolnila-doktrinu-prodovolstvennoy-bezopasnosti.
10 Электронный ресурс: https://meatinfo.ru/news/osnovnie-pokazateli-selskogo-hozyaystva-rf-v-2019-godu-407266.

FOOD SECURITY AS AN IMPORTANT COMPONENT OF ENSURING THE COUNTRY'S ECONOMIC SECURITY

Razuvaeva E.B.
Sterlitamak branch of Bashkir state University

The article provides a definition of economic security, examines the place of food security in the system of economic security of the country, its importance, the place of Russia in the ranking of a number of countries on the global food security index. The article highlights the indicators of food security at the level of the country and region. The article describes the economic and physical availability of food, the quality of products and its impact on the standard of living of the population. The analysis of food security of Bashkiria is carried out, the comparison of indicators of the Republic of Belarus and Russia is carried out. The specific weight of local production of agricultural products of the Republic of Bashkortostan, as well as the share of crop production and animal husbandry at these two analyzed levels is calculated. The data of the performed assessment of the level of food security in Bashkiria will allow us to draw conclusions about the state of economic and physical availability of food in the Republic. Such an assessment of the situation is necessary for the implementation of the agro-industrial policy of both the Republic of Bashkortostan and Russia as a whole, improving the quality of life of the population, ensuring the economic security of the country.

Keywords: food security, economic accessibility, standard of living of the population, economic security, quality and safety of food, region.

References

1. Akhmetova K.A. Food security: state, problems, solutions // Problems of the modern economy. – № 2 (30). – 2009.
2. Malozemov S.I. Ensuring food security is a priority area of state activity. Electronic resource: https://cyberleninka.ru/article/n/obespechenie-prodovolstvennoy-bezopasnosti-prioritetnoe-napravlenie-deyatelnosti-gosudarstva/viewer.
3. Naidanova E. B., Polyanskaya N.M. Ensuring food security in the region (on the example of the Republic of Buryatia): https://cyberleninka.ru/article/n/obespechenie-prodovolstvennoy-bezopasnosti-regiona-na-primere-respubliki-buryatiya/viewer.
4. Ranking of world countries by food security level. Humanitarian encyclopedia: Research [Electronic resource] / / center for humanitarian technologies, 2006–2020 (last edition: 11.11.2020). URL: https://gtmarket.ru/ratings/global-food-security-index).
5. The website of the Federal service of state statistics: rosstat.gov.ru.
6. Website of the territorial body of the Federal Statistics Service: bashstat.gks.ru.
7. Agriculture in russia. – 2019: Stat. sat. / Rosstat. – M., 2019–91 p.
8. Economic security of Russia: General course: textbook / Ed. in K. Senchagov. – M.: BINOM. Laboratory of Knowledge. – 2009. – 815 p.
9. Electronic resource: https://specagro.ru/news/202007/rossiya-vypolnila-doktrinu-prodovolstvennoy-bezopasnosti.
10. Electronic resource: https://meatinfo.ru/news/osnovnie-pokazateli-selskogo-hozyaystva-rf-v-2019-godu-407266.

Инвестиционно-инновационные механизмы как основа экономического роста и инструменты повышения конкурентоспособности организации

Сысоева Елена Васильевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмента» ФГАОУ ВО «Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации» Одинцовский филиал
E-mail: evsysoeva60@mail.ru

В статье рассматриваются вопросы инновационно-инвестиционной деятельности организации, ее роли и значении в развитии, совершенствовании производства, а в отдельных случаях ее финансового оздоровления. В современных неблагоприятных эпидемиологических и условиях экономического кризиса отчетливо прослеживается концепция трансформации структуры бизнеса, которая требует постоянно проводить адекватные стратегические и оперативные изменения.
Четко разграничены программы финансового оздоровления и программы развития компании. Методика финансового оздоровления представлена группами показателей, среди которых наиболее важной и существенной является инвестиционно-инновационный механизм ведения организационно-хозяйственной деятельности.
Рассмотрены особенности ведения инвестиционной деятельности, механизмов ее регулирования, играющих роль в поддержании и наращивании экономического потенциала как организации, да и в целом всей страны.
В условиях ограниченности финансовых ресурсов особенно важно определить направление «главного удара» – недорогие, высокоэффективные и быстро окупаемые инвестиционные проекты, которые могут «вытащить» организацию из кризиса, предложить покупателям качественную и красивую продукцию по конкурентоспособным ценам.
Основные проблемы организации при реализации инновационного проекта – это потребность в крупных инвестициях.
На помощь тысячам стартапов и инновационных проектов приходят венчурные фонды, акселераторы и бизнес-ангелы, каждый из которых имеет свое назначение, особенности, плюсы и минусы.
Инвестиции и инновации – это два взаимосвязанных понятия, где инвестиции выступают в качестве основы экономического роста, а инновации являются инструментом для повышения конкурентоспособности экономики.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экономический кризис, прибыль, инвестиции, инновации, инновационно-инвестиционный механизм, финансовое оздоровление, доходы, расходы, стартапы, инновационные проекты, венчурные фонды, акселераторы, бизнес-ангелы, технологический процесс, расширение производства.

