

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Акопян Д.В. Воздействие развития персонала на обеспечение конкурентоспособности малых предприятий сферы услуг.....	5
Анисимов А.Л. Ограничения эффективности институционализации экономического развития: на примере Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года.....	9
Богуславская Е. Теоретическо-методологические основы управления риском неплатежеспособности организаций в условиях нестабильности внешней среды.....	12
Кутернин М.И. Разработка программы мер по стимулированию спроса на различные товары на основе совместного проведения аналитических и маркетинговых исследований.....	17
Димитриева Е.Н., Мамедова Л.В., Мамедова Е.Н. Управленческие решения в системе обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта.....	22
Лак О.Б. Цифровизация процесса интеллектуального анализа систем электронного документооборота.....	25
Пупкова М.А., Ткаченко Р.О., Таджикибаева В.А., Антушев А.В., Яновская А.А. Развитие системы глобального экономического управления в условиях санкционного противостояния.....	29
Сергеева С.А., Трофимовская А.В., Кадырова Г.М., Исайко Е.В. Институционализация применения информационных технологий как способ повышения прозрачности государственных закупок.....	33
Гаврикова А.И., Гаврикова Н.В., Яковлева А.О. Влияние стейкхолдеров на устойчивый успех страховых организаций.....	37

ФИНАНСЫ. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ. КРЕДИТ

Калабин К.Ю. Совершенствование институциональной модели российской системы акцизного налогообложения.....	42
Аникина А.А. Классификация проблем внедрения финансовых технологий в банковскую деятельность в России и пути их решения.....	47
Береза О.В. Оценка эффективности банковской экосистемы.....	51
Мешкова Е.И., Лобов А.А. Интеллектуальная собственность как актив банка.....	59
Матвеевский С.С., Гурьева В.Д. Особенности цифровой валюты Банка России.....	64

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, проф., академик РАЕН, научный руководитель Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Соколинская Наталья Эвальдовна (зам. главного редактора), канд. экон. наук, проф., проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Авис Олег Ушеревич, канд. экон. наук, доц. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Альпидовская Марина Леонидовна, д-р экон. наук, проф. Департамента экономической теории, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Амосова Наталья Анатольевна, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Андрюшин Сергей Анатольевич, д-р экон. наук, проф., главный научный сотрудник Центра эволюционной экономики РАН

Безсмертная Екатерина Рэмовна, канд. экон. наук, доц., декан факультета Экономики и бизнеса, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Вахрушев Дмитрий Станиславович, д-р экон. наук, проф., проф. кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»

Гамза Владимир Андреевич, канд. экон. наук, канд. юрид. наук, председатель Комитета по финансовым рынкам и кредитным организациям, Торгово-промышленная палата Российской Федерации

Зубкова Светлана Валерьевна, канд. экон. наук, доц. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Ильина Лариса Владимировна, д-р экон. наук, проф., проф. Саратовского социально-экономического института РЭУ имени Г. В. Плеханова

Коробов Юрий Иванович, д-р экон. наук, заведующий кафедрой банковского дела, денег и кредита Саратовского социально-экономического института РЭУ имени Г. В. Плеханова

Криничанский Константин Владимирович, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Ларионова Ирина Владимировна, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Левин Юрий Анатольевич, д-р экон. наук, проф., МГИМО

Мешкова Елена Ивановна, канд. экон. наук, доц. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Миркин Яков Моисеевич, д-р экон. наук, проф., заслуженный экономист РФ, заведующий отделом международных рынков капитала, Институт мировой экономики и международных отношений РАН

Морозова Ирина Анатольевна, д-р экон. наук, проф., заведующая кафедрой экономики и предпринимательства, Волгоградский государственный технический университет

Рубцов Борис Борисович, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Рудакова Ольга Степановна, д-р экон. наук, проф., проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Травкина Елена Владимировна, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, 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»

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

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

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Сальникова Нина Николаевна, директор SIA Finansu universitate, председатель правления SIA MKC VERTSPAPIRI (Латвия)

Ролдугин Валерий Иванович, д-р экон. наук, проф., председатель профессорского совета, Балтийская международная академия (Латвия)

Бутиков Игорь Леонидович, директор, Центр исследований проблем приватизации, развития конкуренции и корпоративного управления при Госкомконкуренции Республики Узбекистан (Узбекистан)

Хуммель Детлев, д-р экон. наук, профессор Университета Потсдама (Германия)

Отпечатано в типографии ООО «Издательство «КноРус», 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2

