

СОДЕРЖАНИЕ

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

- Маркова О.М. Особенности оценки финансового состояния
коммерческих банков России в современных условиях 3
- Терновская Е.П., Катунин М.О. Развитие потенциала
банковских карт в российских банках как направление
повышения эффективности карточного бизнеса 9
- Бердышев А.В., Картиева Д.С. Международный
и российский опыт таргетирования инфляции 17

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ

- Соколинская Н.Э., Косарева Д.А. Макроэкономический
и микроэкономический анализ кредитования
крупного бизнеса в России 22
- Зубкова С.В. Малый бизнес в России:
как повысить кредитную поддержку 27
- Фиапшев А.Б. Потребительское кредитование в России
и его перспективы в контексте задач социально-
экономического развития 31

ЦИФРОВИЗАЦИЯ И БАНКИ

- Ушанов А.Е. Принцип клиентоцентричности
банковской деятельности в условиях цифровизации 35
- Варламова С.Б., Васильев Ю.А. Классификация способов
мошенничества в банковских IT-технологиях
и современные методы защиты от Фрода 41

ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ

- Андрианова Л.Н., Крылова К.Е. Анализ применения стратегий
управления портфелем инвестиционных фондов
на рынке США 45
- Ковалева Н.А. Организация модели регулирования и надзора
за деятельностью банков на рынке ценных бумаг:
зарубежный опыт и российская практика 52

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

- Прохоров Ю.Н., Самойлов М.Г. Цифровая трансформация и
влияние её на развитие конкуренции в сфере закупок
в условиях перехода к цифровой экономике 57
- Холкина Н.А., Швец А.В. Развитие цифровизации
контрактной системы в сфере закупок 60
- Ратникова М.Ю. Современные методологические подходы
к разработке региональных энергетических программ 63
- Сенашенко В.С., Кузнецова В.А., Казарин Л.С. Современная
система высшего образования: естественнонаучный
подход 72
- Шишигин Е.З. Реинжиниринг бизнес-процесса управления
запасами, как фактор повышения конкурентоспособности
организации 81

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, член-
корр. РАЕН, проф., руководитель Департамента финансовых рынков
и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

- Вахрушев Дмитрий Станиславович, д-р экон. наук, проф.,
проф. кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО «Ярославский госу-
дарственный университет им. П.Г. Демидова»
- Зубкова Светлана Валерьевна, канд. экон. наук, доц. Департамента
финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Прави-
тельстве Российской Федерации
- Ильина Лариса Владимировна, д-р экон. наук, проф., проф. Саратов-
ского социально-экономического института РЭУ имени Г.В. Плеханова
(филиал ФГБОУ ВО «РЭУ имени Г.В. Плеханова»)
- Касаев Борис Султанович, д-р экон. наук, проф., Финансовый универ-
ситет при Правительстве Российской Федерации
- Лаврушин Олег Иванович (главный редактор), д-р экон. наук, академик
РАЭН, член-корр. РАЕН, проф., руководитель Департамента
финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Прави-
тельстве Российской Федерации
- Левин Юрий Анатольевич, д-р экон. наук, проф., МГИМО
- Миркин Яков Моисеевич, д-р экон. наук, проф., заслуженный экономист
РФ, заведующий отделом международных рынков капитала, Институт
мировой экономики и международных отношений РАН
- Рубцов Борис Борисович, д-р экон. наук, проф. Департамента финан-
совых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
- Рудакова Ольга Степановна, д-р экон. наук, проф., проф. Департамен-
та финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Прави-
тельстве Российской Федерации
- Русанов Юрий Юрьевич, д-р экон. наук, проф., РЭУ имени Г.В. Плева-
нова
- Соколинская Наталия Эвальдовна (зам. главного редактора), канд.
экон. наук, проф., проф. Департамента финансовых рынков и банков,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
- Тургель Ирина Дмитриевна, д-р экон. наук, проф., замдиректора по
науке Высшей школы экономики и менеджмента ФГАОУ ВО «Урфу
им. первого Президента России Б.Н. Ельцина»
- Халилова Милляуша Хамитовна, д-р экон. наук, проф. Департамента
финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Прави-
тельстве Российской Федерации

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- Сальникова Нина Николаевна, директор SIA Finansu universitate,
председатель правления SIA MKC VERTSPAPIRI (Латвия)
- Ролдугин Валерий Иванович, д-р экон. наук, проф., председатель
профессорского совета, Балтийская международная академия
(Латвия)
- Бутиков Игорь Леонидович, д-р экон. наук, проф., директор Центра
исследований проблем приватизации, развития конкуренции
и корпоративного управления при Госкомконкуренции Республики
Узбекистан (Узбекистан)

Отпечатано в типографии
ООО «Русайнс», 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2
Тираж 300 экз.
Подписано в печать: 08.06.2019
Цена свободная

Все материалы, публикуемые в журнале, подлежат внутреннему
и внешнему рецензированию

List of References

BANKING SECTOR AND DEVELOPMENT PROBLEMS

- Markova O.M.* Features of the assessing the financial condition commercial banks Russia in modern conditions **3**
- Ternovskaya E.P., Katunin M.O.* Development of the potential of Bank cards in Russian banks as a direction **9**
- Berdyshev A.V., Kartieva D.S.* International and Russian experience of inflation targeting **17**

LOAN PROBLEMS

- Sokolinskaya N.E., Kosareva D.A.* Macroeconomic and microeconomic analysis of large business lending in Russia **22**
- Zubkova S.V.* Small business in Russia: how to increase credit support **27**
- Fiapshev A.B.* Consumer lending in Russia and its prospects in the context of social economic development **31**

DIGITALIZATION AND BANKS

- Ushanov A.E.* The principle of client-centricity of banking in terms of digitalization **35**
- Varlamova S.B., Vasiliev Yu.A.* Classification of methods of fraud in banking IT-technologies and modern methods of protection against Fraud **41**

FINANCIAL MARKETS

- Andrianova L.N., Krylova K.E.* Analysis of the application of portfolio management strategies of investment funds in the US market..... **45**
- Kovaleva N.A.* Organization of the model of regulation and supervision of banks in the securities market: foreign experience and Russian practice **52**

ECONOMY OF INDUSTRIES AND REGIONS

- Prokhorov Yu.N. Samoilov M.G.* Digital transformation and its impact on the development of competition in procurement in the transition to a digital economy **57**
- Kholkina N.A., Shvets A.V.* Development of digitalization of the contract system in the field of procurement..... **60**
- Ratnikova M.Yu.* Modern methodological approaches to the development of regional energy programs..... **63**
- Senashenko V.S., Kuznetsova V.A., Kazarin L.S.* The modern system of higher education: a natural science approach **72**
- Shishigin E.Z.* Reengineering of the business process of inventory management as a factor in increasing the competitiveness of an organization **81**

Особенности оценки финансового состояния коммерческих банков России в современных условиях

Маркова Ольга Михайловна,
канд. экон. наук, доц.,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,

За последние несколько лет сохраняется неустойчивое состояние коммерческих банков России. Государство принимает меры по регулированию денежного обращения, по повышению уровня развития некоторых отраслей экономики и другие, тем самым воздействует на устойчивость банковской системы. Однако отсутствуют прямые меры улучшения устойчивости банковской системы. Причин тому может быть несколько: первая – несовершенная методика оценки уровня устойчивости коммерческих банков; вторая – серьезные недоработки в сфере законодательства. Действительно на сегодняшний день существует большое количество методик оценки уровня устойчивости банковской системы, такое разнообразие позволяет с разных сторон произвести соответствующие исследования. Но с другой стороны, разнообразие методик оценки финансового состояния банков затрудняет получение реальной, адекватной оценки их финансового состояния, что вызывает необходимость их более подробного изучения.

Ключевые слова: банковский сектор, оценка финансового состояния банка, показатели ликвидности, доходности, уровня риска

Следует отметить, показателями оценки устойчивости банковской системы, используемыми Банком России, являются ликвидность, достаточность капитала, рентабельность и другие. Центральный банк может оценивать, как ликвидность конкретного банка, так и ликвидность банковского сектора в целом. Рассмотрим указанные показатели. Приведенные данные дают возможность понять, что за исследуемый период происходят резкие колебания ликвидности банковского сектора. Достаточно часто возникает потребность в привлечении ликвидности за счет операций с Банком России. Следовательно, можно говорить о неустойчивости банковской системы.

Таблица 1
Структурный дефицит/профицит ликвидности банковского сектора с 1.01.2011 по 1.03.2019, млрд руб.¹

Дата	Структурный дефицит (+)/ профицит (-) ликвидности
01.01.2011	+1862
01.01.2012	+249,4
01.01.2013	-1153,2
01.01.2014	-2824,6
01.01.2015	-5615,5
01.01.2016	-1474,6
01.01.2017	+736,1
01.01.2018	-2051,1
01.03.2019	-3000,0

Источник: Структурный дефицит/профицит ликвидности банковского сектора [Электронный ресурс] // ЦБ РФ: официальный сайт. - URL: http://www.cbr.ru/collection/collection/file/19403/lb_2019-37.pdf

Существует большое количество различных показателей достаточности капитала банка. Одним из важнейших показателей деятельности банка является показатель достаточности капитала Н1.0. Анализировать этот показатель можно в целом по банковскому сектору, а также по конкретному банку.

Рассматривая значение показателя достаточности капитала банка Н1.0 в целом по России, то можно сделать вывод о том, что данный коэффициент остается значительно выше установленного минимального норматива. Еще одним показателем, характеризующим состояние банковской системы, является рентабельность активов банка. При этом принимать во внимание значение данного показателя можно как по каждому банку, так и в целом по банковскому сектору.

¹ Структурный дефицит/профицит ликвидности банковского сектора [Электронный ресурс] // ЦБ РФ: официальный сайт. - URL: http://www.cbr.ru/hd_base/liquidity/ URL: http://www.cbr.ru/collection/collection/file/19403/lb_2019-37.pdf

Таблица 2

Достаточность капитала Н1.0 с 1.01.2015 по 1.01.2019, %¹.

Дата	Достаточность капитала Н1.0	Минимальное допустимое значение
01.01.2015	12	10
01.01.2016	13	8
01.01.2017	13	8
01.01.2018	12	8
01.01.2019	12,2	8

Источник: Отдельные показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов [Электронный ресурс] // ЦБ РФ: официальный сайт. - URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010119.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo

Таблица 3

Рентабельность активов с 1.01.2015 по 1.01.2019, %².

Дата	Рентабельность активов
01.01.2015	1
01.01.2016	0
01.01.2017	1
01.01.2018	1
01.02.2019	1,5

Источник: Отдельные показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов [Электронный ресурс] // ЦБ РФ: официальный сайт. - URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010119.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo

Рентабельность активов банковского сектора достаточно низкая, это означает, что банки неэффективно используют имеющиеся активы, в основном отдают предпочтение операциям с невысоким уровнем риска. Что в свою очередь подтверждает неустойчивость банковской системы. Банкам необходимо вносить изменения в структуру активов. Рассматривая рентабельность активов, следует обратить внимание на рентабельность капитала банковского сектора.

Таблица 4

Рентабельность капитала с 1.01.2015 по 1.01.2019, %³

Дата	Рентабельность капитала
01.01.2015	8
01.01.2016	2
01.01.2017	10
01.01.2018	8
01.02.2019	13,8

Источник: Отдельные показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов [Электронный ресурс] // ЦБ РФ: официальный сайт. - URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010119.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo

Если анализировать значение рентабельности капитала за период с 1 января 2015 года по 1 января 2019 года, то можно заметить колебания значения этого показателя. Данный момент свидетельствует о неустойчивости банковской системы. Однако важно понимать за счет изменения каких

показателей это происходит. Поэтому следующим рассматриваемым показателем является величина прибыли банковского сектора.

Таблица 5

Динамика прибыли с 1.01.2015 по 1.01.2019, млн руб.⁴

Дата	Прибыль
01.01.2015	589141
01.01.2016	191965
01.01.2017	929662
01.01.2018	789661
01.02.2019	1 344 829

Источник: Отдельные показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов [Электронный ресурс] // ЦБ РФ: официальный сайт. - URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010119.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo

Если сопоставить значения прибыли и рентабельности капитала, то можно выявить тенденцию пропорционального изменения этих величин. Следовательно, на колебания рентабельности капитала в большей степени повлияла динамика прибыли. Для подтверждения правильности сделанного вывода о влиянии изменения прибыли на рентабельность капитала нужно проанализировать динамику капитала банковского сектора.

Таблица 6

Динамика капитала с 1.01.2015 по 1.01.2019, млн руб.⁵

Дата	Капитал
01.01.2015	7 928 438
01.01.2016	9008 553
01.01.2017	9 387 078
01.01.2018	9397 306
01.01.2019	10 269 288

Источник: Отдельные показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов [Электронный ресурс] // ЦБ РФ: официальный сайт. - URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010119.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo

В 2015 году произошло значительное увеличение величины капитала банковского сектора. С 1 января 2016 года по 1 января 2019 года значение данного показателя изменяется незначительно. Таким образом, проведенный анализ с помощью основных показателей, используемых Банком России дает основание полагать, что состояние банковской системы неустойчивое.

На основании проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что банковская система России достаточно неустойчива. В сфере денежного обращения ситуация благоприятна: индекс монетизации, индекс валютизации, показатель опережения денег над индексом всех цен находятся в норме. Доля наличных денег в совокупном денежном агрегате велика, но за последние 8 лет снизилась и значение данного показателя на 1 января 2019 можно считать удовлетворительным.

¹ http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010119.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo

² https://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010117.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo

³ https://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010116.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo

⁴ http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010119.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo

⁵ http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010119.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo

Основные проблемы банковской сферы за исследуемый период выявлены в сфере кредитования. Такие показатели, как: показатель кредитования, показатель просроченной задолженности по предоставленным кредитам, принимают неудовлетворительные значения. Объем просроченной задолженности растет, вследствие этого объем потенциально предоставленных кредитов уменьшается, что в свою очередь негативно отражается на деятельности банков. При этом объем ресурсов, привлеченных банковской системой за период с 1.01.2011 по 1.01.2019 увеличился в 3 раза. Банкам необходимо ужесточить условия кредитования, более избирательно относиться к выбору кредитруемых лиц: юридических лиц, индивидуальных предпринимателей.

Приведенных показателей недостаточно для полной оценки устойчивости банковской системы. В связи с этим выбранных направлений повышения устойчивости также недостаточно. Считаю, что нужно создать единую оптимальную методику оценки устойчивости банковской системы. От правильной оценки зависит количество и качество принимаемых решений по повышению устойчивости. Необходимо показатели оценки разделить на внешние и внутренние. Внутренние будут характеризовать факторы, которые оказывают прямое воздействие на банковскую систему, например, достаточность капитала банка, ликвидность, рентабельность активов и капитала, структура доходов и расходов, степень квалификации сотрудников и другие. При этом внутренние показатели необходимо рассматривать как по конкретным банкам, так в общем по банковскому сектору.

Внешние будут направлены на оценку степени воздействия факторов, оказывающих косвенное влияние, в частности, индекс монетизации, индекс валютизации, показатель опережения денег над индексом всех цен, изменение процентных ставок по предоставленным кредитам и привлеченных на

депозиты денежных средств, динамика курса рубля по отношению к доллару США, динамика цен на нефть, показатель кредитования, показатель просроченной задолженности по предоставленным кредитам и другие. Особое внимание нужно уделить степени соответствия законодательства требованиям экономики, в том числе банковской системы. Кроме того необходимо определить периодичность проведения анализа устойчивости банковской системы.

Изменение (увеличение или уменьшение) того или иного показателя не дает конкретного представления о том хорошо это или плохо. Необходимо рассматривать динамику взаимосвязанных показателей чтобы сделать правильные выводы. В частности, для получения объективной информации об увеличении денежного агрегата М2, нужно проанализировать изменения его структуры.

Если доля наличных денег большая, то в стране существенный уровень теневой экономики, высоки темпы роста инфляции, население не доверяет банковской системе, аккумулирует основную часть своих сбережений не в банках. За анализируемый период (с 2011 по 2019 год) уменьшился удельный вес наличных денег в национальном определении денежной массы на 5,6%, что говорит об улучшении функционирования банковской системы в качестве проводника денежных потоков между субъектами экономики. Данный момент можно считать положительным. Удельный вес переводных депозитов изменился незначительно, в среднем на 2%. Удельный вес других депозитов, входящих в состав денежного агрегата М2 увеличился в среднем на 5,61%, что говорит о росте доверия к банковской системе.

С 2011 по 2018 год величина обязательных резервов возросла более чем в 2,5 раза. Таким образом на увеличение других депозитов, входящих в состав денежного агрегата М2 могло повлиять увеличение обязательных резервов.

Таблица 7

Структура денежного агрегата М2с 1.01.2011 по 1.09.2019, млрд руб.

Дата	Денежный агрегат М0	Переводные депозиты	Другие депозиты, входящие в состав денежного агрегата М2	Денежный агрегат М2
01.01.2011	5 062,7	5 797,1	9 152,0	20 011,8
01.01.2012	5 938,6	6 818,3	11 447,9	24 204,8
01.01.2013	6 430,1	7 264,0	13 470,6	27 164,7
01.01.2014	6 985,6	8 526,3	15 643,7	31 155,6
01.01.2015	7 171,5	8 170,0	16 274,3	31 615,8
01.01.2016	7 239,1	9 276,4	18 664,1	35 179,6
01.01.2017	7 714,8	9 927,6	20 775,6	38 418,0
01.01.2018	8 446,0	11 062,8	22 933,3	42 442,1
01.01.2019	9 339,0		37 770,3	47 109,3
01.09.2019	9 367,6		38 217,6	47 585,3

Таблица 8

Структура денежного агрегата М2с 1.01.2011 по 1.09.2019, %.

Дата	Удельный вес денежного агрегата М0	Удельный вес переводных депозитов	Удельный вес других депозитов, входящих в состав денежного агрегата М2
01.01.2011	25,3	28,97	45,73
01.01.2012	24,53	28,17	47,3
01.01.2013	23,67	26,74	49,59
01.01.2014	22,42	27,37	50,21

Окончание табл.

Дата	Удельный вес денежного агрегата М0	Удельный вес переводных депозитов	Удельный вес других депозитов, входящих в состав денежного агрегата М2
01.01.2015	22,68	25,84	51,48
01.01.2016	20,58	26,37	53,05
01.01.2017	20,08	25,84	54,08
01.01.2018	19,9	26,07	54,03
01.01.2019	19,82		80,18
01.09.2019	19,69		80,31

Источник: Денежная масса [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт.

URL: <https://www.cbr.ru/search/?Text=%D0%B0%D0%B3%D1%80%D0%B5%D0%B3%D0%B0%D1%82+%D0%9C%D0%9E+%D0%BD%D0%B0+01.01.2019&Category=Any>

При рассмотрении коэффициента валютизации следует учитывать динамику курса рубля по отношению к доллару США¹.

Таблица 9

Динамика курса доллара США с 1.01.2011 по 1.01.2019, руб.

Дата	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.09.2019
Курс доллара США	30,35	31,87	30,42	32,66	56,24	72,93	59,89	57,05	69,47	66,48

Источник: Динамика курса валюты Доллар США [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. –

URL: https://www.cbr.ru/currency_base/dynamics/?UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.mode=1&UniDbQuery.date_req1=&UniDbQuery.date_req2=&UniDbQuery.VAL_NM_RQ=R01235&UniDbQuery.FromDate=01.01.2011&UniDbQuery.ToDate=31.10.2018; <https://base.garant.ru/555501/0ac26e26ad1483d4e7241dad9828e826/>

Одним из самых главных факторов, влияющих на курс рубля по отношению к доллару – цена на нефть².

Таблица 10

Динамика цены на нефть с 1.01.2011 по 1.10.2019, долл.

Дата	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	08.10.2019
Цены на нефть	94,84	112,13	112,47	110,92	56,42	37,22	55,47	66,57	57,85

Источник: Динамика цены на нефть, долл. [Электронный ресурс] -URL: <https://m.ru.investing.com/commodities/brent-oil-historical-data> <https://www.banki.ru/quotes/brent/>

¹https://www.cbr.ru/currency_base/dynamics/?UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.mode=1&UniDbQuery.date_req1=&UniDbQuery.date_req2=&UniDbQuery.VAL_NM_RQ=R01235&UniDbQuery.FromDate=01.01.2011&UniDbQuery.ToDate=31.10.2018

² <https://m.ru.investing.com/commodities/brent-oil-historical-data>

Согласно приведенным выше данным происходит укрепление курса рубля, понижаются цены на нефть, то есть наблюдается положительная динамика в экономике нашей страны за последние три года.

Курс рубля по отношению к доллару также не стабилен, наблюдается постепенное обесценение.

Таблица 11

Динамика курса доллара США с 1.01.2018 по 1.09.2019, руб.

Дата	Динамика курса валюты Доллар США
01.01.2018	57,05
01.02.2018	56,18
01.03.2018	56,37
01.04.2018	57,29
01.05.2018	62,00
01.06.2018	62,02
01.07.2018	62,76
01.08.2018	62,35
01.09.2018	68,05
01.09.2018	66,48

Источник: Динамика курса валюты Доллар США [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. -URL: https://www.cbr.ru/currency_base/dynamics/?UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.mode=1&UniDbQuery.date_req1=&UniDbQuery.date_req2=&UniDbQuery.VAL_NM_RQ=R01235&UniDbQuery.FromDate=01.01.2011&UniDbQuery.ToDate=31.10.2018;https://base.garant.ru/555501/0ac26e26ad1483d4e7241dad9828e826/

На данную ситуацию оказывают влияние следующие главные факторы: периодическое понижение цен на нефть, санкции, вводимые другими странами в отношении нашей страны, изменение ключевой ставки, поведенческий фактор населения России и другие. В 2018 году цены на нефть высокие, одна из главных причин этому – заключение договора с Саудовской Аравией об ограничении добычи нефти. Однако, рубль не укрепился. Это связано с политикой государства направленной на накопление резервов: большая часть доходов от высокой цены на нефть не используется в экономике, а откладывается в резерв, то есть изымается валютная выручка, которая могла бы быть в экономике и стимулировала бы потребление и рубль был бы крепче.

В краткосрочной перспективе «слабый рубль» – хорошо, так как повышается конкурентоспособность товаров российских производителей на внутреннем рынке. Чтобы производить конкурентоспособные товары нужно иметь высокотехнологичное оборудование, между тем, многие производственные активы – импортные, а на этот импорт сейчас наложены санкции. В долгосрочной перспективе слабый курс рубля – отрицательный момент. Необходимо принимать грамотные меры по борьбе с санкциями.

Считаю, что необходимо составить единую обширную методику, которая позволит реально оценить устойчивость банковской системы России. В основе новой методики следует использовать методику, добавив такие показатели, как: изменение процентных ставок по предоставленным кредитам и привлеченных на депозиты денежных средств; динамика курса рубля по отношению к доллару

США; динамика цен на нефть и другие, получим «внешние» показатели оценки устойчивости банковской системы. Кроме того, новая методика должна включать «внутренние» показатели оценки устойчивости банковской системы, например, достаточность капитала банка, ликвидность, рентабельность, структура доходов и расходов, степень квалификации сотрудников и другие.

Также необходимо определить периодичность проведения анализа устойчивости банковской системы. Ежегодные значения многих исследуемых показателей приводят к определенным выводам, однако если рассматривать ежемесячные значения этих показателей, то получаются другие выводы. Банку России необходимо разработать и реализовать единую актуальную программу повышения устойчивости банковской системы. Программа должна включать комплекс разнообразных направлений, например, регулирование деятельности банков по предоставлению кредитов; регулирование деятельности банков по размещению денежных средств на депозиты и другие.

Разработанная политика должна затрагивать различные аспекты деятельности банковской системы. Важно сформировать условия для постоянного анализа, обеспечения процесса повышения устойчивости банковской системы Российской Федерации. Кроме того, следует организовать контроль за выполнением направлений данной программы.

Литература

1. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 29.07.2018) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 26.09.2018).
2. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 03.08.2018) «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 26.09.2018).
3. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ (ред. от 07.03.2018) «О потребительском кредите (займе)».
4. Инструкция Банка России от 28.06.2017 № 180-И (ред. от 03.09.2018) «Об обязательных нормативах банков».
5. Указание Банка России от 03.04.2017 № 4336-У (ред. от 03.05.2018) «Об оценке экономического положения банков».
6. Банковская система в современной экономике / под ред. проф. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2017.
7. Банковская система и ее инфраструктура в России: монография / под ред. проф. Ю.А. Соколова, С.Е. Дубовой. – М.: Анкил, 2018.
8. Макроэкономический анализ банковской сферы: учебник / коллектив авторов; под ред. О.Н. Афанасьевой, С.Е. Дубовой. – М.: КНОРУС, 2017. – 460 с. – (Бакалавриат).
9. Валько Д.П. Методика анализа стабильности банковской системы // Банковское дело. 2017. №5.

10. Кузнецова В.В. Политика финансовой стабильности: международный опыт. М.: ИНФРА-М, 2018.
11. Тихомиров К.А. Банковские системы ведущих стран Европейского Союза // Финансовое право. 2017. №7.
12. Устойчивость банковской системы и развитие банковской политики: монография / коллектив авторов; под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2017. – 280 с.
13. Щенин Р.К. Банковские системы стран мира: учебное пособие. М.: КРОНУС, 2017.
14. Статистика с сайта Банка России: // <https://www.cbr.ru/>

FEATURES OF ASSESSING THE FINANCIAL CONDITION OF COMMERCIAL BANKS IN RUSSIA IN MODERN CONDITIONS

Markova O.M.,

Financial University under Government of the Russian Federation

Over the past few years, the unstable state of commercial banks in Russia has remained. The state takes measures to regulate monetary circulation, to increase the level of development of some sectors of the economy and others, thereby affecting the stability of the banking system. However, there are no direct measures to improve the stability of the banking system. There may be several reasons for this: the first is an imperfect methodology for assessing the level of stability of commercial banks; the second is serious flaws in the field of legislation. Indeed, today there are a large number of methods for assessing the level of stability of the banking system, this diversity allows from different angles to carry out relevant studies. But on the other hand, the variety of methods for assessing the financial condition of banks makes it difficult to obtain a real, adequate as-

essment of their financial condition, which necessitates a more detailed study.

Keywords: banking sector, assessment of the financial condition of the bank, indicators of liquidity, profitability, risk leve.

References:

1. Federal law No. 86-FZ of 10.07.2002 (ed. of 29.07.2018) "On the Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia)" (with ed. and extra, of course. in force 26.09.2018).
2. Federal law No. 395-1 of 02.12.1990 (ed. of 03.08.2018) "on banks and banking activities" (with ed. and extra, of course. in force 26.09.2018).
3. Federal law No. 353-FZ of 21.12.2013 (ed. of 07.03.2018) "on consumer credit (loan)".
4. The instruction of Bank of Russia from 28.06.2017 No. 180- (edited on time loan-to 03.09.2018) "On required ratios of banks".
5. Instruction of the Bank of Russia dated 03.04.2017 No. 4336-U (ed. of 03.05.2018) "on the assessment of the economic situation of banks".
6. Banking system in modern economy / edited by Professor O. I. Lavrushina. – Moscow: KNORUS, 2017.
7. The banking system and its infrastructure in Russia: monograph / under the editorship of Professor Yu. a. Sokolov, S. E. Oak. – Moscow: Ankil, 2018.
8. Macroeconomic analysis of banking: textbook / group of authors; under the editorship of O.N. Afanasyeva, S.E. Oak. – Moscow: KNORUS, 2017. – 460 S. – (Bachelor's degree).
9. Valko D.P. Methods of analysis of stability of the banking system // Banking. 2017. No. 5.
10. Kuznetsov V.V. the financial stability Policy: the international experience. Moscow: INFRA-M, 2018.
11. Tikhomirov K.A. Banking systems of the leading countries of the European Union // Financial law. 2017. No. 7.
12. The stability of the banking system and the development of banking policy: a monograph / team of authors; edited By O. I. Lavrushin. – Moscow: KNORUS, 2017. – 280 p.
13. Senin R.K. the Banking system of the countries of the world: textbook. Moscow: KRONUS, 2017.
14. Statistics from the Bank of Russia website: // <https://www.cbr.ru/>

Развитие потенциала банковских карт в российских банках как направление повышения эффективности карточного бизнеса

Терновская Елена Петровна,
канд. экон. наук,
проф. Департамента финансовых рынков и банков,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Катунин Максим Олегович,
студент,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

В условиях усиления конкуренции на рынках банковских услуг актуальным становится совершенствование основных направлений банковской деятельности, важное место среди которых занимает выпуск банковских карт. В статье рассмотрены основные тенденции и проблемы российского рынка банковских карт. Предложены рекомендации, способствующие расширению функционала банковских карт для усиления их клиентоориентированности и повышения эффективности деятельности кредитной организации на этом сегменте банковского рынка. Ключевые слова: банковские карты, регулирование, программы лояльности, клиентоориентированный подход, модель системы счетов

Усиление конкуренции на банковском рынке требует совершенствования традиционных и развития новых направлений деятельности коммерческих банков, среди которых важное место занимает выпуск банковских карт. Их количество за период с 2010 по 2018 гг. увеличилось почти вдвое и достигло величины в 270,734 млн шт. Из них подавляющую часть продолжают составлять дебетовых карты¹, что во многом связано с выпуском кредитными организациями банковских карт в рамках зарплатных проектов².

Растут также количество и суммы операций по банковским картам, при этом меняется структура операций – если в 2008 году большую их долю (76%) составляло снятие наличных денег в банкоматах, то в 2019 году удельный вес таких операций снизился до 12%.

С другой стороны, существенно выросли операции по переводу с карты на карту (в 2018 г. их объем составил 27,4 трлн рублей) и использование банковских карт при совершении расчетов. В результате доля активных карт, использованных хотя бы в одной операции, в общем объеме эмиссии составила 66%³. Этим процессам во многом способствовало расширение использования банковских карт в зарплатных проектах, а также внедрение онлайн-касс и развитие банковской платежной инфраструктуры.

Вместе с тем, в развитии российского рынка банковских карт можно выделить несколько серьезных проблем.

Так, **ограничены возможности экстенсивного расширения** рынка банковских карт. На данный момент на каждого взрослого жителя РФ приходится примерно по 3 банковских карты⁴, в связи с чем уже в конце 2017 года началось замедление прироста количества карт, а увеличение их числа теперь дает минимальный прирост клиентов.

¹Количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями, по типам карт [Электронный ресурс] /. – Электрон. журн. – Центральный банк Российской Федерации, Режим доступа:

https://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet013.htm

² Фролов А.Л. Российский рынок платежных карт: проблемы и перспективы // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 12-2. – С. 466 // URL: <http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=41117>

³ Структура переводов денежных средств, осуществленных через платежную систему Банка России [Электронный ресурс] /. – Электрон. журн. – Центральный банк Российской Федерации // <https://www.cbr.ru/statistics/psrf/sheet004/> 03.07.2019

⁴ Названы регионы, жители которых чаще всего платят банковскими картами // РИА-Новости, 25.02.2019 // <https://ria.ru/20190225/1551316792.html>

При этом следует отметить **слабую распространенность банковских карт в регионах**, что можно объяснить недостаточным развитием в них необходимой платежной инфраструктуры¹. В результате, если по данным Росстата и Банка России за период с 1 октября 2017 года по 1 октября 2018 года доля операций по оплате товаров услуг населением с использованием банковских карт в Москве и Московской области достигала 84,5%, то, например, в Республике Ингушетии и Севастополе она составляла соответственно 5,5% и 4,7%.

Сдерживают развитие такой инфраструктуры в регионах высокая стоимость оборудования, а также нехватка развитых коммуникаций².

Еще одной проблемой являются **особенности регулирования** рынка банковских карт, что выражается в увеличении объема нормативных документов регулятора. Так, с 26 сентября 2018 года вступил в действие закон, обязывающий банки блокировать операции по картам, если они носят подозрительный характер, а с 27 июня 2019 года вступили в силу изменения, внесенные в Закон о противодействии легализации доходов № 115-ФЗ, в соответствии с которыми вводится обязательный контроль за всеми операциями по снятию наличных денежных средств с карт, которые были выпущены иностранным банком.

В связи с этим актуальной проблемой стали случаи многочисленных **блокировок по картам**. Несомненно, определенная часть платежей с карты на карту действительно используется в незаконных схемах обналичивания денег и получения нелегальных доходов. Так, по данным ЦБ, в 2018 году 97% (1,34 млрд руб.) несанкционированных операций с использованием платежных карт было совершено с применением методов социальной инженерии, что может потребовать законодательного введения блокировки банковских карт дропперов (владельцев счетов, используемых при выводе средств)³. Однако, по мнению экспертов, достоверной информации об объеме мошеннических операций у регулятора пока нет, при этом большая часть пострадавших от блокировки операций – это обычные клиенты банков⁴.

Наконец, существенным недостатком банковских карт стало **недостаточное использование их дополнительных возможностей**. Особенно характерна эта проблема для региональных бан-

ков, где отмечается ограниченное применение различных бонусных программ⁵.

Кредитные организации для расширения спроса клиентов постоянно совершенствуют условия использования банковских карт, включая такие показатели, как размер кредитного лимита, тарифы на обслуживание карты, наличие и величина льготного периода; процентная ставка; возможность получения кэшбека; скорость принятия решения по выдаче карты⁶.

Однако далеко не всегда условия получения дополнительной выгоды при пользовании той или иной банковской картой являются достаточно понятными и очевидными. Многие клиенты банков хотели бы иметь возможность сразу оценить выгоды от использования банковской карты, не отвлекаясь на анализ структуры своих трат, поступлений и опыта использования карты. Банки, напротив, не могут этого сделать, поскольку не в состоянии спрогнозировать поведение клиента в будущем.

С этой целью целесообразно предложить клиенту предоставить структуру ежедневных трат, а после этого показать все полагающиеся преференции, если бы они использовали их банковские продукты при текущей структуре трат. Для этого следует наложить реальную платежную историю клиента на предложения карточных продуктов нескольких банков и оценить материальную выгоду от их использования. В будущем такой продукт можно применять для объективного представления линейки **платежных карт с персонализацией** для отдельных клиентов, наглядно показывая разницу в тарифных предложениях. Такой сервис можно реализовать на базе финансовых супермаркетов («Банки.ру», «Сравни.ру»).

Большинство программ лояльности основано на выплатах клиенту доли от платежных операций (cash back) по отдельным категориям (табл.1).

Исходные данные о движении средств по банковской карте приведены в таблице 2 с использованием условных данных выгрузки соответствующих операций.

Пересчет предполагаемого cash back для каждого тарифного предложения за период шести месяцев позволил в результате консолидации расходов определить их структуру по отдельным категориям (табл. 3).

¹ Васильев И.И. Развитие российского рынка банковских карт // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2018. – № 1. – С.72 // URL: <http://elilib.fa.ru/art2018/bv684.pdf>.

² Всяких Ю.В., Зволейко А.О. Рынок банковских пластиковых карт: проблемы и перспективы развития // Инновационная наука. – 2015. – № 6. – С. 57

³ Мошенников отправили в правительство. ЦБ намерен усилить меры противодействия хищениям // Газета «Коммерсантъ» №173. 24.09.2019. – С.7

⁴ Блокировки переводов с карты на карту в 2019 году: причины и способы избежать [Электронный ресурс] / – Электрон. журн. – Банки Сегодня //: <https://bankstoday.net/latest-articles/blokirovki-perevodov-s-karty-na-kartu-v-2019-godu-prichiny-i-sposoby-izbezhat#i>

⁵ Жукова В.В., Конвисарова Е.В. Проблемы и перспективы развития и рынка пластиковых карт в России // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 11. Ч. 2 [Электронный ресурс]. // URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/11/40327>

⁶ Екимов Е.А. Анализ рынка кредитных карт в России: проблемы и перспективы развития // Карельский научный журнал. – 2018. – Т. 7. № 2(23). – С.65

Таблица 1

Тарифные предложения банков по банковским картам

Наименование продукта	Наименование банка-эмитента	Описание тарифного предложения
Польза	Хоум Кредит Банк	Обслуживание: бесплатно при сумме покупок в месяц от 5000 руб., иначе – 99 руб. Cashback: 3% в категориях «Кафе и рестораны», «АЗС», «Аптеки». Остальные – 1%. Максимально – 3 тыс. руб./мес.
Космос	Хоум Кредит Банк	Обслуживание: бесплатно при сумме покупок в месяц от 5000 руб., иначе – 99 руб. Cashback: 3% в категориях «Путешествия», «Кафе и рестораны», «АЗС». Остальные – 1%. Максимально – 3 тыс. руб./мес.
Мультикарта	Банк ВТБ	Обслуживание: бесплатно при сумме покупок в месяц от 5000 руб., иначе – 249 руб. Cashback: 1% при покупках 5–15 тыс. руб./мес., 2% при покупках 15–75 тыс. руб./мес., 2,5% при покупках от 75 тыс. руб./мес. Процент устанавливается по результатам прошлого месяца. Максимально – 5 тыс. руб./мес.
Cash Back	Альфа Банк	Обслуживание: бесплатно при сумме покупок в месяц от 10 000 руб., иначе – 100 руб. Cashback: в категории «АЗС» – 3%, в категории «кафе, бары, рестораны» – 2.5%, в остальных категориях – 0.5%. Максимально – 15 тыс. руб./мес.
Альфа карта с преимуществами	Альфа Банк	Обслуживание: бесплатно при сумме покупок в месяц от 10 000 руб., иначе – 100 руб. Cashback: 1,5% при покупках более 10 тыс. руб./мес., 2% при покупках более 70 тыс. руб./мес., Максимально – 15 тыс. руб./мес.
Яндекс.Плюс	Альфа Банк	Обслуживание: бесплатно при сумме покупок в месяц от 10 000 руб., иначе – 100 руб. Cashback: 5% в категориях «рестораны», «развлечения», «спортивные товары», «образование» и в сервисах Яндекса. Остальные – 1%. Максимально – 7 тыс. руб./мес.

Таблица 2

Формат данных операций по банковской карте

Дата покупки	Магазин	MCC	Сумма покупки, руб.	Cash back, руб.
30.06.19 21:31	Aliexpress	5964	736,70	7,00
28.06.19 19:28	РЖД	4112	3 539,90	106,00
28.06.19 13:06	Kompleksotdyha	7011	21 000,00	630,00
27.06.19 22:50	TRAVELLINE	4722	8 424,00	252,00
25.06.19 22:15	PIK-COMFORT	4900	1 409,07	14,00
22.06.19 21:58	TNKAZS 23	5541	499,72	14,00

Таблица 3

Результаты консолидации расходов по категориям

Категория	Сумма	Доля от суммы расходов
Путешествия	54 706,8	40,77%
АЗС	19 953,86	14,87%
Кафе и рестораны	16 946,64	12,63%
Другое (более 100 руб.)	41 930,93	31,25%
Другое (менее 100 руб.)	628,27	0,47%
Всего (без учета операций менее 100 руб.)	133 538,23	99,53%
Всего	134 166,50	100%

Из представленной таблицы видно, что 67% расходов подпадают под популярные категории повышенного cash back. При этом без компенсации остается всего 0,46% от всех расходов. Для данной платежной истории целесообразно использовать определенные программы лояльности банков для получения дополнительной выгоды,

что позволяют определить результаты наложения пользовательской истории платежей под тарифы рассматриваемых программ лояльности (табл. 4).

Таблица 4

Расчет выгоды клиента банка в результате персонализации истории платежей

Наименование продукта	Доход, руб.	Усредненный cash back, %
Польза	2 073	1,54
Космос	3 167	2,36
Мультикарта	1 966	1,46
CashBack	1 538	1,15
Альфа карта с преимуществами	1 789	1,33
Яндекс.Плюс	2 013	1,50

При текущих структуре и объеме платежей наиболее эффективным было бы использование карточного продукта «Космос» от Хоум Кредит Банка. В этом случае карта может принести своему обладателю около 6000 рублей в год.

Общая методика расчета материальной выгоды клиента от персонализации предложений по банковской карте на основе клиентской истории платежей приведена на рисунке 1.



Рисунок 1. Методика расчета материальной выгоды клиента от персонализации предложений по банковской карте на основе истории платежей

Данная методика может использоваться как сотрудниками банка при подготовке персонализированных предложений для клиентов, так и финансово грамотными клиентами, заинтересованными в оптимизации своих расходов.

Другим направлением повышения привлекательности банковских карт может стать формирование **комплексных предложений для домохозяйств**, способствующих оптимизации расходов на основе анализа семейного бюджета.

В настоящее время домохозяйства пользуются целым комплексом банковских продуктов, иногда сразу нескольких банков. Это могут быть банковские карты, вклады, инвестиционные счета, страховки и т.п. Банки с наиболее развитой продуктовой линейкой и технологиями могут предложить клиенту сразу весь пакет по конкурентной цене. Причем, если корпоративный сегмент уже давно использует эту возможность, то на рынке физических лиц комплексные предложения только начинают формироваться.

Многие семьи (домохозяйства) планируют свои будущие затраты и поступления и корректируют их с учетом возникающих потребностей. Например, распространено ежемесячное откладывание средств на обучение, отпуск, покупку машины или обслуживание кредита. При этом грамотный банковский клиент одновременно пользуется программами лояльности разных банков, обеспечивая семейному бюджету дополнительное пополнение. В некоторых случаях это становится неудобно, так как трудно оперативно отследить изменения условий обслуживания продуктов разных банков. В таких случаях возникает спрос на комплексный продукт одного кредитного учреждения с возможностью гибкого управления программами лояльности с учетом сложившейся структуры распределения доходов в семье (табл. 5).