Предпосылкой поддержания «финансового здоровья» или дальнейшего совершенствования производства, увеличения прибыли любой организации является привлечение средств, получение кредитов, в противном случае, новый проект порой просто невозможен только с использованием собственных источников [7].

Одним из обязательных условий успешного функционирования экономики страны в целом, а также одной из важнейших сфер деятельности любого хозяйствующего субъекта является осуществление инвестиционной деятельности.

Для предприятий инвестиции представляют собой обычно текущие расходы в денежной форме, а результаты – ожидаемые доходы также в денежной форме, то есть инвестирование это акт вложения денежных средств с целью получения дохода в будущем.

Потенциальный инвестор оценивает бизнес-предложения по определенным параметрам, которые показывают, что он может иметь от экономического, кадрового и технологического потенциала фирмы.

В настоящее время для сохранения конкурентоспособности, дальнейшего развития и совершенствования бизнеса необходимо постоянно мониторить хозяйственную деятельность согласно требований и изменений внешней среды.

Креативность и уникальность бизнеса заключается в постоянной готовности его к различным переменам и инновациям.

Для обеспечения устойчивого стабильного финансового состояния, развития, оздоровления бизнеса любые по размерам предприятия должны уметь своевременно и регулярно принимать меры по разработке новой системы сбалансированных показателей.

Ключевой задачей финансового оздоровления предприятий в рамках активной стратегии является освоение новых рынков сбыта. Разработка программы финансового оздоровления предприятия предполагает изучение зарубежного опыта, адаптацию его к отечественным условиям [2].

По совокупности включаемых мер, программы финансового оздоровления обладают сходством с программами развития компании. Однако, в итоге, любая программа развития направлена на финансовое оздоровление фирмы, так как ее финансовое состояние является агрегированным индикатором общего положения дел, оно в большей или меньшей степени отражает практически все возникающие проблемы. Оба вида программ имеют и принципиальные различия, представленные в таблице 1 [6].

Таблица 1. Отличия программ финансового оздоровления и программ развития

Параметр	Программа развития	Программа финансового оздоровления
Объект	Стабильно работающая организация	Организация на грани или в период кризиса, у которой уже могут быть убытки и угроза неплатежеспособности
Цель и задачи	Укрепление позиций, расширение деятельности	Стабилизация производственной, финансовой, инвестиционной деятельности, вывод организации из состояния убыточности и неплатежеспособности (т.е. выживание)
Характер изменений	Изменения могут быть небольшими и осуществляться плавно, в рамках имеющейся институциональной структуры	Изменения обычно носят коренной характер, затрагивают большинство бизнес-процессов и систему управления денежными потоками
Направленность инвестиционных проектов	Освоение новых технологий, расширение производственного потенциала	Применение уже апробированных технологий на имеющихся мощностях

Комплексные мероприятия по выводу организации из кризисного состояния включают в себя инновационные бизнес-процессы, позволяющие гибко реагировать на изменяющуюся внешнюю среду и таким образом, помогают развить внутренние системы организации, которые позволят интегрироваться в эти измененные условия и разработать стратегии по его преодолению.

Недостатками создания инновационной бизнес-модели являются:
– стратегии антикризисного управления;
– низкий профессионализм менеджеров;
– комплекс системы сбалансированных инструментов, направленных на оздоровление бизнеса [5].

В целом, для успешного развития и вывода из кризисного состояния организаций необходимо периодически проводить обновление. Комплекс мер финансового оздоровления предприятия должен быть просчитан и проанализирован для того, чтобы обеспечить высокий уровень надежности.

Методику финансового оздоровления организаций можно представить по следующим группам показателей:
– платежеспособность;
– структура капитала;
– эффективность использования оборотного капитала, доходность;
– эффективность использования внеоборотного капитала,
– инвестиционно-инновационная активность.

К наиболее важной и существенной группе данного процесса следует отнести инвестиционно-инновационный механизм – совокупность различных методов, средств и мероприятий, направленных на привлечение инвестиций и вложение их в разработку инновационных продуктов.

Инвестиционно-инновационная деятельность предприятий для финансового оздоровления, развития, заключается в следующем [8]:
– оценке потребности, возможности, целесообразности, эффективности и безопасности инвестиций, осуществляемых предприятием;
– определении направлений и приоритетных областей вложения инвестиций;
– создании благоприятных условий для направления инвестиций на инновационные цели.

Существенное значение именно для финансового оздоровления предприятий, структуризацию и оптимизацию потенциала производственных возможностей оказывает эффективный механизм управления затратами, заключающийся в следующем:

1. разработка и внедрение механизма по эффективному управлению и контролю затрат.

2. Применение методик по оптимизации расходов и сокращения издержек:
– финансовые стратегии, направленные на поддержание ликвидности;
– технологические и логистические стратегии снижения затрат в производственном и операционном циклах хозяйственной деятельности;
– стратегии создания прибыли за счет устранения потерь и сокращения непроизводительных расходов;
– разработку и использование стратегий сокращения расходов за счет внутренних резервов, основанных на нормировании и контроллинге материальных и трудовых издержек.

3. Управление финансовым оздоровлением путем использования новых низкозатратных организационно-финансовых технологий, таких как аутсорсинг, инсорсинг, факторинг и т.п.

Инвестиционные решения при экономическом неблагополучии обычно обладают рядом особенностей. Так как направления инвестиций предопределяют долгосрочные цели и задачи компании (либо стагнацию, либо выход из кризисного состояния), они должны предусматривать получение максимального эффекта от них. В кризис привлечение средств обычно затруднено.

Следует акцентировать внимание на «безопасность» привлечения средств: привлечение новых акционеров, высокий уровень заемных средств может привести к потере контроля над фирмой, к потере бизнеса вообще в связи с банкротством. Размер проекта также требует особого обоснования: если возможности недооценены, не будет захвачен потенциальный сегмент рынка; если проект излишне оптимистичен, возникнут незадействованные мощности, что скажется на себестоимости продукции и общих финансовых результатах компании [10].

Инвестиции играют одну из главных ролей в поддержании и наращивании экономического потенциала как организации, да и в целом всей

страны. Эта деятельность ведет к увеличению валового национального продукта, повышает активность страны на внешнем рынке.

Инвестирование это социально-экономический процесс вложений капитала в различных его формах и видах, в виде накоплений для определения части дохода за определенный период хозяйственной деятельности, который вновь вкладывается в общественное производство, то есть это процесс вложения средств в любой форме для получения дохода или какого-либо эффекта.

В условиях рыночных экономических отношений составляющими элементами инвестиционного процесса являются: затраты капитала и результатов, соизмеримость которых лежит в основе теории экономической оценки инвестиций. Инвестиции реализуются с целью получения определенного результата (прибыли) и становятся бесполезными, если данного результата не приносят [4].

По экономической значимости можно выделить базисные и эволюционные инновации [1]. Базисные инновации основаны на фундаментальных научных открытиях, предполагают революционное преобразования существа и параметров технологических процессов. Эволюционные основаны на изменениях, направленных на повышение эффективности технологий.

С точки зрения инвестиционного процесса, базисные инновации являются более долгосрочными, рискованными по сравнению с эволюционными инновациями. Однако, в случае успешной реализации, потенциальная прибыль от базисных инноваций намного выше. Данное взаимодействие инноваций и инвестиций является лишь одним из аспектов инвестиционно-инновационного процесса (ИИП) – взаимодействие разнообразных по уровням и формам инноваций и инвестиций, их движение и развитие. Инвестиционно-инновационная деятельность заключается во взаимодействии групп субъектов ИИП: субъектов регулирующих инновационную деятельность в целом, субъектов осуществляющих создание инноваций и реализацию инновационного проекта и субъектов, осуществляющих финансирование инновации.

Субъектами, регулирующими инвестиционно-инновационную деятельность, могут быть как государственные органы, так и организации инновационной инфраструктуры [8].