Таблица 5

Возможные варианты структуры распределения доходов

Принцип распределения доходов супругов	Описание принципа
Свой доход оставляю себе	Каждый супруг оставляет себе весь заработанный им доход. Как правило, на общие нужды средства выделяются спонтанно. Планирование бюджета в этом случае минимально, а в результате распределения средств на общие нужды возникают конфликты.
Вкладываем на общие нужды по доле	В этом случае каждый супруг откладывает долю от своих доходов на общие нужды (например, 30%), а остальными средствами распоряжается на свое усмотрение. При существенно разных доходах супругов может возникнуть финансовое неравенство и конфликты в семье по поводу вклада каждого члена семьи в общий бюджет.
Вкладываем на общие нужды по фиксированной сумме	Каждый супруг откладывает на нужды семьи фиксированную сумму денежных средств. При существенно разных доходах супругов на личные нужды будет оставаться разное количество средств, что ввиду финансового неравенства может привести к конфликтным ситуациям в семье
Все пополам	Наиболее приближенный к Семейному кодексу РФ принцип. Все доходы супругов суммируются и разделяются пополам. В этом случае нет отдельного счета под общие нужды, а в результате распределения средств возникают конфликты.
Выделяем фиксированные деньги на личные нужды, а остальное – на общий счет	Здесь финансовое неравенство между супругами сведено к минимуму, а также нет недопонимания относительно общих покупок. Однако, вероятны проблемы из-за неравного наполнения общего счета.

Как видно из таблицы, идеального принципа распределения доходов супругов не существует. Однако наиболее оптимальным способом, обеспечивающим разграничение доступа к счетам членов домохозяйства, возможность планирования, анализа и накопления средств, ограничение трат, является схема «выделение фиксированных средств на личные нужды, а остальное – на общий счет». Именно ее целесообразно взять за основу модели системы счетов для домохозяйств (рис. 2)



Рисунок 2. Концептуальная модель системы счетов для домохозяйств

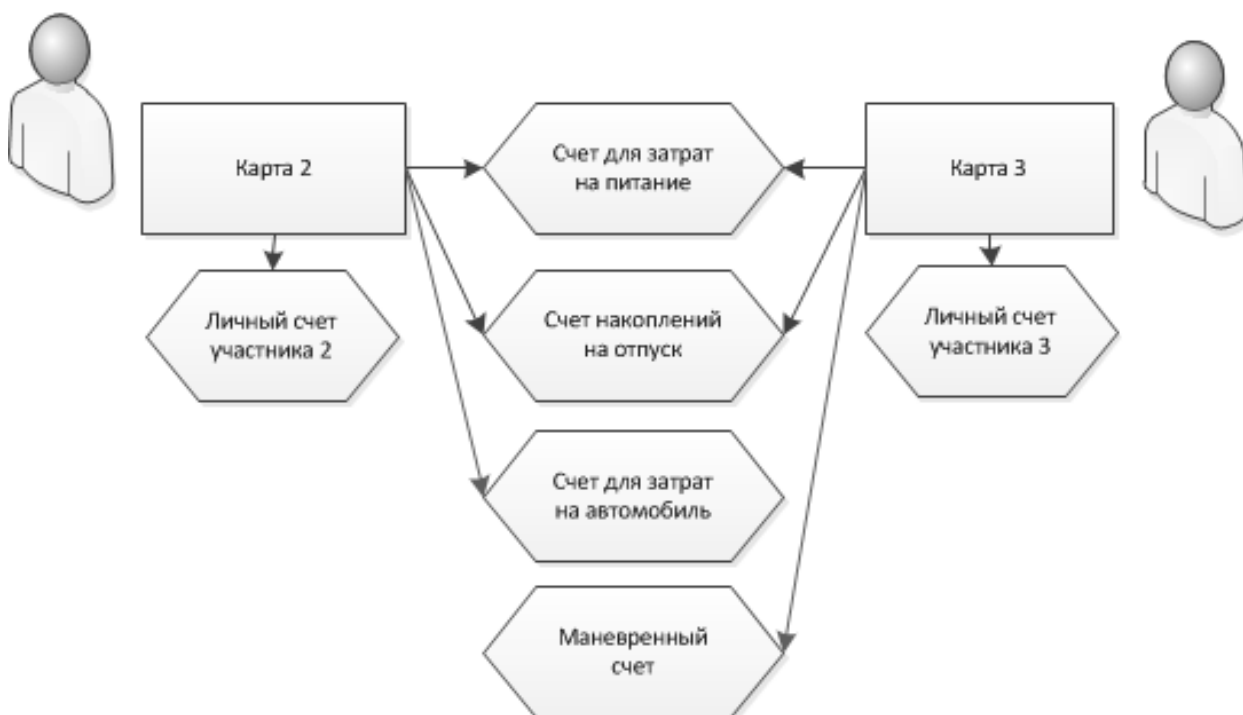


Рисунок 3. Пример организации разграничения доступа между счетами домохозяйства



Рисунок 4. Пример подключения дополнительных опций по аналитическим счетам

Предполагается, что у каждого члена семьи имеется в наличии всего одна банковская карта и установленное мобильное приложение для управления счетами. Разделение на аналитические счета необходимо для контроля остатков по ним, подключения отдельных опций по программам лояльности, а также для разграничения доступа.

Преимуществом такой системы является быстрая возможность смены счета банковской карты. Даже если оплата проходила по одному счету, в аналитической системе есть возможность зачесть расход в другой счет. Например, если необходимо совершить покупку в категории «затраты на автомобиль», то необходимо сменить счет в мобильном приложении. Если такой возможности нет, то можно оплатить покупку со своего личного счета, а позже перенести траты кнопкой «зачесть расход в другой счет».

Другим важным преимуществом данной системы является разграничение доступа к счетам членами домохозяйства с учетом следующих правил:

- 1) все личные счета участников домохозяйства являются личными, и другие участники в мобильном приложении его не видят;
- 2) для каждого счета может быть назначен список допущенных к расходованию лиц из числа членов домохозяйства;
- 3) все счета оформляются на одного человека, являющегося администратором и видящим все счета в домохозяйстве, за исключением личных счетов.

Пример такой организации представлен на схеме (рис. 3).

Стимулировать клиента совершать покупки может программа лояльности на основе выбранных пользователем опций (как бесплатных, так и платных), при этом возможность подключения опции определяется пользовательским поведением и партнерской сетью банка. Например, повышенный cash back можно предлагать в случае, если клиент заправлял автомобиль на заправке партнера не реже 3 раз в месяц.

Подключение опций возможно также за списание баллов, которые начисляются с оборота по карте, например, cash back на определенную группу товаров на месяц за 1000 баллов, которые начисляются исходя из 1% от всех покупок (рис. 4).

Таким образом, предоставляя клиентам возможности персональной настройки своих трат и вознаграждения за выполнение выгодных банку условий (в том числе во взаимодействии с партнерами), можно привлекать новых клиентов в банк, одновременно повышая их лояльность и прибыль банка. Встраивание в приложения вариантов выбора счета в момент оплаты через различные устройства (например, часы) позволит полностью автоматизировать процесс учета средств на счетах.

Предложенная схема счетов для домохозяйств требует дополнительного администрирования в периоды распределения средств. Поскольку целевых счетов может быть любое количество, ручное распределение средств может оказаться трудоемким.

В настоящее время пользуются большой популярностью банковские автоматические платежи по оплате без участия пользователя заранее определенных услуг или перевода средств по спланированным пользователем сценариям. Автоматические платежи не зависят от суммы средств, имеющейся на счете получателя в настоящий момент, и не могут на основании этой информации настраивать сумму будущего платежа. В некоторых случаях является важным пополнение счета до фиксированной суммы, поскольку при изменении пользовательского поведения (например, когда автомобиль не требуется в этом месяце) выделять соответствующие средства нет необходимости. Поэтому нами предлагается **конструктор распределения средств**, позволяющий при их планировании выбрать тип пополнения счетов из двух вариантов: фиксированной суммой или до фиксированной суммы (рис. 5).

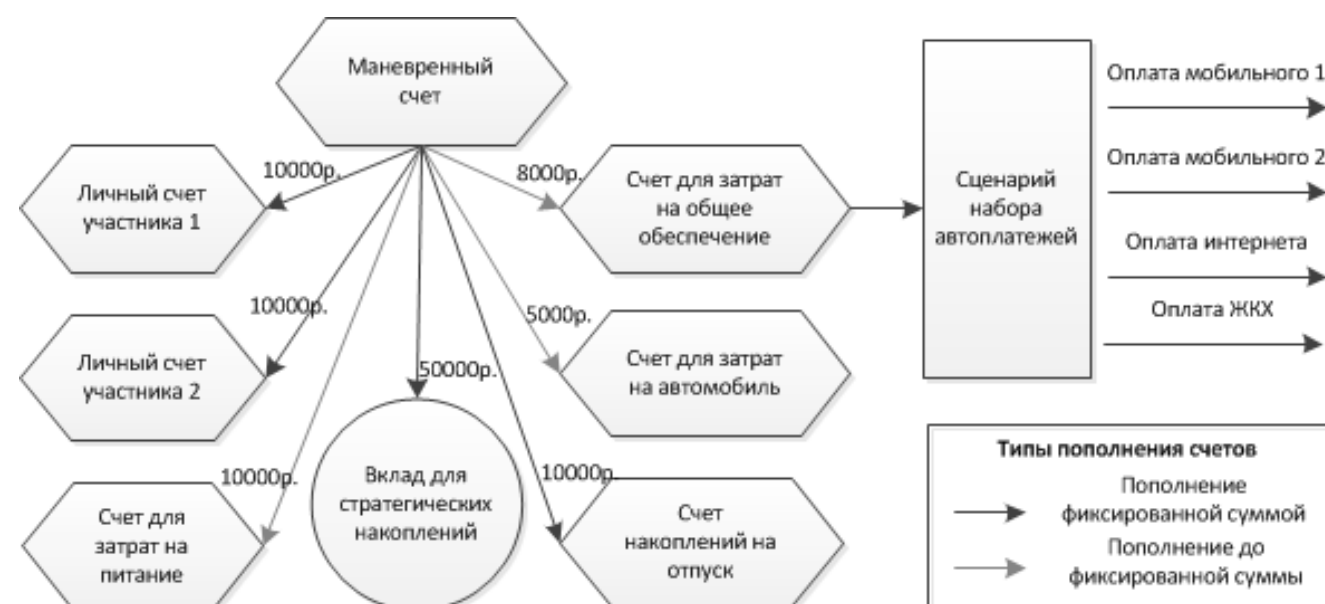


Рисунок 5. Схема конструктора распределения средств по счетам

Суть такого конструктора состоит в добавлении в интернет-банк или мобильное приложение функции планирования сценария распределения средств по счетам одной кнопкой, чтобы пользователю не нужно было перечислять средства в ручном режиме.

Важно отметить, что использование пополнения до фиксированной суммы позволит пополнять счет только при использовании средств на счете-получателя. Если сумма на счете с прошлого периода не изменилась, то перевод не будет производиться. При этом к счету затрат на общее обеспечение (платежи за мобильную связь, услуги ЖКХ, интернета) должен быть подключен классический автоматический платеж, позволяющий настроить день перевода, сумму и получателя.

В результате реализации предложенного сценария на маневренном счете могут остаться средства, предназначенные на нужды, которые не удалось спланировать и которые не подходят под целевую направленность созданных ранее счетов. Эти средства можно использовать в качестве резерва или для целей накопления с возможностью быстрого использования.

Таким образом, персонификация предложений по банковским картам на основе клиентской истории платежей; разработка и внедрение модели системы счетов для домохозяйств; обоснование сценариев ее использования и механизмов управления будут способствовать дальнейшему совершенствованию видов и функционала банковских карт, повышая их клиентоориентированность, расширение спроса и эффективность карточного бизнеса кредитной организации.

Литература

1. Блокировки переводов с карты на карту в 2019 году: причины и способы избежать [Электронный ресурс] /. – Электрон. журн. – Банки Сегодня //: <https://bankstoday.net/last-articles/blokirovki-perevodov-s-karty-na-kartu-v-2019-godu-prichiny-i-sposoby-izbezhat#i>
2. Васильев И.И. Развитие российского рынка банковских карт // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2018. – № 1. – С.70-73 // URL: <http://elib.fa.ru/art2018/bv684.pdf>.
3. Всяких Ю.В., Зволейко А.О. Рынок банковских пластиковых карт: проблемы и перспективы развития // Инновационная наука. – 2015. – № 6. – С. 56-59
4. Жукова В.В., Конвисарова Е.В. Проблемы и перспективы развития и рынка пластиковых карт в России // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 11. Ч. 2 [Электронный ресурс]. // URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/11/40327>
5. Екимова Е.А. Анализ рынка кредитных карт в России: проблемы и перспективы развития // Карельский научный журнал. – 2018. – Т. 7. № 2(23). – С.63-66
6. Количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями, по типам карт [Электронный ресурс] /. – Электрон. журн. – Центральный банк Российской Федерации, Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet013.htm
7. Мошенников отправили в правительство. ЦБ намерен усилить меры противодействия хищениям // Газета «Коммерсантъ» №173. 24.09.2019. – С.7
8. Названы регионы, жители которых чаще всего платят банковскими картами // РИА-Новости, 25.02.2019 // <https://ria.ru/20190225/1551316792.html>
9. Структура переводов денежных средств, осуществленных через платежную систему Банка России [Электронный ресурс] /. – Электрон. журн. – Центральный банк Российской Федерации // <https://www.cbr.ru/statistics/psrf/sheet004/> 03.07.2019)
10. Фролов А.Л. Российский рынок платежных карт: проблемы и перспективы // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 12-2. – С. 464-469 // URL: <http://fundamental-research.ru/article/view?id=41117>

DEVELOPMENT OF THE POTENTIAL OF BANK CARDS IN RUSSIAN BANKS AS A DIRECTION TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE CARD BUSINESS

Ternovskaya E.P.,

Financial University under the Government of the Russian Federation

Katunin M.O.,

Financial University under the Government of the Russian Federation

In the face of increased competition in the market of banking services, it becomes relevant to improve the main areas of banking, an important place among which is the issue of bank cards. The article considers the main trends and problems of the Russian bank card market. Recommendations are proposed that contribute to the expansion of the functionality of bank cards to enhance their customer focus and increase the effectiveness of the credit organization in this segment of the banking market.

Keywords: bank cards, regulation, loyalty programs, customer-oriented approach, account system model.

References:

1. Blocking transfers from card to card in 2019: reasons and ways to avoid [Electronic resource] /. – The electron. journal – Banks Today //: <https://bankstoday.net/last-articles/blokirovki-perevodov-s-karty-na-kartu-v-2019-godu-prichiny-i-sposoby-izbezhat#i>
2. Vasiliev I.I. The development of the Russian market of bank cards // Azimuth of Scientific Research: Economics and Management. – 2018. – No. 1. – S.70-73 // URL: <http://elib.fa.ru/art2018/bv684.pdf>.
3. Vsyakikh YU.V., Zvoyleko A.O. Bank plastic card market: problems and development prospects // Innovative science. – 2015. – No. 6. – S. 56-59.
4. Zhukova V.V., Konvisarova E.V. Problems and prospects of development and the market of plastic cards in Russia // Modern scientific research and innovation. – 2014. – No. 11. Part 2 [Electronic resource]. // URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/11/40327>.
5. Ekimova E.A. Credit Card Market Analysis in Russia: Problems and Development Prospects // Karelian Scientific Journal. – 2018. – T. 7. No. 2 (23). – S. 63-66.
6. The number of payment cards issued by credit organizations, by type of card [Electronic resource] /. – The electron. journal –

- The Central Bank of the Russian Federation, Access Mode:
https://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet013.htm
7. Fraudsters sent to the government. The Central Bank intends to strengthen anti-theft measures // Newspaper «Kommersant» No. 173. 09/24/2019. – C. 7.
 8. The regions whose residents most often pay with bank cards are named // RIA-Novosti, 02/25/2019 // <https://ria.ru/20190225/1551316792.html>
 9. The structure of money transfers made through the payment system of the Bank of Russia [Electronic resource] /. – The electron. journal – The Central Bank of the Russian Federation // <https://www.cbr.ru/statistics/psrf/sheet004/07/03/2019>
 10. Frolov A.L. The Russian market of payment cards: problems and prospects // Fundamental research. – 2016. – No. 12-2. – S. 464-469 // URL: <http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=41117>

Международный и российский опыт таргетирования инфляции

Бердышев Александр Валентинович,
канд. экон. наук, доц.,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Картиева Даяна Санановна,
студентка 1 курса магистратуры,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Рост цен всегда был большой проблемой во всех странах. Из-за высокой инфляции растут цены на товары, обесцениваются сбережения, происходит бегство капитала за рубеж, снижается инвестиционная привлекательность экономики. Это, в свою очередь, замедляет экономический рост, усиливает макроэкономическую неопределенность и заставляет население сильно нервничать. Ответом на эту проблему и стало распространение режима инфляционного таргетирования.
Ключевые слова: инфляция, режим таргетирования инфляции, гибкое таргетирование инфляции, денежно-кредитная политика, центральный банк, цены, сбережения, прогноз, экономический рост.

В современных условиях значительное внимание уделяется изучению механизма таргетирования инфляции. Данный механизм актуален, так как сегодня 38 стран применяют режим инфляционного таргетирования, их количество будет только увеличиваться с годами. Однако работает ли этот механизм во всех странах успешно? Применим ли международный опыт таргетирования инфляции к экономике России?

В кругах отечественных и иностранных экспертов ведется острая дискуссия относительно необходимости и особенностей применения таргетирования инфляции. Существует множество точек зрения о том, что в качестве долгосрочной цели денежно-кредитной политики выступает стабильность цен. Придерживаясь и реализуя данную цель государство способствует усилению эффекта режима таргетирования инфляции, что приводит к сокращению инфляции и поддержанию потребительских цен на приемлемом уровне.

Под режимом инфляционного таргетирования понимается публичное определение целевых значений инфляции на определенную перспективу. Автором идеи инфляционного таргетирования считают шведского экономиста Кнута Викселля. Именно он в конце 1890-х гг. впервые озвучил мысль о том, что главной целью политики центральных банков должны быть стабильные цены. Для XIX столетия концепция казалась революционной: тогда считалось, что приоритетом регуляторов должен быть стабильный валютный курс с привязкой к цене золота. Вискелль считал, что центральный банк должен контролировать в первую очередь инфляцию посредством процентных ставок: повышать ставку, если цены растут, и снижать ставку, если цены падают. Изначально, вплоть до 1989 г., центральные банки государств таргетировали денежную массу или курс валют, однако это оказалось крайне недостаточным.

Первый режим инфляционного таргетирования в начале 1990 г. ввела Новая Зеландия. Руководитель центрального банка Новой Зеландии в этот период считал, что монетарная политика государства содержит много несформулированных целей, что денежный спрос сильно волатилен для таргетирования, а закрепление курса валют будет означать привязку как к иностранной валюте, так и к монетарной политике иностранного центрального банка. Он определил, что инфляция может выступать как менее волатильный показатель в краткосрочном периоде. Так была сформулирована идея о необходимости таргетирования роста цен, что было особенно актуально при высоких инфляционных ожиданиях в конце 80-х гг. прошлого века.

Великобритания решила использовать практику инфляционного таргетирования после резкого ослабления фунта в конце 1992 г., что закончилось выходом английской валюты из европейской системы.

Развивающиеся страны начали активно применять таргетирование инфляции в конце 1990-х – начале 2000-х гг. В числе первых были Южная Корея, Бразилия, Колумбия, Таиланд, а также Польша и Чехия. Во второй половине 2000-х гг. идею инфляционного таргетирования подхватили монетарные власти Индонезии, Румынии, Турции, Сербии, Ганы и Парагвая.

В настоящее время инфляционное таргетирование осуществляется 36 странами. Одним из примеров эффективного использования режима таргетирования инфляции может служить практика Европейского центрального банка (ЕЦБ), основной целью которого, зафиксированной в Маастрихтском договоре, является поддержание ценовой стабильности в зоне евро.

Механизмы таргетирования инфляции и их особенности

Процесс таргетирования инфляции может осуществляться при помощи традиционных подходов, под которыми подразумевается, что государство регулирует уровень ключевой процентной ставки при отклонении прогнозируемого уровня инфляции от целевого показателя. При этом органы денежно-кредитного регулирования влияют как на уровни краткосрочных процентных ставок на денежном рынке, так и на ликвидность в банковском секторе и инфляционные ожидания. Что касается обменного курса, то он оказывает воздействие лишь на изменение потребительских цен.

Традиционный подход является достаточно распространенным способом таргетирования, так как, по данным МВФ, еще в 2015 г. его придерживались более 15 стран, в числе которых Австралия, Канада, Япония, Норвегия, Чили, а также Великобритания и др. Эти страны не нацелены на осуществление постоянных валютных интервенций [13].

Помимо традиционного подхода, существует и гибкая политика таргетирования инфляции. Ее основу заложил резервный банк Новой Зеландии, который стал обращать внимание на необходимость учета изменений показателей выпуска и курса обмена валют. Первым понятие «гибкое инфляционное таргетирование» стал использовать Л. Свенсон при определении специфики деятельности центральных банков, которые преследуют в качестве цели как стабильность цен, так и поддержку объемов выпуска на необходимом уровне или снижение волатильности курса валют [15]. Новые более гибкие способы таргетирования инфляции способствовали более широкому распространению данного режима денежно-кредитной политики.

Необходимо отметить, что страны, экспортирующие сырье, сильно зависят от мирового рынка и мировой экономики в целом. В частности, небольшие изменения цен на сырье оказывают прямое

воздействие на валютные курсы, следовательно, центральные банки должны выходить на валютный рынок и осуществлять регулирование. Преимуществом гибкого режима таргетирования является возможность приспособления его к различным особенностям национальных экономик, например во многом зависящих от сырьевого экспорта. Так, Канада может служить хорошим примером применения гибкого режима таргетирования в экспортирующих сырье странах. В предкризисный период фактическая инфляция в Канаде отклонялась от целевого значения не более чем на 1 процентный пункт в 21% случаев.

Опыт инфляционного таргетирования Норвегии

Рассмотрение опыта применения таргетирования инфляции в Норвегии будет особенно интересным, так как данная страна, как и Российская Федерация, является экспортозависимой. Однако Норвегия перешла к данному режиму в 2001 г., что намного раньше России и свидетельствует об уже накопленном опыте. Еще до перехода к режиму государственная денежно-кредитная политика Норвегии была максимально приближена ко всем необходимым условиям таргетирования. Переход к режиму таргетирования требует соблюдения соответствующих условий, среди которых наиболее значимыми являются следующие:

- центральный банк имеет реальную автономию и не находится под давлением исполнительной власти при определении целевого уровня инфляции;
- ценообразование в стране является свободным;
- экономика не характеризуется как сильно зависимая от цен на экспортируемое сырье;
- колебания курса обмена валют прогнозируются постоянно;
- долларизация финансов государства минимальна;
- банковская система устойчива, финансовые рынки достаточно развиты;
- имеется точная и надежная база данных, сотрудники финансового анализа имеют высокую квалификацию;
- центральным банком определена и сформулирована методика расчета инфляции, определения ее базового уровня и т.д.;
- производится постоянный анализ текущей динамики колебаний потребительских цен и осуществляется прогноз их изменения в краткосрочном и долгосрочном порядке [14].

Механизм таргетирования инфляции в Норвегии во многом похож с другими развитыми странами. Так, определен горизонт таргетирования, уровень цели и показателя. Норвегия осуществляет планирование инфляции на два года, что компенсирует погрешности в изменениях процентных ставок. Также при внезапном непредвиденном возникновении шоков у Норвежского банка есть механизм увеличения временного периода с целью отказа от ужесточения денежно-кредитной

политики, которое осуществляется при необходимости возврата уровня инфляции к заданному целевому показателю в течение двух лет. Государство абсолютно открыто уведомляет о своих оценках вероятности появления подобных шоковых моментов.

Органы денежно-кредитного регулирования Норвегии устанавливают точечные ориентиры инфляции в 2,5% с доверительным интервалом 1%, что позволяет:

- делать реализуемую политику более гибкой и минимизировать риск нарушения ориентира;
- определить допустимый уровень отклонения средней инфляции, обеспечивая при этом достаточно четкий номинальный якорь;
- минимизировать риск восприятия верхнего порогового значения инфляции в качестве необходимой цели [12].

Банк Норвегии применяет режим гибкого таргетирования инфляции, так как считает, что низкая инфляция – это необходимое условие среднесрочной стабильности норвежской кроны. Такая стабильность может быть достигнута за счет установки предсказуемого номинального якоря для инфляции и валютного курса. Банк Норвегии осуществляет корректировку курса национальной валюты на основе проведения интервенций в соответствии со своими полномочиями. Так, при изменении курса уровень инфляции также может измениться. Банк Норвегии также осуществляет контроль за возникновением шоков спроса, которые могут способствовать отклонению уровня инфляции от целевого ориентира, при этом осуществляется мониторинг динамики ВВП и уровня безработицы [14].

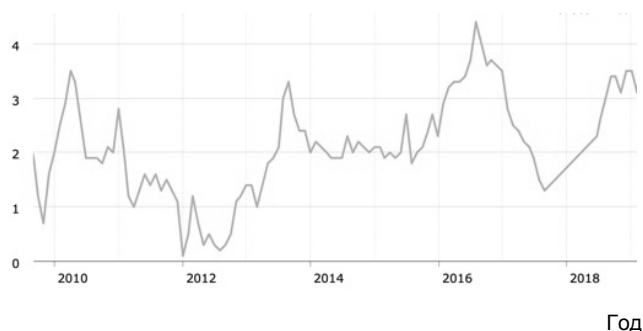


Рисунок 1. Динамика инфляции в Норвегии, %

Источник: [14]

На основе данных, представленных на рис. 1. отметим, что максимальный уровень инфляции в Норвегии был зафиксирован в 2016 г. на уровне 4,4%. Минимальное и довольно близкое к нулю значение было зафиксировано в 2012 г. В течение исследуемого периода норвежские власти не производили изменений инфляционного ориентира. Среднее значение – 2,2% при стандартном отклонении на 0,7%. Таким образом, в течение рассматриваемого периода инфляция была довольно близка к инфляционному ориентиру. Исходя из этого, можно констатировать результативность

применения режима инфляционного таргетирования в Норвегии.

Применение режима таргетирования инфляции в Российской Федерации

Как уже говорилось ранее, режим таргетирования инфляции требует соблюдения жестких экономических условий в государстве. Опыт Норвегии свидетельствует, что точное соблюдение всех требований является залогом эффективного использования режима.

Следует отметить, что как в момент ввода режима таргетирования, так и в настоящее время в России не выполняются все требуемые условия эффективного применения данного режима денежно-кредитной политики. К примеру, в соответствии с законодательством Банк России обладает независимостью, при этом отдельные принимаемые им решения в денежно-кредитной сфере находятся в зависимости от исполнительной власти [4].

Особенной чертой экономики России является ее экспортно-сырьевая направленность, в связи с этим она во многом зависима от мирового рынка сырья и динамики цен на энергоресурсы. Также зависимость российской экономики от доллара остается достаточно высокой.

Центральный банк России официально перешел к режиму таргетирования инфляции в конце 2014 г. Таргет по инфляции был установлен на уровне 4%. Регулятор объявил, что намерен выйти на этот показатель к концу 2017 г., при том что в новейшей истории России годовой показатель инфляции ни разу не опускался ниже 6%. Центральный банк и ранее публиковал прогнозные значения инфляции, но выйти на эти показатели практически никогда не удавалось, так как в приоритете у монетарных властей был контроль курса бивалютной корзины, а не показатели роста цен.

Переход к политике повышения ставок Центральный банк начал еще в середине 2014 г., в результате чего ключевая ставка выросла с 5,5% в марте 2014 г. до 9,5% в ноябре 2014-го. Но завершать смену монетарного режима Центральному банку пришлось в совсем жестких условиях: в результате кризиса, который случился в конце 2014 г., цены на нефть упали со 110 до 55 дол. за баррель, а рубль подешевел вдвое. Регулятор принял радикальное решение повысить ключевую ставку до 17%, чтобы приостановить дальнейшую девальвацию рубля и неконтролируемый рост инфляции. По итогам 2014 г. уровень инфляции составил 11,4%.

Несмотря на шоковую ситуацию в экономике, от таргета по инфляции Центральный банк не отказался. Правда, за это решение пришлось заплатить: по итогам 2015 г. спад ВВП составил 2,5%, а инфляция почти достигла уровня 13%. В следующие два года переломить инфляционный тренд регулятору все же удалось благодаря высоким ставкам и ценой рецессии в экономике.

В 2016 году инфляция составила уже 5,4%, а по итогам 2017 г. – 2,5%. Это позволило Центрально-

му банку в 2017 г. снова перейти к циклу снижения ставок, который продолжался вплоть до сентября прошлого года, когда регулятор впервые с декабря 2014 г. снова поднял ключевую ставку в условиях роста инфляционных рисков и опасений, связанных с волатильностью рубля.

Преимущества и недостатки режима таргетирования инфляции

Споры вокруг того, несет ли таргетирование инфляции больше пользы для экономики или скорее вред, ведутся в течение всего периода использования этого режима.

Сторонники инфляционного таргетирования в качестве основного довода в пользу его применения приводят стабильность цен. В условиях низкой инфляции у бизнеса, инвесторов и населения появляется больше уверенности в макроэкономической стабильности, горизонт планирования расширяется, объемы кредитования растут, в экономике появляется больше длинных денег, у бизнеса и населения возникает больше стимулов к инвестициям, экономика начинает расти. Правда, все это происходит не мгновенно, а в долгосрочной перспективе, по мере роста доверия к национальной валюте, денежным властям и той политике, которую они проводят.

Скептики утверждают, что, хотя дезинфляционные процессы и обеспечивают положительный эффект в будущем, он вряд ли перекроет те потери, которые несет реальный сектор в настоящем в условиях роста процентных ставок и низкой доступности кредита. Это особенно актуально в российских условиях: в случае усиления санкций, роста геополитической напряженности, нового кризиса на развивающихся рынках, высокой волатильности нефтяных цен и курса рубля Банк России может отложить переход к нейтральной монетарной политике и возобновить меры по ужесточению денежно-кредитной политики. А значит, режим ожидания положительных эффектов от таргетирования инфляции, составляющий в среднем три-пять лет, может серьезно затянуться [11].

Кроме того, хотя инфляционное таргетирование сегодня все еще считается наиболее продвинутым монетарным режимом в мировой практике денежно-кредитного регулирования, отдельные экономисты начинают высказывать робкие сомнения по поводу того, что именно за ним будущее. Так, в июне 2019 г. США проведет конференцию, посвященную пересмотру параметров денежно-кредитной политики. Итогом этих обсуждений может стать повышение цели по инфляции, а возможно (хотя и маловероятно) и вовсе отказ от инфляционного таргетирования в пользу таргетирования денежной массы, ВВП или других показателей.

Отдельные ученые рассматривают инфляцию как объективное явление, производное от темпов экономического роста, и считают таргетирование инфляции теоретически необоснованным и практически вредным.

При этом не все экономисты считают режим таргетирования надежным инструментом в борьбе

с инфляцией. В частности, американский ученый, профессор Колумбийского университета, лауреат Нобелевской премии по экономике Джозеф Стиглиц, придерживающийся кейнсианских взглядов, считает, что развивающимся и развитым странам следует отказаться от таргетирования инфляции, поскольку ослабленная экономика и более высокая безработица оказывают негативное влияние на темпы хозяйственного развития.

Подводя итог вышесказанному, необходимо еще раз подчеркнуть, что режим таргетирования инфляции будет эффективен лишь при соблюдении жестких условий в контексте уровня экономического развития и институциональной структуры. Сторонники инфляционного таргетирования считают, что стабильность цен, которой удастся достичь на основе этого монетарного режима, в долгосрочной перспективе обеспечивает макроэкономическую стабильность, способствует росту кредитования, инвестиций и экономики в целом. Однако не стоит забывать, что из-за роста процентных ставок и низкой доступности кредита экономика и реальный сектор может нести большие потери в настоящем.

Литература

1. Актуальные направления развития банковского дела : монография / колл. авторов; под ред. проф. Н.Э. Соколинской и И.Е. Шакер. М. : РУСАЙНС, 2016. 276 с.
2. Деньги, кредит, банки. Денежный и кредитный рынки : учебник и практикум / под общ. ред. М.А. Абрамовой, Л.С. Александровой. – М. : Юрайт, 2018. 436 с.
3. *Бердышев А.В.* Особенности современной денежно-кредитной политики Банка России // Вестник университета (Государственный университет управления). 2019. № 2. С. 113–117.
4. *Бердышев А.В.* Современные проблемы инфляционного таргетирования в России // Вопросы экономических наук. 2015. № 4. – С. 129–131.
5. *Бутузова А.С.* Краткосрочные результаты резкого перехода к политике таргетирования инфляции в Российской Федерации // Финансы и кредит. 2017. № 34. С. 2032–2043.
6. *Кондратов Д.И.* Актуальные особенности денежно-кредитного регулирования в Норвегии // Проблемы прогнозирования. 2012. № 5. С. 30–46.
7. *Никонова О.Е., Веселовский А.А.* Таргетирование инфляции как метод борьбы с инфляцией // Казанский вестник молодых ученых. 2017. № 3. С. 154–160.
8. *Сапова А.К.* Сравнительный анализ показателей базовой инфляции для России // Статистика и экономика. 2016. № 5. С. 63–71.
9. *Свирина Е.М.* Макроэкономические особенности перехода к режиму таргетирования инфляции в развитых странах // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 1. С. 100–106.

10. Современные проблемы и перспективы развития финансовых рынков и банков : монография / колл. авторов ; под ред. Н.Э. Соколинской. М. : КНОРУС, 2018. 241 с.
11. Черникова Л.И., Брагина Т.С. Таргетирование инфляции как приоритетная задача Банка России // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 40. С. 26–36.
12. Eric Johannes Bruce, Kjetil Olsen, Norway: Fair chance the inflation target will be lowered to 2%. URL : <https://e-markets.nordea.com/api/research/item/38350.pdf>
13. Inflation.EU – <https://www.inflation.eu/inflation-rates/norway/historic-inflation/cpi-inflation-norway-2017.aspx>
14. Norway : 2018 // IMF Working Paper. URL : <https://www.imf.org/~media/Files/>
15. Svensson L. Inflation Targeting // NBER Working Paper. No 16654. URL : <https://www.unich.it/~vitale/Svensson-1997.pdf>

INTERNATIONAL AND RUSSIAN EXPERIENCE OF INFLATION TARGETING

Berdyshev A.V.,

Finance University under the Government of the Russian Federation

Kartieva D.S.,

Financial University under the Government of the Russian Federation

Prices increase was always a big problem in all countries. Due to high inflation goods prices grow, savings depreciate, the capital goes abroad, the investment attractiveness of economy decreases. Consequently, it slows down economic growth, increases macroeconomic uncertainty and forces the population to be nervous enough. Inflation targeting became the answer to all these problems.

Keywords: inflation, inflation targeting, flexible targeting of inflation, monetary policy, central bank, prices, savings, forecast, economic growth.

References

1. Current trends in the development of the banking industry : a monograph / call. authors; under the editorship of prof.Uh. Sokolinski And I.E. Shaker. M. : RUSYNS, 2016. 276 p.
2. Money, credit, banks. Monetary and credit markets : a tutorial and workshop / ed. by M.A. Abramova, L.S. Alexandrova. – Moscow : Yurayt, 2018. 436 p.
3. Berdyshev A.V. Features of modern monetary policy of the Bank of Russia // Vestnik universiteta (State University of management). 2019. No. 2. P. 113-117.
4. Berdyshev A.V. Modern problems of inflation targeting in Russia // Questions of economic Sciences. 2015. No. 4. – Pp. 129-131.
5. Butuzova A.S. short-Term results of the sharp transition to the policy of inflation targeting in the Russian Federation // Finance and credit. 2017. No. 34. P. 2032-2043.
6. Kondratov D.I. Relevant features of the monetary-credit regulation in Norway // problems of forecasting. 2012. No. 5. P. 30-46.
7. Oh Nikonov.E., Veselovsky A.A. inflation Targeting as a method of combating inflation // Kazan Bulletin of young scientists. 2017. No. 3. P. 154-160.
8. And Sapova.K. Comparative analysis of basic inflation indicators for Russia // Economics and Statistics. 2016. No. 5. P. 63-71.
9. Svirina E.M. Macroeconomic features of transition to the regime of inflation targeting in developed countries // Economy. Tal-lage. Right. 2015. No. 1. P. 100-106.
10. Current problems and prospects of development of financial markets and banks : monograph / call. authors ; ed.Uh. Sokolinski. M. : KNORUS, 2018. 241 p.
11. Chernikova L.I., Bragina T.S. inflation Targeting as a priority task of the Bank of Russia // Financial Analytics: problems and solutions. 2016. No. 40. P. 26-36.
12. Eric Johannes Bruce, Kjetil Olsen, Norway: a fair chance that the inflation target will be reduced to 2%. URL : <https://e-markets.nordea.com/api/research/item/38350.pdf>
13. Inflation.EU – <https://www.inflation.eu/inflation-rates/norway/historic-inflation/cpi-inflation-norway-2017.aspx>
14. Norway : 2018 // IMF working paper. URL : <https://www.imf.org/~media/files/>
15. Svensson L. inflation targeting / / NBER working paper. No 16654. URL : <https://www.unich.it/~vitale/Svensson-1997.pdf>

Макроэкономический и микроэкономический анализ кредитования крупного бизнеса в России

Соколинская Наталья Эвальдовна,

канд. экон. наук, проф.,
профессор Департамента финансовых рынков и банков,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Косарева Дарья Алексеевна,

студент факультета Финансовых рынков имени профессора
В.С. Геращенко,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Крупный бизнес России составляет основу экономики страны, получает самые большие суммы кредитов и имеет особенности кредитования и определенные льготы. Поэтому актуальнейшим вопросом является анализ этих особенностей на макро и микро уровне с целью выявления дальнейших перспективных направлений кредитной работы в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Ключевые слова: крупный бизнес, овердрафт, залоги, инвестиционные кредиты, финансирование.

Крупные корпоративные клиенты составляют основу банковского бизнеса и являются наиболее привлекательными для сотрудничества. Привлечение такого клиента и установление с ним долгосрочных отношений часто обеспечивает коммерческому банку стабильный доход и регулярные денежные потоки. Однако конкуренция за крупных клиентов очень высокая, и в связи с этим каждый банк разрабатывает и предлагает уникальные кредитные продукты. Банки классифицируют кредиты по собственным критериям и формам, однако наиболее распространенным признаком считается срок. Таким образом, с целью анализа кредитных условий в долгосрочной и краткосрочной перспективе, сравним параметры овердрафта и инвестиционного кредита в девяти коммерческих банках, включая пять системно-значимых.

Обращаясь к *таблице 1*, в которой сформулированы условия овердрафта, сделаем следующие выводы. В-первых, значительно различается размер лимита кредита. На 100% от размера среднемесячных кредитного оборота согласны только системно-значимые банки, но при этом могут выдвигаться дополнительные условия к заемщику. К таким требованиям относится наличие дополнительного залогового обеспечения (АО Альфа-Банк)¹ или достижение определенного уровня годового оборота по счету (АО «Райффайзенбанк» – 480 млн руб.). В-вторых, все исследуемые банки принимают поручительства учредителей или руководящих органов в качестве залога. Только в случаях недостаточности поручительства для покрытия кредита необходим залог в виде оборудования или товаров в обороте. Список такого обеспечения по овердрафту представляет АО «Банк Интеза», в него также включаются векселя и гарантии банков, депозиты юридического лица в данном банке².

¹Альфа-Банк. Средний и крупный бизнес. [Электронный ресурс]. URL: <https://alfabank.ru/corporate/credit/overdraft/> (дата обращения: 11.05.2019)

²Интеза Банк. Овердрафт для юридических лиц. [Электронный ресурс]. URL: <https://bancaintesa.ru/ru/businesses/overdraft/> (дата обращения: 15.05.2019)

Таблица 1

Условия овердрафта для корпоративных клиентов

Банк	Сумма кредита	Размер лимита кредита (от среднемесячного чистого кредитового оборота по счету)	Срок кредита	Срок кредита в рамках открытого овердрафта
АО ЮниКредит Банк	0,5 млн до 30 млн руб.	Оборот = Лимит овердрафта × 2	До 12 месяцев	До 60 дней
АО Альфа-Банк	До 40 млн руб.	До 100%	До 12 месяцев	До 60 дней
АО «Райффайзен-банк»	Индивидуально	До 100% (при годовом оборот от 480 млн руб.)	До 12 месяцев	До 45 дней
АО «Россельхозбанк»	Индивидуально	До 35%	До 12 месяцев	До 60 дней
ПАО ВТБ Банк	Индивидуально	До 50%	До 12 месяцев	До 30 дней
АО «Банк Интеза»	До 30 млн руб.	До 40%	До 12 месяцев	До 90 дней
ПАО «Банк Уралсиб»	от 1 млн но не более 50% от среднемесячного обо- рота по расчетному счету	Индивидуально	До 12 месяцев	До 30 дней
ПАО АКБ «Металлинвестбанк»	от 0,5 до 100 млн руб.	До 50%	До 12 месяцев	До 45 дней
ПАО Банк ЗЕНИТ	до 150 млн руб.	Индивидуально	До 12 месяцев	До 60 дней

Источник: составлено автором на основе [8], [10], [12], [14], [16], [18], [19], [20], [21]

В-третьих, обращая внимания на объем кредита, можно сделать вывод, что сумма не зависит от размера капитала коммерческого банка. Такие банки как Интеза (75 место в рейтинге банков по объему капитала на 01.01.2019¹), ПАО АКБ «Металлинвестбанк» (73 место) и ПАО Банк ЗЕНИТ (32 место) предлагают овердрафт на сумму соответственно в 30 млн руб., 100 млн руб., 150 млн руб. не уступая крупнейшим банкам по размеру капитала – АО Альфа-Банк (5 место), АО ЮниКредит Банк (8 место), которые предлагают овердрафт с граничными значениями в 30–40 млн руб. Ставки по овердрафту рассматриваются индивидуально после заполнения онлайн-анкеты и предоставления документов в банк. Выбор банка для получения овердрафта может быть обусловлен любым из приведенных условий, но основными приоритетами будут являться размеры лимита и срок погашений задолженности. Исходя из срока оборачиваемости товаров, объемов ежемесячной получаемой выручки, сроков погашения других кредитов корпоративный клиент делает индивидуальное решение. Однако стоит отметить, что не системно-значимые коммерческие банки (АО «Банк Интеза», ПАО Банк ЗЕНИТ, ПАО АКБ «Металлинвестбанк») предлагают не менее выгодные условия кредитования, чем крупные банки системно-значимые банки.

Покрытие кассовых разрывов, срочность по закупке сырья, выплате заработной платы или аренды не являются единственными причинами для обращения за кредитом. Часто именно корпорации нуждаются в более крупных заемных средствах для приобретения недвижимости, оборудования, транспортных средств на развитие или расшире-

ние бизнеса. Такой вид целевого кредита банки относят к инвестиционному. Концентрируясь на классическом кредитовании, рассмотрим сроки кредита на инвестиционные цели (табл. 2).

Таблица 2

Сроки инвестиционного кредита

Банк	Срок финансирования
АО «Россельхозбанк»	до 15 лет
Сбербанк	до 15 лет
ПАО ВТБ Банк	до 12 лет
ПАО «АК БАРС» БАНК	до 10 лет
АО ЮниКредит Банк	до 10 лет
АО Альфа-Банк	до 7 лет
ПАО Росбанк	до 7 лет
ПАО АКБ «Металлинвестбанк»	до 7 лет
ПАО «Банк Уралсиб»	до 6 лет
Банк «Аверс»	до 5 лет

Источник: составлено автором на основе [8],[10],[14],[16],[18],[19],[20],[21]

Системно-значимые банки, такие как Сбербанк, Россельхозбанк, ВТБ Банк, предлагают более длительные сроки инвестиционного кредита – от 12 до 15 лет. Кредитование корпоративного клиента в этой форме возможно как разовым кредитом, так и невозобновляемой кредитной линией. Объемы предоставляемого кредита варьируется от 0,5 млн до 150 млн руб. Верхнюю границу инвестиционного кредита от 100 млн руб. фиксируют только крупнейшие банки (ПАО ВТБ Банк – 150 млн руб., ПАО Росбанк – 100 млн руб., АО ЮниКредит Банк – 73 млн руб.), в то время как региональный ПАО «АК БАРС» БАНК предлагает лимит лишь в 10 млн руб. Минимальные суммы инвестиционного кредита независимо от статуса коммерческого банка составляют 0,5–1 млн руб. Согласно суммам и сроку инвестиционного кредита корпоративных клиентов, можно сделать вывод, что преимущественно системно-значимые банки

¹ РИА РЕЙТИНГ. Крупнейшие банки по объему собственного капитала на 1 января 2019 года. [Электронный ресурс]. URL: <http://riarating.ru/banks/20190226/630118333.html> дата обращения: (15.05.2019)

способны принимать на себя крупные кредитные риски в долгосрочной перспективе.

Согласно информации в открытом доступе, обязательным требованием для получения такого кредита является залог в виде товаров в обороте, недвижимости, ценных бумаг (акции, векселя), личных поручительств владельцев и руководителей бизнеса. Для финансирования определенного проекта, банк может запросить юридические документы, без наличия которых реализация проекта невозможна, например, разрешительную документацию на строительство, а также бизнес-план этого проекта. К дополнительным условиям банки иногда относят и обязательное участие заемщика в проекте собственными средствами (например, не менее 30%).

Таким образом, краткосрочное кредитование корпоративных клиентов на крупные суммы является актуальным как для системно-значимых банков, так и для средних. Получение же долгосрочного кредита крупными предприятиями, в особенности на срок более 10 лет, в средних, региональных банках имеет меньше шансов. Капитал и ресурсы не могут обеспечить финансовую устойчивость таких банков при инвестиционном кредитовании на длительный срок. Но на период до 1 года, не системно-значимые банки готовы предоставить более выгодные условия с большей заемной суммой. Для детального анализа краткосрочного и долгосрочного рассмотрим состояние кредитования в совокупности всего банковского сектора.

Банк России разработал методику расчета индекса изменения условий банковского кредитования (УБК). Ежеквартально в исследовании принимают участие около 60 крупнейших банков, на которых приходится более 80% российского кредитного рынка. Одним из объектов анализа являются крупные предприятия, по которым отдельно считается показатель УДК. Состояние корпоративного кредитования позволяют оценить представленные ниже показатели и факторы (рис. 1).

ИЗМЕНЕНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ УСЛОВИЙ КРЕДИТОВАНИЯ	ВЛИЯНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ФАКТОРОВ КРЕДИТОВАНИЯ
Размер кредита	Приоритеты в политике банка
Срок кредита	Ликвидность
Процентная ставка	Конкуренция
Дополнительные комиссии	Политика Банка России
Требования к заемщику	Внутреннее фондирование
Требования к обеспечению	Внешнее фондирование
Спектр направлений кредитования	Ситуация в нефинансовом секторе

Рисунок 1. Показатели оценки кредитоспособности корпоративных клиентов

Источник: составлено автором по данным [13], [15]

Общий индекс изменений условий кредитования представляет собой многофакторную формулу:

$$ID = N-2 + 0,5 \times N-1 - 0,5 \times N+1 - N+2, \text{ где}$$

N1 – доля банков, сообщивших о существенном ужесточении условий банковского кредитования, %;

N2 – доля банков, сообщивших об умеренном ужесточении условий банковского кредитования, %;

N3 – доля банков, сообщивших об умеренном смягчении условий банковского кредитования, %;

N4 – доля банков, сообщивших о существенном смягчении условий банковского кредитования, % [15].

Итоговый показатель характеризует доступность кредитов, при достижении максимального значения (+100) индекс свидетельствует о ужесточении условий кредитования, при минимальном значении (-100) банки фиксируют смягчение условий и повышение уровня доступности кредитов.

За период 2009-2018 гг. индекс изменения условий банковского кредитования крупных заемщиков имел несколько периодов как смягчения, так и ужесточения. Согласно рис. 2 можно выделить три основных этапа, закрепляющие ситуацию в кредитовании:

1) III квартал 2009 года – III квартал 2011 года – период смягчения (посткризисные 2007–2008 гг.)

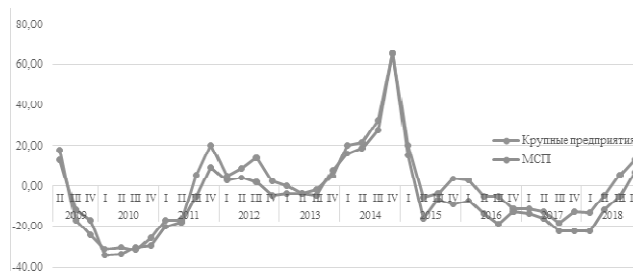


Рисунок 2. Динамика индекса изменений УБК крупных предприятий и МСП

Источник: составлено автором по данным [13], [15]

2) период ужесточения можно разделить на две волны:

– III квартал 2011 – I квартал 2014 – с индексным значением от 0 до 20 единиц;

– II квартал 2014 – I квартал 2015 – с индексным значением более 20 единиц.

Именно в конце 2014 года замечено наибольшее значение, превышающее 60 единиц, что безусловно связано с кризисом и ужесточением ДКП, в первую очередь в рамках повышения ключевой ставки.

3) II квартал 2015 – II квартал 2018 – период смягчения.

Однако в данный период значение II квартала 2010 года, когда банками были отмечены наиболее благоприятные условия корпоративного кредитования, показатель УДК так и не превысил значение в -31,25 п.п. Кроме того, на протяжении всего 2018 года динамика индекса УДК свидетельствует о негативной тенденции ужесточения условий. Сравнивая индекс крупного бизнеса с индексом МСП, можно сделать вывод, что кредитование крупного бизнеса более подвержено различным

факторам. В периоды ужесточения именно крупные заемщики испытывают трудности и больше всего находятся под воздействием внешних условий. Таким образом, УДК по малому и среднему бизнесу на IV квартал 2018 года имеет значение меньше на 5 п.п., чем крупный бизнес. Исследуя условия для возникновения такой тенденции, необходимо отметить, что на крупный бизнес в большей степени влияет сужение направлений кредитования и ужесточение требований к заемщикам и залоговому обеспечению (рис. 3).

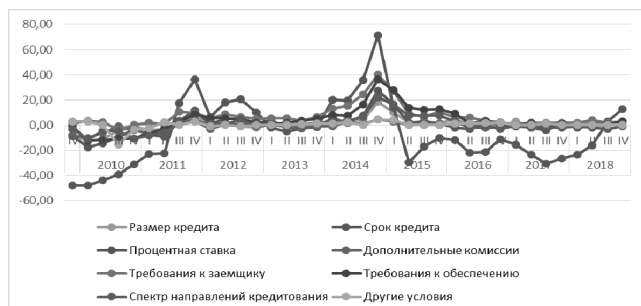


Рисунок 3. Динамика изменения отдельных условий кредитования крупных предприятий (п.п.), IV квартал 2009 – IV квартал 2018

Источник: составлено автором по данным [13], [15]

Рассматривая факторы IV квартал 2017 и 2018 года, влияющие на изменение условий кредитования, видим полностью противоположные ситуации (рис. 4).

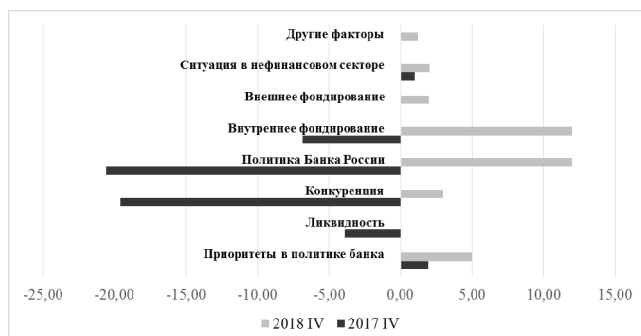


Рисунок 4. Влияние отдельных факторов на изменение УБК по крупным предприятиям на IV квартал 2017 и 2018 года

Источник: составлено автором по данным [13], [15]

Конкуренция между банками на конец 2017 года оказывала положительное влияние на доступность кредитных ресурсов, а на конец 2018 года конкуренцию можно назвать нездоровой. Усиление монополизма крупнейших банков с государственным участием сдерживает заемщиков в выборе кредитора, препятствуя обращению в остальные банки с более выгодными условиями. Кроме того, первое увеличение ключевой ставки с января 2015 г до 7,75% в декабре 2018 года и массовый отзыв лицензий обусловили рост отрицательного влияния политики Банка России на кредитование. Кроме того, с ростом ключевой ставки, растут процентные расходы банков по депозитам, тем самым повышается стоимость внутреннего фондирования. Для увеличения процентной маржи коммерческие

банки вынуждены повышать процентные ставки по кредитам и повышать требования к кредитной истории заемщика, залогу и финансовому положению. Поэтому внутреннее фондирование диктует условия снижения доступности кредитования крупными заемщиками.



Рисунок 5. Динамика УБК по краткосрочным/долгосрочным кредитам крупных заемщиков

Источник: составлено автором по данным [13], [15]

Возвращаясь к вопросу долгосрочного и краткосрочного кредитования крупных корпоративных клиентов, стоит отметить, что в долгосрочном периоде кредитование менее склонно к смягчению условий и более подвержено к их ужесточению. Согласно рис. 5 с II квартала 2015 г. до I квартала 2017 г. УДК по краткосрочному финансированию достигал минимума за последние семь лет. Крупные предприятия, заинтересованные в развитии бизнеса и получении инвестиционного кредита могут испытывать затруднения в связи с увеличением условий неопределенности в долгосрочном периоде.

Таким образом, оценки банковских специалистов в 2018 году прогнозировали ужесточение условий корпоративного кредитования крупного бизнеса. В первую очередь это касается требований к залогу и существующих кредитных программ у коммерческих банков. К внешним факторам такого явления относят политику ЦБ РФ и нездоровую конкуренцию среди кредитных организаций. Ужесточение денежно-кредитной политики декларирует сильное воздействие на данный индекс впервые с 2014 года. Напряженная конкуренция между банками в борьбе за корпоративными клиентами зарождает негативные тренды для реального сектора. Готовность банков быстро и не всегда обдуманно идти на крупные риски в рамках сильнейшей конкуренции иногда препятствует кредитованию действительно финансово-устойчивого заемщика. Состояние кредитного рынка особенно ухудшается в секторе долгосрочного кредитования. Согласно вышеупомянутому индексу, долгосрочное кредитование в большей степени подвержено влиянию различных факторов по сравнению с краткосрочным. Аналогичная тенденция просматривается и в отношении замедленной реакции на смягчение условий кредитования.

Несмотря на индивидуальность условий, ряд исследуемых банков публикует примерную информацию по объему и сроку кредита. Таким образом, не системно-значимые банки в большей степени ориентируются на краткосрочное корпоративное креди-

тование, соперничая с ведущими банками и предлагая конкурентные условия. Однако «длинные» ресурсы сконцентрированы у системно-значимых банков, что связано с их возможностью брать на себя крупные кредитные риски в долгосрочном периоде и соответственно заинтересованностью в инвестиционном кредитовании. Индекс изменения условия кредитования крупных предприятий, в динамике фиксирует негативную тенденцию в сфере крупного корпоративного кредитования. Со второго квартала 2018 года, банковский сектор видит снижение доступности кредита для корпоративного клиента. Кроме того, внутренние кредитные политики самих банков также меняются под рыночные условия, что усложняют взаимоотношения с крупными заемщиками.

Список литературы

1. *Ивкин Е.* Нестандартные методы оценки корпоративных заемщиков среднего и крупного бизнеса // *Банковское кредитование.* – 2018. – №5.
2. *Половинкина О.* Методика оценки финансового положения крупных корпоративных заемщиков // *Банковское кредитование.* – 2014. – №4.
3. *Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н.* Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева. – 7-е изд., перераб. и доп. – М: КНОРУС, 2016. – 360 с. – (Бакалавриат и магистратура).
4. *Лаврушин О.И.* Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин под ред. и др. – Москва: КНОРУС, 2017. – 272 с. – ISBN 978-5-406-02691-5.
5. *Трифонов Д.А., Коршунова С.В.* Современные проблемы банковского корпоративного кредитования в России // *Экономика и бизнес: теория и практика.* 2016. №12.

6. The Bank for International Settlements. The treatment of large exposures in the Basel capital standards – Executive Summary. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bis.org/fsi/fsisummaries/largeexpos.htm> (дата обращения: 07.04.2019)

MACROECONOMIC AND MICROECONOMIC ANALYSIS OF LARGE BUSINESS LENDING IN RUSSIA

Sokolinskaya N.E.,

Financial University under the Government of the Russian Federation,

Kosareva D.A.,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow financial University

Large business in Russia forms the basis of the country's economy, receives the largest amounts of loans and has features of lending and certain benefits. Therefore, the most urgent issue is the analysis of these features at the macro and micro level in order to identify further promising areas of credit work in the short and long term

Keywords: large business, overdraft, collateral, investment loans, financing

References

1. *Ivkin E.* Non-standard methods of evaluating corporate borrowers of medium and large businesses//*Bank lending.* – 2018. – № 5.
2. *Polinkin O.* Method of assessment of financial situation of large corporate borrowers//*Bank lending.* – 2014. – № 4.
3. *Lavrushin O.I., Athaniev O.N.* Banking: Modern Credit System: Tutorial/O.I. Lavrushin, O.N. Athaniev. – 7th Ed., Re-work. And additional – M: KNORUS, 2016. – 360 p. – (Bachelor and Master's degree).
4. *Lavrushin O.I.* Role of credit and modernization of banks «activities in the sphere of lending: tutorial/O.I. Lavrushin under ed., etc. – Moscow: KnorRus, 2017. – 272 p. – ISBN 978-5-406-02691-5.
5. *Trifonov D.A., Korshunova S.V.* Modern problems of banking corporate lending in Russia//*Economics and business: theory and practice.* 2016. №12.
6. The Bank for International Settlements. The treatment of large exposures in the Basel capital standards – Executive Summary. [Electronic Resource]. URL: <https://www.bis.org/fsi/fsisummaries/largeexpos.htm> (date of appeal: 07.04.2019)

Малый бизнес в России: как повысить кредитную поддержку

Зубкова Светлана Валерьевна,
канд. экон. наук, доц.,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

В России малый бизнес находится в центре внимания множества как государственных, так и частных организаций. В статье рассматриваются проблемы, мешающие развитию кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, которые по-прежнему остаются нерешенными.
Ключевые слова: малый бизнес, проблемы развития кредитования малого предпринимательства в России.

Вопросы развития малого бизнеса становятся предметом обсуждения различных конференций, круглых столов, совещаний и семинаров. Издаются солидные монографии, практические пособия, статьи в экономических журналах. Большой интерес к малому бизнесу обусловлен, с одной стороны, признанной во всем мире его определяющей ролью в экономике современного государства, а с другой – серьезным отставанием его развития в России по сравнению с другими странами (рис. 1).

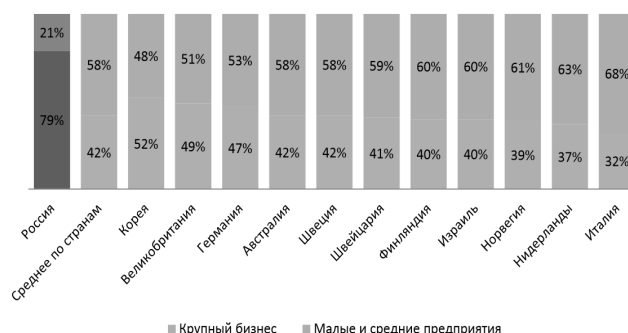


Рисунок 1. Доля малых и средних предприятий в ВВП

Источник: [2].

Каковы же причины развития малых предприятий?

1. Во многих государствах усложнение производственных и личных потребностей привело к усилению специализации соответствующих производств. Отсюда наибольшее распространение получило индивидуализированное производство, ориентированное на небольшие по емкости рынки.

2. Рост сферы услуг преимущественно в области информационных технологий, где не требуется значительной концентрации ресурсов, также обусловил увеличение числа малых фирм, ставших в данных условиях конкурентоспособными.

3. Налаживание взаимовыгодных связей между малым и крупным бизнесом позволяет усилить эффект специализации и обеспечить малым предприятиям большую устойчивость к воздействию неблагоприятных внешних воздействий.

В настоящее время в большинстве развитых стран благодаря малым фирмам обеспечивается постоянное увеличение занятости, доля занятости в этой сфере достигает 80% [2], сглаживаются социальные различия и формируется «средний класс». Кроме того, огромное число маленьких по размеру предприятий стимулирует конкуренцию, что, несомненно, позитивно сказывается на качестве производимых товаров и оказываемых услуг.

В России рост числа малых предприятий и повышение их деловой активности не соответствует мировым показателям, а роль малого бизнеса в экономике пока незначителен. Так, на тысячу человек населения России приходится в среднем лишь 6 таких предприятий, тогда как в государствах Европейского союза – не менее 30 [1]. Причины такого положения, равно как и других трудностей в деловой сфере страны, носят объективный характер и обусловлены становлением новой общественно-экономической формации и изменением социального мировоззрения под влиянием введения института частной собственности.

Вместе с тем вызовы современной экономической ситуации в России, санкции по отношению к ней Запада в силу ряда политических факторов требуют ускорения решения вопросов развития малого предпринимательства как локомотива экономического роста страны.

Финансовая поддержка малого бизнеса – это весьма сложный и специфический, но при этом наиболее эффективный метод стимулирования предпринимательства. Ограниченный доступ к финансированию на всех стадиях развития предприятия – это одно из наиболее серьезных препятствий развития малых предприятий в России. Однако чрезмерное применение мер стимулирования может, напротив, привести к замедлению внедрения новых продуктов и услуг, препятствовать интенсификации производства. Таким образом, границы финансовой поддержки имеют также большую роль.

В современных условиях в России коммерческие банки не очень охотно занимаются кредитованием малого предпринимательства, предпочитая клиентов из сферы крупного бизнеса или физических лиц. Сегмент рынка в лице индивидуальных предпринимателей и малых предприятий представляет для банков достаточно трудоемкий в обслуживании, высокорискованный и относительно низкодоходный бизнес.

Коммерческие банки при кредитовании субъектов МСП сталкиваются с рядом проблем, которые сдерживают их активность в данной сфере.

1. Асимметрия информации. Высокие издержки на получение информации о заемщике, его репутации, управленческих возможностях, финансовом положении, качестве залога и т.п. – одна из важнейших причин отсутствия у банков интереса к кредитованию малого предпринимательства. Решение проблемы – развитие кредитных бюро, совершенствование технологий по сбору данных, применение искусственного интеллекта и скоринговых систем.

2. Теневизация малого бизнеса. Банки, работающие с малым бизнесом, предпочитают иметь дело со своими постоянными клиентами – предприятиями, реальную кредитную историю которых они знают. Тем не менее и здесь возможна ситуация, когда часть доходов клиента находится в теневом бизнесе и банком не контролируется. Многие платежеспособные клиенты не могут получить кредит из-за недоверия и, таким образом, не допускаются в сферу легальной экономики и вынуждены искать средства в небанковской сфере.

Решение проблемы: в данном случае необходимо вмешательство государства с целью изменения налоговой политики и построения ее таким образом, чтобы предпринимателю стало выгодно показывать прибыль, которую можно реинвестировать в расширение своего бизнеса. Определенные шаги в России в этой области уже делаются, но ситуацию пока сложно переломить, и многие предприниматели остаются в теневом бизнесе.

3. Использование кредитных средств для покрытия долгов, а не для развития компании или предприятия. Подобная ситуация определяется психологической особенностью малого предпринимательства в России. Предприниматели предпочитают развивать свое дело за счет собственных средств и прибегают к заемным средствам только тогда, когда возникает кризисная ситуация, что в корне противоречит банковским принципам кредитования.

Универсального решения данной проблемы на сегодняшний день нет. Тщательный анализ заемщика и умение выделять истинную подоплеку кредитования может помочь банку, но они требуют разработанных методик и временных затрат, что приводит к удорожанию кредитов.

4. Чрезмерно высокие процентные ставки. В современных условиях сложилась парадоксальная ситуация. Малым предприятиям нужны ресурсы по низким ставкам – чем ниже, тем лучше. Банкам в современных условиях выгоднее размещать свободные ресурсы в безрисковые вложения – государственные облигации или кредиты Банку России по ставкам около 7,5%, чем выдавать рискованные кредиты малому бизнесу. Высокие ставки могут компенсировать банковские риски, но кредиты по таким ставкам субъектам МСП не нужны.

Решение проблемы видится в развитии механизмов компенсации процентной ставки, рефинансировании банков Банком России под кредиты, выданные МСП, изменении денежно-кредитной политики Банком России и ее сдвига в сторону стимулирования экономического роста.

Традиционно считается, что именно небольшие по размеру региональные банки или банки с базовой лицензией более заинтересованы кредитовать малый бизнес. Однако с точки зрения конкуренции они серьезно проигрывают крупным банкам и по стоимости ресурсов, и по современным банковским технологиям анализа кредитоспособности заемщиков, и, соответственно, по процентной ставке. Единственным преимуществом небольших банков в данном секторе бизнеса остается знание клиента и тесные с ним контакты, но эта модель по мере развития электронного банкинга устаревает и теряет свои плюсы. Решение проблемы видится в более адресной поддержке со стороны государства небольших по размеру банков для стимулирования кредитования МСП.

В настоящее время в рамках пропорционального регулирования банковского сектора в целях расчета норматива Н6 Банком России введено понятие профильных категорий заемщиков, в том числе субъектов МСП, которые включаются в рас-

чет норматива с коэффициентом 1.0, что повышает заинтересованность банков с базовой лицензией кредитовать МСП.

Банк России начиная с 2018 г. увеличил пороговую сумму кредитов МСП (требований и обязательств кредитного характера) для включения в портфель однородных ссуд при среднем финансовом положении заемщика с 5 до 10 млн руб., расширил перечень источников информации, используемых для анализа финансового положения заемщиков, включив сведения о движении денежных средств заемщиков и воспользовавшись официальными интернет-ресурсами федеральных реестров и госструктур, а также ввел ряд других положений, позволяющих повысить интерес коммерческих банков к кредитованию МСП.

Принятая в России практика взаимодействия банков с малым предпринимательством пока еще не является унифицированной и достаточно эффективной. Тем не менее ряд кредитных организаций уже сформулировали свою кредитную политику, которая позволяет им обеспечить высокую степень возвратности ссуд и необходимый уровень прибыльности за счет современных цифровых инновационных технологий.

Динамика объема кредитования малого и среднего бизнеса коммерческими банками свидетельствует, что существующие проблемы постепенно решаются (рис. 2).

Устойчивый рост кредитов субъектам МСП в 2018 г., пока в основном за счет крупных коммерческих банков с государственным участием, позволяет делать позитивные прогнозы.

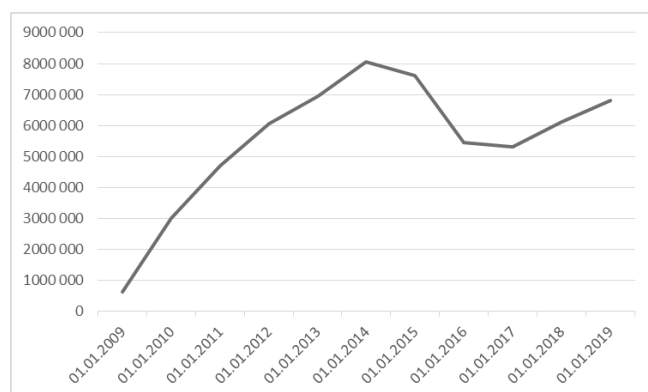


Рисунок 2. Динамика кредитов субъектам МСП в 2009–2018 гг. в России

Источник: [12].

Организация кредитования малого предпринимательства, созданные методики работы банков в этом направлении, например «кредитная фабрика» ПАО Сбербанк, уровень цифровизации в значительной мере определяют степень развития данного рынка в целом. Все больше банков в поисках новых рыночных ниш обращают свое внимание на сегмент малого бизнеса, разрабатывая технологии и продукты, позволяющие существенно снижать затраты и делать данный сегмент данного бизнеса прибыльным.

Литература

1. Банковские инновации для сегмента МСБ. URL: <https://bosfera.ru/bo/bankovskie-innovacii-dlya-segmenta-msb>
2. Институт экономики роста им. Столыпина – <http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/07/issledovanie-ier-msp-27.07.18.pdf>
3. Корпорация МСП. Финансовая поддержка субъектов МСП. URL : <http://files.rmcenter.ru/year/2018/1/ProgrammaKorporaziiMSP.pdf>
4. Кредитная фабрика МСБ. URL : <http://kredfabrika.ru/>
5. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: рынок для избранных. URL : https://raexpert.ru/researches/banks/msb_1h2017
6. Кредитование МСБ: ожидания от 2018 года, динамика ставок, ситуация в банковской сфере. URL : <https://ksonline.ru/308304/kreditovanie-msb-ozhidaniya-ot-2018-goda-dinamika-stavok-situatsiya-v-bankovskoj-sfere/>
7. Малый бизнес с января 2018 года сможет кредитоваться по итоговой ставке 6,5%. URL : <http://tass.ru/ekonomika/4570297/amp>
8. Нейросети для транзакций: как на деле работают «большие данные» в российских банках? URL : <http://www.forbes.ru/tehnologii/341517-neyroseti-dlya-tranzakciy-kak-na-dele-rabotayut-bolshie-dannye-v-rossijskih-bankah>
9. Новые критерии определения малого и среднего бизнеса. URL : <https://kontur.ru/articles/2626>
10. Организационная модель кредитного обслуживания в рыночном сегменте малого и среднего бизнеса. URL : <https://finardi.ru/organizatsionnaya-model-kreditnogo-obsluzhivaniya-v-ry-nochnom-segmente-malogo-i-srednego-biznesa-msb/>
11. Официальный сайт Банка России. <https://www.cbr.ru/statistics/udstat.aspx?Tbid=302-17>

SMALL BUSINESS IN RUSSIA: HOW TO INCREASE CREDIT SUPPORT

Zubkova S.V.,

Finance University under the Government of the Russian Federation

In Russia small business is in the center of attention of a set of both the state, and private organizations. In article the problems disturbing to development of crediting of subjects of small and medium business which still remain unresolved are considered.

Keywords: small business, problems of development of financing of small business in Russia.

References

1. Banking innovations for SME segment. URL : <https://bosfera.ru/bo/bankovskie-innovacii-dlya-segmenta-msb>
2. Institute of growth Economics. Stolypin <http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/07/issledovanie-ier-msp-27.07.18.pdf>
3. The Corporation of SMEs. Financial support for SMEs. URL : <http://files.rmcenter.ru/year/2018/1/ProgrammaKorporaziiMSP.pdf>
4. SME credit factory. URL : <http://kredfabrika.ru/>

5. Lending to small and medium-sized businesses in Russia: a market for the elite. URL : https://raexpert.ru/researches/banks/msb_1h2017
6. SME lending: expectations from 2018, the dynamics of rates, the situation in the banking sector. URL : <https://ksonline.ru/308304/kreditovanie-msb-ozhidaniya-ot-2018-goda-dinamika-stavok-situatsiya-v-bankovskoj-sfere/>
7. Small business from January 2018 will be able to be credited at the final rate of 6.5%. URL : <http://tass.ru/ekonomika/4570297/amp>
8. Neural networks for transactions: how does "big data" work in Russian banks? URL : <http://www.forbes.ru/tehnologii/341517-neyroseti-dlya-tranzakciy-kak-na-dele-rabotayut-bolshie-dannye-v-rossijskih-bankah>
9. New criteria for the definition of small and medium-sized businesses. URL : <https://kontur.ru/articles/2626>
10. Organizational model of credit services in the market segment of small and medium-sized businesses. URL : <https://finardi.ru/organizatsionnaya-model-kreditnogo-obsluzhivaniya-v-ry-nochnom-segmente-malogo-i-srednego-biznesa-msb/>
11. Official website of the Bank of Russia. <https://www.cbr.ru/statistics/udstat.aspx?Tbid=302-17>

Потребительское кредитование в России и его перспективы в контексте задач социально-экономического развития

Фиапшев Алим Борисович,
д-р экон. наук,
проф. Департамента финансовых рынков и банков,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Потребительское кредитование важнейшая сфера банковской работы, которой в последнее время стали уделять немалое внимание все кредитные организации. В то же время проблемы в этом направлении деятельности российских банков продолжают нарастать, о чем свидетельствует существенная доля просроченной задолженности. Представляется актуальным прогнозирование влияния нового показателя Центрального банка России в отношении кредитования физических лиц в части их долговой нагрузки.

Ключевые слова: коэффициент долговой нагрузки, просроченная задолженность, потребительское кредитование, секьюритизационный инструментарий.

Потребительское кредитование составляет сегодня наиболее интенсивно обсуждаемую проблемную область, связанную с другими более общими проблемами социально-экономического развития Российской Федерации, а также проблемами сохранения устойчивости кредитных институтов, активно практикующих выдачу упомянутых займов в условиях явно не прогрессирующей социальной ситуации. Наиболее видимым проявлением всего этого фона выступает рост закредитованности значительной части российского населения, что вынуждает сегодня многих обращаться к обсуждению расширяющейся практики потребительского кредитования и, главным образом, ее последствий. Исключением не стала и последняя «Прямая линия с Президентом РФ», и последовавшая вскоре за этим важным событием публичная дискуссия между руководителями различных федеральных финансово-экономических ведомств. Развернувшееся активное обсуждение проблемы потребительского кредитования, влияния его на макроэкономическую динамику и социальную ситуацию, обусловленную соответствующей банковской практики последней, разная интерпретация содержания этих взаимодействий, присутствующая в современном отечественном анализе, заставляет обратиться к этой проблеме. Подтверждением значимой меры ее актуальности явился обнародованный Банком России в июне текущего года Доклад «Ускоренный рост потребительских кредитов в структуре банковского кредитования: причины, риски и меры Банка России» [1]. Содержание данного документа вполне корреспондирует с его названием. В нем дана обстоятельная оценка истоков и характера проблемы, рисков, сопутствующих ей, приведен анализ уже предпринятых регулятором мер по их нейтрализации, а также обосновываются предполагаемые новации в регуляторной практике, направленные на поддержание требуемого уровня устойчивости в реализуемых кредитными организациями активных операциях в части выдачи потребительских займов. Прежде чем приступить к анализу отечественного феномена потребительского кредитования, в значительной мере с упором на упомянутый документ, следует, как представляется, обратиться к основному функционалу соответствующих банковских операций, и его преломлению в российской экономической действительности. Данный функционал исходит из доминирующей социальной установки этих операций, активно подхваченной в свое время кредитными организациями в силу имманентной ей повышенной востребованности на рынке соответствующих операций и такой же высокой их рентабельности. Уже позднее последние

обстоятельства вызывали к жизни обставляемый эти операции секьюритизационный инструментарий, в значительной мере спровоцировавший известные кризисные явления и последующие новации в международной регуляторной практике. Таким образом, социальная доминанта, лежащая в основе формирования национальных особенностей спроса на потребительские кредиты, определяет необходимость применения особых процедур макропруденциального регулирования в соответствующей сфере. Реализации последних обусловливается, с одной стороны соображениями поддержания финансовой стабильности, с другой, они все чаще рассматриваются в качестве дополнительного фактора сдерживания процесса накопления социальных противоречий. Именно это – второе направление использования упомянутых мер часто упоминается отечественными исследователями и практиками в ходе анализа феномена закредитованности российского населения и потенциала его влияния на развитие

социальной ситуации. С тем чтобы определиться относительно меры продуктивности этих мер в этом смысле, необходимо обратиться к оценкам упомянутого феномена.

На 1 мая 2019 г. задолженность по необеспеченным потребительским кредитам поднялась до уровня 7,9 трлн руб. и выросла за год на 25,3%. При этом по оценкам отечественного регулятора качество предоставляемых потребительских кредитов сохраняются на исторически высоком уровне [1]. Данная задолженность растет в основном за счет банковского кредитования. При этом вклад микрофинансового сектора в этот рост остается незначительным. Его доля составляет менее 2% от объема рынка потребительских кредитов банков – 143 млрд рублей.

При всем при этом долговая нагрузка на население в России заметно ниже, нежели в других странах. Как можно видеть по рисунку 1, Россия относится к группе стран с низким уровнем долга (14,3% на 01.01.2019 г.).

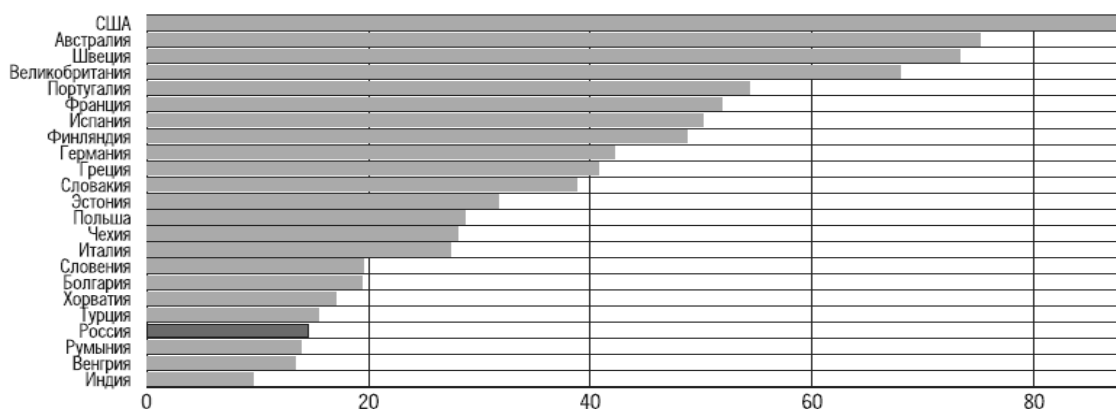


Рисунок 1. Размер рынка кредитования физических лиц (% ВВП)

Источник: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/72621/20190628_dfs.pdf

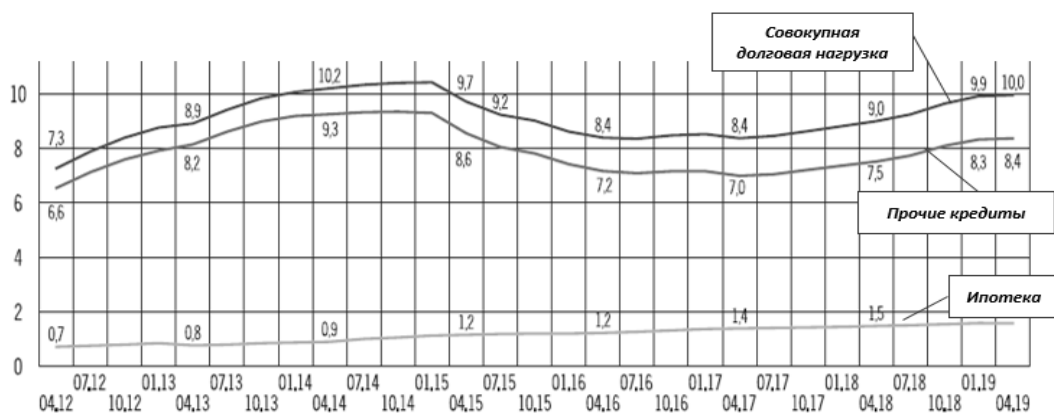


Рисунок 2. Динамика долговой нагрузки домохозяйств РФ (% доходов)

Источник: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/72621/20190628_dfs.pdf

Так, показатель долговой нагрузки (ПДН – кредиты физическим лицам к доходам населения) по ипотеке в России является одним из низких. Российский ПДН по необеспеченным кредитам находится на среднем уровне. Динамика долговой нагрузки российского населения представлена на рисунке 2.

Вместе с тем, начиная с 2019 г. начала расти доля выдач кредитов с ПДН свыше 80%. Именно

этот тренд спровоцировал повышенное к нему внимание, стал расцениваться как тревожный симптом в развитии рынка потребительского кредитования. Самоочевидно, что сегменты необеспеченных потребительских кредитов с высоким ПДН (более 50%) более чувствительны к ухудшению макроэкономического фона. И это обстоятельство закономерно формирует предпосылки

к росту рисков, что в свою очередь вызвало серию макропруденциальных мер отечественного регулятора. Так, с начала 2018 г. Банк России четыре раза повышал надбавки к коэффициентам риска в зависимости от уровня полной стоимости кредита. Это приводило к тому, что банки увеличивали запас капитала для покрытия возможных будущих потерь. Введение повышенных надбавок по кредитам с высоким ПДН запланировано с 1 октября 2019 г. Регулятор рассчитывает, что рост надбавок поставит ограничения на выдачу необеспеченных потребительских кредитов заемщикам с высоким ПДН. Это в итоге будет способствовать накоплению запаса капитала банками с целью покрытия убытков, если ухудшение экономической ситуации приведет к еще большему снижению доходов населения и последующему вполне вероятному снижению качества потребительских кредитов. Таким образом, регулятором ставятся вполне внятные акценты, главным образом связанные с поддержанием стабильности кредитных институтов, одна из угроз которой сопряжена с ухудшением качества потребительских кредитов [2]. Вопрос качества последних, действительно, немаловажный, и он в свою очередь определяется национальными особенностями социальной ситуации. Но прежде чем вернуться к часто обсуждаемой сегодня взаимообусловленности этой ситуации и практики потребительского кредитования, небезынтересно обратиться к еще одной активно дискутируемой стороне проблемы – влиянию потребительского кредита на макроэкономическую динамику. О ней достаточно развернуто говорится в упомянутом выше Докладе Банка России.

Так, по мнению отечественного регулятора рост необеспеченного потребительского кредитования оказывает значимое воздействие на ВВП и динамику потребления. По его оценкам кредитный импульс от необеспеченных потребительских кредитов населению и автокредитов составляет 0,4–0,7% ВВП. Вклад этих кредитов в динамику потребления был оценен несколько выше. Данный импульс в 2018 г. составил 1,5% от потребления домашних хозяйств, однако немного снизился в I квартале 2019 г. Тем самым, делается вывод о положительном и ощутимом вкладе потребительского кредитования в рост ВВП и потребление. Ожидается, что сдерживающие меры регулятора, реализуемые им в рамках макропруденциальной политики, приведут к сокращению вклада потребительского кредитования в рост экономики в краткосрочном периоде. Но в данном случае они попросту кладутся на «алтарь» поддержания устойчивости банковского сектора, закладывая основы для устойчивого экономического роста в долгосрочном периоде. Кроме того, эти же меры не способны привести по мнению Банка России к автоматическому перетоку кредитной активности в сегмент корпоративного кредитования. И в этом следует согласиться с регулятором. Действительно, значительная часть банков, часто действующих локальных рынках, специализируется исклю-

чительно на потребительском кредитовании и издержки переключения на развитие альтернативного вида кредитования ощутимы для их бизнеса. Кроме того, сегодня ограничения для активного заимствования для корпоративного сектора значительно более высоки, нежели для банков, функционирующих уже не первый год в условиях профицита ликвидности. Таким образом, превращение кредита для нефинансового сектора в значимый фактор макроэкономической динамики, сегодня обусловлено обстоятельствами, лежащими преимущественно вне пределов банковской системы.