Субъектами, осуществляющими создание и реализацию инноваций, являются специализированные субъекты инновационной деятельности и инновационно – активные физические или юридические лица.

Субъектами, занимающимися финансированием, являются органы власти, финансово-кредитные учреждения и инвестиционные и венчурные фонды.

Назначение инвестиций в жизнедеятельности организации состоит в том, что они создают условия для модернизации, реконструкции производства. Для привлечения инвестиций в экономику страны, каждой отдельной организации необходима конструктивная инвестиционная политика, разработанная на государственном уровне. Использование в больших масштабах национальных и зарубежных инвестиций в российскую экономику предусматривает создание в России цивилизованного, социально ориентированного общества, характеризующегося высоким качеством жизни населения.

Для предприятий в предкризисном и кризисном состоянии наиболее типичны инвестиции, связанные с возможным снижением текущих затрат, совершенствованием технологического процесса и самой продукции, как наиболее вероятно обеспечивающие быстрый эффект и не требующие, как правило, крупномасштабных затрат [9].

К инвестициям в расширение производства следует подходить очень осторожно, так как увеличение производства не всегда сопровождается улучшением финансовых результатов.

Инвестиции – это и долгосрочные вложения финансовых ресурсов в активы, которые предназначены для получения будущих доходов, они играют важнейшую роль в функционировании экономики организации на любой ее стадии жизненного цикла.

Инвестиции влияют на темпы экономического роста, поскольку оказывают непосредственное влияние на производственный потенциал. Если инвестиции эффективны, то они увеличивают производственный потенциал экономики [10]. Инвестиции в материальные активы, например, в заводские здания, оборудование и инфраструктуру создают условия для производства большего количества продукции в будущем, тем самым создают условия для достижения более высоких темпов экономического роста. Инвестиции в профессиональную подготовку и образование (инвестиции в человеческий капитал) могут повысить производительность труда.

Выделим инвестиции по объемам вложений в новые товары и рынки – при вероятности развития кризиса многие компании ищут выход именно в этом направлении. Инвестиции в новое строительство не характерны для предприятий в кризисе, скорее, это тот вид инвестиций, который при неправильной оценке проекта или неблагоприятных внешних условиях может привести к кризису [8].

Инвестиции в инновации могут, как кардинально улучшить финансовое состояние компании, так и привести к краху, так как имеется большой риск не реализации данных проектов. Поэтому и сложно найти источники финансирования инновационных проектов в виду их высокого риска.

Инвестиции способствуют накоплению общественного капитала, внедрению достижений науки и техники, вследствие чего создаётся база для расширения производственных возможностей организации, экономики страны и их экономического роста. От процесса инвестирования напрямую зависит создание новых рабочих мест, так как ин-

вестиции определяют процесс расширенного воспроизводства [6].

Инвестиционная деятельность в той или иной степени присуща любому предприятию. В условиях рыночной экономики возможностей для инвестирования довольно много. Вместе с тем любое предприятие имеет ограниченные свободные финансовые ресурсы, доступные для инвестирования. Поэтому встает задача оптимизации инвестиционного портфеля.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов в кризисе особенно важно определить направление «главного удара» – недорогие, высокоэффективные и быстро окупаемые инвестиционные проекты, которые могут «вытащить» организацию из кризиса [8]. Инвестировать небольшую сумму для того, чтобы предложить покупателям качественную и красивую продукцию по конкурентоспособным ценам очень выгодно.

На сегодняшний день почти все организации привлекают инвестиции. Это происходит из-за того, что это инвестиции приносят пользу, как инвестору, так и компании. Инвестор за счёт своей деятельности наращивает свой капитал, а компания использует привлечённые средства на различные нужды их хозяйственной деятельности.

Для компаний инвестиции особенно необходимы на ранних этапах её развития. Денежные средства необходимы для обеспечения конкурентоспособности товаров и услуг организации, но в совокупности с прочими затратами зачастую не всегда возможно профинансировать стратегии ее развития, используя лишь собственный капитал. В таком случае компания начинает привлекать капитал извне. Самым распространённым способом привлечения капитала является выпуск ценных бумаг, таких как акции, облигации и др.