Возвращаясь к влиянию социальной ситуации на развитие сферы потребительского кредитования, следует, прежде всего обратить внимание на мотивы, которыми руководствуется население, обращаясь за кредитом. Здесь картина сильно различается в зависимости от конкретных социальных групп. Значительная часть заемных средств приходится на малообеспеченные слои. Речь идет не только о тех, кто имеет доходы ниже прожиточного минимума – их по официальной статистике 14% от общей численности населения России. Если исходить из недавно опубликованного доклада Росстата, в котором говорится о «многомерной» бедности, то в зону «малообеспеченности» по тому или иному основанию попадают 30–40% семей [3]. Они то и составляют главную целевую группу, на которую ориентированы соответствующие операции отечественных банков. Эти домохозяйства в силу уязвимости ситуации, в которую они попали вследствие поступательно сокращающихся уже более пяти лет реальных доходов, формируют основу спроса на потребительские кредиты. Как это влияет на качество жизни этих семей, особенно в российской провинции, очевидно.

Макропруденциальные меры регулятора окажут сдерживающее воздействие на выдачу банками потребительских кредитов. Но то, что они никак не повлияют на социальную ситуацию, самоочевидно. Решения проблемы превращения кредита в фактор устойчивого экономического развития на сбалансированной и социально ориентированной основе, как уже отмечалось лежат вне пределов банковского сектора. Потребительский спрос со всей очевидностью стагнирует, операции банков по его «подпитке» явно усугубляют ситуацию, даже не взирая на краткосрочные эффекты их вклада в совокупное потребление. Простые меры в данном случае не сработают. И в этой связи можно согласиться с мнением отечественного регулятора, что упомянутые решения сопряжены с изменением предпринимательского климата в России, необходимостью реализации структурных и институциональных реформ, развитием институтов защиты собственности, т.е. всем тем, о чем говорилось не раз, и уже продолжительное время многими исследованиями. Реальный выход из ловушки закредитованности по мнению многих экспертов лежит в русле общенациональных реформ [4]. Действительно, только при таком охвате преобразованиями всего фона социально-экономической жизни, возможны необходимые изменения в инвестиционном климате. И только при таких значимых изменениях будут массово

создаваться новые рабочие места с высокими зарплатами, что даст возможность большей части российских семей превратить свои кредитные истории в нормальные, принятые во всем мире отношения заемщика и кредитора.

Литература

1. Доклад Банка России «Ускоренный рост потребительских кредитов в структуре банковского кредитования: причины, риски и меры Банка России» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/72621/20190628_dfs.pdf (дата обращения: июнь 2019 г.).
2. Доклад о денежно-кредитной политике № 2 (26). Июнь 2019. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/19993/2019_02_ddcp.pdf (дата обращения: июнь 2019 г.).
3. Доклад «Социально-экономическое положение России» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2019/social/osn-05-2019.pdf (дата обращения: июнь 2019 г.).
4. Гонтмахер Е. Чем грозит закредитованность россиян и есть ли решение этой проблемы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://openmedia.io/exclusive/chem-grozit-zakreditovannost-rossiyan-i-est-li-reshenie-etoj-problemy/> (дата обращения: июль 2019 г.).

CONSUMER LENDING IN RUSSIA AND ITS PROSPECTS IN THE CONTEXT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

Fiapshv A.B.,

Financial University under the Government of the Russian Federation

Consumer lending is the most important area of banking work, which recently began to pay considerable attention to all credit institutions. At the same time, problems in this area of activity of Russian banks continue to grow, as evidenced by a significant share of overdue debt. It seems relevant to predict the impact of the new indicator of the Central Bank of Russia in relation to lending to individuals in terms of their debt burden.

Keywords: debt load factor, overdue debt, consumer lending, securitization instrument

References

1. Report of the Bank of Russia «Accelerated growth of consumer loans in the structure of Bank lending: causes, risks and measures of the Bank of Russia» [Electronic resource]. Access mode: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/72621/20190628_dfs.pdf (accessed June 2019).
2. Monetary policy report No. 2 (26). June 2019. [Electronic resource]. Access mode: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/19993/2019_02_ddcp.pdf (accessed June 2019).
3. Report «Socio-economic situation of Russia» [Electronic resource]. Access mode: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2019/social/osn-05-2019.pdf (due date: June 2019).
4. Gontmakher E. What are the risks of the debt load of Russians and is there a solution to this problem. [Electronic resource.] Access mode: <https://openmedia.io/exclusive/chem-grozit-zakreditovannost-rossiyan-i-est-li-reshenie-etoj-problemy/> (accessed July 2019).

ПРИНЦИП КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНОСТИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Ушанов Александр Евгеньевич,
канд. экон. наук,
доц. Департамента финансовых рынков и банков,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», принятая Правительством в 2017 г., предусматривает, в частности, внедрение и использование инновационных технологий на финансовом рынке. Цифровизация несет серьезные вызовы традиционным бизнес-моделям коммерческих банков, которые должны уступить место современным инновационным технологиям. Однако данный процесс включает в себя не только установку современного оборудования или программного обеспечения, но и принципиальные изменения в подходах к управлению, взаимодействию, корпоративной культуре. Выбор корпорациями банка для обслуживания, как правило, обоснован не столько наличием передовых технологий, сколько уровнем сложившихся взаимоотношений с менеджментом. В статье раскрываются принципы концепции клиентоцентричности, реализуемой на базе технологии CRM и включающей в себя такие элементы, как система приоритизации клиентской базы, работа с планом развития бизнеса клиента (ПРБК) и план действий клиентских подразделений по его реализации (Account Plan).
Ключевые слова: цифровизация бизнес-процессов банка, клиентоцентричность, клиентоориентированность, клиентские менеджеры, приоритизация клиентской базы, план развития бизнеса клиента, Account Plan.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р утверждена Программа «Цифровая экономика Российской Федерации»¹. Одна из ее целей – создание экосистемы цифровой экономики, где данные в цифровой форме – ключевой фактор производства во всех сферах социально-экономической деятельности.

В рамках указанной Программы фигурируют такие технологии, как Big Data; искусственный интеллект; системы распределенного реестра; квантовые технологии; промышленный интернет; технологии беспроводной связи и др. В рамках Программы сформирована «дорожная карта», которая включает описание ее целей, ключевых вех и задач, а также сроков их достижения. Одной из задач является создание нормативной базы, способствующей внедрению и использованию инновационных технологий на финансовом рынке, включая совершенствование механизмов предоставления финансовых услуг в электронной форме и обеспечение их информационной безопасности.

Наряду с дальнейшим развитием дистанционного банковского обслуживания, диджитализацией банковского бизнеса и интернет-банкинга [1], серьезные вызовы существующим бизнес-моделям кредитных организаций несет цифровизация. Финансовые инновации в банках происходят благодаря таким технологическим компонентам, как «облачные» технологии и большие данные; API и возможности установления связи в реальном времени; социальные медиа и мобильная связь со специальными приложениями; когнитивные вычисления; роботизация [2][3][4]. С помощью новых технологий совершенствуется система управления подразделениями банка: так, на основе применения Data Driven & Data Science в ПАО Сбербанк была разработана «Интеллектуальная система управления сетью отделений Сбербанка» (ИСУ) [5].

Цифровизация – это изменение самих бизнес-процессов банка за счет внедрения современных технологий. Этот процесс включает в себя не только установку современного оборудования или ПО, но и принципиальные изменения в подходах к управлению, взаимодействию, корпоративной культуре.

Согласно исследованию Deloitte, основной фактор роста в банковской отрасли – клиентоориентированность². Она включает в себя как уровень об-

¹ <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>

² <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/financial-services/articles/gx-banking-industry-outlook.html>

служивания и оперативности предоставляемых продуктов и услуг, так и их качество. Конкуренция между кредитными организациями и ожидания клиентуры сегодня так велики, что достичь поставленной цели в реалиях традиционной модели банкинга невозможно.

Идея цифровизации состоит в принципиальном изменении характера работы с клиентом. Клиентоцентричность, персонализация предложения, мобильность – таковы главные элементы концепции цифрового банкинга. Для их реализации необходимо решить задачи, сконцентрированные как на клиентском опыте, так и на внедрении инноваций, обеспечивающих лояльность клиентской базы. Одна из них – технологии CRM, основой которых является конструирование особых взаимоотношений с клиентами, начиная от просмотра страницы сайта кредитной организации или звонка в колл-центр.

При этом следует сосредоточиться на качестве обслуживания с использованием всех возможных каналов взаимодействия и с учетом индивидуальных пожеланий компании. Техническая база должна обеспечивать возможность реализации индивидуального обслуживания в режиме онлайн. Это требует существенных изменений в ИТ-структуре, связанных с внедрением цифровых технологий и процессов.

Наилучшим решением для кредитных организаций становится активное внедрение инновационных технологий в их работу, что сделает возможным не только повысить ее общую эффективность, но и сократить издержки, кардинально повысив при этом качество клиентского обслуживания, их лояльность по отношению к банку. Одним из ключевых направлений трансформации бизнеса должна быть цепочка продукты – услуги – клиенты. Чтобы выжить в условиях конкуренции, банки все больше подстраивают свои бизнес-модели под нужды потребителя [6].

Аналитики консалтинговой компании Boston Consulting Group выделяют наиболее эффективные направления цифровой трансформации для обслуживания банками корпоративных клиентов. Во-первых, это цифровизация всей цепочки сотрудничества клиента и банка, во-вторых, это использование цифровых инструментов для поддержки продаж: удаленный интерфейс клиентского менеджера, применение искусственного интеллекта для цифровизации рутинных операций и другие¹.

Вместе с тем, здесь нельзя не учитывать состояние российской экономики на данном этапе и менталитет руководителей корпораций. Трудно не согласиться с мнением начальника отдела валидации «Эксперт РА» С. Волкова относительно того, что на отечественном рынке вряд ли даже треть прибыли в корпоративном бизнесе в ближайшие годы принесут цифровые каналы. «Все крупные корпорации кредитуются и обслуживают-

ся в крупных банках и зачастую выбор этих банков обоснован не наличием передовых продуктов, а надежностью или сложившимися взаимоотношениями», – поясняет он².

Разумеется, и это не вызывает сомнений, что в кредитных организациях в скором времени операторы колл-центров, кредитные инспекторы, офисные менеджеры и т.п., в части выполнения рутинных операций уступят свои места гораздо меньшему числу IT-специалистов, инженеров данных и профессионалов в области machine learning. Однако очевидно и другое: многие клиенты, особенно в сегменте среднего и крупного бизнеса, высоко ценят реальный контакт и индивидуальный подход, им важен факт оказания сервиса *не только приложениями Интернета, но и сотрудниками банка*. Наличие персонального менеджера и возможность персонального обслуживания для многих таких клиентов является определяющим фактором.

В этих условиях тренд на цифровизацию как на изменение бизнес-процессов банка путем внедрения инновационных технологий неотделим от необходимости структурной перестройки модели клиентоориентированности. Ее главным свойством должно быть не только (и не столько) создание рентабельных банковских продуктов, сколько воплощение желаний клиентов. Показателем успеха клиентоориентированной политики банка должно стать формирование партнерских отношений между кредитной организацией и ее клиентами, при росте эффективности деятельности самого банка [7]. Главными составляющими новой модели являются:

- знания о клиенте, которые должны систематизироваться и пополняться при каждом контакте с ним, независимо от канала взаимодействия, и использоваться для планирования очередного контакта;
- методы обеспечения перехода модели клиентского поведения к цифровым технологиям.

Представляется, что в модели цифрового банка в целях реализации принципа клиентоцентричности целесообразно выделить имеющие первостепенное значение такие блоки, как:

- подразделение маркетинга, изучающее поведение клиентов, формирующее представление об их целевых аудиториях, с которыми следует работать, и излагающее условия разработки продуктовых линеек для стратегически важных для банка групп клиентов;
- подразделение CRM, реализующее главную функцию в организации автоматизированных процессов сегментации клиентской базы, планирования и осуществления маркетинговых кампаний, управлением воронкой продаж.

Клиентоориентированная модель продаж банковских продуктов означает, что с каждым клиентом работает персональный менеджер, основной задачей которого является налаживание ком-

¹https://arb.ru/b2b/news/eksperty_ukazali_bankam_na_neobkhodimost_tsifrovizatsii_biznesa_zh_2_3_goda-10193958/

² <https://www.rbc.ru/finances/12/04/2018/5ace5f369a79473b351bfbcb>

плексного обслуживания клиента исходя из его индивидуальных потребностей.

Наиболее важными элементами модели являются:

- реализация принципа «Знай своего клиента». За каждым клиентским менеджером закреплен идентифицированный портфель клиентов, и он должен хорошо ориентироваться в их характеристиках и потребностях;

- планирование контактов с клиентами для изучения его потребностей, осуществления перекрестных продаж и т.д.;

- поддержание взаимоотношений с клиентом и постоянное повышение их качества – удовлетворение потребностей клиента, быстрые ответы на его запросы, регулярные контакты, предотвращение ухудшения взаимоотношений.

При этом вначале следует уяснить, какова вновь возникшая у клиента потребность, с тем, чтобы впоследствии запланировать план действий по ее удовлетворению. И только после этого станет возможным решить, с помощью применения каких технологий это лучше сделать.

Главный критерий конкурентоспособности коммерческого банка и роста его бизнеса состоит в наличии у него всеобъемлющих сведений о клиенте. На наш взгляд, принцип клиентоцентричности, как один из центральных принципов концепции цифрового банка, наиболее эффективно может быть реализован в кредитной организации при взаимодействии трех блоков: подразделения маркетинга, подразделения клиентских менеджеров (КМ) и подразделения CRM (см. рис. 1).

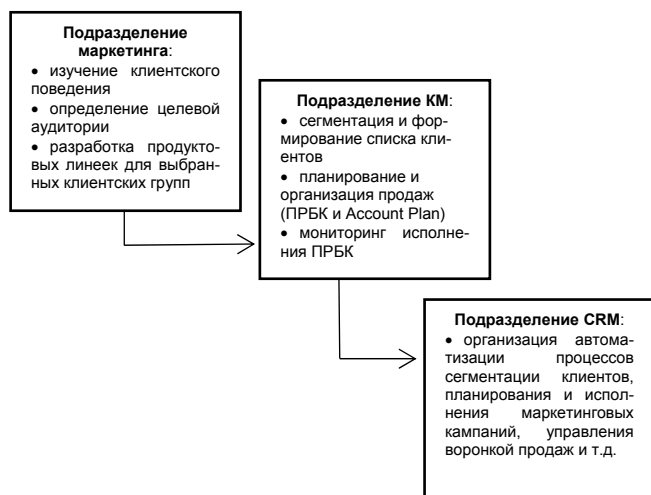


Рисунок 1. Взаимодействие блоков банка при реализации принципа клиентоцентричности

Остановимся на функционале подразделения клиентских менеджеров.

Важнейшими практическими инструментами, используемыми ведущими банками при реализации принципа клиентоцентричности, являются:

- система приоритезации клиентской базы ABCD

- план развития бизнеса клиента (ПРБК)
- система планирования и контроля активностей клиентских менеджеров по выполнению ПРБК (Account Plan) [8].

Рассмотрим эти элементы подробнее.

Система приоритезации клиентской базы ABCD

В целях унификации работы с клиентской базой вводится система ее приоритезации, т.е. сегментация базы корпоративных клиентов для формирования стратегии развития бизнеса с каждой их группой, управления бизнес-активностью КМ и роста результативности продаж банковских продуктов.

Модель ABCD составляется отдельно по клиентским сегментам «крупный бизнес», «средний бизнес» и актуализируется 1 раз в полгода.

Классификация компаний в соответствии с моделью такова:

А – клиент, приносящий банку (филиалу, отделению) доход выше среднего и имеющий потенциал для дальнейшего развития сотрудничества с банком.

В – клиент, приносящий банку (филиалу, отделению) низкий уровень дохода, с минимальным проникновением продуктов и услуг банка, но демонстрирующий наличие потенциала для развития сотрудничества с банком.

С – клиент, приносящий банку (филиалу, отделению) стабильный доход уровня выше среднего, с высоким проникновением продуктов и услуг банка, но не демонстрирующий наличие потенциала для расширения сотрудничества с банком.

Д – клиент, не приносящий ощутимого дохода банку (филиалу, отделению) и не демонстрирующий наличие потенциала для развития сотрудничества с банком.

Соответственно, бизнес-стратегия банка по отношению к различным группам клиентов выглядит следующим образом.

А. Развитие сотрудничества с компанией, пророст доходности банка в «кошельке» клиента посредством планирования его стратегии и бизнес-плана в перспективе 2-3-х лет, анализ личных потребностей собственников бизнеса.

В. Завоевание доли в «кошельке» клиента: 1-й этап – вход с продуктом, конкурентным по стоимости и срокам предоставления; далее – реализация комплексного продуктового сервисного решения и перевод клиента из группы «В» в группу «А», установление контактов с собственниками бизнеса.

С. Удержание клиента: обеспечение высокого уровня сервиса, построение долгосрочных доверительных отношений с собственниками и топ-менеджерами, программы повышения лояльности.

Д. Сохранение клиентов, но без фокусирования: продажа стандартизированных пакетных продуктов с наименьшими трудозатратами.

Продуктовая команда¹, в зависимости от специфики бизнеса корпорации и внедряемого банковского продукта, может формироваться на каждом этапе работы с клиентом, но неоспоримым остается правило: координатором, «посредником» между продуктовыми менеджерами и клиентом выступает клиентский менеджер.

Продуктовые команды могут быть созданы как под конкретную компанию/сделку, так и могут действовать на постоянной основе и привлекаться КМ для наиболее качественного предложения новому или действующему клиенту услуги, либо для текущих возникающих проблем, решение которых требует подключения специалистов различного профиля.

Подходы к организации клиентской работы включают:

- требования к квалификации КМ. Например, для работы с клиентами группы «А» привлекаются менеджеры самого высокого уровня, имеющие навыки продаж, отраслевой и стратегической экспертизы бизнеса, опыт работы не менее 3-х лет;
- формирование клиентско-продуктовых команд, которые формируют интегральное продуктивное предложение в целях удовлетворения потребностей корпорации, владельцев бизнеса и топ-менеджеров;
- коммерческая активность (периодичность встреч и звонков клиенту, количество коммерческих предложений);
- ПРБК (минимальное количество банковских продуктов, реализуемых с клиентом);
- бизнес-мероприятия с клиентом (количество презентаций в год компаний-партнеров банка, а также презентаций сложно-структурированных банковских продуктов).

План развития бизнеса клиента (ПРБК)

ПРБК составляется каждым клиентским менеджером подразделения КМ по закрепленному за ним массиву клиентов сегмента среднего и крупного бизнеса в четвертом квартале года, предшествующего планируемому, и может обновляться в течение года каждые 4 месяца. ПРБК включает выраженные в количественном измерении конкретные показатели взаимодействия с каждым из потенциальных и действующих клиентов на планируемый год. Роль ПРБК как элемента клиентоцентричной модели работы банка состоит, таким образом, в следующем:

- для руководства это инструмент управления, планирования и мотивации КМ путем установления целевых бизнес-ориентиров;
- для КМ это инструмент оценки перспектив развития бизнеса клиента с банком, повышения доли «кошелька», а также персональный план продаж.

¹ Продуктовые команды для работы со значимыми клиентами создаются по инициативе КМ и включают специалистов бизнес-подразделений банка: кредитного, расчетно-кассового, транзакционного, по работе на рынке ценных бумаг, валютного, проектного и корпоративного финансирования, розничного и др.

Примерная структура ПРБК может выглядеть следующим образом (табл. 1).

Таблица 1
Структура ПРБК

Показатели сотрудничества клиента с банком	Контрольные целевые показатели сотрудничества
<i>Абсолютные показатели</i>	<i>Относительные показатели</i>
Срочная ссудная задолженность	Доля кредитов банка в общем кредитном портфеле клиента
Привлеченные средства	Доля привлеченных средств в общем пассивном портфеле клиента
«Зарплатные» проекты	Доля зарплатных карт
Инкассация	Доля инкассируемой выручки в банке в ее общем
<i>Показатели доходности</i>	
Доходы от кредитования	Процент отклонения объема доходов от целевого ориентира по группам ABCD
Комиссионные доходы	Процент отклонения объема комиссий от целевого ориентира по группам ABCD
Общее количество продуктов на клиента	Процент отклонения количества продуктов от целевого ориентира по группам ABCD

Account Plan

Account Plan выступает в качестве инструмента, задействованного в процессе продаж, и призванного обеспечить результаты, достижение которых запланировано в ПРБК. Account Plan – план действий клиентских менеджеров по организациям, которые за ними закреплены. Очевидно, что без материализации, воплощения в жизнь указанного плана теряет смысл и план по развитию бизнеса с клиентом, в котором зафиксированы бизнес-показатели его взаимодействия с банком на очередной год.

Особенности составления Account Plan показаны ниже (табл. 2).

Таблица 2
Account Plan: особенности

План по клиенту (5 разделов)	Принципы формирования
Область развития (план активностей по клиентам)	Account Plan составляется один раз в год
Развернутая информация о клиенте	Ежеквартальный мониторинг исполнения плана активностей по клиенту со стороны руководителей КМ и продуктовых подразделений
Стратегические ориентиры клиента	
Конкурентная позиция банка	
Характеристика клиента	

Описанная концепция по работе банка с различными категориями клиентов предполагает, как отмечалось выше, активное использование технологии системы CRM. И если в ритейловом бизнесе с помощью современных программных средств (в том числе и CRM) возможно построение системы обработки жалоб и обращений, позволяющей вовлекать в процесс одновременно нескольких специалистов банка [9], то при работе с корпоративными клиентами система CRM способна играть центральную роль в организации автоматизированных процессов сегментации клиентов, планирования и реализации планов маркетинговых исследований. Наряду с такими инновациями, как Big Data, бизнес-аналитика, «облачные» технологии, искусственный интеллект [10] и др., CRM, таким образом, является неотъемлемым элементом цифрового банкинга. Основными ее задачами являются:

- поддержка и осуществление клиентоориентированной стратегии развития банка;
- рост оперативности клиентского сервиса;
- увеличение коммуникационных каналов взаимодействия с клиентами;
- рост продаж в расчете на компанию;
- повышение лояльности клиента и уменьшение вероятности его переход в другую кредитную организацию;
- снижение рисков при предоставлении кредитных продуктов, увеличение объема продаж дополнительных (сопутствующих) продуктов.

Выводы

Цифровизация в банке – это изменение его бизнес-процессов за счет внедрения инновационных технологий. При этом всемерное удовлетворение разнообразных потребностей клиентов – главный принцип модели клиентоцентричности. Однако прежде чем решить, какими именно технологиями обеспечить реализацию клиентских предпочтений, необходимо а) понять, какая новая потребность возникла у клиента, б) спланировать, как ее удовлетворить. Данные задачи могут быть решены с помощью использования модели приоритизации клиентской базы, плана развития бизнеса клиента (ПРБК) и плана активностей клиентских подразделений по реализации ПРБК (Account Plan). Инструментарием реализации указанных технологий выступает система CRM.

Литература

1. Юсупова О.А. Интернет-банкинг как направление диджитализации банковского бизнеса: состояние, проблемы, перспективы // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 34. С. 12-25.
2. Мирошниченко М.А., Трелевская К.А., Мамыкина Е.В. Исследование процессов «цифровизации» банковского сектора в рамках экосистемы цифровой экономики России // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2017. № 133. С. 434-447.
3. Кочергина А.Н. Особенности иновационной деятельности в кредитно-банковской системе // Теория. Практика. Инновации. 2018. №5. С 78-82.
4. Кокшарова Т.А. Влияние цифровой экономики на банковскую сферу и современные тенденции ее использования // Студенческий форум: электрон. научн. журн. 2018. № 24(45). URL: <https://nauchforum.ru/journal/stud/45/42426> (дата обращения: 01.10.2019).
5. Мирошниченко М.А., Трелевская А.И. Инновации в банковском секторе как вектор развития экосистемы цифровой экономики России // Экономика знаний в России: от генерации знаний и инноваций к когнитивной индустриализации. Материалы IX Междунар. науч.-практ. конф. Кубанский гос. ун-т, Краснодар. 2017. № 313. С. 267-280.
6. Диденко В.Ю. Влияние эры диджитализации на банковские бизнес-модели // Торгово-экономический журнал. 2016. Том 3. № 2. С. 183–194.
7. Милета В.И., Харисова Д.Н. Клиентоориентированная политика банка в современных условиях // Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Омск. 2014. 207 стр.
8. Ушанов А.Е. В неравной борьбе за клиента. Оптимизация бизнес-процесса привлечения и сопровождения банком клиентов сегмента среднего и крупного бизнеса // Бухгалтерия и банки. 2014. N 5. С. 30-36.
9. Евневич М. Клиентоориентированность в цифровой экономике // Современная конкуренция. 2017. Том 11. №5 (65). С. 65-70.
10. Коровкина Е.В. Создание цифровой экосистемы коммерческого банка: основные пути и прогнозируемые результаты // Научные записки молодых исследователей. – 2017. – № 3. – С. 68-71.

THE PRINCIPLE OF CLIENT-CENTRICITY OF BANKING IN TERMS OF DIGITALIZATION

Ushanov A.E.,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation

The program «Digital economy of the Russian Federation», adopted by the Government in 2017, provides, in particular, the introduction and use of innovative technologies in the financial market. Digitalization poses serious challenges to the traditional business models of commercial banks, which must give way to modern innovative technologies. However, this process includes not only the installation of modern equipment or software, but also fundamental changes in approaches to management, interaction, corporate culture. The choice of a Bank for servicing by corporations is usually justified not so much by the presence of advanced technologies as by the level of established relationships with management. The article reveals the principles of the concept of client-centricity, implemented on the basis of CRM technology and includes such elements as the system of prioritization of the client base, work with the client's business development plan (PRBC) and the action plan of client units for its implementation (Account Plan).

Keywords: digitalization of the Bank's business processes, client-centricity, customer focus, client managers, prioritization of the client base, the client's business development plan, Account Plan.

References:

1. *Yusupova O.A.* Internet banking as a direction of digitalization of banking business: state, problems, prospects // *Financial Analytics: problems and solutions*. 2016. No. 34. Pp. 12-25.
2. *Miroshnichenko M.A., Trelevskaya K.A., Mamykina E.V.* Study of the processes of "digitalization" of the banking sector within the ecosystem of the digital economy of Russia // *Politematic network electronic scientific journal of the Kuban state agrarian University*. 2017. No. 133. Pp. 434-447.
3. *Kochergina A.N.* Features of innovative activity in the credit and banking system / / *Theory. Practice. Innovations*. 2018. N5. From 78-82.
4. *Koksharova T.A.* The Impact of digital economy on the banking sector and current trends in its use // *Student forum: the electron. scientific. journal*. 2018. No. 24 (45). URL: <https://nauchforum.ru/journal/stud/45/42426> (date accessed: 01.10.2019).
5. *Miroshnichenko M.A., Trelevskaya A.I.* Innovations in the banking sector as a vector of development of the ecosystem of the digital economy of Russia. knowledge Economy in Russia: from knowledge generation and innovation to cognitive industrialization. Proceedings of IX international. science.- pract. Conf. Kuban state University, Krasnodar. 2017. No. 313. Pp. 267-280.
6. *Didenko V.U.* The Influence of the era of digitalization of the banking business-model // *Trade and economic journal*. 2016. Volume 3. No. 2. Pp. 183-194.
7. *Mileta V.I., Kharisova D.N.* Client-Oriented policy of the Bank in modern conditions. Questions and problems of Economics and management in the modern world. Collection of scientific papers on the results of the international scientific and practical conference. Omsk. 2014. 207 PP.
8. *Ushanov A.E.* In unequal struggle for the client. Optimization of the business process of attracting and supporting clients of the medium and large business segment by the Bank / / *Accounting and banks*. 2014. N 5. Pp. 30-36.
9. *Evnevich M.* Client Orientation in the digital economy // *Modern competition*. 2017. Volume 11. No. 5 (65). C.65-70.
10. *Korovkina E.V.* Creation of digital ecosystem of commercial Bank: main ways and predicted results / / *Scientific notes of young researchers*. – 2017. – No. 3. Pp. 68-71.

Оптимизация расчета величины операционного риска

Варламова Светлана Борисовна,
канд. экон. наук, доц.,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Васильев Юрий Андреевич,
магистрант,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Расширение географии и объемов применения электронных технологий способствовали возникновению новых рисков в банковской сфере, из которых к наиболее опасным относятся риски мошеннических действий. Несанкционированное проникновение в локальные банковские сети, мошенничество в работе с платежными картами, контрактами и другими носителями информации в электронной форме приводят не только к финансовым потерям, но и к ухудшению рыночной репутации банков вплоть до потери доверия со стороны хозяйствующих субъектов и населения. Нарастание киберпреступлений, получившие широкое распространение в мировой банковской практике под названием фрод (fraud), обусловили необходимость совершенствования систем защиты финансовой информации. В статье рассмотрены и систематизированы наиболее популярные в финансово-банковской сфере, в том числе российской, методы и системы защиты от фрода. Ключевые слова: киберпреступность, фрод, фродовый платеж, фрод-анализ, система анти-фрод.

Развитие и распространение IT-технологий в сфере банковской деятельности сопровождается возникновением и ростом новых для банков рисков, связанных с высокой вероятностью несанкционированных входов с компьютерные сети и информационно-аналитические каналы коммуникации и искажением исходной платежной и иной экономической информации, кражей денежных средств со банковских счетов и конфиденциальной информации о банке и его клиентах. Подобные действия юридически квалифицируются как мошенничество, а в финансово-экономической терминологии как фрод (fraud – в переводе с английского обозначает «мошенничество»). [1]

В целом экономическая преступность растет во всем мире. Показатели уровня экономической преступности в России в последние годы растут практически синхронно с мировыми, но в абсолютных значениях они выше мировых показателей уровня экономической преступности (рис. 1). Значительную долю в них составляют хакерские атаки и их негативные последствия для финансовых институтов и их клиентов. [2]

По данным РБК доля киберпреступности в структуре экономической преступности в России 2017 году составила 23%, в то время как в мировом масштабе соответственно 31%. «Отставание» объясняется только меньшими объемами использования IT-технологий в российской финансовой сфере в сравнении с мировым опытом.



Рисунок 1. Динамика изменения уровня экономической преступности, включая мошенничество в области IT-технологий в банковской сфере.

Источник: [2]

В 2018 году в России доля киберпреступности в структуре экономической преступности в России выросла до 26,8%, что вызвано более широким внедрением IT-технологий в российской финансовой сфере и ростом квалификации киберпреступников. Отмечается, что в России ежемесячно хакеры успешно атакуют 1-2 банка. Средний ущерб от их действий составляет около \$ 2 млн. [3]

В последние годы в российских условиях деятельность кибермошенников существенно усиливается и прогноз ее для принятия превентивных мер защиты для банков усложняется. Банки постоянно оказываются в роли догоняющих, так как система «anti-fraud» реагирует на события, связанные с мошенничеством, и пытается усовершенствовать способы защиты, чтобы впоследствии не допустить подобных случаев, только после того, когда они совершились. Тем не менее, финансовые потери от кибератак остаются потерями. Актуальность борьбы с фродом подтверждается позицией государства в области защиты прав хозяйствующих субъектов и частных лиц – банковских клиентов, которое законодательно устанавливает для банков соответствующие требования и ограничения в организации и предоставлении электронных услуг в финансовой сфере. [4] Так, например, в статье 9 Федерального закона от 27.06.2011 №161-ФЗ «О национальной платежной системе» (ред. от 02.08.2019) определена обязанность банков вернуть деньги клиенту, если будут выявлены неправомерные действия с платежной картой клиента, эмитированной банком.

Усиление угрозы развития фрода в российской банковско-финансовой сфере актуализирует изучение мирового опыта выявления и защиты от мошеннических действий в сфере IT-технологий, поэтому предпримем попытку классифицировать наиболее распространенные способы мошенничества и методы защиты в целях предотвращения или смягчения негативных последствий киберпреступлений.

Мировой опыт фиксирует, что первоначально фрод, как экономическое преступление с использованием электронных технологий, возник и развивался в телефонии, затем проник в сферу платежей с использованием платежных карт, а к настоящему времени активно внедряется в банковско-финансовую сферу в целом. При этом даже самые первые, примитивные с точки зрения современных технологий виды фрода в этой сфере остаются в арсенале современных мошенников. Это явление можно объяснить расширением географии применения и увеличением количества пользователей услугами финансовых институтов, предоставляемых на базе достижений современных информационных технологий, за счет населения новых территории охвата интернет-сетью.

Наиболее распространенными и опасными с точки зрения денежных потерь *видами фрода в различных сферах связи, в т.ч. в области телефонии* являются следующие виды. [5,6]

1. Мошенничество совершается путем имитации сигнализации с использованием специальных приборов.

Этот вид фрода характеризуется тем, что мошенники получают возможность совершать междугородние/международные звонки, с таксофонов в том числе путем:

- физического подключения к телефонному кабелю;
- создания нелегального пункта связи через взломанную АТС.

Защита: Отслеживание трафика абонента, выявление аномалий, проверка наличия абонента в «Черных списках» (список, содержащий наиболее частые подозрительные действия клиентов) или возникновения случаев одновременных звонков из различных мест.

2. *Stolen Phone Froud* – использование мобильного телефона и дальнейших действий с ним, например, подключение к ДБО с последующим переводом / снятием денежных средств.

Этот вид фрода характеризуется тем, что сотовые мошенники получают доступ к счетам банковских клиентов и работают с ними как с собственными, в том числе совершают денежные переводы и платежи без опасения быстрого разоблачения.

Защита: использование различных средств блокировки технических устройств (PINcode и хранение его в труднодоступных для мошенника местах, сканер отпечатка пальцев клиента и др.).

Наиболее опасными с точки зрения денежных потерь *видом фрода в области платежей с использованием платежных карт* является:

Technical fraud – изготовление банковских карт (кардинг) и телефонных sim – карт, с помощью различных устройств или технологий (дампов карт, социальной инженерии и т.д.) с дальнейшим списанием остатков средств или нелегальным использованием в розничных магазинах и т.д. Этот вид фрода характеризуется тем, что сотовые мошенники получают возможность бесплатно совершать звонки в любых направлениях и оплачивать покупки в интернет-магазинах, а счета за их звонки и покупки поступают владельцу сим-карты, которую преступникам удалось клонировать.

Защита: своевременная смена пароля от личного кабинета клиента, быстрое реагирование, направленное на блокировку карты или sim-карты в случае выяснения неправомерных действий.

Наиболее опасными с точки зрения денежных потерь *видами фрода, как результата взлома электронной защиты* является:

HackingFraud – проникновение в систему безопасности и изменение ее конфигурации для дальнейшего несанкционированного использования.

Этот вид фрода заключается в возможности работы мошенников с банковскими счетами клиентов как с собственными в целях списания денежных средств, проведения несанкционированных владельцем счета платежей, получения информации о содержании и объемах его бизнеса и др.

Защита: строгий контроль за состоянием системы безопасности, своевременная замена ключа доступа, а также быстрое реагирование на различные инциденты, связанные с проникновением в систему.

Subscription Fraud – мошенничество с контрактом.

Этот вид фрода заключается в возможности осуществления махинаций с реквизитами контрактов, оформленных и существующих в электронной форме, путем исправления текста контракта путем частичного уничтожения некоторых записей в кон-

тракте и внесения в него положений в интересах мошенников и др.

Защита: повышенное внимание к кредитному контролю, создание «Черных списков» недобросовестных клиентов, тщательная проверка предоставляемой клиентами информации.

Procedural fraud – несанкционированное вмешательство в различные бизнес-процессы с целью извлечения выгоды (например, биллинг для снижения цены). Этот вид фрода в банковской сфере можно отнести к наиболее разрушительному виду мошенничества. Он используется в целях обогащения мошенников, для ослабления или ликвидации их конкурентов, а также в целях недобросовестного маркетинга и др.

Защита: контроль процессов сети, тестирование системы на выявление аномалий, введение специальных методов и средств защиты IT-информации и IT-сетей.

Таким образом, быстро развивающаяся цифровизация общественной жизни на основе IT-технологий в глобальных масштабах, рост количества и разнообразия устройств для осуществления платежей и других финансовых операций способствуют, с одной стороны, росту объемов и числа безналичных транзакций денежных средств, с другой – росту потенциальных и реальных уязвимостей в финансовой сфере, то есть росту киберпреступности, в сферу которой вовлекаются высококвалифицированные специалисты, склонные к криминалу, изобретающие все новые и достаточно изощренные способы обхода ограничений существующих защитных механизмов.

В банковско-финансовой сфере объектами особого интереса со стороны мошенников становятся АБС (автоматизированная банковская система) и, главным образом, ее блок – система ДБО (система дистанционного банковского обслуживания), а также АРМ (автоматизированное рабочее место) клиента банка, как часть системы ДБО, поэтому для борьбы с фродом требуется комплексный подход к решению этой проблемы.

Для предотвращения мошенничества в каналах ДБО антифрод-система (anti-fraud) содержит блок фрод-анализ (fraud-analysis), предназначенный для проверки платежей с использованием фильтров, аналогичных применяемым в АБС (по сумме платежа, черным спискам и пр.), а также для прямого взаимодействия с АБС.[7] Создаются все более сложные фильтры, обладающие способностью к обучению на поиск аномалий (отклонений от обычного поведения) клиентов на накапливаемых данных о поведении клиентов и истории платежей.

Решение о правомочности платежей принимается на основе определенных критериев оценки данных по конкретному платежу, которые учитывают: назначение и суммы платежей, время и периодичности платежей, остатки по счетам, с которых производятся платежи, IP и MAC адреса, ошибки входа и изменения логина/пароля, изменение устройства и др. Платеж, относимый к категории «мошеннический» блокируется с выдачей соответствующей резолюции антифрод-системы.

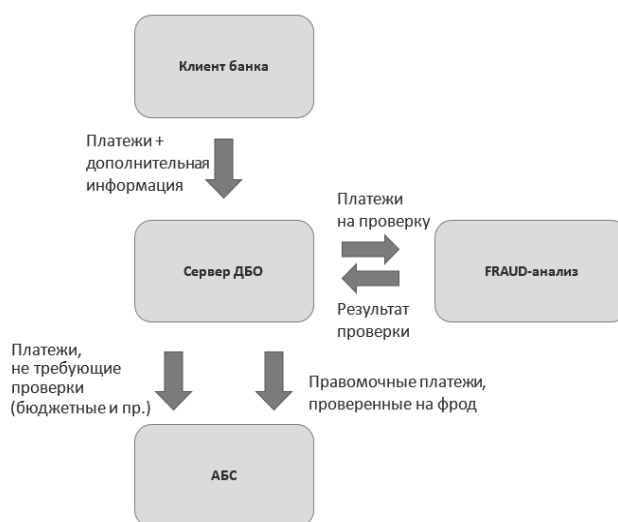


Рисунок 2. Схема защиты информации и платежей в системе ДБО.

Источник: Как выбрать антифрод-систему для банка? <http://www.tadviser.ru/index.php>

Основным источником данных для анализа является содержание платежных документов, а также накопленные сведения о поведении клиентов и истории платежей. Дополнительными источниками могут служить данные «черных списков», распространяемые Банком России, FinCERT и др.

Основой для оценки эффективности антифрод-системы является процент ложных срабатываний – положительных (правомочный платеж признан фродом) и отрицательных (пропущен фродовый платеж). Система становится эффективной, если положительные ложные срабатывания составляют менее 1%, а отрицательные практически отсутствуют.

На рынок предлагаются разные антифрод-системы, поэтому каждый банк имеет возможность выбрать наиболее приемлемую для себя с учетом конкретных условий его деятельности.

В литературе предлагается ряд количественных и качественных критериев, которым должна соответствовать антифрод-система. При выборе системы фрод-анализа каждый банк сам определяет какие характеристики антифрода для него наиболее важны. Тем не менее, можно привести ряд качественных и количественных критериев, на которые стоит обратить внимание при выборе антифрод-системы. К наиболее важным из них являются:

- срок существования антифрод-системы на банковском рынке, а также отзывы других банков об учете специфики российского банковского бизнеса, доступность внедрения и эффективность ее использования;
- возможности и готовность поставщика модифицировать систему под нужды конкретного банка;
- наличие интеграции с СДБО, АБС, внешними поставщиками информации;
- технологическая платформа и интеграционные возможности общесистемного программного

обеспечения (открытое и проприетарное, ОС, СУБД, сервера приложений), масштабируемость и др.

- затраты на запуск и поддержание в процессе эксплуатации анти-фрод системы (стоимость лицензии, поддержки, доработок, ТСО).

В современных российских условиях достаточно эффективной зарекомендовала себя система в «FRAUD-Анализ» компании BSS, присутствующая на российском рынке уже около 10 лет [8]. Система «FRAUD-Анализ» свободно встраивается в банковскую систему ДБО физических и юридических лиц, масштабируется, настраивается и через открытый формат легко интегрируется с АБС и другими системами банка. Ее успешно эксплуатируют более 40 российских банков, включая 10 банков из группы ТОП-100.

Работа системы прозрачна и принимаемые ею решения, могут контролироваться. Технологически система построена на промышленной платформе JavaEE с поддержкой различных свободно распространяемых и проприетарных серверов приложений (Glassfish, WebSphere AS, Weblogic), СУБД (PostgreSQL, Oracle RDBMS, MS SQL Server, ОС (Windows, Linux), легко. При необходимости поставщик, оперативно производит модификацию данного продукта под специфичные запросы банка. Эффективная система фрод-анализа позволяет свести к минимуму риски кражи денежных средств клиентов, а также репутационные риски самого банка.

Таким образом, банковское сообщество, вынужденное искать способы защиты от новых рисков, связанных с применением ИТ-технологий для проведения банковских операций, к настоящему времени уже располагает достаточно надежными анти-фрод системами, позволяющими блокировать мошеннические действия злоумышленников в системе ДБО: SMS-banking, с платежными картами и рядом других объектов нападения в структуре АБС. В их числе одной из наиболее эффективной показала себя российском рынке система в «FRAUD-Анализ» компании BSS.

Вместе с тем, рост квалификации мошенников в сфере электронных технологий и возникновение новых видов фрода требует дальнейшего совершенствования систем и средств защиты банковской платежной и другой информации, поэтому банковские специалисты совместно с организациями финтех продолжают работу по усилению защитных качеств банковских анти-фрод систем.

Литература

1. Проблемы безопасности в сетях связи // Телеком, №1.2014. pdf, 6.15 МБ.
2. Почему Россию включили в пятерку лидеров по экономической преступности. РБК. Доступ: <https://www.rbc.ru/economics/16/05/2018/5af9c1aa9a7947ca948205bd>. Дата обращения 8.09.2019).

3. Обзор экономических преступлений за 2018 год. Доступ: <https://www.pwc.ru/publications/recs-2018.htm> (Дата обращения 8.09.2019).
4. Бодрик А. Кибербезопасность в России: итоги 2018 года и стратегии для 2019-го: <https://www.itweek.ru/about/authors/detail.php?ID=181619> (Дата обращения 8.09.2019).
5. Мошенничество на сетях связи// Точка опоры. Inform.№ 127.2011.
6. Артемьева Г.С., Петрухина К.Н. Мошенничество в современных телекоммуникациях // Телекоммуникации и транспорт.т.7,№12,2013. С. 9-12.
7. Обзор систем противодействия банковскому мошенничеству (антифрод). Доступ: https://www.anti-malware.ru/analytics/Market_Analysis/anti-fraud-Bank-systems. (Дата обращения 3.10.2019)
8. Система «FRAUD-Анализ». Доступ: <http://www.tadviser.ru/index.php> (Дата обращения 3.10.2019)

CLASSIFICATION OF METHODS OF FRAUD IN BANKING IT-TECHNOLOGIES AND MODERN METHODS OF PROTECTION AGAINST FRAUD

Varlamova S.B.,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation

Vasiliev Yu.A.,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation

The expansion of the geography and scope of the use of electronic technologies contributed to the emergence of new risks in the banking sector, of which the risks Vasiliev Yu.A., (superbob-er68@mail.ru) of fraudulent activities are the most dangerous. Unauthorized entry into local banking networks, fraud in working with payment cards, contracts and other information carriers in electronic form leads not only to financial losses, but also to a deterioration in the banks' market reputation, up to the loss of trust on the part of business entities and the population. The growing number of cyber-crimes, which are widely used in world banking practice under the name fraud, necessitated the improvement of financial information protection systems. The article considers and systematizes the most popular in the financial and banking sector, including the Russian one, methods and systems of protection against fraud.

Keywords: cybercrime, fraud, fraud payment, fraud analysis, anti-fraud system.

References

1. Security problems in communication networks // TELECOM, No. 1.2014. pdf, 6.15 MB
2. Why Russia was included in the top five leaders in economic crime. RBC. Access: <https://www.rbc.ru/economics/16/05/2018/5af9c1aa9a7947ca948205bd>. Date of treatment September 8, 2019).
3. Review of economic crimes for 2018. Access: <https://www.pwc.ru/publications/recs-2018.htm> (Accessed September 8, 2019).
4. Bodrick A. Cybersecurity in Russia: 2018 results and strategies for 2019: <https://www.itweek.ru/about/authors/detail.php?ID=181619> (Date of treatment September 8, 2019).
5. Fraud on communication networks // fulcrum. Inform. № 127.2011.
6. Artemyeva G.S., Petrukhina K.N. Fraud in modern telecommunications. // Telecommunications and transport. Vol. 7, No. 12, 2013. S.9-12.
7. Overview of anti-banking fraud systems (antifraud). Access: https://www.anti-malware.ru/analytics/Market_Analysis/anti-fraud-Bank-systems. (Date of treatment October 3, 2019)

Анализ применения стратегий управления портфелем инвестиционных фондов на рынке США

Андрианова Людмила Николаевна,
канд. экон. наук,
доцент Департамента финансовых рынков и банков,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Крылова Ксения Евгеньевна,
бакалавр экономики,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Современный мир инвестиций предлагает широкий спектр возможностей для вложения сбережений. Развитие сектора портфельных инвестиций влияет на благосостояние населения и на уровень развития реального сектора экономики, способствуя его финансированию через инструменты фондового рынка. Более того, инвестиционная привлекательность сегмента коллективного инвестирования влияет на уровень развития фондового рынка. В свою очередь эффективность применения стратегий инвестиционным фондом оказывает большое влияние на весь сектор коллективного инвестирования: эффективные стратегии позволяют повысить доходность, получаемую игроками данного рынка, что повлечет увеличение притока средств на рынок. В статье проводится анализ применения стратегий управления портфелем инвестиционных фондов на самом развитом фондовом рынке – американском.

Ключевые слова: фондовый рынок, инвестиционный фонд, инвестиционный портфель, стратегии управления капиталом.

Инвестиционные фонды являются распространенным и популярным инструментом портфельного управления капиталом. Индустрия инвестиционных фондов обладает рядом весомых преимуществ, среди них: профессиональное управление, низкий порог для инвестирования, диверсификация портфеля, высокая ликвидность инвестиционных паев, возможность выбора инвестиционных стратегий, пристальный контроль со стороны регулятивных органов и т.д. Однако инвестирование в фонды имеет и недостатки, в частности, издержки за услуги доверительного управления, дополнительные расходы при приобретении и погашении паев (надбавки и скидки).

На протяжении последних десятилетий мировая индустрия инвестиционных фондов показывает стремительный рост. Сумма чистых активов инвестиционных фондов во всем мире к концу 2017 года достигла 49,3 трлн долл. США, что составляет 40% активов мирового финансового рынка. За десятилетие с 2007 по 2017 годы активы фондов выросли на 100%. В 2017 году чистые активы фондов увеличились на 9 трлн долл. США¹. Среди факторов, объясняющих такие темпы роста рынка инвестиционных фондов, следует отметить спрос на профессионально управляемые и хорошо диверсифицированные продукты, дающие доступ на рынок капиталов, а также растущую ликвидность мирового рынка капитала.

Исходя из стратегий управления капиталом все инвестиционные фонды можно разделить на активные и пассивные. Портфельные менеджеры фондов с активным управлением инвестируют в широкий набор акций и облигаций. Главной задачей активных фондов является достижение максимально возможной доходности при допустимом уровне риска. Средства фондов пассивного управления направляются в заранее известный индекс, полностью его реплицируя. В этом случае действия портфельного менеджера сводятся к минимизации отклонений портфеля фонда от выбранного индекса.

В начале зарождения отрасли коллективного инвестирования, когда в 1822 году появились первые инвестиционные компании, фонды использовали только активные стратегии для управления портфелем активов, так как инвесторы верили, что профессиональные управляющие способны спрогнозировать движение рынка и сформировать портфель, обеспечивающий более быстрый рост

¹ A Review of Trends and Activities in the Investment Company Industry [Электронный ресурс] // Investment Company Fact Book. – 58th edition. – 2018. URL: https://www.ici.org/pdf/2018_factbook.pdf

доходности при увеличении уровня риска, чем может предложить рынок¹.

Действительно, фонды, применяющие активную стратегию управления портфелем активов, на коротких временных промежутках показывали доходность выше среднерыночной благодаря профессионализму управляющих. Однако в 1970-х годах ситуация изменилась в связи с появлением концепции эффективного рынка, автором которой является Юджин Фама. Применение этой концепции дало толчок развитию пассивных стратегий управления портфелем. В то время были проведены научные исследования, посвященные пассивному управлению, под влиянием которых (в частности, работы Бартон Мэлкилома и Пола Самуэльсона) в 1975 году был создан первый индексный фонд, использующий пассивную стратегию, – Vanguard 500 Index Fund, основанный на индексе широкого рынка S&P 500. Применение двух типов стратегий (активной и пассивной) на финансовом рынке активно обсуждалось в научном сообществе. Выводы исследований сводились к тому, что, во-первых, портфели пассивных фондов имеют в среднем более высокий уровень доходности после вычета комиссии, чем портфели активных; во-вторых, только небольшое количество фондов с активной стратегией на длительном промежутке времени имеет уровень доходности (после вычета комиссионного вознаграждения) выше среднерыночного.

Мнения аналитиков относительно эффективности активных стратегий фондов разделились. Одни, такие как Берк и ван Бинсберген, имели оптимистическое мнение. В своей работе они пришли к выводу, что почти половина (40%) активно управляемых фондов могут «обыграть» рынок, хотя при этом медианный фонд не покрывает собственных расходов². Другие, например, Фама и Френч, доказали, что доля таких фондов колеблется на уровне 1–2%³. Сравнительный анализ доходности российских инвестиционных фондов, использующих активные и пассивные стратегии, на временном отрезке с 2009 по 2016 годы показал, что только 4% паевых фондов имели достаточный уровень доходности, чтобы покрыть собственные расходы⁴.

Долгое время инвестиционные фонды с пассивной стратегией не составляли конкуренцию активным аналогам, но за последние десятилетия предпочтения инвесторов изменились. В настоящее время наблюдается общемировая тенденция

оттока средств из активно управляемых фондов и приток средств в фонды с пассивным управлением. За 2018 год суммарный отток средств из активных фондов составил 300 млрд долл. США, а приток в пассивные фонды – 800 млрд долл. США. Причинами такого изменения рынка являются следующие. Во-первых, появление новых институтов коллективного инвестирования – биржевых инвестиционных фондов, использующих, в основном, пассивную стратегию. Первый биржевой фонд был создан в Канаде в 1990-м году. На протяжении четверти века этот инструмент набирал популярность среди инвесторов и к началу текущего года в мире действовало уже около 6000 таких фондов⁵. По итогам 2017 года объем активов сегмента биржевых инвестиционных фондов в мире достиг 4,7 трлн долл. США (прирост 37,2% за год)⁶. Самый большой оборот торгов ценными бумагами биржевых инвестиционных фондов наблюдается на фондовом рынке США – он достигает 70 млрд долл. США в день, на европейском рынке активность значительно ниже – 2,7 млрд долл. США⁷. Во-вторых, спад притока средств в инвестиционные фонды с активной стратегией. Как указывалось выше, согласно проведенным исследованиям, посвященным анализу эффективности активной и пассивной стратегий, в долгосрочном периоде при более точном расчете доходности результативность пассивной стратегии выше, чем активной⁸.

Применение стратегий управления портфелем инвестиционных фондов на фондовом рынке США

Активы сектора инвестиционных компаний мирового финансового рынка к началу 2018 года составляли 49,3 трлн долл. США, при этом американские компании приходилось 46% (22,5 трлн долл. США), что делает американский сектор инвестиционных фондов самым крупным и конкурентным в мире⁹. В США широко развита индустрия взаимных фондов, являющихся аналогом российских паевых инвестиционных фондов. Взаимные фонды занимают большую долю американского рынка инвестиций – 83% (18,7 трлн долл. США). На втором месте (со значительным отры-

¹ Мецгер А.А., Стратегии управления активами инвестиционных фондов с точки зрения теории транзакционных издержек и корпоративного управления // Известия УрГЭУ. – 2017. – №3 (71). – С. 7.

² Berk J.B., van Binsberger J.H. Measuring Managerial Skill in the Mutual Fund Industry // NBER working paper series. – 2012. – P. 76.

³ Fama E.F., French K.R. Luck versus Skill in the Cross-Section of Mutual Fund Returns // The Journal of Finance. – Vol. 65, No. 5. – 2010. – P. 46.

⁴ Симонов А., Иноземцев Э. Важность пассивной стратегии [Электронный ресурс] // электронная версия газеты. – Электрон. дан. М., 2017. – URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2017/07/13/722228-passivnoi-strategii>

⁵ Биржевые инвестиционные фонды на Московской бирже [Электронный ресурс] // Официальный сайт Московской биржи, 2019. URL: <https://www.moex.com/s221>

⁶ Обзор ключевых показателей паевых и акционерных инвестиционных фондов [Электронный ресурс] // сайт Банка России. – Электрон. дан. – М., – 2019. URL: http://cbr.ru/Content/Document/File/71759/review_paif_18Q4.pdf

⁷ Аипов А.Н. Биржевые инвестиционные фонды (ETF): особенности инструмента и перспективы развития на российском фондовом рынке // Финансы и кредит. – 2016. – №7. – С. 48. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/birzhevye-investitsionnye-fondy-etf-osobennosti-instrumenta-i-perspektivy-razvitiya-na-rossiyskom-fondovom-rynke>

⁸ Ritzau M. Die große Fondslüge Falsch beraten von Finanztest / Sparkasse, Banken und Co. – Tectum Verlag Marburg. – 2016. – S. 210.

⁹ Источник: A Review of Trends and Activities in the Investment Company Industry [Электронный ресурс] // Investment Company Fact Book. – 58th edition. – 2018. URL: https://www.ici.org/pdf/2018_factbook.pdf

вом) находятся биржевые фонды (ETF) – 15% активов фондов (3,4 трлн долл. США). Далее идут закрытые инвестиционные фонды, активы которых составляют 275 млрд долл. США и инвестиционные трасты – 85 млрд долл. США. Структура американского рынка инвестиционных фондов по размеру активов представлена на рисунке 1¹.

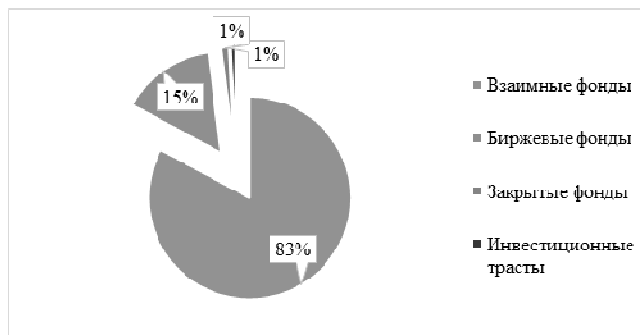


Рисунок 1. Структура рынка инвестиционных фондов США по размеру активов

На американском рынке коллективного инвестирования нашла отражение общемировая тенденция тяготения инвесторов к пассивным стратегиям: за год они вывели 150 млрд долл. США из активно управляемых взаимных фондов по разным классам активов, за исключением фондов денежного рынка. И напротив, инвесторы увеличили активы пассивных взаимных фондов на 395 млрд долл. США. В секторе биржевых фондов динамика аналогичная: в 2018 году инвесторы вывели 301 млрд долл. США из активных биржевых фондов, для сравнения – 320 млрд долл. США в 2016 году. Несмотря на отток средств, активные биржевые фонды продолжают привлекать средства инвесторов, в 2018 году они показали максимальный приток в 27,8 млрд долл. США. При этом пассивные биржевые фонды собрали еще более внушительные 458 млрд долл. США, хотя в этом году отстали от рекордных 663 млрд долл. США в 2017 году². Таким образом, американские взаимные и биржевые фонды с пассивной стратегией могут вскоре обогнать своих активных аналогов. Согласно данным Morningstar, фонды США с пассивным управлением увеличили свою рыночную долю до 48% по состоянию на 2018 год с 46% годом ранее³. Динамика количества активных и пассивных фондов США отражена на рисунке 2.



Рисунок 2. Сравнительная динамика количества активных и пассивных инвестиционных фондов на рынке США

Наибольшее влияние на изменение соотношения применяемых стратегий оказали две причины.

Первая причина – рост доли пассивных фондов. Активы индексных взаимных и индексных биржевых фондов достигли 6,7 трлн долл. США к концу 2017 года. За последние десять лет доля индексных фондов в общих активах фондов значительно увеличилась. К началу 2018 года индексные взаимные и индексные биржевые фонды вместе составляли 35% от общего объема чистых активов в долгосрочных фондах, по сравнению с 15% на конец 2007 года (рисунок 3). Тем не менее, активные взаимные фонды по-прежнему составляли большинство активов (65%) сектора инвестиционных фондов рынка США в 2017 году.

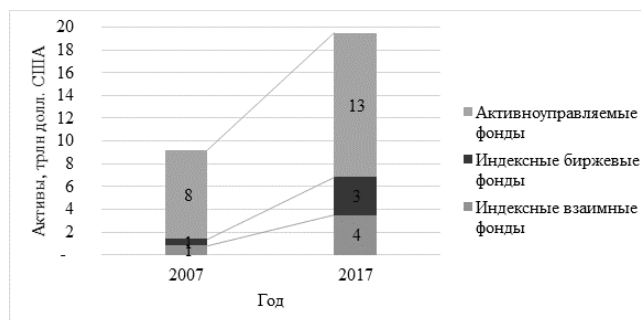


Рисунок 3. Динамика применяемых стратегий американскими инвестиционными фондами⁴

Наблюдаемая на фондовом рынке США ситуация закономерна ввиду того, что доходность активных фондов падает. Анализ эффективности стратегий, применяемых фондами, основанной на уровне доходности за год показал, что только 38% активных фондов акций США превзошли средний показатель доходности пассивных аналогов в 2018 году по сравнению с 46% в 2017 году⁵. В целом, активно управляемые фонды не смогли обойти бенчмарк, особенно в долгосрочном периоде; только 24% всех активных фондов получили доходность выше своего среднего пассивного конку-

¹ A Review of Trends and Activities in the Investment Company Industry [Электронный ресурс] // Investment Company Fact Book. – 58th edition. – 2018. URL: https://www.ici.org/pdf/2018_factbook.pdf

² McDewitt K., Schramm M. 2018 U.S. Fund Flows Trends in 5 Charts [Электронный ресурс] // Morningstar Research Services LLC. – 2018. URL: <https://www.morningstar.com/blog/2019/01/28/us-fund-flows-trends.html>

³ Shift From Active to Passive Approaches Tipping Point in 2019. [Электронный ресурс] // URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-12-31/shift-from-active-to-passive-approaches-tipping-point-in-2019>

⁴ Источник: A Review of Trends and Activities in the Investment Company Industry [Электронный ресурс] // Investment Company Fact Book. – 58th edition. – 2018. URL: https://www.ici.org/pdf/2018_factbook.pdf

⁵ McDewitt K., Schramm M. 2018 U.S. Fund Flows Trends in 5 Charts [Электронный ресурс] // Morningstar Research Services LLC. – 2018. URL: <https://www.morningstar.com/blog/2019/01/28/us-fund-flows-trends.html>

рента за 10-летний период, закончившийся в декабре 2018 года. Это стало бы переломным моментом для инвестиционной отрасли, которая десятилетиями строила свой статус на мастерстве и профессионализме портфельных управляющих, стремящихся обыграть рынок. В последние годы инвесторы стали отказываться от активных управляющих в пользу биржевых и других индексных фондов, которые, как правило, предлагают доступ к рынку при гораздо более низких комиссиях. Сдвиг продолжился и в 2018 году, невзирая на то, что показатели пассивных фондов колебались и падали.

Вторая причина, объясняющая долгосрочный тренд – сильное изменение структуры сектора фондов, инвестирующих в акции американских компаний. Динамика количества активных и пассивных фондов данного сегмента за период с 2009 по 2018 года отражена на графике (рисунок 4). Инвесторы вывели из активных фондов акций 174 млрд долл. США, что составляет 4,1% от первоначальных активов. При этом пассивные фонды акций привлекли почти 207 млрд долл. США. Активные фонды акций завершили 2018 год с долей рынка 51,3% против 48,7% у пассивных аналогов. Если текущая тенденция сохранится, то есть вероятность, что пассивные фонды акций обгонят активные фонды к концу 2019 года¹.

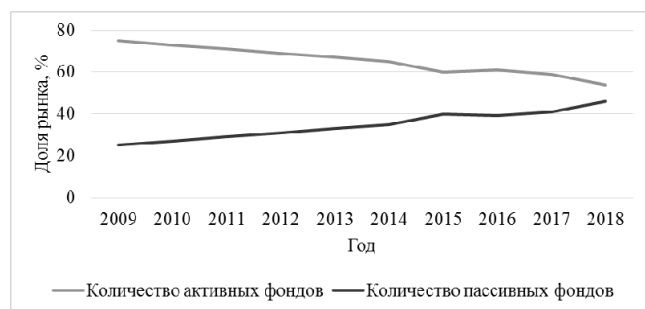


Рисунок 4. Динамика применяемых стратегий американскими инвестиционными фондами акций

Опираясь на данную статистику приходим к заключению, что пассивные фонды получают больший спрос на внутреннем американском рынке, который является более эффективным по сравнению с зарубежными. При инвестировании на внешнем рынке большую популярность имеет активная стратегия, которая позволяет получить доход от спекуляций на слабоэффективных рынках, например, российском, за счет его высокой волатильности относительно американского. Несмотря на такой быстрый рост, американские индексные взаимные и биржевые фонды остаются относительно небольшой частью фондового рынка США, к концу 2017 года удерживая лишь 13% его капитализации (рисунок 5).

¹ McDevitt K., Schramm M. 2018 U.S. Fund Flows Trends in 5 Charts [Электронный ресурс] // Morningstar Research Services LLC. – 2018. URL: <https://www.morningstar.com/blog/2019/01/28/us-fund-flows-trends.html>



Рисунок 5. Доля активных и пассивных фондов на американском рынке акций²

Активно управляемые американские взаимные и биржевые фонды держали 16% рынка, иные инвесторы – хедж-фонды, негосударственные пенсионные фонды, компании по страхованию жизни и частные лица – 71%³.

Несмотря на выявленные тенденции рынка, вопрос эффективности стратегии остается актуальным, так как при стагнации или регрессии даже на эффективном рынке, активная стратегия может показать высокие результаты, в отличие от пассивной, которая так же, как и весь рынок, покажет отрицательную доходность. Примером может служить ситуация на американском фондовом рынке в начале 2018 года, когда несколько крупнейших индексов показали сильное падение за день: Dow Jones Industrial Average -5,6% (-1179 пунктов), S&P 500 -4,1%, NASDAQ -3,8%, что повлекло за собой падение и на других рынках⁴. Безусловно, эта стремительная негативная динамика рынков имела ряд локальных причин, например, активное применение алгоритмической торговли, но, анализируя рынок акций в целом, стоит учитывать тот факт, что пассивная стратегия не способствует генерированию положительной доходности на стагнирующем, а тем более падающем рынке.

Эффективность применения активной и пассивной стратегий на американском фондовом рынке

Для большего понимания эффективности применяемых стратегий на американском рынке следует обратить внимание на денежные потоки крупнейших институциональных инвесторов. На рисунке 6 можно наглядно видеть, что капитал тяготеет к пассивным лидерам, Vanguard и iShares, поскольку остальная часть отрасли сокращается и консолидируется (такие крупнейшие компании, как BlackRock, BNY Mellon and JP Morgan Asset Management).

² Источник: A Review of Trends and Activities in the Investment Company Industry [Электронный ресурс] // Investment Company Fact Book. – 58th edition. – 2018. URL: https://www.ici.org/pdf/2018_factbook.pdf

³ Там же.

⁴ Мецгер А.А. Типизация форм оппортунизма управляющих компаний инвестиционных фондов // Известия УрГЭУ. – 2017. – №3. – С. 16.

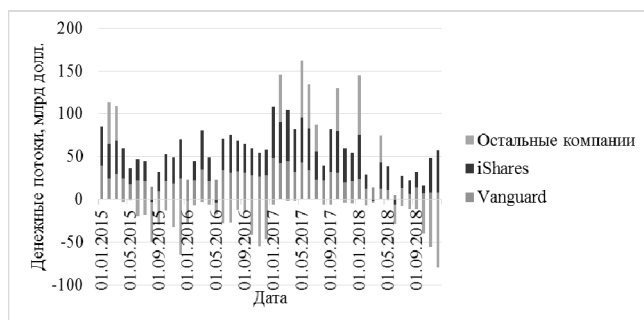


Рисунок 6. Динамика потоков Vanguard, iShares и других фондов за трехлетний период¹

Инвестиционные фонды Vanguard и iShares являются основными двигателями перехода инвесторов в пассивные стратегии, и они продолжают доминировать по притоку средств. В 2018 году Vanguard собрал 161 млрд долл. США, iShares – 136 млрд долл. США, общая сумма, которую получили обе компании от инвесторов, – 297 млрд долл. США, что составляет около трети всего рынка инвестиционных компаний. Доля рынка Vanguard в 2018 году выросла до 24%, в то время как доля iShares уменьшилась с 7,9% до 7,4%. Несмотря на то, что iShares уступает Vanguard по доле рынка, в четвертом квартале 2018 года, благодаря агрессивному сокращению комиссии, его приток в 63 млрд долл. США был более чем вдвое больше 31 млрд долл. США у Vanguard².

Для определения основных характеристик применяемых стратегий институциональными инвесторами на американском рынке проанализируем деятельность взаимных фондов компании лидера по количеству активов – Vanguard. Эта компания управляет 141 фондом. Для анализа выбраны фонды акций с активным и пассивным (индексные фонды) управлением, инвестирующие как в американские активы, так и в зарубежные. Общее количество таких фондов компании Vanguard – 53, 25 из них управляется активно и 28 пассивно.

Для анализа применяемых стратегий использованы статистические данные за 5 лет – с 2014 по 2019 годы. Это обусловлено тем, что полный рыночный цикл обычно составляет от 3-х до 5-ти лет и однолетние периоды не дают достаточной информации о результатах деятельности фонда или качества управления инвестиционным портфелем в течение полного рыночного цикла, включающего периоды рецессии и роста.

В целях получения среднестатистического портрета активной и пассивной стратегий американских фондов акций в таблице 1 приводятся основные средние показатели фондов из каждой группы. Определение целевой выборки фондов

производилось путем анализа средней доходности 53-х фондов за 5 лет по видам стратегий. В каждой группе выбран фонд, имеющий медианную доходность за период с 31.03.2014 по 31.03.2019. Таким образом, в выборку попал фонд «Windsor II Admiral Shares» с активной стратегией и фонд «Extended Market Index Admiral Shares» с пассивной. Основные характеристики отобранных фондов приведены в таблице 1.

Фонд Windsor II Admiral Shares с активной стратегией инвестирует в основном в компании с крупной и средней капитализацией, акции которых аналитики компании считают недооцененными³. Пассивная стратегия фонда Extended Market Index Admiral построена на индексировании. Фонд отслеживает Индекс Standard & Poor's Completion Index (S&P CI), широко диверсифицированного индекса акций малых и средних компаний США. Индекс S&P CI включает все обыкновенные акции США, регулярно обращающиеся на Нью-Йоркской фондовой бирже и внебиржевом рынке NASDAQ, за исключением акций, включенных в индекс S&P 500⁴.

Полученные данные соотносятся со среднерыночными, упоминаемыми выше, что говорит о достаточной степени репрезентативности выборки. Как можно видеть из таблицы, размер комиссий за управление активным портфелем выше чем у фонда с пассивной стратегией в 2,5-3,5 раза. Однако в силу того, что комиссии составляют доли процентов, само по себе расхождение не является очень значительным. Отметим, что средние показатели по категориям включают портфели фондов, инвестирующих как на американском, так и зарубежных рынках акций, в то время как выбранные медианные фонды содержат в своих портфелях акции только американских компаний. При этом средние показатели по каждой стратегии, применяемой американскими фондами для управления портфелем акций на американском и зарубежных рынках, говорят о том, что пассивная стратегия показывает более низкую доходность, чем активная, однако при расширении рассматриваемого временного периода различие в доходностях сокращается. На американском рынке акций ситуация иная – пассивная стратегия, в основном, превосходит активную по доходности. Это говорит о влиянии характеристик рынка, выбранного для инвестирования, на доходность стратегии. Ввиду высокой эффективности американского рынка применение пассивных стратегий является более доходным. В то же время на зарубежных рынках, где риск и волатильность выше, а информационная доступность ниже, активные стратегии будут более эффективны.

¹ McDevitt K., Schramm M. 2018 U.S. Fund Flows Trends in 5 Charts [Электронный ресурс] // Morningstar Research Services LLC. – 2018. URL: <https://www.morningstar.com/blog/2019/01/28/us-fund-flows-trends.html>

² McDevitt K., Schramm M. 2018 U.S. Fund Flows Trends in 5 Charts [Электронный ресурс] // Morningstar Research Services LLC. – 2018. URL: <https://www.morningstar.com/blog/2019/01/28/us-fund-flows-trends.html>

³ Vanguard Windsor II Fund Summary Prospectus for Investor Shares and Admiral Shares [Электронный ресурс] // The Vanguard Group, Inc. – 2019. – URL: <https://personal.vanguard.com/pub/Pdf/sp73.pdf?2210149789>

⁴ Vanguard Extended Market Index Fund Summary Prospectus for Investor Shares and Admiral Shares [Электронный ресурс] // The Vanguard Group, Inc. – 2018. – URL: <https://personal.vanguard.com/pub/Pdf/sp98.pdf?2210142690>

Таблица 1

Основные характеристики анализируемых фондов на американском рынке¹

Название фонда	Вид фонда	Вид стратегии	Размер комиссии	Цена на 03.05.2019	Доходность на 03.03.2019
Средние показатели по категории	Индексный фонд	Пассивная	0,10%	\$ 67,07	17,25%
Средние показатели по категории	Фонд акций	Активная	0,34%	\$ 51,98	19,94%
Windsor II Admiral Shares (Высокий уровень риска)	Фонд акций	Активная	0,25%	\$ 64,37	16,61%
Extended Market Index Admiral Shares (Очень высокий уровень риска)	Индексный фонд	Пассивная	0,07%	\$ 91,48	21,18%

Проведем сравнение доходностей анализируемых фондов с бенчмарком, в качестве которого взят индекс S&P 500. Была посчитана доходность каждого фонда на каждый день в течение 5-ти лет и проведено сравнение динамики доходности выбранных фондов с динамикой рынка (рисунок 7). Формула для расчёта доходности пая фонда следующая:

$$r_t = \left(\frac{FV_{it}}{PV_{it}} - 1 \right) \times 100\%$$

где r_t – доходность пая за день;

PV_{it} , FV_{it} – стоимости актива i в начале и в конце периода t соответственно.

Результаты показывают, что доходность пассивной стратегии выше, чем аналогичный показатель активной. Но портфели обоих фондов проигрывают индексу S&P 500. Это объясняется размером комиссии, взимаемой фондами.

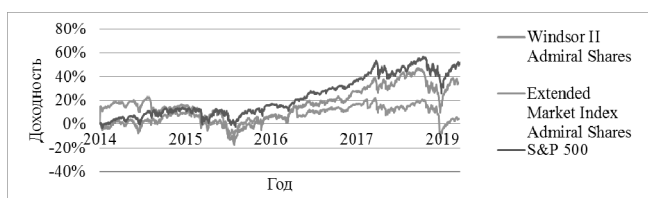


Рисунок 7. Динамика доходностей анализируемых американских фондов и индекса S&P 500 за период с 2014 по 2019 гг.²

Анализ применяемых стратегий на американском фондовом рынке показал, что преобладание активной стратегии в секторе инвестиционных фондов на рынке США остаётся в прошлом; в настоящее время использование активной и пассивной стратегий на рынке в долевым выражении практически сравнялось. Этому способствуют высокая информационная эффективность и низкая волатильность американского фондового рынка, которые позволяют эффективно применять институциональными инвесторами пассивную стратегию

¹ Составлено по данным сайта Vanguard mutual funds URL: <https://investor.vanguard.com/mutual-funds/list#/mutual-funds/asset-class/month-end-returns>

² Источник: Vanguard Price history search URL: <https://personal.vanguard.com/us/funds/tools/pricehistorysearch?FundId=0573> и S&P500 [Электронный ресурс] // Официальный сайт Investing.com URL: <https://ru.investing.com/indices/us-spx-500-historical-data>

на внутреннем рынке. Фактором развития пассивных фондов также является активный рост сектора биржевых фондов, имеющих более низкий уровень комиссии.

Литература

1. Андрианова Л.Н. Международные стандарты результативности инвестирования: требования к оценке деятельности доверительных управляющих на рынке ценных бумаг // Вестник Тамбовского университета. Серия Гуманитарные науки. Т., 2015 – № 1 (141). – С. 25-31.
2. Мецгер А.А. Стратегии управления активами инвестиционных фондов с точки зрения теории транзакционных издержек и корпоративного управления // Известия УрГЭУ. – 2017. – №3 (71). – С. 6-15.
3. Проблемы развития доверительного управления в Российской Федерации: монография / Б.Б. Рубцов, К.Р. Адамова, Л.Н. Андрианова, Н.Е. Анненская, А.В. Костырева, Е.И. Куликова, Н.М. Ребельский; под ред. д-ра экон. наук, проф. Б.Б. Рубцова. – М.: Издательство «Русайнс», 2015. – 168 с.
4. A Review of Trends and Activities in the Investment Company Industry [Электронный ресурс] // Investment Company Fact Book. – 58th edition. – 2018. URL: https://www.ici.org/pdf/2018_factbook.pdf
5. Berk J.B., van Binsberger J.H. Measuring Managerial Skill in the Mutual Fund Industry // NBER working paper series. – 2012. – P. 76.
6. McDevitt K., Schramm M. 2018 U.S. Fund Flows Trends in 5 Charts [Электронный ресурс] // Morningstar Research Services LLC. – 2018. URL: <https://www.morningstar.com/blog/2019/01/28/us-fund-flows-trends.html>
7. Shift From Active to Passive Approaches Tipping Point in 2019. [Электронный ресурс] // URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-12-31/shift-from-active-to-passive-approaches-tipping-point-in-2019>
8. Vanguard Extended Market Index Fund Summary Prospectus for Investor Shares and Admiral Shares [Электронный ресурс] // The Vanguard Group, Inc. – 2018. – URL: <https://personal.vanguard.com/pub/Pdf/sp98.pdf?2210142690>

ANALYSIS OF THE APPLICATION OF PORTFOLIO MANAGEMENT STRATEGIES OF INVESTMENT FUNDS IN THE US MARKET

Andrianova L.N.,

Financial University under the Government of the Russian Federation

Krylova K.E.,

Financial University under the Government of the Russian Federation

The modern world of investments offers a wide range of opportunities for investing savings. The development of the portfolio investment sector affects the population welfare and the development level of the real sector of the economy, contributing to its financing through stock market instruments. Moreover, the investment attractiveness of the collective investment segment affects the level of development of the stock market. In turn, the effectiveness of applying strategies by an investment fund has a great influence on the entire collective investment sector: effective strategies can increase the profitability received by players in a given market, which will lead to an increase in the inflow of funds to the market. The article analyses the application of portfolio management strategies of investment funds in the most developed stock market – the American market.

Keywords: stock market, investment fund, investment portfolio, strategy of capital management.

References

1. *Andrianova L.N.* International investment performance standards: requirements for the evaluation of asset management in the securities market // Bulletin of Tambov University. Series of Humanitarian Sciences, 2015. – No. 1 (141). – P. 25-31.
2. *Metzger A.A.* strategy of management by assets of investment funds from the point of view of the theory of transaction costs and corporate control // Izvestiya of UrSEU. – 2017. – №3 (71). – P. 6-15.
3. Problems of development of trust management in the Russian Federation: monograph / B. B. Rubtsov, K. R. Adam, L. N. Andrianova, N. E. Annenskaya, A. V. Hotel, E. I. Kulikova, N. M. Rebelsky; under the editorship of Dr. Econ. Sciences, Professor B. B. Rubtsov. – M.: Publishing House "Ru-Science", 2015. – 168 p.
4. A Review of Trends and Activities in the Investment Company Industry [Electronic resource] // Investment Company Fact Book. – 58th edition. – 2018. – Access mode: https://www.ici.org/pdf/2018_factbook.pdf
5. *Berk J.B., van Binsberger J.H.* Measuring Managerial Skill in the Mutual Fund Industry // NBER working paper series. – 2012. – P. 76.
6. *McDevitt K., Schramm M.* 2018 U.S. Fund Flows Trends in 5 Charts [Electronic resource] // Morningstar Research Services LLC. – 2018. – Access mode: <https://www.morningstar.com/blog/2019/01/28/us-fund-flows-trends.html>
7. Shift From Active to Passive Approaches Tipping Point in 2019. [Electronic resource] // URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-12-31/shift-from-active-to-passive-approaches-tipping-point-in-2019>
8. Vanguard Extended Market Index Fund Summary Prospectus for Investor Shares and Admiral Shares [Electronic resource] // The Vanguard Group, Inc. – 2018. – Access mode: <https://personal.vanguard.com/pub/Pdf/sp98.pdf?2210142690>

Организация модели регулирования и надзора за деятельностью банков на рынке ценных бумаг: зарубежный опыт и российская практика

Ковалева Наталия Алексеевна,
канд. экон. наук, доц.,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

В статье рассматриваются модели надзора за финансовыми рынками, сложившиеся в международной практике, а также существующие подходы к регулированию деятельности банков на рынке ценных бумаг. Исследуется опыт передовых стран в выборе модели надзора за финансовыми рынками, более детально представлен опыт регулирования и надзора за деятельностью банков на фондовом рынке во Франции и Китае. В третьей части статьи анализируются сложившиеся тенденции российской практики регулирования и надзора операций банков с ценными бумагами и возможные направления развития. Ключевые слова: банки на рынке ценных бумаг, регулирование деятельности банков на рынке ценных бумаг, саморегулирование на рынке ценных бумаг, модели финансового надзора, модель надзора за финансовым рынком в России.

Рынок ценных бумаг, являясь частью национальной и мировой экономики, обслуживает интересы государства, корпораций, частных инвесторов и иных экономических субъектов. Его функционирование зачастую предопределяет развитие экономических отраслей за счет механизма рыночного перераспределения капитала.

В современной экономике рынок ценных бумаг должен выполнять следующие основные функции:

- привлечение временно свободных денежных средств инвесторов и их направление в перспективные отрасли экономики;
- обслуживание государственного долга;
- оптимизация финансовых потоков эмитента;
- обеспечение возврата денежных средств, вложенных инвесторами.

К сожалению, сейчас российский рынок ценных бумаг не выполняет в полной мере эти функции, но имеет огромный потенциал развития и нуждается в дальнейшем совершенствовании. Банк России в последние годы проводит серьезную работу по повышению роли рынка ценных бумаг в источниках финансирования экономики, опираясь на банковские институты.

В мире нет однозначного мнения относительно организации системы регулирования и надзора за деятельностью банков на рынке ценных бумаг. Разнообразие подходов в этой сфере определяется уровнем развития финансового рынка и роли на нем банков; законодательством различных стран; отличается особенностями социальной и правовой культуры общества; уровнем организации профессиональных ассоциаций банков как участников рынка ценных бумаг. Так, среди более чем 30 стран с развитым рынком ценных бумаг более половины имеют отдельные ведомства – комиссии по ценным бумагам (модель США), примерно в четверти стран за рынок ценных бумаг отвечает Министерство финансов. В некоторых странах (например, Германии, Австрии, Бельгии) основную ответственность за деятельность банков на рынке ценных бумаг несет национальный центральный банк и орган банковского надзора, отделенный от центрального банка) [1].

Практика государственного регулирования деятельности банков развитых стран в последние десятилетия показывает, что наилучших результатов можно достичь в рыночных условиях при сочетании с эффективной регулятивной функцией государства и механизмов саморегулирования. Главная задача государства – совместить интересы личности, коллектива и общества, обеспечить прогрессирующее (динамическое, экономическое и социальное) развитие при сохранении саморегулирования и саморазвития общества.

Обобщая мировой опыт, можно выделить две модели регулирования государством фондового

рынка. В первом случае регулирование рынка ценных бумаг сосредоточено преимущественно в государственных органах, и лишь очень незначительная часть полномочий по надзору, контролю, установлению обязательных правил поведения передается государством саморегулируемым организациям. Такой подход применяется во Франции.

По второй модели значительный объем полномочий передается саморегулируемым организациям, а в контроле значительное место занимают не жесткие ограничения, а процесс индивидуального согласования с профессиональными участниками рынка, но государство при этом сохраняет за собой основные контрольные функции, возможность вмешиваться в процесс саморегулирования. Пример такой модели – фондовый рынок Великобритании.

В практическом опыте развитых зарубежных стран глубина государственного регулирования рынка ценных бумаг маневрирует между данными двумя моделям. В зависимости от исторических традиций, особенностей формирования национальных фондовых рынков и национального законодательства той или другой страны, банки играют на них различную роль. В мире реализованы разные подходы к проблеме сочетания традиционной банковской деятельности и операций с ценными бумагами. Например, в США банки, которым разрешено оказывать услуги на рынке ценных бумаг (осуществлять профессиональную деятельность), выделены в отдельный класс – инвестиционные банки.

Различают следующие основные системы регулирования деятельности банков со стороны государства, предоставляющие разные возможности банковским институтам по осуществлению деятельности на рынке ценных бумаг, и совмещению традиционной банковской деятельности и деятельности на рынке ценных бумаг.

Первая система – Швейцария, Германия, Нидерланды. Речь идет об универсальных банках, обеспечивающих полный спектр банковских услуг с ценными бумагами. Банки владеют большой долей акций промышленных предприятий.

Вторая система – британская, получившая распространение в Великобритании, Австралии, Канаде. Коммерческие банки данных стран могут принимать участие в андеррайтинге. В тоже время государство ограничивает участие коммерческих банков в формировании акционерного капитала коммерческих организаций.

Третья система предполагает законодательное отделение традиционной банковской деятельности от деятельности на рынке ценных бумаг. Банкам запрещены некоторые виды профессиональной деятельности на фондовом рынке (дилерская, брокерская, организатора рынка), а также существенно ограничены отдельные виды непрофессиональной деятельности как инвесторов, в частно-

сти, вложения в негосударственные ценные бумаги (кроме дочерних компаний). Такая система сложилась в Японии и США. В США обслуживание коммерческими банками участников фондового рынка практически не осуществляется. Подавляющее большинство услуг на фондовом рынке оказывают инвестиционные банки и другие финансовые посредники.