Разные способы привлечения инвестиций приводят к разным последствиям, так, например, в результате акционерного финансирования путь развития компании может зависеть от мнения её акционеров. Несмотря на негативные последствия привлечения средств извне, оно остаётся выгодным для компании, так как она получает необходимые средства для ведения своей деятельности, получения прибыли и развития [4]. Для инвестора вкладывать свой капитал в компании также имеет важное значение, ведь таким образом его капитал начинает работать и приносить ему прибыль, которая выражается в дивидендах, если он покупает акции компаний.

В настоящее время технологический прогресс и внедрение новшеств во всех сферах общества является одним из важнейших факторов развития и повышения уровня жизни. И здесь главную роль как раз и играют инновации и инвестиции, их источники инвестирования. Основные проблемы, с которыми сталкивается любой инновационный проект – это потребность в крупных инвестициях, большой срок окупаемости, отсутствие гарантий успешности проекта. На помощь тысячам стартапов и инновационных проектов приходят венчурные фонды, акселераторы и бизнес-ангелы [7]. Каждый из этих инструментов имеет свое назначение, особенности, плюсы и минусы.

Самым распространенным и одновременно доступным видом инвестирования для инновационных бизнес-проектов является бизнес-ангел, то есть частный венчурный инвестор. Финансирование от бизнес-ангелов можно получить на самом раннем этапе развития компании, когда еще нет существенных результатов.

Акселераторы больше подходят стартапам, имеющим уже первые результаты и доход от разработки. Плюс акселератора в том, что он сочетает в себе и интенсивную образовательную программу по ведению инновационного бизнеса, и возможность получить в конце обучения крупные вложения от инвесторов, которым приглянется проект.

Наибольшие вложения, как правило, можно получить от венчурных фондов. Принцип работы венчурных фондов заключается в отборе для инвестирования группы наиболее многообещающих инновационных проектов с расчетом на то, что в будущем будет эффективен хотя бы один, который и принесет фонду крупную прибыль. Однако, получить инвестирование в венчурном фонде сложнее всего, так как они выбирают проекты, которые находятся уже в менее рисковой стадии развития и показывают существенные результаты.

Также стоит отметить, что еще одним источником инвестирования для инновационных проектов являются гранты от государства, вузов и научных центров. Данный вид инвестирования является самым труднодоступным, однако в некоторых странах он дает значительные результаты, так как правительства очень заинтересованы в широком внедрении инноваций.

Разработка и внедрение инноваций в различных отраслях экономики является в последние годы одним из наиболее активно развивающихся направлений научно-технической и производственной деятельности. Все это создает отличную почву для инвестиций на динамичном рынке. Появляется множество венчурных фондов, которые инвестируют в инновационные компании, занимающиеся разработкой программного обеспечения или созданием комплектующих для высокотехнологичного оборудования.

На данный момент инвестиционно-инновационная деятельность наиболее распространена в развитых странах, таких как США или Япония, где вкладываются большие суммы денег в инновационные компании, которые впоследствии вырастают в гигантов на подобии Microsoft или Sony и приносят своим инвесторам неплохие дивиденды [3].

Таким образом, сегодня, в условиях экономического кризиса и неустойчивой эпидемиологической ситуации, вопрос о том, куда вкладывать деньги, стоит очень остро. Более того, благодаря проводимой государством политики по повышению финансовой грамотности населения, все

больше обычных граждан думают об инвестировании собственных накопленных денежных средств в различные проекты.

В России на данный момент сформировалась довольно интересная конъюнктура рынка инвестиций, на котором представлены не только крупные финансовые «игроки», как было 20 лет назад, но и обычные граждане; предложения на этом рынке представлены старыми и новыми механизмами инвестирования.

Старые механизмы инвестирования – классические методы инвестирования представляют собой: банковские вклады, пенсии (обязательные отчисления в Пенсионный Фонд России) и инвестиции в классические проекты (сфера массового потребления и т.д.). Обобщая, эта группа характеризуется малой рискованностью (говоря о создании нового бизнеса в классических сферах, их рискованности безусловно выше чем при вложении денег в форме вклада, но тем не менее, по сравнению с венчурными проектами, рискованность низкая), низкой рентабельностью, сравнимой с инфляцией. Таким образом, вклады обеспечивают лишь сохранность денежных средств (за исключением случаев, когда инфляция выше ставок по вкладам).

Новые механизмы инвестирования. На сегодняшний день это наиболее привлекательная область инвестирования, где проценты значительно покрывают инфляцию и дают значительный доход, однако и риски тут значительно выше.