Пристальное внимание в последние годы уделяется развитию надзора за финансовыми рынками, и за рынком ценных бумаг как неотъемлемой частью. В этой связи интерес представляют результаты исследования Института финансовой стабильности Банка Международных расчетов «Архитектура финансового надзора: что изменилось после кризиса?»[1] Согласно указанному документу модели надзора в целом делятся на три категории: секторальные, интегрированные или частично интегрированные. В секторальной модели надзор за банковской деятельностью, страховым рынком и рынком ценных бумаг разделен. В интегрированной модели дополнительно различают две подкатегории, в зависимости от того, является ли центральный банк мегарегулятором (Integrated-CB model) или отдельный надзорный орган интегрирован в надзор (model Integrated-SSA). Существует также две подкатегории частично интегрированной модели: модель Twin Peaks, где два разных супервайзера отвечают за пруденциальный надзор и ведение бизнеса, всех типов финансовых учреждений, и модель Two Agency, где одно агентство осуществляет пруденциальный надзор и надзор за бизнесом банков и страховых компаний, а другое агентство контролирует рынок ценных бумаг и его участников. Надзорные модели в Соединенных Штатах и Европейском Союзе имеют специальные характеристики. В Соединенных Штатах различные функции обычно возлагаются на несколько учреждений на федеральном или государственном уровне. В Европейском Союзе страны в зоне евро выделяют единый надзорный орган для крупных банков -Европейский центральный банк (Единый надзорный механизм ЕЦБ). В то же время страны-участницы оставляют контроль за небольшими учреждениями и другие надзорными функции под своей ответственностью. В большинстве стран мира в настоящее время применяется модель секторального надзора. Скандинавские страны, Германия, Австрия, Япония являются примерами государств, где существует отдельный орган надзора за рынком ценных бумаг. Великобритания, Бельгия, Канада используют модель Twin Peaks, Франция, Италия, Греция – модель Two Agency.

Необходимо отметить, что в 82% странах, прошедших исследование, существует отдельный надзорный орган в сфере рынка ценных бумаг и его участников.

Рассмотрим более подробно организацию регулирования и надзора во Франции, Китае и России.

Регулирование и надзор за деятельностью банков на финансовом рынке во Франции

Важным вопросом для исследования аспектов организации операций банков на рынке ценных бумаг во Франции выступают механизмы государственного регулирования. Данная сфера отнесена к компетенции Агентства по финансовым рынкам (Autorité des Marchés Financiers (AMF)). AMF осуществляет общее регулирование и надзор за функционированием финансового рынка Франции, а также международное сотрудничество с регуляторами финансовых рынков других стран. Основными функциями Агентства по финансовым рынкам являются защита сбережений, информации инвесторов и бесперебойное функционирование финансовых рынков.

Вместе с AMF в регулировании финансового рынка Франции принимает участие Агентство пруденциального контроля (Autorité de contrôle prudentiel et de résolution – ACPR), которое входит в структуру Банка Франции. В сферу ответственности Агентства отнесено лицензирование и надзор за деятельностью кредитных учреждений, инвестиционных и страховых компаний на финансовых рынках. Созданная в марте 2010 года, ACPR явля-

ется результатом слияния органов по лицензированию – Комитета страховых компаний (CEA), Комитета кредитных организаций и инвестиционных фирм (CECEI), и контролю – Банковской комиссии Банка Франции (Commission Bancaire) и Агентства по страховым и взаимным фондам компании (ACAM). Ранее функции лицензирования деятельности кредитных организаций и инвестиционных компаний осуществлял Комитет по кредитным организациям и инвестиционным компаниям (Comité des établissements de crédit est des entreprises d'investissements – CECEI), а функции контроля относились к сфере ответственности Банковской комиссии Банка Франции (Commission Bancaire). При этом следует отметить, что процесс консолидации регулирующих органов реализуется в политике многих государств Евросоюза. Предпосылками подобной реорганизации стали уроки международного финансового кризиса.[2] На рисунке 1 представлена схема взаимодействия государственных органов Франции в процессе регулирования, лицензирования и надзора за деятельностью кредитных учреждений в банковской сфере и с финансовыми инструментами до создания ACPR.

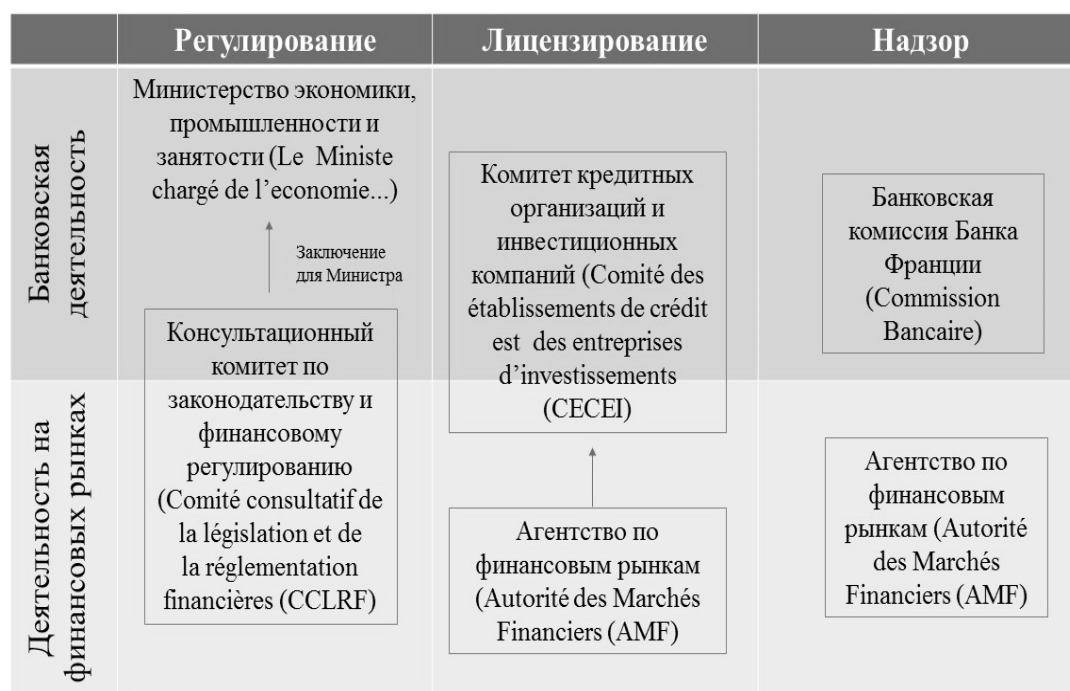


Рисунок 1. Регулирование финансового рынка во Франции до 2010 года

Источник: Составлено автором.

Интерес представляет механизм принятия регулирующих документов по финансовым рынкам и банковской деятельности во Франции. За разработку нормативных актов и стандартов по вопросам функционирования финансовых рынков отвечает AMF. Непосредственное утверждение нормативных актов и стандартов осуществляет Министерство экономики промышленности и занятости (Le Ministre chargé de l'économie). Но перед утверждением Министром экономики регламентирующие документы должны пройти процедуру одоб-

рения в Консультационном комитете по законодательству и финансовому регулированию (Comité consultatif de la législation et de la réglementation financière (CCLRF)). На рисунке 2 представлен современный механизм регулирования финансового рынка Франции.

Таким образом, AMF осуществляет контроль за деятельностью банков на рынке ценных бумаг и в случае нарушений применяет меры воздействия, а процедуру лицензирования проводит ACPR. Что является примером Two Agency модели.

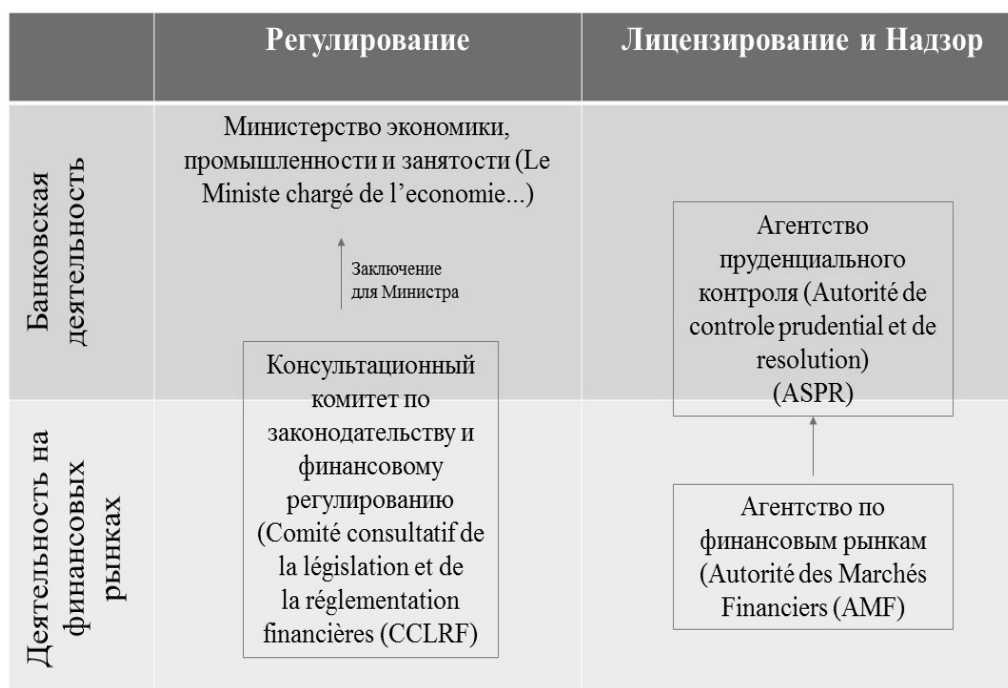


Рисунок 2. Регулирование финансового рынка во Франции

Источник: Составлено автором.

Регулирование рынка ценных бумаг в Китае

Модель регулирования рынка ценных бумаг Китая в определенной степени заимствована у США – в системе регулирования создан отдельный орган, ответственный за рынок ценных бумаг – China Securities Regulatory Commission (CSRC). CSRC имеет статус министерства и подчиняется непосредственно Центральному Правительству Китайской Народной Республики – State Council of the People's Republic of China. Согласно Закону о ценных бумагах Китая [3] на CSRC возложено выполнение широкого круга функций и полномочий, содержание которых позволяет сделать вывод о том, что в Китае сложилась Integrated-SSA модель надзора за рынком ценных бумаг и его участниками.

Кроме государственного регулирования на рынке ценных бумаг Китая создан механизм саморегулирования – саморегулируемые организации (CPO). Все компании по ценным бумагам должны быть участниками CPO. На финансовом рынке Китая функционируют Ассоциация участников рынка ценных бумаг Китая (Securities Association of China) и Ассоциация участников фьючерсного рынка Китая (Futures Associations of China). Участниками механизма саморегулирования также выступают Шанхайская и Шэньчжэньская фондовые биржи, устанавливая правила допуска и торговли ценными бумагами.

В то же время вопросы, связанные с регулированием финансового рынка в целом и межбанковского рынка облигаций, как его составной части наряду с рынком межбанковского кредитования, валютного рынка и рынка золота отнесены к компетенции Народного Банка Китая (People's Bank of China, PBOC), являющегося центральным банком КНР. PBOC также регулирует депозитарную деятельность и расчетные операции на рынке ценных бумаг [4].

Регулирование и надзор деятельности банков на рынке ценных бумаг в России

Современная модель регулирования и надзора рынка ценных бумаг в России осуществляется путем реализации двух взаимодополняющих друг друга механизмов:

- государственное регулирование и
- саморегулирование.

Модель закреплена положениями Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» [5]. Согласно Закону государственное регулирование рынка ценных бумаг осуществляется путем:

- установления обязательных требований к деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг и ее стандартов;
- государственной регистрации выпусков (дополнительных выпусков) эмиссионных ценных бумаг и проспектов ценных бумаг и контроля за соблюдением эмитентами условий и обязательств, предусмотренных в них;
- лицензирования деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг;
- создания системы защиты прав владельцев и контроля за соблюдением их прав эмитентами и профессиональными участниками рынка ценных бумаг;
- запрещения и пресечения деятельности лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность на рынке ценных бумаг без соответствующей лицензии

Отдельно хотелось бы сказать несколько слов об органах регулирования и контроля на рынке ценных бумаг: они представляют собой двухуровневую иерархию, состоящую из государственных ведомств и саморегулируемых организаций. Госу-

государственное регулирование и надзор на российском рынке ценных бумаг в соответствии с ФЗ «О рынке ценных бумаг» осуществляет Банк России (как мегарегулятор финансового рынка). С 1996 по 2012 г. эти функции выполняла Федеральная служба по финансовым рынкам (до 2004 г. Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг (ФКЦБ России)). Таким образом, в настоящее время в России действует интегрированная модель мегарегулятора Банка России (Integrated Central Bank model), и произошёл переход от секторальной модели с отдельным надзорным органом за рынком ценных бумаг к модели мегарегулятора.

Как и во многих других странах, вместе с государственными органами регулирующие и контрольные функции на фондовом рынке РФ осуществляют саморегулируемые организации (СРО). СРО учреждается профессиональными участниками рынка ценных бумаг для обеспечения условий профессиональной деятельности участников рынка, соблюдения стандартов профессиональной этики на рынке ценных бумаг, защиты интересов владельцев ценных бумаг и т.д. Согласно ФЗ «О рынке ценных бумаг» и ФЗ «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка» СРО получают разрешение на осуществление деятельности в качестве саморегулируемой организации в Банке России. На 1.10.2019 в качестве СРО на рынке ценных бумаг зарегистрированы: *Национальная ассоциация участников фондового рынка, Профессиональная Ассоциация Регистраторов, Трансфер-Агентов и Депозитариев, Саморегулируемая организация «Национальная финансовая ассоциация», Ассоциация форекс-дилеров* [6].

Подводя итоги проведенного исследования существующих моделей регулирования и надзора за рынком ценных бумаг в разных странах и в России следует отметить, что в зависимости от исторических традиций, особенностей формирования национальных фондовых рынков и национального законодательства той или другой страны, банки играют на них различную роль. В РФ банки являются основными игроками рынка ценных бумаг. Практика государственного регулирования деятельности банков развитых стран в последние десятилетия показывает, что наилучших результатов можно достичь при эффективном сочетании регулятивной функции государства и механизмов саморегулирования. Современная модель регулирования рынка ценных бумаг в России осуществляется путем реализации двух взаимодополняющих друг друга механизмов: государственное регулирование и саморегулирование. В международной практике модели надзора за финансовыми рынками в целом делятся на три категории: секторальные, интегрированные или частично интегрированные. В сфере надзора за финансовым рынком в России на настоящем этапе используется интегрированная модель мегарегулятора – Банка России. Многие страны после глобального финансового кризиса отказываются от модели мегарегулятора в пользу частично интегрированных моделей или придерживаются секторальной модели, что позво-

ляет соблюсти баланс интересов между надзором и ведением бизнеса. Интеграционные процессы в сфере надзора за финансовыми рынками, и рынком ценных бумаг, в частности, отказ от секторальной модели привели к концентрации всей ответственности в Банке России. К сожалению, это не идет на пользу развитию российского рынка ценных бумаг и операций банков с ценными бумагами, целесообразно перейти к частично интегрированной модели надзора.

Литература

1. Financial supervisory architecture – what has changed after the crisis? /Financial Stability Institute, April 2018, URL – <https://www.bis.org/fsi/publ/insights8.pdf>, Bank for International Settlements
2. Annual report ACPR: Les chiffres du marché français de la banque et de l'assurance, 2017 – URL: www.acpr.banque-france.fr/liste-chronologique/chiffres-du-marche-francais-de-la-banque-et-de-l-assurance
3. Securities Law of the People's Republic of China. URL – <http://www.csrc.gov.cn>, China Securities Regulatory Commission
4. About PBC. URL – <http://www.pbc.gov.cn>, People's Bank of China
5. Федеральный закон 39-ФЗ от 22.04.1996 года «О рынке ценных бумаг» режим доступа URL – <http://base.garant.ru/10106464/>
6. Единый реестр саморегулируемых организаций (1.10.2019) URL – <http://cbr.ru/finmarket/registries/>

ORGANIZATION OF THE MODEL OF REGULATION AND SUPERVISION OF BANKS IN THE SECURITIES MARKET: FOREIGN EXPERIENCE AND RUSSIAN PRACTICE

Kovaleva N.A.,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Russia, Moscow

The article discusses the models of financial market supervision that have developed in international practice, as well as existing approaches to regulating the activities of banks on the securities market. The experience of leading countries in choosing a model for supervision of financial markets is studied, the experience of regulation and supervision of banks on the securities market in France and China is presented in more detail. The third part of the article analyzes the current trends in the Russian practice of regulation and supervision of bank operations with securities and possible development.

Keywords: banks on the securities market, regulation of banks' operations with securities, self-regulation on the securities market, financial supervisory model, financial supervisory model in Russia.

References

1. Financial supervisory architecture – what has changed after the crisis? /Financial Stability Institute, April 2018, URL – <https://www.bis.org/fsi/publ/insights8.pdf>, Bank for International Settlements
2. Annual report ACPR: Les chiffres du marché français de la banque et de l'assurance, 2017 – URL: www.acpr.banque-france.fr/liste-chronologique/chiffres-du-marche-francais-de-la-banque-et-de-l-assurance
3. Securities Law of the People's Republic of China. URL – <http://www.csrc.gov.cn>, China Securities Regulatory Commission
4. About PBC. URL – <http://www.pbc.gov.cn>, People's Bank of China
5. 39-ФЗ “On the Securities Market” (22.04.1996) URL – [http://base.garant.ru/10106464/Единый реестр саморегулируемых организаций \(1.10.2019\) URL –](http://base.garant.ru/10106464/Единый_реестр_саморегулируемых_организаций_(1.10.2019)_URL_) <http://cbr.ru/finmarket/registries/>

Цифровая трансформация и влияние её на развитие конкуренции в сфере закупок в условиях перехода к цифровой экономике

Прохоров Юрий Николаевич,
канд. экон. наук, доцент кафедры управления
государственными и муниципальными закупками
ГАОУ ВО «Московский городской университет управления
Правительства Москвы»

Самойлов Михаил Геннадьевич,
магистрант кафедры управления государственными
и муниципальными закупками МГУУ Правительства Москвы

На сегодняшний день закупочная сфера ведет активный курс на развитие электронных закупок, следовательно, она стала развиваться путем цифровой трансформации, что на сегодняшний день позитивно влияет на конкуренцию, а также на удобство работы в данной сфере. В настоящий момент наша страна идет процессом цифровизации национальной экономики, что, следовательно, подразумевает переход всей закупочной отрасли в «цифру» тем самым становясь неким локомотивом для привлечения инвестиций в регионы.

Ключевые слова: цифровая трансформация, конкуренция, информационные технологии, цифровая экономика, государственные и муниципальные закупки.

На современном этапе мир все больше сталкивается с растущей глобализацией и цифровизацией. За последние годы произошло значительное развитие цифровых технологий, которые оказали огромное влияние на все аспекты повседневной жизни государства и общества.

Развитие цифровой экономики предопределило в том числе новые подходы к регулированию всех сфер экономики, включая область государственных закупок.

Согласно распоряжению Правительства РФ № 1662-р сегодня перед государством стоит цель масштабного технологического обновления экономики на основе передовых научных разработок, формирования у общества и предпринимателей модели инновационного поведения, формирования конкурентоспособного национального сектора разработок и исследований, обеспечивающего переход России на инновационный путь развития, поддержки создания и распространения инноваций во всех сферах экономики [4].

Для достижения указанной цели Правительством запланированы меры по таким основным направлениям:

- стимулирование инновационного развития сферы государственных закупок путем усиления инновационной направленности;
- использование в целях усиления поддержки российских компаний возможностей системы государственных закупок.

Одним из основных мировых трендов в сфере государственных закупок является курс на широкое использование современных информационных технологий, базирующихся на развитых компьютерных и коммуникационных системах. В настоящий момент этот процесс активно развивается по двум основным направлениям. Во-первых, компьютеризации подвергаются внутренние процессы – внедряются модули e-procurement и системы Supply Chain Management. Во-вторых, активно используются внешние ресурсы – электронные торговые площадки [6, с.144].

Такая тенденция прослеживается и в России. Так, можно наблюдать, как традиционные способы проведения закупочных процедур все больше отходят на второй план, уступая место электронным закупочным процедурам. С 1 января 2019 г. электронные конкурентные процедуры для всех заказчиков стали обязательными. Электронными помимо аукциона стали конкурс, запрос котировок, запрос предложений и все двухэтапные открытые конкурентные процедуры.

Действующая редакция Закона о закупках также с 1 января 2019 г. содержит жесткие указания

по выбору способов закупок. В соответствии с ч. 2 ст. 3 Закона о закупках все заказчики должны осуществлять конкурентные закупки в электронной форме, если иное не предусмотрено положением о закупке [2].

Большое значение в сфере закупок в России имеет сервис «Совместные закупки» ЕКИС. Система ЕКИС полностью соответствует концепции программы «Цифровая экономика». Система постоянно развивается, в том числе в части информационного сопровождения совместной закупочной деятельности. Следующим шагом развития данной системы может стать автоматическая (программная) интеграция с системами регионального уровня, в частности, с ЕАИСТ [5, с.210].

Большое влияние на электронизацию государственных закупок оказывает также растущая асимметрия между информационными технологиями и правовой системой, в том числе блокчейн-индустрией. Блокчейн-технология стала основным вызовом для общества и регуляторов. Отчасти это обусловлено децентрализованным и автономным характером технологии и структуры блокчейнов, а также абсолютной независимостью блокчейнов от государственных институтов.

Несмотря на сложность применения блокчейна, представляется, что указанная технология должна быть внедрена в систему государственных закупок, учитывая следующие обстоятельства:

- она позволит упразднить использование посредников и промежуточных звеньев, а следовательно, сократит временные и финансовые затраты на проведение закупок;
- она сможет обеспечить проведение закупок в цифровом виде
- она позволит защитить закупки от несанкционированного доступа, а следовательно, не будет срыва процедуры закупки, возникшей по вине заказчика или участника закупки);
- она позволит минимизировать возможность сговора заказчика с участниками закупки;
- внедрение цифровых платформ работы с данными в закупках позволит осуществлять автоматический поиск любой информации.

Цифровизация государственных закупок – это не просто вопрос приобретения самых передовых технологий. Это также требует изменения инструментов и способов закупок, которые позволили бы государству осуществлять взаимодействие с новыми технологиями, а также эффективно и быстро интегрировать их в практическую действительность. В противном случае страна будет тратить миллиарды рублей на покупку устаревших технологий или приобретать такие технологии, которые к моменту их использования уже устареют. Частный сектор сейчас использует много технологических нововведений, за которыми государство не успевает.

Так, электронная торговая площадка «Центр электронных торгов», построенная на сервисе, основанном на предиктивной аналитике, показала свою эффективность в использовании технологии машинного обучения при проведении корпоратив-

ных закупок. Каждому поставщику на основе анализа предыдущей его деятельности площадка с высокой долей вероятности прогнозирует, закупки какого заказчика будут ему интересны [8].

На современном этапе в условиях перехода к цифровой экономике необходимо использовать преимущества электронной торговли, особенно для закупок малого объема: воспользоваться услугами действующих электронных торговых площадок или создать свою. При этом площадки, оперирующие в рамках 44-ФЗ [3], не всегда могут предоставить гибкий и удобный механизм для заказчика и поставщика. Они «заточены» на проведение аукционов, которые удобны скорее посредникам, чем производственному малому бизнесу. Поэтому лучше выбирать электронные площадки, умеющие успешно работать именно по 223-ФЗ [2], некоторые из них предоставляют весьма удобный инструмент для небольших закупок. Яркий пример – интернет-магазины закупок малого объема.

Если рынок недостаточно конкурентен, нужно налаживать открытый обмен инженерной информацией с поставщиками, своевременно извещать поставщиков об изменениях и т.п. Чтобы привлечь новых потенциальных поставщиков в свои закупки, заказчики должны иметь актуальную инженерную информацию для поставщиков (чертежи, требования) всегда готовую к пересылке, искать потенциальных поставщиков, как в открытых, так и в закрытых источниках [7].

Система государственных закупок должна адаптироваться и развиваться с такой же скоростью, как меняющийся мир. Стремительные технологические изменения требуют большей гибкости от системы закупок. Например, гибкий магнитный диск, произведенный в 1987 г., содержал всего 1.44 МВ. А всего 30 лет спустя он был заменен флешкой с 1 ТВ памятью, который может содержать больше информации, чем 728 177 000 магнитных дисков. То же самое касается и вычислительной мощности компьютеров. Так, производственная мощность iPhone 6 в 120 000 000 раз превосходит мощность компьютера, который человек использовал для полета на Луну [9].

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Развивать конкуренцию необходимо через стимулирование общественного контроля государственных закупок посредством современных цифровых технологий, корректировку антимонопольной политики государства, развитие инноваций и закупки целевых эффектов. Кроме того, необходимо унифицировать и автоматизировать размещение контрактов и закупочной документации, поддерживать развитие малого и среднего бизнеса через реализацию соответствующей дорожной карты.

Литература

1. Федеральный Закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (ред. 18.07.2019) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: КонсультантПлюс.

2. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (ред. от 02.08.2019) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
3. Федеральный Закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 27.06.2019) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
4. Распоряжение Правительства РФ от 29.08.2014 № 1662-р ред. от 02.10.2018) «О концессионном соглашении в отношении объектов, предназначенных для взимания платы, используемых в целях обеспечения функционирования системы взимания платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
5. *Гладилина И.П., Ковчегова С.Ю., Попова Е.А.* Особенности совместных закупок в системе образования в условиях цифровизации закупочной деятельности (на примере города Москвы) // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2019. – Том 9. - № 3А. - С. 208–215.
6. *Гладилина И.П., Деминская Т.А.* Подготовка специалистов в сфере закупок к управлению рисками в условиях цифровизации закупочной деятельности // Современное педагогическое образование, №3, 2019.
7. *Гладилина И.П., Кадыров Н.Н., Строганова Е.В.* Цифровая грамотность и цифровые компетенции как фактор профессионального успеха // Инновации и инвестиции № 5, 2019. Стр.62–65.
8. *Рахматуллина В.Р., Горшенин В.Ф.* Особенности закупочной деятельности российской промышленной корпорации на электронных торговых площадках // Вестник Челябинского государственного университета. Экономические науки. Вып. 62. - 2018. - N 8(418). - С. 144.
9. *Зеленькова А.* Как обеспечить конкуренцию поставщиков при проведении закупок [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://umestentorg.com/point-of-view/konkurenciyu-postavshchikov/>
10. Официальный сайт Центра электронных торгов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.b2b-center.ru/>.
11. Your Smartphone is Millions of Times More Powerful Than All of NASA's Combined Computing in 1969" ZME Science. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.zmescience.com/research/technology/smartphone-power-compared-to-apollo-432/>.

DIGITAL TRANSFORMATION AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF COMPETITION IN PROCUREMENT IN THE TRANSITION TO A DIGITAL ECONOMY

Prohorov Yu.N.,

Cand. econ. sciences, associate professor of the department of public and municipal procurement GAOU VO "Moscow City University of Management of the Government of Moscow"

Samoilov M.G.

undergraduate in the department of public administration and municipal procurements GAOU VO "Moscow City University of Management of the Government of Moscow"

To date, the procurement sector is actively pursuing the development of electronic procurement, therefore, it began to develop through digital transformation, which today has a positive impact on competition, as well as on the convenience of work in this area. At the moment, our country is in the process of digitalization of the national economy, which, therefore, implies the transition of the entire procurement industry in the "figure" thereby becoming a locomotive for attracting investment in the regions.

Keywords: digital transformation, competition, information technology, digital economy, state and municipal procureme.

References

1. Federal Law of July 26, 2006 No. 135-FZ "On the Protection of Competition" (as amended on July 18, 2019) - [Electronic resource]. - Access mode: ConsultantPlus.
2. Federal Law of July 18, 2011 No. 223-ФЗ "On Procurement of Goods, Work, and Services by Certain Types of Legal Entities" (as amended on August 2, 2019) - [Electronic resource]. - Access mode: ConsultantPlus.
3. Federal Law dated 04/05/2013 No. 44-FZ (as amended on 06/27/2019) "On the contract system in the field of procurement of goods, works, services to ensure state and municipal needs". - [Electronic resource]. - Access mode: ConsultantPlus.
4. Order of the Government of the Russian Federation of August 29, 2014 No. 1662-r ed. dated 02.10.2018) "On the concession agreement with respect to facilities intended for charging used to ensure the functioning of the system of charging for compensation for damage caused to public roads of federal significance by vehicles having a permissible maximum mass of over 12 tons" - [Electronic resource]. - Access mode: ConsultantPlus.
5. *Gladilina I.P., Kovchegova S.Yu., Popova E.A.* Features of joint procurement in the education system in the context of digitalization of procurement (for example, the city of Moscow) // Economics: yesterday, today, tomorrow. - 2019. - Volume 9. - No. 3A. - S. 208-215.
6. *Gladilina I.P., Deminskaya T.A.* Training of specialists in the field of procurement for risk management in the context of digitalization of procurement // Modern pedagogical education, No. 3, 2019.
7. *Gladilina I.P., Kadyrov N.N., Stroganova E.V.* Digital literacy and digital competencies as a factor of professional success // Innovations and Investments No. 5, 2019. Pages 62-65.
8. *Rakhmatullina V.R., Gorshenin V.F.* Features of the procurement activities of the Russian industrial corporation on electronic trading floors // Bulletin of the Chelyabinsk State University. Economic sciences. Vol. 62. - 2018.- N 8 (418). - S. 144.
9. *Zelenkova A.* How to ensure competition between suppliers during the procurement [Electronic resource]. Access Mode: <https://umestentorg.com/point-of-view/konkurenciyu-postavshchikov/>
10. The official website of the Center for electronic bidding. [Electronic resource]. Access Mode: <https://www.b2b-center.ru/>
11. Your Smartphone is Millions of Times More Powerful Than All of NASA's Combined Computing in 1969 "ZME Science. [Electronic resource]. Access mode: <http://www.zmescience.com/research/technology/smartphone-power-compared-to-apollo-432/>.

Развитие цифровизации контрактной системы в сфере закупок

Холкина Наталья Александровна,
канд. физ.-мат. наук, доцент кафедры управления
государственными и муниципальными закупками
ГАОУ ВО «Московский городской университет управления
Правительства Москвы»

Швец Анжелика Владиславовна,
магистрант кафедры управления государственными
и муниципальными закупками МГУУ Правительства Москвы

Цифровая трансформация и внедрение современных цифровых технологий в закупочную систему позволяет расширять географические границы рынка, привлекать большее количество участников закупок, обеспечивать высокую конкуренцию между участниками закупок, соблюдать принципы открытости и прозрачности информации о контрактной системе в сфере закупок.

Ключевые слова: цифровая трансформация, контрактная система, цифровизация, информационные ресурсы, эффективность.

Развитие системы закупок является одним из основных критериев развития цифровизации контрактной системы в целом. Цифровая трансформация и внедрение цифровых технологий в закупочную систему позволяет осуществлять процессы закупок, делая их более открытыми и прозрачными, повышать эффективность всего закупочного процесса для реализации потребностей государственных заказчиков, минимизирует риски при подготовке и размещении закупочных процедур,

Нововведение в законодательстве призвано упростить и ускорить процесс проведения закупок, а также сделать его более прозрачным. Огромный массив работы, связанный с подачей заявок, вскрытием конвертов, рассмотрением и оценкой поступивших предложений, будет проходить электронно. Несмотря на дополнительные сложности, которые непременно возникнут на пути перехода к электронным процедурам, они будут иметь ряд неоспоримых преимуществ:

- повышение прозрачности закупок, снижение субъективности, чем меньше взаимоотношения, бумажных документов и конвертов между заказчиком и поставщиком, тем меньше шансов на сговор;
- повышение конкуренции, возможность участия в процедурах поставщиков из других регионов;
- доступность, простота в работе, открытость, удобство;
- развитие автоматизированного контроля.

Безусловно, отход от бумажных процедур закупок идет на пользу не только для заказчиков, но и для поставщиков. Подавать заявки на участие в закупочных процедурах поставщики смогут в любое время суток, не ограничиваясь месторасположением. Ведь чтобы подать заявку в бумажном виде, необходимо самому ее принести или отправить почтой. Можно попросту не успеть поучаствовать в закупке. Поставщикам не придется тратить дополнительные средства на пересылку бумажных версий своих заявок заказчику, что позволит предлагать более низкие цены на товары и услуги.

С 01 января 2019 года заказчики обязаны проводить все конкурентные процедуры исключительно в электронной форме. К таким процедурам относятся: открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, запрос котировок, запрос предложений. За нарушение формы проведения закупочных процедур заказчики могут быть привлечены к административной ответственности, а проведенная с нарушением закупка может быть аннулирована. Внедрение новых технологий в закупки продиктованы необходимостью технологического развития российской экономики и российского рынка. Еще несколько лет назад «электронные закупки» воспринимались как прогресс. На сегодняшний день эти процессы являются стандартом рынка. Электронные торги обеспечивают повышение эффективности управления издержками, контролируют все этапы закупочного

процесса, оптимизируют финансовые расходы. Также немаловажным фактором является и оптимизация трудозатрат: в среднем нагрузка на профильных специалистов по закупкам снизилась на 25–30%.

По данным мониторинга, проведенного Министерством финансов Российской Федерации, только за первый квартал 2018 года по результатам электронных процедур заключено контрактов на сумму более 650 миллиардов рублей. Данные свидетельствуют о том, что географические границы рынка существенно расширились, субъекты из всех регионов страны привлекаются для повышения конкуренции. Использование таких систем, как портал поставщиков, обеспечивают добросовестную конкуренцию, снижают риск сговора между участниками закупок, увеличивают экономию бюджетных средств. На портале поставщиков зарегистрировано более 127 тысяч участников закупок из всех регионов Российской Федерации. Только с начала 2018 года количество участников на портале увеличилось на 22 тысячи потенциальных поставщиков и исполнителей. Причиной такого роста является проведение котировочных сессий на закупку товаров, работ, услуг для нужд государственных и муниципальных заказчиков, а также подключение региональных заказчиков. Практика проведения котировочных сессий доказала свою эффективность в экономии бюджетных средств.

Развитие Единой автоматизированной информационной системы торгов (ЕАИСТ) города Москвы является основополагающим фактором для столичных заказчиков. Модернизация интеграции с внешними информационными системами, формирование структурированных технических заданий и требований к товарам позволяет избежать ошибок, как на начальном этапе планирования закупки, так и на этапе формирования закупочной документации. Перечень унифицированных наименований категорий товаров, работ, услуг постоянно обновляется, расширяется и приводится к единому стандарту объектов закупок. Система управления закупками (СУЗ) активно используется и развивается Департаментом образования и науки города Москвы. Система позволяет сократить планирование и формирование закупок. Созданная на базе Единой комплексной информационной системы (ЕКИС) подпрограмма СУЗ позволяет сформированную заказчиками потребность интегрировать в ЕАИСТ.

Стандартизация и перевод всех закупок в электронную форму стал большим стимулом для субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). Специальный перечень товаров, работ и услуг дает возможность осуществлять закупки только у субъектов малого и среднего предпринимательства, в связи с чем, наблюдается постоянный рост объемов закупок у данного вида участников. Есть очевидная тенденция к расширению допуска субъектов МСП к государственным закупкам: в 2015 году объем закупок у МСП составлял порядка 100 миллиардов рублей, а до конца текуще-

го года показатель объема закупок приближается к 3 триллионам рублей. В среднем в электронных торгах принимают участие от 3 до 5 таких компаний. Основными преимуществами для привлечения субъектов МСП являются минимальные ставки обеспечения контрактов, открытый доступ через портал поставщиков, закупки до 3 миллионов рублей, осуществляемые исключительно среди МСП.

Цифровая трансформация и технологическая модернизация изменяют подходы к осуществлению закупочной деятельности и приводят к необходимости ежедневно решать текущие проблемные ситуации. Возникают новые требования к коммуникациям, информационным системам и сервисам. Увеличивается общая нагрузка на системы в связи с большим количеством пользователей в режиме онлайн. В целях информационного обеспечения контрактной системы в сфере закупок, электронные системы постоянно модернизируются и обновляются.

Создание комплекса управленческих механизмов для решения возникающих проблем информационного обеспечения закупок в электронной форме является частью решения задач социально-экономического развития Российской Федерации на современном этапе. Цифровая трансформация процессов закупочной деятельности заказчиков и содействие цифровой трансформации системы государственных закупок путем внедрения систем аналитики и поддержки принятия решений, основанных на данных – оптимальные направления для внедрения и развития современных цифровых технологий в сфере государственных закупок.

Система государственных закупок стремительно развивается и совершенствуется. Технологические изменения требуют большей гибкости от системы закупок. Важность осуществления цифровой трансформации процессов закупочной деятельности заключается также в чрезвычайной сложности и объемности закупочного законодательства. В целях повышения эффективности управленческих решений в сфере закупок необходимо методологическое сопровождение закупочной деятельности, включающее широкий круг вопросов и совершенствование управленческих подходов.

Литература

1. *Бижоев Б.М.* Основы интеллектуальной контрактной системы в сфере государственных закупок, / Журнал экономического регулирования / (Вопросы регулирования экономики) № 1, 2018.
2. *Гладилина И.П.* Критерии оценки эффективности деятельности работников контрактных служб столичного мегаполиса: статья // Актуальные вопросы развития профессионализма заказчиков в системе закупок города Москвы: сборник научных статей, 2016.
3. *Гладилина И.П., Деминская Т.А.* Подготовка специалистов в сфере закупок к управлению рисками в условиях цифровизации закупочной деятельности// Современное педагогическое образование, №3, 2019.

4. *Гладилина И.П., Кадыров Н.Н., Строганова Е.В.* Цифровая грамотность и цифровые компетенции как фактор профессионального успеха // *Инновации и инвестиции* № 5, 2019. Стр. 62–65.
5. *Дегтев Г.В.* Информационные ресурсы как основа формирования эффективной контрактной системы в сфере закупок города Москвы // *Вестник Университета Правительства Москвы* 2017 // научно-практический журнал Московского городского университета Правительства Москвы, 2017.
6. Федеральный Закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 31.07.2018) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
7. *Шмелева М.В.* Цифровая трансформация системы государственных и муниципальных закупок // *Юрист*. 2019.

DEVELOPMENT OF DIGITALIZATION OF THE CONTRACT SYSTEM IN THE FIELD OF PROCUREMENT

Holkina N.A.,

Cand. Phys.-Math. sciences, associate professor of the department of public and municipal procurement GAOU VO "Moscow City University of Management of the Government of Moscow"

Shvets A.V.,

undergraduate in the department of public administration and municipal procurements GAOU VO "Moscow City University of Management of the Government of Moscow"

Digital transformation and introduction of modern digital technologies into the procurement system allows expanding the geographical boundaries of the market, attracting more procurement participants, ensuring high competition between procurement participants, observing the principles of openness and transparency of information about the contract system in the field of procurement.

Keywords: digital transformation, contract system, digitalization, information resources, efficiency.

References

1. *Bizhoev B.M.* Fundamentals of the intellectual contract system in the field of public procurement, / *Journal of Economic Regulation / (Issues of economic regulation)* №. 1, 2018.
2. *Gladilina I.P.* Criteria for assessing the effectiveness of the work of contractual services workers in a metropolitan metropolis: article // *Actual issues of developing professionalism of customers in the procurement system of Moscow: collection of scientific articles*, 2016.
3. *Gladilina I.P., Deminskaya T.A.* Training of specialists in the field of procurement for risk management in the context of digitalization of procurement // *Modern pedagogical education*, No. 3, 2019.
4. *Gladilina I.P., Kadyrov N.N., Stroganova E.V.* Digital literacy and digital competencies as a factor of professional success // *Innovations and Investments* No. 5, 2019. Pages 62-65.
5. *Degtev G.V.* Information resources as the basis for the formation of an effective contract system in the procurement of the city of Moscow // *Bulletin of the University of Moscow 2017 // Scientific and Practical Journal of Moscow City University of the Government of Moscow*, 2017.
6. Federal Law dated 04/05/2013 No. 44-FZ (as amended on 07/31/2018) "On the contract system in the field of procurement of goods, work, services to meet state and municipal needs." - [Electronic resource]. - Access mode: ConsultantPlus.
7. *Shmeleva M.V.* Digital transformation of the state and municipal procurement system // *Lawyer*. 2019.

Современные методологические подходы к разработке региональных энергетических программ

Ратникова Марина Юрьевна

канд. экон. наук, РГУ нефти и газа им. Губкина

В России, в ходе реализации демократических и рыночных реформ, оказалась чрезмерно ослабленной роль государственного управления во всех сферах общественного развития, в том числе в таком важном секторе экономики как топливно-энергетический комплекс (ТЭК). Повышение экономической самостоятельности субъектов федерации и становления свободного предпринимательства в ТЭК привели к постановлению острой проблемы - снижения эффективности управления процессами развития ТЭК страны и регионов.

В статье раскрываются методологические подходы к обоснованию и разработке региональных энергетических программ. В соответствии с принятыми сценариями развития экономики региона и ростом спроса на энергетические ресурсы определяются основные направления развития отраслей ТЭК и участия региона в межрегиональных обменах ТЭР. В рамках принимаемых сценариев социально-экономического развития региона, определяющих динамику спроса на энергоресурсы, формируются варианты развития отраслей ТЭК, глубина технического перевооружения, направления использования собственного привлекаемого ресурсно-сырьевого потенциала.

Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, региональные энергетические программы, методологические подходы, экономическое развитие региона, управление процессами развития ТЭК

В России, в ходе реализации демократических и рыночных реформ, оказалась чрезмерно ослабленной роль государственного управления во всех сферах общественного развития, в том числе в таком важном секторе экономики как топливно-энергетический комплекс (ТЭК). Повышение экономической самостоятельности субъектов федерации и становления свободного предпринимательства в ТЭК привели к постановлению острой проблемы - снижения эффективности управления процессами развития ТЭК страны и регионов.