Такими проектами можно назвать [7]:

– проекты венчурного инвестирования,
– инвестирования в человеческий капитал внутри компаний,
– инвестирования на финансовом рынке (за исключением рынка облигаций (который сами по себе представляет собой уровень риска на уровне банковским вкладов),
– инвестиции в проекты новых сфер и др.

Последствия инвестиционных решений простираются в будущее и должны сохраняться в течение более длительного периода, чем последствия текущих операционных расходов. Решение фирмы инвестировать в долгосрочные активы оказывает решающее влияние на темпы и направление ее роста. Неправильное решение может оказаться губительным для дальнейшего выживания фирмы, нежелательное или невыгодное расширение активов приведет к тяжелым операционным издержкам для фирмы. С другой стороны, недостаточное инвестирование в активы затруднит фирме успешную конкуренцию и удержание своей доли рынка.

Компания может добавить мощности к своим существующим производственным линиям для расширения существующих операций. Например, компания по производству удобрений может увеличить размер своего завода, чтобы производить больше мочевины. Внедрение новых технологий и требует финансовых ресурсов, которыми и являются инвестиции. Само по себе развитие технологий невозможно без инвестиций, как на государственном, так и на региональном уровне страны. Также уровень научно-технологического развития регионов напрямую зависит от вложенного объема инвестиций.

Расширение нового бизнеса требует инвестиций в новые продукты и новый вид производственной деятельности внутри фирмы. Если производитель инвестирует в новые заводы и оборудование для производства нового продукта, который он до этого не производил, то это представляет собой расширение нового бизнеса – диверсификация. Иногда компания приобретает существующие фирмы для расширения своего бизнеса. В любом случае фирма делает инвестиции, рассчитывая на дополнительный доход.

Основной целью модернизации и замены оборудования является повышение эффективности эксплуатации и снижение затрат. Затраты на поддержку оборудования отразятся на увеличении прибыли, но выручка фирмы может остаться неизменной. Активы устаревают из-за долгосрочного использования или связи с технологическими изменениями. Фирма должна принять решение о замене этих активов новыми. Если цементная компания переходит с полуавтоматического сушильного оборудования на полностью автоматическое сушильное оборудование, то это можно назвать примером модернизации и замены. Решения о замене помогают внедрять более эффективные и экономичные активы.

Таким образом, фирма должна заменить изношенные и устаревшие заводы и машины, приобрести основные средства для текущей и новой продукции и принять стратегические инвестиционные решения. Это позволит фирме достичь своей цели максимизации прибыли либо за счет увеличения выручки, либо за счет сокращения издержек.

Таким образом, можно делать вывод, что в долгосрочной перспективе инвестиции важны для повышения производительности и конкурентоспособности экономики. Инвестиционные средства в современных экономических реалиях нужно направлять на внедрение инноваций и модернизацию основных фондов, поскольку в рыночной экономике, инвестиции в инновации дают возможность повышения производительности труда и качества выпускаемой продукции. Инвестиции и инновации – это два взаимосвязанных понятия, где инвестиции выступают в качестве основы экономического роста, а инновации являются инструментом для повышения конкурентоспособности экономического состояния организации.

В современной экономике инвестиции являются основным двигателем инноваций и технического прогресса. Они позволяют компаниям развиваться, тем самым двигая экономику вперед на пути развития.

Литература

1. Вертакова Ю.В. Прогресс и инновации: анализ системной взаимообусловленности: Моногра-

фия / Ю.В. Вертакова, Е.А. Алпеева, И.Ф. Рябцева. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 137 с. – (Научная мысль; Экономика).
2. Гончаренко Л.П. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / Л.П. Гончаренко, Б.Т. Кузнецов, Т.С. Булышева, В.М. Захарова; под общей редакцией Л.П. Гончаренко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 487 с
3. Горфинкель В.Я. Экономика инноваций: Учебник / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, Т.Г. Попадюк. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. – 336 с.
4. Маркова Г.В. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие / Г.В. Маркова – Москва: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2020. – 144 с.
5. Рубинштейн Е. Д., Блинова О.Н. Оценка вероятности банкротства компании // Теория и практика общественного развития. 2014. № 11 С. 127–130.
6. Спиридонова Е.А. Управление инновациями: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е.А. Спиридонова. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 298 с.
7. Сысоева Е.В. Венчурное инвестирование как инновационный фактор мобилизации экономического развития / Е.В. Сысоева // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал) 2012 – S4, с. 325–331
8. Сысоева Е.В. Формирование инвестиционной и инновационной деятельности организации / Е.В. Сысоева // Инновации и инвестиции 2018 – № 3, с. 15–19
9. Ухина А.В., Агафонова М.С., Половинкин И.С. Инвестиционно – инновационные факторы экономического роста // Научное обозрение. Экономические науки. – 2016. – № 2. – С. 197–199;
10. Чараева М.В. Реальные инвестиции: учеб. пособие / М.В. Чараева. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 265 с.

INVESTMENT AND INNOVATION MECHANISMS AS A BASIS FOR ECONOMIC GROWTH AND TOOLS FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF AN ORGANIZATION

Sisoeva E.V.
Moscow State Institute of International Relations (University) of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation

The article examines the issues of innovation and investment activities of the organization, its role and significance in the development, improvement of production, and in some cases of its financial recovery. In today's unfavorable epidemiological and economic crisis conditions, the concept of transformation of the business structure is clearly visible, which requires constant adequate strategic and operational changes.
Financial recovery programs and company development programs are clearly distinguished. The methodology of financial recovery is represented by groups of indicators, among which the most important and essential is the investment and innovation mechanism for conducting organizational and economic activities.
The features of conducting investment activities, mechanisms of its regulation, which play a role in maintaining and increasing the economic potential as an organization, and in the whole country as a whole, are considered. In conditions of limited financial resources, it is especially important to determine the direction of the «main blow» – inexpensive, highly effective and quickly recouped investment projects that can «pull» an organization out of the crisis, offer customers high-quality and beautiful products at competitive prices. The main problems of the organization in the implementation of an innovative project is the need for large investments. Venture funds, accelerators and business angels come to the aid of thousands of startups and innovative projects, each of which has its own purpose, features, pros and cons. Investment and innovation are two interrelated concepts, where investment is the basis of economic growth, and innovation is a tool to increase the competitiveness of the economy.

Keywords: competitiveness, economic crisis, profit, investment, innovation, innovation – investment mechanism, financial recovery, income, expenses, startups, innovation projects, venture funds, accelerators, business angels, technological process, production expansion.

References

1. Vertakova Yu.V. Progress and innovation: analysis of systemic interdependence: Monograph / Yu.V. Vertakova, E.A. Alpeeva, I.F. Ryabtseva. – M.: NITs INFRA-M, 2013. – 137 p. – (Scientific thought; Economics).
2. Goncharenko L.P. Innovation management: textbook for universities / LP Goncharenko, BT Kuznetsov, TS Bulysheva, VM Zakharova; under the general editorship of L.P. Goncharenko. – 2nd ed., Rev. and add. – Moscow: Yurayt Publishing House, 2019. – 487 p.
3. Gorfinkel V. Ya. Economics of Innovation: Textbook / Ed. prof. V. Ya. Gorfinkel, T.G. Popadyuk. – 2nd ed., Rev. and add. – M.: University textbook: NITs Infra-M, 2013. – 336 p.
4. Markova G.V. Economic evaluation of investments: Textbook / G.V. Markova – Moscow: KURS, Research Center INFRA-M, 2020. – 144 p.
5. Rubinshtein E.D., Blinova O.N. Assessment of the probability of bankruptcy of a company // Theory and practice of social development. 2014. No. 11 P. 127–130.
6. Spiridonova, E.A. Management of innovations: textbook and workshop for undergraduate and graduate programs / E.A. Spiridonova. – Moscow: Yurayt Publishing House, 2019. – 298 p.
7. Sysoeva E.V. Venture investment as an innovative factor in mobilizing economic development / E.V. Sysoeva // Mining information and analytical bulletin (scientific and technical journal) 2012 – S4, p. 325–331
8. Sysoeva E.V. Formation of investment and innovation activities of the organization / E.V. Sysoeva // Innovations and investments 2018 – No. 3, pp. 15–19
9. Ukhina A.V., Agafonova M.S., Polovinkin I.S. Investment and innovative factors of economic growth // Scientific Review. Economic sciences. – 2016. – No. 2. – P. 197–199;
10. Charaeva M.V. Real investments: textbook. allowance / M.V. Charaeva. – M.: INFRA-M, 2019. – 265 p.