Поэтому главной целью органов управления этим комплексом (Минэнерго РФ, Федеральная энергетическая комиссия РФ, акционерные общества типа РАО, «ЕЭС России», РАО «Газпром» и др.) является разработка механизма координации действия основных участников процесса развития топливно-энергетического комплекса России на всех уровнях государственного управления этим процессом, от федерации до субъекта федерации; и на всех этапах формирования программ от их разработки до реализации в виде решения конкретных проблем региональных ТЭК и энергетических хозяйств.

В России проводятся работы по подготовке концептуальных положений и программ развития энергетики отдельных регионов страны - Севера, Северо-Запада, Центра, Черноземья, Северного Кавказа, Урала, Тюмени, Западной и Восточной Сибири, Дальнего Востока. Одновременно была начата разработка региональных программ для отдельных субъектов федерации.

Несмотря на положение «Методических рекомендаций по разработке энергетической стратегии региона», о необходимости использования нескольких сценариев развития экономики и ТЭК региона (в том числе одного - согласованного с федеральными органами управления экономикой и ТЭК), в большинстве программ до настоящего времени в качестве основного (а иногда и единственного) рассматривается сценарий, отражающий позицию администрации субъекта Федерации. Это приводит к тому, что результаты региональных программ по параметрам развития, потребным финансовым ресурсам и источникам их покрытия не могут использоваться при разработке программ более высокого уровня (например, ассоциации регионального взаимодействия, в состав которой входит данный субъект федерации). До тех пор, пока государство оставалось собственником большей части предприятий, региональные

энергетические программы были средством реализации государственной политики на региональном уровне.

Позже региональные энергетические программы стали входить в противоречие с федеральными программами, и это явилось следствием разгосударствления большей части государственной собственности, и роста экономической независимости субъектов Федерации от федеральной исполнительной власти. При разработке энергетических программ субъектов Федерации не всегда учитываются интересы и возможности соседних территорий, возможность взаимозаменяемости ресурсов соседних территорий. О Инвестиционные проекты, предлагаемые к реализации, в ряде случаев не отражены по степени значимости и очередности осуществления с общеэкономических позиций. В связи с этим весьма своевременным является решение Минтопэнерго России о необходимости разработки и внедрения в практику программирования типовой методики формирования региональных энергетических программ (РЭП), создания реальных механизмов реализации и управления этими программами.

Использование всеми субъектами РФ универсального методического подхода для специфических региональных условий при формировании энергетических программ создает возможность устранить наблюдаемую в практике программирования бессистемность и разноречивость.

Руководство Минэнерго РФ поручило в 1998 г. Совету по изучению производительных сил разработать, с привлечением необходимых соисполнителей, «Методику» формирования региональных энергетических программ, которая была разработана творческим коллективом и рекомендована в 2000 г. для внедрения в практику работ. Автор настоящей работы входил в состав творческого коллектива и принимал участие в разработке ряда разделов и общей редакции Методики. Ниже излагаются некоторые концептуальные подходы к разработке региональных энергетических программ, которые были использованы при составлении Методики.

Региональная энергетическая программа (РЭП) является руководящим документом, на основании которого администрация субъекта РФ организует работу по реализации государственной энергетической политики в обеспечении потребностей страны, субъекта или группы субъектов РФ, в топливно-энергетических ресурсах, поддержанию их цены на приемлемом уровне, поиску и поддержанию разумного компромисса между производителями и потребителями энергии. Регламент формирования РЭП определяет порядок взаимодействия субъектов, участвующих в ее разработке и реализации.

Субъектами формирования региональной энергетической программы на взгляд разработчиков являются:

Минэнерго России как основной представитель интересов Российской Федерации в части развития топливно-энергетического комплекса;

Минфин России и Казначейство при Минфине России как основные структуры государства, обеспечивающие формирование финансовых потоков по удовлетворению государственных федеральных нужд и поступлениям средств в государственный федеральный бюджет;

Администрации субъекта РФ как основной представитель интересов республики, края, области, автономного округа Российской Федерации, в том числе в части развития ТЭК и энергетического хозяйства региона;

Компании, государственные предприятия, другие организации и хозяйствующие субъекты по добыче, производству, реализации и использованию топливно-энергетических ресурсов на территории региона.

Для каждого региона существуют свои специфические условия функционирования ТЭК и энергохозяйства, которые определяются уровнем обеспеченности территории собственными топливно-энергетическими ресурсами, природно-климатическими условиями, социально-экономическим развитием, а также национальными традициями и сложившимся укладом жизни местного населения. Поэтому каждую РЭП необходимо разрабатывать и реализовывать совместно с администрацией субъекта РФ. Вместе с тем, в развитии каждого субъекта РФ присутствуют специфические интересы Федерации, отраженные в соответствующих федеративных договорах, в рамках которых Минэнерго России, как функциональный заказчик от федеративного центра, обеспечивает организацию работ по их достижению.

Порядок разработки, согласования, утверждения и реализации каждой конкретной региональной энергетической программы определяется, исходя из ее значения с позиций основных положений энергетической политики России.

По своему назначению и степени участия государства в разработке и реализации РЭП, они могут быть подразделены на три типа: РЭП федерального значения; РЭП межрегионального значения (МЭП); РЭП регионального значения.

Ранг федерального значения имеют региональные энергетические программы, энергетический потенциал которых многократно перекрывает современные и перспективные собственные потребности региона и активно участвует в формировании топливно-энергетического баланса (ТЭБ) страны (или крупной зоны). К подобному рода программам можно отнести РЭП Тюменской области и входящих в ее состав Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого АО, Кемеровской области (Кузбасса), Республики Коми, Республики Саха (Якутия) и ряда других территорий. К числу РЭП федерального значения могут быть отнесены и программы, разрабатываемые для территорий, слабо обеспеченных собственными топливно-энергетическими ресурсами (ТЭР), но экономический потенциал которых имеет принципиальное значение для восстановления и развития экономики страны, а также обеспечения ее экономической безопасности.

РЭП межрегионального значения разрабатываются при наличии согласованного решения администрации ассоциаций экономического взаимодействия (или администраций ряда соседних территорий) о необходимости совместного использования энергетического потенциала в целях повышения надежности и эффективности энергоснабжения и консолидации финансовых средств на реализацию инвестиционных проектов межрайонного значения.

РЭП регионального значения ориентированы на решение конкретных задач энергоснабжения соответствующего субъекта РФ, модернизации и реконструкции отраслей ТЭК, оптимизации энергохозяйства этого региона в целом и потоков энергоресурсов.

Статус (ранг) РЭП определяется Минэнерго России по согласованию с администрацией субъектов РФ (ассоциации экономического взаимодействия). В соответствии со статусом РЭП определяется Заказчик и Исполнитель программы, а также организуется система управления и контроля за ее разработкой и реализацией.

Взаимоотношения Заказчика и Исполнителя регламентируются договором (контрактом) на разработку конкретной РЭП и ее отдельных этапов.

Исполнитель на конкурсной основе определяет разработчика программы, а после его согласования и утверждения также на конкурсной основе определяет генеральных подрядчиков по каждому из инвестиционных проектов и крупному программному мероприятию.

Администрация программы представляет Заказчику промежуточные и окончательные отчеты по разработке отдельных разделов и РЭП в целом в сроки, предусмотренные договором (контрактом) на ее формирование и реализацию.

Региональные энергетические программы, как важнейший инструмент реализации региональной политики государства, разрабатываются на перспективный период по годам и опорным годам пятилетий на период, продолжительность которого определяется, как минимум, длительностью инвестиционного цикла объектов ТЭК, включаемых в программу. Период прогноза (5, 10, 15 лет) определяется заказчиком и исполнителем в техническом задании на РЭП.

Финансирование разработки РЭП осуществляет Заказчик или по его представлению распорядитель государственного бюджета соответствующего уровня.

Регламент РЭП федерального значения.

Интересы и цели Правительства РФ в лице руководства Минэнерго России и субъекта Федерации в лице администрации региона, на территории которого располагаются объекты ТЭК федерального значения, в отношении развития и использования потенциала ТЭК требуют увязки, так как:

с позиций руководства Минэнерго России, заинтересованного в исполнении своих прямых обязанностей по обеспечению стабильного и эффективного энергоснабжения всех потребителей России топливом и энергией, по нашему мнению, же-

лательно, чтобы ТЭК региона максимизировал добычу нефти, природного газа, угля, производство нефтепродуктов и электроэнергии и реализовал бы их, в интересах государства, на внутреннем рынке по минимально допустимым ценам, а на внешних рынках - по действующим мировым ценам. При этом необходимо, чтобы организации ТЭК как можно меньше получали льгот (преференций), выплат и гарантий из федерального бюджета и как можно больше платили в государственный бюджет акцизов, налогов, пошлин и фиксированных платежей во внебюджетные формы;

с позиций администрации региона, несущего ответственность прежде всего перед населением данного региона за их энерго- и топливоснабжение, а также снабжение коммунально-бытовых потребителей и местных производителей товаров и услуг, желательно, чтобы в первую очередь обеспечивались нужды региона в ТЭР по минимальным ценам, а региональный бюджет получал бы максимальные поступления от деятельности организации ТЭК и от работников, занятых на этих производствах.

Функциональным заказчиком РЭП федерального значения является Минэнерго России.

Ответственным исполнителем РЭП является администрация субъекта Федерации (региона), которая создает в своей структуре администрацию региональной энергетической программы и делегирует ей часть своих функций.

Функциональный заказчик несет ответственность за:

соответствие основных положений региональной энергетической программы энергетической политике России и принятым документам, регламентирующим текущую энергетическую политику государства;

эффективность предлагаемых с РЭП мероприятий в достижении цели и конечных результатов программы;

обоснованность средств, выделяемых из федерального бюджета;

гарантий государства на получение кредитов и предоставляемых льгот генеральным подрядчикам инвестиционных проектов в рамках РЭП.

Исполнитель несет ответственность за:

разработку и качество исполнения РЭП;

целое использование и эффективность вложения государственных средств в соответствии с целями РЭП;

своевременное и качественное выполнение инвестиционных проектов;

распределение государственных средств и права на осуществление инвестиционных проектов на конкурсной основе;

привлечение к работе над разработкой проекта РЭП и его реализацией квалифицированных специалистов и профильных организаций, деятельность которых подтверждена соответствующими государственными лицензиями или свидетельствами;

социально-экономические и экологические последствия в регионе от реализации инвестиционных проектов.

подготовка технического задания и проекта контракта Заказчиком;

подготовка Исполнителем условий конкурса разработчиков РЭП;

формирование Исполнителем Администрации РЭП в составе Совета по РЭП и Исполнительной дирекции РЭП (юридическое лицо);

контракт на разработку РЭП Заказчика с Разработчиком (победителем тендера);

разработка проекта РЭП; согласование проекта РЭП с заинтересованными ведомствами и учреждениями;

корректировка и визирование проекта РЭП согласующими сторонами;

приемка РЭП Исполнителем и передача ее Заказчику;

представление РЭП Заказчиком и Исполнителем в Межведомственную комиссию при Правительстве РФ, где проходит ее рассмотрение и утверждение.

Проект РЭП должен быть обязательно согласован по основным параметрам и направлениям с заинтересованными ведомствами и учреждениями по списку, утвержденному Заказчиком.

Региональная энергетическая программа федерального значения должна утверждаться на Межведомственной комиссии при Правительстве России или Минэнерго России как функциональным заказчиком РЭП.

Регламент РЭП межрегионального значения (МЭП).

Интересы и цели Правительства РФ в лице руководства Минэнерго России и субъектов Федерации и лице руководства ассоциаций экономического взаимодействия или администрации регионов, на территории которых располагаются объекты ТЭК межрегионального значения, сводятся к следующему:

Минэнерго России заинтересовано в рационализации использования местных энергоресурсов для межрегиональных поставок в целях сокращения перетоков топлива и энергии при минимизации затрат на транспорт и потерь при транспортировании, а также сокращении объемов централизованных поставок топлива в эти регионы;

Администрации регионов, для которых разрабатывается МЭП, в большинстве случаев заинтересованы в увеличении объемов бюджетного финансирования на централизованную закупку топлива для всех видов потребителей.

Цель МЭП - достижение баланса интересов федерального центра, ассоциаций экономического взаимодействия и субъектов Федерации, входящих в их состав (или группы соседних субъектов Федерации).

Заказчиком МЭП является администрация ассоциации экономического взаимодействия (или представители администраций ряда соседних субъектов РФ, принявших решение о разработке МЭП).

Ответственным исполнителем МЭП по поручению руководства ассоциации экономического взаимодействия (или администраций группы соседних

субъектов РФ) являются соответствующие департаменты, которые создают Администрацию межрегиональной энергетической программы, с введением в ее состав представителей всех регионов, участвующих в разработке МЭП. Функции Заказчика и Исполнителя практически аналогичны функциям федеральной региональной программы.

Порядок разработки МЭП в основном соответствует разработки РЭП федерального значения за исключением того, что утверждение МЭП производится представителем Правительства РФ в лице Минэнерго России.

Проект МЭП должен быть подписан руководством всех регионов, охваченных программой, обязательно согласован по основным параметрам и направлениям с заинтересованными ведомствами и учреждениями по списку, утверждаемому Заказчиком.

Регламент РЭП регионального значения. В отличие от регламента разработки межрегиональных энергетических программ Заказчиком РЭП является администрация данного региона, которая самостоятельно формирует основные факторы стимулирование реализации инвестиционных проектов.

При разработке РЭП различных типов может появиться многократное дублирование программных мероприятий, как в части инвестиционных проектов, так и в вопросах финансирования и источниках из обеспечения. Так, например, нефтегазовый комплекс Тюменской области может явиться предметом РЭП федерального значения и одновременно войти в состав межрегиональной и энергетической программы, разрабатываемой для смежных территорий (Урал - Тюменская область) или для федеральных целевых программ социально-энергетического или отраслевого развития (ФЦП «Сибирь», ФЦП «Энергетическая стратегия Сибири» и другие).

В то же время при разработке РЭП возможны случаи неполного учета объектов ТЭК федерального уровня, которые утверждены в программах федерального ранга (ФЦП «Топливо и энергия»).

Для избежания дублирования или недоучета объектов топливно-энергетического комплекса, а также координации усилий в области реализации разноуровневых программ целесообразно осуществить ранжирование инвестиционных проектов по их уровням значимости и в инвестиционной части РЭП учитывать только те проекты, которые относятся к данному рангу программы. При этом объекты более высокого ранга, входящие в состав государственных программ, должны включаться в РЭП без дополнительных обоснований и требований по финансированию.

Такой подход обеспечивает сквозное сочетание интересов федерального и регионального уровней и позволяет получать целостное представление о функционировании ТЭК региона.

В региональных программах необходимо предусмотреть:

- обеспечение энергетической безопасности региона на основе достаточного, экономически эф-

эффективного и экологически приемлемого его энергоснабжения, при сохранении финансово-экономической стабильности и устойчивости функционирования ТЭК;

- обеспечение роста энергетической оснащенности производства, как фактора снижения материальных, энергетических и трудовых ресурсов, реализации первоочередных задач энергосбережения;
- повышение самостоятельности региона за счет внутренних ресурсов, имея в виду не только перспективу развития региона, но и историю взаимоотношений регионов между собой, а также регионов и центра;
- обеспечение поступлений в региональный бюджет установленных законодательством ресурсов, необходимых для выполнения им своих функций.

Применительно к энергетическому сектору региона ясно, что государство заинтересовано в реализации РЭП региона, направленной на повышение уровня жизни как работников ТЭК региона, так и остальных жителей. Государство заинтересовано в установлении уровня налоговой нагрузки на региональные энергетические предприятия, обеспечивающей их устойчивое функционирование в том случае, если ценовая политика этих энергетических предприятий поддерживает разумный компромисс между региональными производителями и потребителями энергии.

Естественно, что регион должен стремиться использовать наиболее эффективно как собственные, так и внешние (транзитные) энергетические ресурсы для того, чтобы максимально снизить цены потребителей энергетических ресурсов на своей территории.

На территории региона, помимо региональных энергетических компаний, могут действовать также и нерегиональные компании, в том числе федерального уровня. В определенной степени каждая из них проводит собственную политику. Поэтому успешность РЭП в значительной мере зависит от того, в какой мере удастся обеспечить сочетание целей государства и региона с целями компаний, оперирующих на территории региона.

С точки зрения содержательного результата региональная энергетическая программа является системообразующим документом, определяющим взаимодействие объектов ТЭК, расположенных на данной территории; субъектов экономики региона и государственных структур всех уровней.

Состав и этапы разработки районных энергетических программ.

1 этап. Анализ современного состояния экономики и энергетики регионов.

Энергетический сектор - один из наиболее капиталоемких, с длительным инвестиционным циклом. Поэтому необходимо заблаговременно решать вопросы реконструкции, замены, строительства новых установок. Запрос на поставку энергии

в энергетический сектор должен поступить задолго до того, как сам спрос на энергию актуализируется. В то же время сам спрос должен постоянно покрываться энергетическим сектором. Сочетание таких противоречивых требований приводит к необходимости иметь в энергетическом секторе значительный мощный резерв по всей технологической цепочке от добычи до преобразования энергии.

Анализ ретроспективного и современного состояния экономики и энергетики региона направлен на определение степени их соответствия рыночному спросу и общественным потребностям, на выявление роли энергетики в достигнутых уровнях социально-экономического развития и степени интенсификации производства.

Состояние экономики и энергетики региона анализируется в динамике за ретроспективный период не менее 5 лет (по годам).

Анализ экономики региона проводится по макроэкономическим показателям, а также по показателям развития отраслей, определяющих формирование основных объемов энергопотребления в регионе.

В разделе приводится характеристика:

Состояния хозяйственного комплекса региона, включающего динамику уровней производства основных видов продукции в натуральном и стоимостном выражении, оценку состояния производственной и транспортной инфраструктуры.

Объемов и состояния основных производственных фондов с их экономической оценкой, степени соответствия технологии и технического уровня активной части производственных фондов требованиям выпуска конкурентоспособной продукции, ресурсоемкости важнейших производств и ее соответствия передовым среднероссийским (мировым) аналогам. При этом разрабатываются предложения по повышению эффективности производства.

Состояния показателей социально-экономического сектора региона: жизненный уровень населения; доходы; обеспеченность жильем и услугами, продуктами питания, основными товарами длительного пользования; затраты на социальное развитие.

Трудового потенциала региона, численности рабочих мест в отраслевом разрезе, трудоемкости производства.

Бюджета региона, направлений его формирования и важнейших статей расхода.

Валового регионального продукта.

Энергоемкости производства товаров и услуг в регионе и ВРП.

Показатели энерговооруженности (электровооруженности) живого труда.

Показатели энергооснащенности (электрооснащенности) овеществленного труда (основных производственных фондов).

Уровни душевого потребления всех видов энергии.

Уровни электрификации, газификации и теплофикации соответствующих сфер экономики.

Анализ природных ресурсов региона. **Оценка первичных энергетических ресурсов является элементом разработки региональной энергетической политики. При этом должны быть рассмотрены такие вопросы, как:**

обеспеченность потребителей региона собственными первичными энергетическими ресурсами - природным газом, нефтью и др.;

возможность экспорта энергетических ресурсов за пределы региона и особенно, учитывая низкую долю денежной оплаты российских потребителей за использованную энергию, за пределы страны.

Состояние ресурсов месторождений, расположенных на территории региона, характеризуется данными о запасах топлива промышленных категорий (A+B+C1) и прогнозных запасов категории C2 на первый год прогнозного периода, о степени извлечения ресурсов по отношению к начальным потенциальным ресурсам. Данные приводятся для всех экономически значимых видов ресурсов или по видам ресурсов, или по видам и месторождениям.

Анализ топливно-энергетического комплекса региона. Анализ проводится в целом по ТЭК региона, по отдельным его отраслям и энергетическим компаниям. Анализ направлен на определение степени соответствия развития энергетики спросу на энергию, на выявление складывающихся тенденций в энергетическом секторе, важнейших проблем, подлежащих решению, предпосылок, резервов и условий дальнейшего роста производства, на оценку эффективности функционирования энергетического сектора.

Экономическое состояние энергетики региона характеризуется системой показателей, рассматриваемых в динамике. К наиболее важным из них относятся состояние производственной базы энергетики региона (динамика производственных мощностей, уровень их технического состояния, степень использования новых технологий, возрастная и технологическая структура основных фондов) и динамика себестоимости выпускаемой продукции, цен, прибыли, рентабельности и других показателей, отражающих эффективность функционирования отраслей ТЭК.

Анализ состояния энергетики региона должен завершаться характеристикой реальных проявлений энергетического кризиса и разработкой предложений по возможным путям преодоления кризисных явлений, которые формируют цель данной РЭП и задачи, подлежащие решению в данной программе. Анализ динамических рядов в сопоставлении с изменением экономических показателей в отраслевом разрезе и в сравнении с зарубежными аналогами позволит оценить степень влияния энергетического фактора через удельные энергоэкономические показатели на рост производства и обоснованность направления повышения его эффективности за счет интенсивных источников роста.

Анализ топливно-энергетического баланса (ТЭБ) региона.

Топливо-энергетический баланс региона составляется по международному стандарту. Он представляет собой единую форму, в которой представлены все основные энергетические ресурсы, добываемые, транспортируемые, используемые в регионе, и включает в себя:

добычу, импорт, экспорт и хранение первичных и вторичных энергетических ресурсов;

переработку энергетических ресурсов, в т.ч. производство вторичных энергетических ресурсов; потери энергетических ресурсов;

их использование в отраслях промышленности и транспорта, в сельском хозяйстве, строительстве и прочих секторах экономики;

статистическую неувязку баланса по всем видам топливно-энергетических ресурсов (ТЭР);

натуральную стоимостную сравнительную оценку собственных и закупаемых энергоресурсов, объем их ввода и вывода;

оценку экономической и экологической эффективности балансов.

В разделе приводятся материалы по оценке эффективности использования транзитных энергоресурсов.

Финансовый анализ РЭП.

Цели финансового анализа РЭП: оценить финансовые потоки в энергетическом секторе региона, включая импорт, экспорт, господдержку;

оценить потоки необходимых кредитов и выплат по ним;

оценить потребность в инвестициях;

согласовать тарифную, производственную, заемную и инвестиционную политику в РЭП для обеспечения поставленных в каждом из сценариев задач развития энергетического сектора региона.

Этап 2. Структуризация проблем развития ТЭК и экономики региона

Для ближайшего периода следует стремиться к большей определенности в прогнозируемых показателях, не допуская чрезмерного расхождения в вариациях. Прогнозирование в рамках РЭП состоит в разработке нескольких сценариев развития энергетического сектора региона.

Каждый из сценариев должен представлять целостное описание развития региона, где представлено развитие экономики, секторов, потребляющих энергию и энергетического сектора в течение прогнозного периода. В каждый из сценариев должны быть встроены соответствующие его логике инструменты, которые поддерживают развитие региона в соответствии со сценарными показателями.

Сценарии региональных энергетических программ могут различаться как по конечному результату, так и по своему составу, то есть по перечню проблем социально-экономического развития, подлежащих первоочередному решению, по направлениям и степени технического и технологического перевооружения, по подходам к изменению структурной политики с учетом складывающихся предпосылок и ограничений ресурсного и финансового характера.

Каждый из сценариев развития региона может отличаться различными подходами к уровням энергетической оснащенности производства, по степени реализации предложений по ресурсосбережению. Это, естественно, окажет определенное влияние на направления и параметры развития отраслей ТЭК. В этом и заключается специфическая роль и значимость построения региональных энергетических на основе сценариев социально-экономического развития.

Необходимо подчеркнуть, что среди сценариев одни в обязательном порядке должны отвечать федеральным представлениям по направлениям развития экономики конкретного региона.

Оценка перспективных объемов энергопотребления в регионе.

Одним из основных моментов при формировании РЭП является определение динамики спроса на различные виды энергоресурсов в будущие периоды. Величина спроса на энергоресурсы будет определять объемы производства и цены энергоресурсов, финансовое положение предприятий экономики, уровень жизни населения, перечень реализуемых инвестиционных проектов.

Исходным моментом построения прогноза спроса на виды энергоресурсов будет фактически сложившийся спрос в ретроспективном периоде и прогнозы социально-экономического развития (сценарии) территории, где спрос на энергоресурсы будет определяться на основе действующей нормативной базы, скорректированной с учетом требований интенсификации производства. В связи с различными темпами интенсификации производства и энергосбережения, заложенными в сценарии развития экономики района, суммарное потребление энергоресурсов по каждому из них может существенно различаться.

Направления развития ТЭК региона.

В соответствии с принятыми сценариями развития экономики региона и ростом спроса на энергетические ресурсы определяются основные направления развития отраслей ТЭК и участия региона в межрегиональных обменах ТЭР.

В рамках принимаемых сценариев социально-экономического развития региона, определяющих динамику спроса на энергоресурсы, формируются варианты развития отраслей ТЭК, глубина технического перевооружения, направления использования собственного привлекаемого ресурсно-сырьевого потенциала.

Варианты покрытия возможного дефицита энергоресурсов оцениваются в увязке с рационализацией топливно-энергетического баланса региона, с учетом оптимизации межрегиональных рынков ТЭК.

Особое внимание должно быть уделено вопросам реструктуризации угольной промышленности в угледобывающих регионах и естественных монополий, т.к. проблематика реструктуризации затрагивает все проблемы социально-экономического развития региона.

При этом по отраслям ТЭК конкретизируются задачи, решаемые в прогнозируемый период, ко-

торые ранжируются на первоочередные и перспективные: решаемые в рамках уже реализуемых энергетических программ и намечаемых к решению в рамках разрабатываемой энергетической программы.

Особо выделяются задачи, решение которых невозможно в рамках данной программы и требует консолидированных усилий с участием соседних регионов для совершенствования условий их энергоснабжения.

Разработка прогноза развития ТЭК региона доводится до составления перечня конкретных объектов, подлежащих реконструкции, модернизации или намечаемых к сооружению с обоснованием технико-экономических характеристик каждого из них.

Экологические аспекты РЭП.

При разработке перспектив развития энергетического сектора региона оценивается возможность снижения ресурсоемкости и воздействий на окружающую среду. Выделяются приоритеты природоохранной деятельности:

оцениваются масштабы воздействия энергетических предприятий на окружающую среду и отдельные природные Среды (здоровье населения и работников предприятий, атмосферу, гидросферу, землю, растительность);

намечаются мероприятия по обновлению основных фондов природоохранного назначения, снижению ресурсоемкости производства, вводу новых мощностей по очистке и утилизации отходов, рекультивации земель за счет развития ресурсо- и природосберегающих технологий производства и эффективных методов очистки.

Оценивается прогнозируемый уровень воздействия производства на окружающую среду и степень соответствия уровня этого воздействия общим и региональным ресурсным и экологическим нормативам и ограничениям, а также его соответствие зарубежным достижениям. Подготавливаются предложения по экономическому стимулированию и государственной поддержке предприятий для повышения эффективности природоохранной деятельности.

При разработке РЭП должны быть определены границы территорий, имеющих статус приоритетного природопользования, а также охраняемых территорий; предусмотрено использование малоотходных технологий, систем утилизации отходов, методов устранения последствий аварийных ситуаций с минимальным загрязнением Среды. Энергетика относится к числу отраслей, оказывающих наиболее сильное загрязняющее воздействие на окружающую среду.

В разделе оцениваются необходимые объемы инвестиций, источники и условия финансирования; определяется экономическая эффективность намечаемых ресурсо- и природосберегающих мероприятий.

Этап 3. Формирование инвестиционных проектов.

В региональной энергетической программе не предусматривается разработка инвестиционных

проектов до стадии ТЭО (бизнес плана). Основная цель формирования комплекта инвестиционных проектов в РЭП состоит в подготовке необходимых обоснований и документации для проведения конкурса проектов (тендера). При этом для каждого проекта должны быть определены:

- функциональные параметры объекта;
- ориентировочная стоимость проекта в постоянных ценах и долларах США;
- перечень гарантий, преференций, льгот, объемов государственных заказов и прочие факторы, стимулирующие приток инвестиций;
- ожидаемые технико-экономические показатели и предельно доступная нагрузка на окружающую среду.

Для каждого инвестиционного проекта разработчики РЭП составляют паспорт объекта. При этом оценку эффективности инвестиционных проектов рекомендуется выполнять в соответствии с «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов», Паспорта инвестиционных проектов в составе РЭП проходят экспертизу и утверждаются в соответствии с принятым регламентом.

Этап 4. Разработка топливно-энергетических балансов региона.

Методические подходы к разработке системы топливно-энергетических балансов в составе сводного ТБ, баланса котельно-печного топлива (КПТ), электробаланса, баланса тепла, нефти и нефтепродуктов, природного газа и угля были разработаны еще в системе государственной статистики и планирования развития ТЭК СССР. С переходом на рыночные отношения в построении ТЭБ существенных изменений не произошло, но изменились критериальные оценки при выборе оптимального варианта ТЭБ из множества альтернативных. Если раньше использовался аппарат приведения и замыкающих затрат на производство первичных видов энергоресурсов и топлива, с помощью которых определялись минимальные издержки производства ТЭР региона, то теперь следует минимизировать цены конечного потребления на топливо и энергию, поставленные на региональный рынок ТЭР. При этом метод построения балансов остается инвариантным. Важно лишь соблюдать в РЭП единую систему выходных форм.

Этап 5. Оптимизация затрат на реализацию РЭП.

Завершением обоснования параметров региональной энергетической программы является этап оптимизации затрат на ее реализацию. При этом определение минимально необходимых затрат из консолидированного государственного бюджета на развития ТЭК и энергетического хозяйства, по заданным, в ходе разработки РЭП условиям сбалансированного развития экономики региона, не всегда бывает оптимальным решением. Так, для энергоизбыточных регионов федерального значения, которые вносят существенный вклад в обеспечение валютных поступлений от экспорта ТЭР, более важен профицит консолидированного бюджета по всей совокупности денежных потоков.

Этот же критерий может оказаться главным при оценке альтернативных вариантов межрегиональной энергетической программы и РЭП регионального значения, обладающей достаточной собственной минерально-сырьевой базой и энергетической базой. Однако для энергодефицитных РЭП важно обеспечить их потребности в ТЭР при минимальных затратах государственного бюджета.

Поэтому в каждом конкретном случае разработки РЭП критерии оптимальности выбираются, исходя из специфики и ранга программы. При этом в любом случае в РЭП следует предусматривать ряд мероприятий по улучшению инвестиционного климата, работе банковской системы и совершенствованию финансов региона. Эти мероприятия разрабатываются с учетом нижеследующих соображений.

Анализ финансовой обеспеченности инвестиционных проектов по результатам бизнес-планирования и оценки сводных денежных потоков и отчетов о доходах и расходах по энергетическому сектору региона дает основу для следующего этапа РЭП - выявления проблем финансирования инвестиционной программы региона. Вначале должны быть определены «необходимые проекты», без которых цели РЭП не могут быть достигнуты в поставленные сроки.

Если по каждому из «необходимых» для РЭП проектов, согласно сделанному анализу, не возникает проблем в части обеспечения данного проекта финансовыми ресурсами, то данный проект в дальнейшем становится объектом мониторинга реализации РЭП для того, чтобы не пропустить момент возникновения проблем в будущем.

Если данный «необходимый» проект не обеспечивается финансовыми ресурсами, то изучают условия, выполнения которых необходимы для их реализации, если бизнес-план показал потенциальную эффективность проекта. Это изучение, проводимое совместно органами управления РЭП, энергетической компанией, заявившей данный проект, и администрацией региона, ставит своей задачей определить мероприятия, которые следует рекомендовать администрации и/или компании для реализации проекта. К числу таких мероприятий могут относиться рекомендации по дальнейшему бизнес-планированию проекта; по помощи в поиске внешних инвесторов; по предоставлению дополнительных гарантий по проекту, в том числе и со стороны администрации региона; по предоставлению льгот по налогообложению, рекомендации по тарифам и т. д.

Этап 6. Управление РЭП, ее нормативно-правовое обеспечение и требования к оформлению программ.

В пояснительной записке РЭП должна быть приведена общая схема управления программой, которая составляется разработчиком в соответствии с регламентом формирования РЭП.

Полномасштабную организацию мероприятий и проектов региональной энергетической программы

призвана обеспечить система нормативно-правовых актов.

Базовой основой этой системы являются действующие федеральные законодательные акты: Конституция Российской Федерации, федеральные законы, Указы Президента Российской Федерации, постановления и распоряжения Правительства Российской Федерации, нормативные акты федеральных органов исполнительной власти (Таможенного комитета, Минфина России, ФЭК России и др.).

К нормативным мерам управления РЭП можно отнести:

пересмотр существующих норм, правил и регламентов, определяющих расходование топлива и энергии в части ужесточения требований к энергосбережению;

разработка правил учета и контроля энергопотребления;

установление стандартов энергопотребления или энергопотерь, а также санкций за их нарушение;

обязательная сертификация энергопотребляющих изделий массового использования на соответствие нормативных показателей энергообеспечения с указанием среднегодового потребления энергии;

разработка энергетических паспортов предприятий; другие нормативные меры. Для повышения эффективности деятельности региональных органов государственной власти в сфере регулирования деятельности предприятий ТЭК целесообразно разработать и принять энергетический кодекс субъекта Российской Федерации.

После выполнения всех этапов разработки РЭП полученные результаты их обоснования сводятся в единый том «Обосновывающие материалы к РЭП», который является неотъемлемой частью программы. По каждому разделу программ заполняются соответствующие формы.

Литература

1. Агеев А.Н. Стратегия развития ТЭК и механизмы ее реализации // Нефть. Газ и бизнес. - 2001. - № 5. - с.7-9.
2. Альтернатива бензину // Нефтегазовая вертикаль. 2002. №5. С. 20
3. Гордеев О.Г. Состояние и перспективы развития нефтяной и газовой промышленности // Нефтяное хозяйство, №1, 2003
4. Ершов М.С. Актуальные проблемы состояния и развития нефтегазового комплекса России // Нефть, газ и бизнес. - 2001. - N2. - С.17-19
5. Мастепалов А.М. Региональные и внешнеэкономические аспекты энергетической политики России. - М, ВНИИОЭНГ, 1997г
6. Тропко Л.А. Перспективы развития нефтегазового комплекса России на период до 2020 г. // Нефть, газ и бизнес. - 2001. № 6. - с.2-4.
7. Эволюционный подход к формированию системы государственного регулирования нефтегазового сектора экономики / В.А.Крюков, А.Е.

Севостьянова, А.Н.Токарев, В.В.Шмат. - Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН. 2002. - 168 с.

Modern methodological approaches to the development of regional energy programs

Ratnikova M.Yu.

Russian State University of Oil and Gas. Gubkin

In Russia, in the course of implementing democratic and market reforms, the role of public administration in all spheres of social development has become excessively weakened, including in such an important sector of the economy as the fuel and energy complex (FEC). Increasing the economic independence of the subjects of the federation and the establishment of free enterprise in the fuel and energy complex led to the resolution of an acute problem - reducing the efficiency of managing the development processes of the country's fuel and energy complex and regions.

The article discloses methodological approaches to the justification and development of regional energy programs. In accordance with the adopted scenarios for the development of the region's economy and the growth in demand for energy resources, the main directions of the development of the fuel and energy sectors and the region's participation in inter-regional exchanges of fuel and energy resources are determined. Within the framework of the adopted scenarios of socio-economic development of the region, which determine the dynamics of demand for energy resources, the options for the development of the fuel and energy sectors, the depth of technical re-equipment, the directions for using your own attractive resource and raw material potential are formed .

Keywords: fuel and energy complex, regional energy programs, methodological approaches, economic development of the region, management of fuel and energy complex development processes

References

1. Ageev A.N. The fuel and energy complex development strategy and mechanisms for its implementation // Oil. Gas and business. - 2001. - No. 5. - p. 7-9.
2. An alternative to gasoline // Oil and gas vertical. 2002. No5. S. 20
3. Gordeev O. G. State and prospects of development of the oil and gas industry // Oil industry, No. 1, 2003
4. Ershov M.S. Actual problems of the state and development of the oil and gas complex of Russia // Oil, gas and business. - 2001. - N2. - C.17-19
5. Mastepalov A.M. Regional and foreign economic aspects of the energy policy of Russia. - M, VNIIOENG, 1997
6. Tropko L.A. Prospects for the development of the oil and gas complex of Russia for the period until 2020 // Oil, gas and business. - 2001. No. 6. - p.2-4.
7. An evolutionary approach to the formation of a system of state regulation of the oil and gas sector of the economy / V.A. Kryukov, A.E. Sevostyanova, A.N. Tokarev, V.V. Shmat. - Novosibirsk: IEIOPP SB RAS. 2002. -- 168 p.

Современная система высшего образования: естественнонаучный подход

Сенашенко Василий Савельевич

д-р физ.-мат. наук, проф., кафедры сравнительной образовательной политики, Российский университет дружбы народов

Кузнецова Валентина Анатольевна,

д-р пед. наук, проф., Ярославский государственный Университет им. П.Г. Демидова

Казарин Лев Сергеевич

д-р физ.-мат. наук, проф., Ярославский государственный Университет им. П.Г. Демидова

Тенденцией современных исследований в области теории образования становится постепенное внедрение математических и естественнонаучных подходов к изучению различных сторон образовательных систем. Система образования в целом и её подсистемы (например, высшее образование, педагогическое образование) характеризуются чрезвычайно большим количеством условий и различных параметров. Естественные науки и математика достигли поразительных успехов в познании мира благодаря аналитическому расчленению предметов исследования, последующим системным анализом и выделением небольшого числа абстрактных объектов и явлений, принимаемых за наиболее важные. Из этих абстрактных элементов синтезируется единое целое в форме теоретического заключения. Это теоретическое заключение после эмпирической проверки позволяет более глубоко понять особенности изучаемой системы и получить следствия, о которых ничего не было известно до его выдвижения.

В статье анализируется система образования в целом, её логический каркас, в общих чертах представлены вопросы влияния образования на эволюцию социальной структуры общества и т.д. Развиваемый в настоящей работе системный подход и выявленные свойства и требования позволяют понять общие механизмы функционирования образовательной системы и её подсистем; определить принципы формирования содержания обучения и необходимость целенаправленного практического создания соответствующих организационно-методических форм, позволяющих обеспечить выполнение сформулированных постулатов. В статье выявлены дополнительные уточняющие постулаты современной системы высшего образования, которым должно удовлетворять педагогическое образование в классических университетах как подсистема системы высшего образования.

Ключевые слова: система высшего образования, образовательный процесс, системный подход, организационно-методические формы, современное педагогическое образование

Тенденцией современных исследований в области теории образования становится постепенное внедрение математических и естественнонаучных подходов к изучению различных сторон образовательных систем. Система образования в целом и её подсистемы (например, высшее образование, педагогическое образование) характеризуются чрезвычайно большим количеством условий и различных параметров. Естественные науки и математика достигли поразительных успехов в познании мира благодаря аналитическому расчленению предметов исследования, последующим системным анализом и выделением небольшого числа абстрактных объектов и явлений, принимаемых за наиболее важные. Из этих абстрактных элементов синтезируется единое целое в форме теоретического заключения. Это теоретическое заключение после эмпирической проверки позволяет более глубоко понять особенности изучаемой системы и получить следствия, о которых ничего не было известно до его выдвижения. Естественно возникает вопрос о возможности применения подходов естественно-математических наук для концептуального описания функционирования системы образования и возможности её системного анализа, выделения небольшого числа основополагающих свойств.

В данной работе используется системный подход вместе с некоторым аналогом аксиоматического для выяснения основных свойств системы образования в целом и её подсистем. Это позволяет, с одной стороны, осуществить некоторую систематизацию совокупности основных свойств образовательной системы, а с другой, определяет направление движения для построения моделей различных образовательных подсистем, в частности, высшего образования; педагогического образования, осуществляемого в рамках дополнительного профессионального образования в вузе.

Вопрос о структуре, содержании и качестве педагогического образования имеет важное социальное значение, поскольку именно оно является одним из системообразующих факторов для всей образовательной системы. В последние годы его актуальность значительно возросла, так как в силу ряда причин продолжает увеличиваться разрыв между уровнем подготовки выпускников средних

школ и уровнем требований вузов к абитуриентам, между степенью профессионализма молодых преподавателей-выпускников вузов и запросами системы диверсифицированного среднего образования. В классических университетах, где подготовка преподавателей ведётся в форме дополнительного профессионального образования, осуществляемого параллельно с освоением основных образовательных программ, и её реализация носит модульный характер, занимая относительно короткое время, вопрос о содержании, технологии и качестве педагогического образования становится особенно важным.

При формировании программ дополнительного педагогического образования можно выбирать разные системы отсчёта. Однако, не определив общих свойств и задач системы высшего профессионального образования и места в ней подсистемы педагогического образования, мы будем постоянно сталкиваться с трудностями при решении частных образовательных проблем. Таким образом, надо выяснить общие свойства образовательной системы, исходя из стоящих перед ней целей, и обеспечить их достижение в педагогическом образовании. Данная работа как раз и посвящена применению указанного подхода.

Остановимся на основных свойствах системы образования. Следует различать свойства, которые она приобретает в процессе саморазвития в силу своих внутренних особенностей, и свойства её подсистем (например, педагогического образования), приобретаемые последними в результате целенаправленных действий управленческих, экономических и других структур, а также путём внедрения в практику образовательных учреждений результатов научных исследований. Свойства подсистем зачастую носят уточняющий характер по отношению к свойствам всей системы. Развивая естественнонаучный подход применительно к решению рассматриваемой проблемы, укажем сначала наиболее общие свойства системы образования.

Система образования является открытой, поскольку она не может существовать в отрыве от общества и государства.

Она является нелинейной, поскольку эффекты от её преобразований далеко не всегда пропорциональны интенсивности внешних воздействий. Она может оказаться устойчивой относительно некоторых сильных внешних воздействий, и в то же время малые флуктуации могут вызвать существенные изменения в системе.

Система образования адаптивна, то есть обладает определённой приспособляемостью к внешним условиям. Открытость и адаптивность находят отражение и в том, что система образования является надстроечной социальной конструкцией, и выступает как продукт исторического, социально-экономического и культурного развития общества.

Она обладает свойством консервативности из-за большой инерции, не позволяющей быстро реагировать на изменения внешних условий.

Свойства адаптивности и консервативности будут взаимно исключаящими, хотя их проявление

в одно и то же время в природе весьма распространено. Когда система находится в «стационарном» состоянии они как бы уравнивают друг друга. Однако на этапах перехода от одного состояния системы к другому, который может быть вызван разными причинами (смена общественного строя, резкое изменение экономических условий и т.д.) влияние одного из них может превалировать над другим.

Перечисленные свойства следует отнести к свойствам, характеризующим взаимодействие системы образования с внешней средой. Однако система образования обладает и такими важнейшими внутренними свойствами как автономность и иерархичность. Автономность как необходимое условие саморазвития означает возможность самоорганизации жизнедеятельности системы образования, когда общество может контролировать лишь результаты её работы на предмет их соответствия задаваемым целям, не вмешиваясь не только в организационно-технологические, но и в содержательные вопросы, находящиеся в компетенции системы образования.

Иерархичность системы образования определяется наличием в ней динамически связанных подсистем, объединённых общими целями и реализующих при этом разнообразные образовательные функции (например, системы профессионального высшего и среднего образования, основного и дополнительного). Общество и государство должны учитывать наличие перечисленных свойств соответствующим образом, усиливать или ослаблять их влияние, но лишить систему какого-либо свойства полностью они не могут, в противном случае система образования потеряет присущие ей качества. Иерархичность систем образования позволяет строить модели, отражающие во взаимодействии их структурные особенности.

Свойства открытости, нелинейности, саморазвития характерны для многих сложных, многокомпонентных систем, в которых наблюдаются процессы самоорганизации. Это - так называемые синергетические системы и в этом смысле система образования могла бы рассматриваться как синергетическая. Подобный подход применительно к системе образования представлен в работах [1-3, 9]. Обратим внимание на то, что синергетическая терминология заманчивым образом соединяет терминологию естественного и гуманитарного знания, являясь как бы мостиком между ними. Однако объяснительная ценность «синергетического» подхода невелика ввиду значительных трудностей даже в случае неживой природы, не говоря уж о социальных явлениях (см., например, [11]). Более того, имеются определённые трудности и для теории сложных систем.

Уже после написания настоящей работы мы познакомились со статьёй [9], автор которой приходит к необходимости построения синергетических моделей высшего образования, руководствуясь схожими аналогиями. Лейтмотивом статьи является применимость теории хаоса к объяснению и управлению системой образования (см. [9], с. 43).

Автор считает причиной появления соответствующих моделей столкновение и взаимодействие противоборствующих сил (с одной стороны - консервативность и структурированность системы образования, а с другой - инициатива, новаторство, образовательные эксперименты, которые толкают её к неустойчивости). Наличие противоборствующих сил (необходимое условие для саморазвития системы) установлена ещё сторонниками диалектического материализма. Поэтому объяснительная ценность именно синергетической модели здесь сильно снижается. Структурированность же системы образования, напротив, скорее возникает как раз в результате процессов самоорганизации. Нельзя согласиться и с тезисом автора о том, что «для успешного развития система постоянно должна находиться в неравновесном состоянии» (постоянное реформирование?). Трансляция понятий, применяемых в одной науке (естественной) в совсем другую область (социальную) несмотря на заманчивость прямых аналогий весьма опасна и способна ввести в заблуждение. Сошлёмся на недавнюю статью М.Н. Руткевича [10]. Наш подход менее радикален. Мы считаем, что некоторая аналогия действительно имеется. Она позволяет строить различные новые модели и угадывать некоторые результаты, не сводящиеся к сумме выводов, полученных с помощью традиционных моделей. Безусловно, что философия образования должна учитывать синергетический подход, однако он должен быть подкреплён более солидным фундаментом. Относительно пользы некоторой неустойчивости имеется интересное свидетельство Н. Винера («Я - математик»): орудия морской артиллерии снабжены специальным устройством, называемым дитгером, заставляющим ствол орудия совершать небольшие колебательные движения, что компенсирует влияние качки при стрельбе. Сомнительно и утверждение автора [9] об «эффекте бабочки», подстерегающем хаотическую систему (применительно к системе образования) на каждом шагу, а также вера в то, что все мелкие детали придут в согласие благодаря процессам самоорганизации. Выше мы по-другому наметили решение возникающей проблемы. «Эффект бабочки» действительно, встречается, но при особых условиях. Интересные рассуждения на эту тему можно найти у Л.Фейхтвангера (Лженерон). Таким образом, главный упрек автору состоит в чрезмерном ожидании положительных эффектов от «синергетического подхода» (свойственного многим гуманитариям) и жонглировании понятиями из области, имеющей определённые проблемы. Отметим, что ситуация в чём-то напоминает хронологические «открытия» А.Т. Фоменко (и соавторов), хотя в последнем случае независимо от личной воли автора, кажется, имеется по меньшей мере одно интересное для историков наблюдение - обнаружение определённой повторяемости, цикличности истории.

При построении моделей системы образования (как и при анализе многих других сложных систем)

можно использовать аналог аксиоматического метода. Однако здесь в силу иерархичности системы образования необходимо обратить внимание на одну из цепочек вложений подсистем, где система педагогического образования в университете является подсистемой дополнительного профессионального обучения в вузе, которая в свою очередь, есть подсистема системы высшего профессионального образования. Поэтому при общем подходе целесообразно сначала говорить об аксиоматике системы высшего образования, а затем уже детализировать, уточнять принятые и вводить новые положения, специфические для педагогического образования.

Система аксиом любой теории возникает в результате осмысления человеческого опыта и упорядочения определённых потребностей практики. При этом не всегда указанный подход декларируется, чаще он присутствует в свёрнутом виде. Аналогично, исследовав достоинства и недостатки отечественных и зарубежных образовательных систем, потребности современного общества, можно сначала сформулировать ряд постулатов, которые должны быть реализованы в создаваемой образовательной системе, а затем строить удовлетворяющую им модель. При рассмотрении системы образования сформулированные постулаты определяют принципы формирования содержания обучения, организационные конструкции и технологические средства, обеспечивающие выполнение постулатов. Поскольку система образования характеризуется большим количеством разнообразных показателей и, в конечном счёте, зависит от имеющихся в данный момент времени средств обучения, соответствующих социальных условий и теоретических представлений об образовании, то система постулатов не может быть полной. Следовательно, на основе определённой системы постулатов можно строить несколько различающихся между собой моделей образовательной системы.

Целесообразность аксиоматического подхода к системе образования связана прежде всего со стремлением к унификации взглядов на сущность и функции системы образования. С общей точки зрения введение аксиоматики системы образования есть не что иное, как попытка выявления основных понятий и связей между ними, создания языка данной области. Однако в настоящей работе аксиоматический подход применительно ко всей системе образования не представлен.

Функционирование системы высшего образования зависит от многих факторов и может рассматриваться с разных позиций, включая содержательный, технологический, экономический и нормативно-правовой аспекты. Последние два мы не рассматриваем. Они задаются внешними влияниями: состоянием экономики, действиями руководящих органов и т.д. В высшем профессиональном образовании в определённой степени действует принцип саморегуляции, определяемый как результирующая нескольких процессов, в которых проявляются свойства адаптации, саморазвития и консервативности системы.

Понятие образования весьма многозначно, однако при всех его интерпретациях оно содержит в качестве необходимых составляющих обучение и воспитание. В высшей школе воспитание в явном виде не выступает как самостоятельная компонента и осуществляется опосредованно в процессе обучения. Говоря в дальнейшем о требованиях, предъявляемых к системе высшего профессионального образования, в основном будем иметь в виду процессы обучения и их результаты. Однако в скрытой форме присутствуют и проблемы воспитания.

Введём в рассмотрение постулаты двух уровней: целевые и технологические. Первый уровень определяет сущность и цели высшего образования, второй - условия, при которых эти цели достигаются. Эти условия включают содержательное наполнение высшего профессионального образования и организационно-технологические аспекты. В то время как целевые постулаты общезначимы и достаточно устойчивы, технологический уровень, напротив, хотя и имеет некоторое инвариантное ядро, в целом вариативен, изменяясь вместе с изменением внешних воздействий на систему образования. Три наиболее важных требования, предъявляемых к системе высшего профессионального образования на целевом уровне состоят в следующем. Система высшего профессионального образования должна быть:

- институтом социализации и одновременно способом удовлетворения образовательных интересов отдельных граждан;
- производством необходимых обществу профессионалов и средством сохранения и накопления интеллектуального потенциала страны;
- системой, обладающей свойством самовоспроизводимости, то есть готовящей таких специалистов, которые способны поддерживать функционирование высшей школы в будущем.

Из перечисленных положений следует, в частности, что как институт социализации система высшего профессионального образования должна осуществлять процесс становления человека как личности, т.е. осуществлять воспитательную функцию, формируя адекватное отношение к культурным и социальным ценностям. Поэтому система должна быть обращена к человеку, а значит, учитывать индивидуальные особенности каждого обучающегося.

Обратимся теперь к постулатам технологического уровня, определяющим условия, при выполнении которых система высшего профессионального образования направлена на удовлетворение запросов государства, общества и индивидуума.

Эти постулаты можно разделить на две группы: содержательные и организационно-технологические. В содержательную группу отнесём следующие:

- содержание высшего образования должно быть фундаментальным, обладать свойством иерархичности;
- содержание высшего профессионального образования должно быть преемственным и непрерывным;
- высшая школа должна быть открыта для инноваций в содержании образования;
- при формировании содержания высшего профессионального образования необходимо учитывать свойство избыточности;
- в высшем профессиональном образовании должны выполняться принципы гуманизации и гуманитаризации.

Поясним смысл указанных постулатов и приведём некоторые следствия из них. Обострение проблемы фундаментализации образования вызвано высоким темпом изменений жизни общества, смены технологий и устаревания знаний и, как следствие, необходимостью подготовки специалиста, который может быстро адаптироваться к будущей деятельности и ориентироваться в обновлённой профессиональной среде. Распространённая точка зрения такова, что фундаментальность образования предполагает, во-первых, выделение определённого круга основополагающих вопросов по данному направлению науки и общеобразовательным дисциплинам, без которых немислим образованный специалист; во-вторых, изучение данного круга вопросов с достаточной полнотой, без каких-либо логических пробелов. Возможно и другое понимание фундаментальности образования как синонима разностороннего гуманитарного и естественнонаучного знания, опирающегося на основополагающие законы и принципы. Именно фундаментальное образование даёт знания, не устаревающие с течением времени. Из фундаментальности следует, что высшее профессиональное образование должно обладать двумя важнейшими, находящимися в диалектическом единстве, свойствами: с одной стороны, оно должно быть профессионально-направленным, а с другой - универсальным, то есть должна обеспечиваться преемственность профессиональной и образовательной компонент.

Иерархичность содержания высшего образования определяется его структурой, основой которой является базовый инвариант, затем идёт вариативная часть: курсы специализации, элективные и факультативные дисциплины. Всё это вместе с практиками содержательно обеспечивает получение основной специальности. Завершается структура дополнительными профессиональными программами для желающих получить дополнительную квалификацию в вузе. Кстати, иерархичность содержания стала одним из принципов построения государственных образовательных стандартов.

К числу положений, которые могут видоизменяться в зависимости от внешних воздействий, можно отнести постулат об открытости системы

для инноваций. Конкретный смысл его в разных ситуациях может меняться. В настоящее время становится весьма важным инновационным направлением создание и реализация интегративных и междисциплинарных программ, реализация опережающей функции образования, когда разрабатываемые в высшей школе образовательно-профессиональные программы превосходят запросы практики.

В условиях постоянно изменяющегося общества выпускник вуза, проучившись пять лет, может оказаться после получения диплома в условиях сильно обновлённой конъюнктуры на рынке интеллектуального труда. Поэтому важно как наличие сравнительно небольших, содержательно завершённых этапов образования, так и его беступиковость - возможность для индивидуума не всё начинать сначала, если придётся переориентироваться в процессе обучения. Таким образом, под беступиковостью понимаем наличие на каждом образовательном этапе такого образования, которое бы обеспечивало возможность непрерывного роста обученности и сопряжение между образовательно-профессиональными программами разных уровней. В частности, беступиковость проявляется и в унификации образовательной компоненты (содержании блоков ГСЭ и ЕН в Госстандартах). Заметим, что при переходе от бакалавриата к магистратуре часто возникают проблемы сопряжения образовательных программ разных уровней. Кстати, предоставление вузам академических свобод, являясь в целом, несомненно, позитивным актом, иногда создаёт дополнительные сложности в реализации беступиковости образования, например, при переходе из вуза в вуз из-за различного расположения конкретного содержания и даже разного объёма аудиторной составляющей дисциплин в учебном плане того или иного факультета.

К содержательным относится и постулат об избыточности [4]. Будем говорить, что высшее образование обладает свойством избыточности, если объём знаний, которыми владеет выпускник вуза, перекрывает объём знаний, которые требуются для его конкретной деятельности. При этом весьма сложным оказывается вопрос определения объёма и характера избыточности. Будучи имманентно присущей любой системе образования, избыточность объясняется влиянием множества факторов. В первую очередь, это - невозможность точно предсказать объём знаний и умений, необходимых выпускнику. Поэтому естественно предложить больший ассортимент знаний, чем действительно нужен. Во-вторых, сама массовость подготовки специалистов уже предполагает наличие знаний, которые заведомо не потребуются некоторым из обучаемых. Кроме того, избыточность является наиболее простым и дешёвым способом решения множества образовательных проблем. Например, подготовка специалиста, способного самостоятельно решать задачи в данной предметной области, что декларируется в образовательных стандартах, достаточно сложна. Это

предполагает и наличие соответствующей нетривиальной системы оценки качества, и организации самостоятельной работы обучаемых, и разработку соответствующих учебников, пособий и т.п. Гораздо проще предъявить длинный перечень знаний, подкреплённый соответствующими дисциплинами и формальными аттестационными мероприятиями. Наконец, избыточность, как это следует из теории информации, является важным свойством, позволяющим сохранять и контролировать получаемую и передаваемую информацию. В этом качестве она безусловно полезна и необходима. Возможно, что именно информационная сторона дела, умелое использование избыточности, лежит в основе наиболее эффективных методик обучения. Возникает естественная необходимость разработки такого способа оптимизации избыточности, который не только не приведёт к информационным потерям, но и не отразится на качестве образования.

Организационно-технологический блок является наиболее подвижным в системе постулатов. Так, одним из его центральных положений является необходимость информатизации образования, разработки и внедрения новых методик обучения. Но если вторая часть требования практически была всегда, то проблемы внедрения компьютеров в учебный и научно-исследовательский процесс в высшей школе возникли лишь в последней трети XX века. В результате изменения социального устройства страны необходимо принять постулат о единстве централизации и автономии с организационным и содержательным превалированием централизации над автономией. При реализации данного положения весьма важно определить степень и формы участия центральных управленческих органов в деятельности отдельных вузов. Последние в данном случае выступают как базовые структуры системы высшего профессионального образования. Выбор форм, методов обучения и, в определённой степени, содержания осуществляется самим вузом и носит как правило эвристический характер. Очевидно, однако, что на уровне отдельного вуза полезно отталкиваться от общих положений, характерных для всей системы образования.

В качестве третьего постулата организационно-технологической группы можно указать на требование доступности образования, понимаемого чаще всего как предоставление равных возможностей всем членам общества получать высшее профессиональное образование. Именно эта цель объявлена в качестве обоснования целесообразности введения в стране единого экзамена. Иногда доступность высшего образования характеризуется количественным параметром - соотношением между числом выпускников средней школы и числом принимаемых в вузы [5].

Следующим требованием, предъявляемым к системе высшего профессионального образования, является его мобильность. Под мобильностью в данном случае понимается способность системы обеспечивать для личности разнообразие образо-

вательно-профессиональных траекторий, возможность получать за сравнительно короткие сроки новые (возможно, ранее даже не существовавшие) квалификации. В этом смысле мобильность может рассматриваться как одна из характеристик адаптивности, приспособляемости. Но мобильность не тождественна адаптивности, поскольку она, в отличие от последней, является внутренним свойством самой системы, а не простой реакцией на внешние условия. Кроме того, мобильность всегда является положительной характеристикой, тогда как адаптивность системы может быть негативной, например, массовая внешняя и внутренняя «утечка мозгов» из вузов может рассматриваться как приспособление системы к изменившимся социально-экономическим условиям. Именно мобильность позволяет наиболее экономичным образом осуществлять диверсификацию образования. Гибкость современной системы образования - один из наиболее важных моментов, отличающих её от образовательных систем прошлого. Это требование накладывает и определённые ограничения на способы управления образовательной системой. Так например, жёсткая регламентация всех сторон деятельности образовательных учреждений уменьшает мобильность.

Из сказанного следует, что мобильность предполагает учёт индивидуальных особенностей обучаемого. Реализация этого постулата вызывает необходимость не только ветвления образовательных траекторий после первой ступени обучения (уровень третьего курса вуза), но и появления новой формы образования - дополнительного профессионального образования в вузе параллельно с освоением основной программы. Последнее расширяет квалификационные возможности выпускника вуза, увеличивает его конкурентоспособность на рынке труда, и, следовательно, служит фактором повышения его социальной защищённости.

Быстрая смена ситуаций в окружающем мире, вызванная не только развитием науки и техники, но и новыми экономическими и социальными условиями, порождает необходимость непрерывного образования. Под последним понимается не столько единая система различных типов учебных заведений, сколько образование как способ самореализации личности посредством образования, длящегося всю сознательную жизнь. Чтобы приспособиться к жизни в новом мире, человек должен иметь возможность постоянно пополнять знания, быть готовым не только к доучиванию, но и переучиванию, а для этого система образования должна обеспечить соответствующие механизмы. Поэтому следующим постулатом системы высшего образования является требование обеспечения для индивидуумов возможностей осуществления непрерывного образования. Одним из таких механизмов может служить система дополнительного профессионального обучения (в вузе или после его окончания).

В качестве конкретного примера дополнительного профессионального образования можно рас-

смотреть подготовку педагогических кадров в классических университетах. При построении модели педагогического образования в классических университетах в форме дополнительного обучения целесообразно учитывать свойства образовательной системы в целом, по отношению к которой педагогическое образование выступает как подсистема. Тогда для перехода от традиционной университетской педагогической подготовки, осуществлявшейся в обязательной форме для всех студентов, на подготовку преподавателей в рамках дополнительного обучения необходимо создать адаптивную модель, быстро реагирующую на запросы общества. Педагогическое образование в университетах - это одна из возможных программ дополнительного образования, а поэтому многие требования, которым оно должно удовлетворять, имеют смысл для любых дополнительных образовательно-профессиональных программ. Освоение дополнительной программы осуществляется либо параллельно с освоением основной университетской программы, либо уже после окончания вуза.

Подготовка преподавателей в университетах как подсистема системы высшего образования, хотя и осуществляется в рамках дополнительного обучения, удовлетворяет всем свойствам системы высшего образования. В то же время для неё можно сформулировать некоторые специфические постулаты конкретизирующего плана. Их структура аналогична структуре системы постулатов высшего образования, то есть также имеет два уровня: целевой и технологический.

К первому уровню отнесём следующие положения:

- подготовка педагогических кадров в университетах должна быть ориентирована на осуществление потребностей дифференцированного среднего образования и, в первую очередь, средних учебных заведений повышенного уровня, а также потребностей самой высшей школы;
- она направлена на обеспечение потребностей государства в переподготовке трудоспособного населения, когда педагогическое образование выступает как дополнительное к высшему образованию непдагогического профиля;
- подготовка преподавателей в университетах направлена на обеспечение широких образовательных потребностей личности и увеличение её возможностей на рынке труда.
- Технологический уровень так же, как и во всей системе высшего образования, делится на содержательные и организационно-технологические постулаты. К первой группе отнесём следующие:
- требование иерархичности программ подготовки преподавателей;
- необходимость выделения в профессионально-педагогической программе инвариантного ядра и вариативной оболочки;

- требование сопряжения дополнительной программы с основной образовательно-профессиональной программой;
- многовариативность программ педагогического образования в классических университетах;
- необходимость согласования дополнительных программ разных уровней;
- логически завершённый характер содержательного наполнения программ.

Поскольку смысл постулатов целевого уровня достаточно прозрачен, остановимся более подробно на рассмотрении отдельных постулатов второго уровня.

Иерархичность предполагает существование разных уровней подготовки и получение соответствующих квалификаций. Уровень программы определяет уровень приобретаемой квалификации и, следовательно, возможную сферу дальнейшей деятельности. На одной и той же образовательной ступени могут функционировать педагогические программы разных уровней. В настоящее время во многих университетах действуют педагогические программы двух уровней. Одна из них реализуется на базе пятилетней подготовки специалиста (или для желающих - в магистратуре) и после её освоения обучающемуся присваивается дополнительная квалификация «Преподаватель». По второй программе обучаются магистранты и аспиранты (опять же по желанию) и после её освоения получают дополнительную квалификацию «Преподаватель высшей школы». В некоторых университетах на базе бакалавриата в качестве эксперимента функционирует третья - программа подготовки преподавателя основной школы (5-9 классы). Иерархичность предоставляет студенту выбор в соответствии с его возможностями и интересами.

Программа дополнительной педагогической подготовки естественно опирается на базовые дисциплины основной специальности, без освоения которых она не может быть осуществлена. В дальнейшем мы не будем это оговаривать и в профессиональную подготовку педагога будем включать только то, что связано с особенностями данной профессии, что необходимо при подготовке преподавателя и не требуется для подготовки к другим профессиям. Тогда в условиях ограниченности времени для освоения дополнительной программы важнейшей задачей становится формирование необходимого минимального содержательного наполнения программы, определяющего некое инвариантное ядро, которое может затем дополняться курсами по выбору, как из основной, так и из дополнительной профессиональной программ. Курсы, не входящие в ядро, определяют вариативную оболочку. Дисциплины оболочки могут отражать специфику вуза, региона и интересы обучающегося.

Педагогическая программа, хотя и является дополнительной, должна быть содержательно сопряжена с основной программой, и здесь большую амортизирующую роль могут сыграть именно кур-

сы, не входящие в ядро. Их содержание может одновременно углублять и расширять знания и умения по основной программе и по предметному полю педагогической подготовки. Эти дисциплины позволяют посмотреть на школьный предмет с точки зрения соответствующей науки, устанавливать между ними определённые связи. Например, на математическом факультете это могут быть: теория Галуа и задачи на построение; неевклидовы геометрии; методы изображений и т.д.

Система педагогического образования должна быть многовариантной. Это означает, что на базе одного и того же образовательного уровня надо создавать различные дифференцированные программы, которые имели бы общее ядро, но по-разному ориентированные курсы «оболочки» в соответствии с запросами практики. Например, возможна подготовка преподавателей для средних специальных учебных заведений, многопрофильная подготовка (подготовка преподавателя по совмещённым специальностям) и т.д. Практика требует, с одной стороны, профессионала, имеющего фундаментальное образование, а с другой - готового работать в разнообразных специфических условиях.

Для успешного функционирования системы педагогического образования необходимо содержательное согласование программ разных уровней. Создание программ разных уровней должно осуществляться на основе единого системного подхода, позволяющего минимизировать число несоответствий между дополнительными педагогическими программами.

Поскольку освоение каждой дополнительной программы заканчивается присвоением квалификации, то содержательно каждая программа должна быть логически завершена адекватно своему уровню, то есть представлять собою хотя и компактную, но целостную программу, после овладения которой выпускник будет подготовлен к педагогической деятельности в соответствующей образовательной сфере.

Организационно-технологическая группа постулатов системы высшего профессионального образования в случае педагогического образования в классических университетах должна быть дополнена тремя необходимыми требованиями, первые два из которых могут быть отнесены к любому дополнительному профессиональному образованию в вузе, а третий касается только педагогических программ:

- дополнительная программа должна иметь модульный характер;
- реализация программы должна занимать относительно короткое время по отношению к времени освоения основной программы;
- структура педагогических программ должна быть унифицированной, независимой от предметного поля, и, в основной своей части, от уровня программ.

Итак, мы остановились в основном на выявлении дополнительных уточняющих постулатов, которым должно удовлетворять педагогическое образование в классических университетах как подсистема системы высшего образования. При формировании программ педагогического образования, разумеется, следует иметь в виду и все те общие требования, которым оно должно удовлетворять как подсистема синергетической системы [1, 3, 7].

Описанный здесь подход является иллюстрацией применения системного анализа для теоретического обоснования построения моделей образовательных систем, в которых педагогическое образование в университетах предстаёт в качестве частного случая. Ещё в 1980 г. С.И. Архангельский в [8] писал: «Современная теория обучения в высшей школе требует распространения системности на построение организации, функционирование и управление учебным процессом в целом, требует использования системности как меры эффективности и надёжности процесса обучения».

Данная работа не претендует на всесторонность изучения образовательных систем, в частности, система образования в целом рассмотрена только с её формальной стороны (логический каркас); не затрагивался экономический аспект сферы образования; лишь в общих чертах представлены вопросы влияния образования на эволюцию социальной структуры общества и т.д. Однако развиваемый в настоящей работе системный подход и выявленные свойства и требования позволяют понять общие механизмы функционирования образовательной системы и её подсистем; определить принципы формирования содержания обучения и необходимость целенаправленного практического создания соответствующих организационно-методических форм, позволяющих обеспечить выполнение сформулированных постулатов. В заключение заметим, что часть постулатов многоуровневого высшего образования была сформулирована в [6, 7].

Литература

1. Капица С.П., Курдюмов С.П., Малинецкий Г. Г. Синергетика и прогнозы будущего. М.: Наука, 1997.
2. Ахромеев Т.С., Кашенко С.А., Малинецкий Г.Г. Информатизация высшей школы России с точки зрения синергетики и концептуального проектирования // Известия РАН. Математика, математическое моделирование, информатика, управление. 1998. Т. 1. № 4. С. 74-108.
3. Бурд В.Ш., Казарин Л.С., Кузнецова В.А., Кузнецов В.С. Естественнно-научный подход к теории образования // Материалы Всероссийской конференции «Проблемы педагогического образования в классических университетах». Ярославль.: Изд-во ЯрГУ, 2000. С. 3-13.
4. Казарин Л.С. Роль избыточности в образовании // Материалы Всероссийской конференции «Проблемы педагогического образования в клас-

сических университетах». Ярославль: Изд-во ЯрГУ, 2000. С. 104-106.

5. Саркисов П.Д. Новые подходы к организации высшей школы // Высшее образование в России. 1997. № 3. С. 11-18.

6. Кузнецова В.А. Теория и практика многоуровневого университетского педагогического образования. Ярославль, 1995.

7. Кузнецова В.А., Казарин Л.С., Кузнецов В.С., Бурд Ш. О некоторых методологических аспектах теории высшего образования // Материалы Всероссийской конференции «Проблемы педагогического образования в классических университетах». Ярославль: Изд-во ЯрГУ, 2000. С. 32-40.

8. Архангельский С.И. Учебный процесс в высшей школе. Его закономерные основы и методы. М.: Высшая школа, 1980.

9. Пугачева Е. Синергетический подход к системе высшего образования // Высшее образование в России. 1998. № 2. С. 41-45.

10. Руткевич М.Н. Естествознание и социология. О правомерности трансляции понятий // Социологические исследования. 2002. № 2. 12-18.

11. Губин В.Б. Синергетика как новый пирог для «постнеклассических ученых» или отзыв на автореферат докторской диссертации // Философские науки. 2003. № 2. С. 121-154.

The modern system of higher education: a natural science approach

Senashenko V.S., Kuznetsova V.A., Kazarin L.S.

Peoples' Friendship University of Russia, Yaroslavl State University named after P.G. Demidova

The trend of modern research in the field of educational theory is the gradual introduction of mathematical and natural science approaches to the study of various aspects of educational systems. The education system as a whole and its subsystems (for example, higher education, teacher education) are characterized by an extremely large number of conditions and various parameters. Natural sciences and mathematics have achieved astonishing successes in the cognition of the world due to the analytic dismemberment of research objects, the subsequent systematic analysis and isolation of a small number of abstract objects and phenomena that are taken as the most important. From these abstract elements a single whole is synthesized in the form of a theoretical conclusion. This theoretical conclusion after an empirical test allows a deeper understanding of the features of the system under study and to obtain consequences about which nothing was known before it was put forward.

The article analyzes the education system as a whole, its logical framework, outlines the issues of the influence of education on the evolution of the social structure of society, etc. The systematic approach developed in this work and the identified properties and requirements make it possible to understand the general mechanisms of functioning of the educational system and its subsystems; to determine the principles of the formation of the content of training and the need for purposeful practical creation of the appropriate organizational and methodological forms, allowing to ensure the implementation of the formulated postulates. The article reveals additional clarifying postulates of the modern system of higher education, which must be met by teacher education in classical universities as a subsystem of the higher education system.

Keywords: higher education system, educational process, systematic approach, organizational and methodological forms, modern pedagogical education

References

1. Kapitsa SP, Kurdyumov SP, Malinetskiy GG Synergetics and forecasts of the future. M.: Nauka, 1997.
2. Akhromeev TS, Kashchenko S.A., Malinetskiy G.G. Informatization of the highest school of Russia from the point of view of synergetics and conceptual design // Izvestiya RANS. Mathe-

- mathematics, mathematical modeling, computer science, control. 1998.V. 1. No. 4. P. 74-108.
3. Burd V.Sh., Kazarin L.S., Kuznetsova V.A., Kuznetsov V.S. Natural-scientific approach to the theory of education // Materials of the All-Russian Conference "Problems of Pedagogical Education in Classical Universities". Yaroslavl: Publishing House of Yaroslavl State University, 2000.S. 3-13.
 4. Kazarin L.S. The role of redundancy in education // Materials of the All-Russian Conference "Problems of Pedagogical Education in Classical Universities". Yaroslavl: Publishing House of Yaroslavl State University, 2000.S. 104-106.
 5. Sarkisov P.D. New approaches to the organization of higher education // Higher education in Russia. 1997. No. 3. P. 11-18.
 6. Kuznetsova V.A. Theory and practice of multilevel university teacher education. Yaroslavl, 1995.
 7. Kuznetsova VA, Kazazin L.S., Kuznetsov VS, Burd Sh. On some methodological aspects of the theory of higher education // Materials of the All-Russian Conference "Problems of teacher education in classical universities. " Yaroslavl: Publishing House of Yaroslavl State University, 2000.P. 32-40.
 8. Arkhangelsk S.I. The educational process in high school. Its regular principles and methods. M.: Higher school, 1980.
 9. Pugacheva E. Synergetic approach to the system of higher education // Higher education in Russia. 1998. No. 2. P. 41-45.
 10. Rutkevich M.N. Natural History and Sociology. On the lawfulness of the translation of concepts // Sociological studies. 2002. No. 2. 12-18.
 11. Gubin V.B. Synergetics as a new pie for "post-non-classical scientists" or a review of the abstract of a doctoral dissertation // Philosophical Sciences. 2003. No. 2. P. 121-154.

Реинжиниринг бизнес-процесса управления запасами, как фактор повышения конкурентоспособности организации

Шишигин Евгений Зиновьевич

канд. экон. наук, Институт экономики и предпринимательства

Без проведения инноваций ни одна организация не сможет достойно конкурировать на рынке. В современных условиях инновации направлены на изменения в технологии производства, изменения в маркетинге, изменения в управлении персоналом, изменения в организационных структурах. По мнению многих исследователей, приоритетным направлением инновационной деятельности является сфера управления, уровень развития которой определяется наличием высокоэффективных информационных технологий. В статье исследуется сфера управленческих и организационных инноваций, методология и методика построения управляющих систем организационно-экономических объектов управления, в частности процесс проведения реинжиниринга отдельных бизнес-процессов предприятия.

Ключевые слова: бизнес-процессы, повышение конкурентоспособности организации, реинжиниринг.

Современные исследования инновационного развития и конкурентоспособности [1] показывают их четкую взаимосвязь, выражающуюся тезисно в следующем виде:

- конкурентоспособность продукции - конкурентоспособность предприятия (уровень обеспеченности заказами);
- конкурентоспособность предприятия - уровень экономического положения предприятия;
- уровень экономического положения предприятия - уровень и направленность инновационного развития;
- уровень инновационного развития - изменения в конкурентоспособности продукции.

Отсюда очевидно следует, что без проведения инноваций ни одна организация не сможет достойно конкурировать на рынке. В современных условиях инновации направлены на изменения в технологии производства, изменения в маркетинге, изменения в управлении персоналом, изменения в организационных структурах. По мнению многих исследователей, приоритетным направлением инновационной деятельности является сфера управления, уровень развития которой определяется наличием высокоэффективных информационных технологий.

В российской экономике эта сфера характеризуется неприемлемо низким уровнем качества осуществляемого управления, которое ни методологически, ни инструментально, ни методически не соотносится в должной мере с целевой ориентацией, оптимальностью ресурсов и закономерностями функционирования и развития экономики. Этот недостаток в полной мере распространяется на все уровни и сферы создания, привлечения и использования предпринимательских ресурсов. В этом смысле сфера менеджмента является критически важной (возможно, важнейшей) для достижения успеха в предпринимательстве и в выведении российской экономики на подходящий уровень, т.к. управленческие технологии во многом определяют результативность производственно-хозяйственной деятельности оперирующих в рыночной экономике субъектов правоотношений (прежде всего - предприятий) 2].

В настоящее время в сфере управленческих инноваций интенсивно развивается концепция си-

стем предоставления информации для управленческого персонала, получивших название Management Information Systems (MIS). Эти системы предназначены для того, чтобы централизованно и в наглядном виде обеспечить менеджеров предприятия необходимой информацией для принятия решений. В них в полной мере соблюдается принцип экономии времени менеджеров, высшего управленческого персонала, суть которого состоит в том, что вся управленческая отчетность должна быть построена на одном принципе - отчет должен поддерживать принятие своевременного управленческого решения, быть ориентирован на будущее. Упрощая, можно сказать, что создание Management Information Systems приводит к постановке управленческого учета (УУ) предприятия.

И это сложная системная задача, которую нужно решать в плохо формализованной и организованной среде российских предприятий. Поэтому трудности внедрения и устойчивого функционирования системы УУ, обуславливаются тем, что, прежде всего они, связаны с организационными проблемами, проблемами обеспечения синхронной и целенаправленной деятельности большого количества менеджеров компании. То есть наряду с постановкой новых технологий управления ресурсами предприятия (финансовыми, материальными, трудовыми), что скрывает за собой понятие «управленческий учет», требуется поставить не менее сложные технологии организационного управления - «механизмов объединения ограниченных и неэффективных по отдельности людей в эффективные коллективы» [3].

Эти сложные организационные задачи могут быть решены с помощью программ класса orgware (организационный продукт - англ.), которые ориентированы на решение задач систематизации, хранения и обработки преимущественно «неколичественной» информации об организации деятельности предприятия. Orgware являются средствами поддержки «организационного менеджмента», чем они отличаются от других программных компонент информационных систем, предназначенных для управления материальными или финансовыми ресурсами. В отличие от последних, организационные продукты отвечают не на вопросы «сколько?», а «что?» и «как?». Их применение, наряду с традиционными программными средствами, существенно повышает управляемость предприятия.

Первоначально продукты такого класса входили, в качестве специализированных модулей, в состав наиболее мощных западных систем корпоративного управления (SAP/R3, SOCAP, BAAN и др.). В 1998 г в России на рынке появились и отечественные разработки подобных программ («БИГ- Мастер»), причем в варианте, допускающем их применение вне рамок дорогих комплексных решений.

С появлением таких программных средств стало возможным говорить об использовании в практике управления бизнесом и современных технологий организационного управления, получивших название «бизнес-инжиниринг». Эти технологии

основаны на применении электронных моделей предприятия: моделей организационно-функциональной структуры, бизнес-процессов, жизненного цикла продукции, а также моделей внешней среды.

Наличие системы управления на основе технологий бизнес-инжиниринга дает предприятию следующие преимущества:

Во-первых, введение специальных регистров-классификаторов, объединенных в модели, позволяет точно идентифицировать и объективно оценивать текущее состояние и качество системы управления предприятием, аналогично тому, как наличие регистров бухгалтерского учета позволяет отслеживать и оценивать его финансовое состояние.

Во-вторых, полученные модели позволяют создавать и поддерживать в рабочем состоянии документированные регламенты, оговаривающие порядок распределения функций и реализации процессов предприятия

И, наконец, данные технологии позволяют быстро отслеживать изменения в организации и регламентах деятельности предприятия, обеспечивая протекание его развития в контролируемых условиях.

Итак, с учетом вышеизложенного, можно выделить объект исследования данной работы. Нас будет интересовать сфера управленческих и организационных инноваций, методология и методика построения управляющих систем организационно-экономических объектов управления, в частности процесс проведения реинжиниринга отдельных бизнес-процессов предприятия.

Предметом исследования был выбран процесс реинжиниринга управления запасами фирмы. Почему именно запасы? Существует ряд причин.

Во-первых, запасы - это сложная экономическая категория. Они создаются на всем пути продвижения товарно-материальных ценностей от места их производства (изготовления, добычи) на предприятиях-изготовителях до мест непосредственного использования материальных ресурсов на предприятиях-потребителях или базах снабжения. Совокупный запас практически любой марки товарно-материальных ценностей (сырья, материалов, комплектующих изделий, покупных полуфабрикатов, топлива, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, готовой продукции и т.п.) различается по размещению его в различных местах по мере продвижения к непосредственным потребителям - это бытовые, товарные, производственные запасы и запасы в пути [4]. Роль запасов в экономике очень велика и имеет двойственный характер. С одной стороны, они обеспечивают непрерывность процессов производства и сбыта, являясь своеобразным буфером, сглаживающим непредвиденные колебания спроса, сбои в поставках и производственном процессе. С другой стороны, в них замораживаются (иммобилизируются) значительные финансовые ресурсы и объемы товарно-материальных ценностей, которые могли бы быть использованы на другие цели,

например, инвестиции в инновации. Поэтому, достижение наивыгоднейшего компромисса между противоречивыми сторонами запасов, выражающихся требованиями сокращения расходов на хранение и надежного обеспечения платежеспособного спроса, является делом достаточно сложным и требует тщательного количественного анализа.

Во-вторых, методы такого анализа, составляющие предмет теории управления запасами, начали разрабатываться относительно давно (середина 1950-х гг.) и вызвано это было появлением электронно-вычислительной техники, время для их использования пришло только теперь. В советское время применимость методов управления запасами была сильно ограничена. Это было связано с сильной зависимостью моделей управления запасами от основных хозяйственных механизмов, принципов ценообразования и налогообложения, организации рынка и т.д. Было практически невозможно определить издержки из-за потери предпочтения, волевого назначения норм потерь при хранении, существования целого ряда ограниченно конвертируемых денег - наличных, безналичных, валютных нескольких категорий [5]. В новейшей российской истории в период становления рынка в этих задачах просто не было необходимости.

В-третьих, в настоящее время во многих фирмах произошло базовое освоение (рутинизация) основных методов функционирования предприятий в условиях рынка. Все (выжившие предприятия) научились формировать портфель заказов, составлять краткосрочные бюджеты, оценивать финансовые последствия основных производственных и маркетинговых решений. Произошла структуризация рынка и как следствие появилась задача сохранения и приумножения бизнеса, повышения конкурентоспособности фирм, в том числе и за счет снижения собственных издержек. В то же время, как известно, цель теории управления запасами состоит в выборе такой стратегии управления, каждая из которых связана с определенными издержками по доведению материальных средств до потребителей, которая минимизирует эти затраты.

Литература

1. Гурков И.Б. Инновационное развитие и конкурентоспособность. Очерки развития российских предприятий. - М.: ТЕИС, 2003.
2. Дмитриев О.Н. Системный анализ в управлении / Научно-методическое и учебное издание для проектантов и эксплуатантов интеллектуальных управляющих систем, преподавателей и учащихся высших учебных заведений, систем подготовки и переподготовки кадров (четвертое, переработанное и дополненное издание) - М.: Доброе слово, 2003.
3. Делягин М.Г., Братимов О.В. и др. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи. - М., 2000.
4. Радионов А.Р., Радионов Р.А. Логистика: Нормирование запасов и оборотных средств предприятия: - М.: Дело, 2002.

5. Рыжиков Ю.И. Теория очередей и управление запасами. - СПб.: Питер, 2001.

Reengineering of the business process of inventory management as a factor in increasing the competitiveness of an organization

Shishigin E.Z.

Institute of Economics and Entrepreneurship

Without innovation, no organization will be able to adequately compete in the market. In modern conditions, innovations are aimed at changes in production technology, changes in marketing, changes in personnel management, changes in organizational structures. According to many researchers, the priority area of innovation is the management sphere, the level of development of which is determined by the presence of highly effective information technologies. The article examines the sphere of managerial and organizational innovations, the methodology and methodology of building managerial systems of organizational and economic management objects, in particular, the process of reengineering individual business processes of an enterprise.

Key words: business processes, increasing the competitiveness of an organization, reengineering.

References

1. Gurkov I. B. Innovative development and competitiveness. Essays on the development of Russian enterprises. - M.: TEIS, 2003.
2. Dmitriev O.N. System analysis in management / Scientific-methodical and educational publication for designers and operators of intelligent control systems, teachers and students of higher educational institutions, training and retraining systems (fourth, revised and supplemented edition) - M.: Good word, 2003.
3. Delyagin MG, Bratimov OV et al. The practice of globalization: games and rules of the new era. - M., 2000.
4. Radionov A.R., Radionov R.A. Logistics: Rationing of stocks and working capital of an enterprise: - M.: Delo, 2002.
5. Ryzhikov Yu.I. Queuing theory and inventory management. - St. Petersburg: Peter, 2001.