Тираж 300 экз. Подписано в печать: 30.03.2022

Цена свободная

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

<i>Станик Н.А., Крайнюков Н.И.</i> Модель кризиса Кругмана и сингулярно возмущенные уравнения	69
<i>Томкив Р.А.</i> Повышение продаж в финансовых организациях на основании применения инструментов коучинга.....	76
<i>Чаленко Д.Д., Мбалла Н. Ж.-Ф.</i> Воздействие макроэкономических факторов на структуру и динамику фондового рынка России: институциональные аспекты.....	82
<i>Чумак А.Е., Гаврилин А.В.</i> Практика влияния саморегулируемых организаций на повышение уровня доверия к финансовым институтам в России и за рубежом	86

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ

<i>Карлос Суа Би Ки Мишель.</i> Формирования процессов региональной экономической интеграции: на примере Западной Африки	91
--	----

<i>Маевский Г.С.</i> Опыт Лондона, как мирового финтех хаба и его уроки для развития банковских и финансовых технологий в РФ	95
<i>Старков И.А.</i> Применение генетического алгоритма настройки градиентного бустинга для прогнозирования изменения открытого интереса по данным Комиссии по торговле товарными фьючерсами США (CFTC).....	103

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

<i>Серебренников Е.В.</i> Выявление особенностей развития арктического шельфового нефтегазодобывающего проекта на примере Штокмановского месторождения	108
--	-----

TABLE OF CONTENTS

ECONOMICS AND ENTREPRENEURSHIP

<i>Akopyan D.V.</i> The impact of personnel development on the competitiveness of small service enterprises	5
<i>Anisimov A.L.</i> Limitations on the effectiveness of institutionalization of economic development: on the example of the Economic Security Strategy of the Russian Federation for the period up to 2030.....	9
<i>Boguslavscaia E.</i> Theoretical and methodological foundations for managing the risk of insolvency of organizations in conditions of instability of the external environment.....	12
<i>Kuternin M.I.</i> Development of measures programme to stimulate demand for various products based on the joint analytical and marketing research	17
<i>Dimitrieva E.N., Mamedova L.V., Mamedova E.N.</i> Management decisions in the system of ensuring economic security of the economic entity	22
<i>Pak O.B.</i> Digital solution for intelligent analysis of electronic document management systems	25
<i>Pupkova M.A., Tkachenko R.O., Tadzhibaeva V.A., Antushev A.V., Yanovskaya A.A.</i> Development of the system of global economic management in the context of the sanctions confrontation	29
<i>Sergeeva S.A., Trofimovskaya A.V., Kadyrova G.M., Isayko E.V.</i> Institutionalization of the use of information technologies as a way to increase the transparency of public procurement.....	33
<i>Gavrikova A.I., Gavrikova N.V., Yakovleva A.O.</i> Influence of stakeholders on the sustainable success of insurance organizations	37
FINANCE. TAXATION. CREDIT	
<i>Kalabin K. Yu.</i> Improving the institutional model of the Russian system of excise taxation	42
<i>Anikina A.A.</i> Classification of the problems of introducing financial technologies into banking in Russia and ways to solve them	47
<i>Bereza O.V.</i> Assessment of the effectiveness of the banking ecosystem	51
<i>Meshkova E.I., Lobov A.A.</i> Intellectual property as an asset of the bank.....	59
<i>Matveevskii S.S., Gureva V.D.</i> Features of the digital currency of the central Bank of Russia	64
<i>Stanick N.A., Kraynyukov N.I.</i> Krugman's crisis model and singularly perturbed equations.....	69
<i>Tomkiv R.A.</i> Increasing sales in financial institutions based on the use of coaching tools	76
<i>Chalenko D.D., Mballa N. J.-P.</i>	82
<i>Chumak A.E., Gavrilin A.V.</i> The practice of influence of self-regulatory organizations to increase the level of trust in Russia and abroad	86

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

Media Registration Certificate
PI No. FS77-74240 issued 02.11.2018
ISSN2658-3917

Editorial office: 117218, Moscow, ul. Kedrova, d.14, building 2
Website: <http://finmarketbank.ru>

CHIEF EDITOR

LAVRUSHIN OLEG IVANOVICH, Doctor of Economics Sciences, Prof., Academician of the Russian Academy of Natural Sciences, Scientific Supervisor of the Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

EDITORIAL TEAM

Sokolinskaya Natalia Evaldovna (deputy editor-in-chief), Ph.D. economy sciences, prof., prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Avis Oleg Usherovich, Ph.D. economy Sciences, Assoc. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Alpidovskaya Marina Leonidovna, Doctor of Economics sciences, prof. Department of Economic Theory, Financial University under the Government of the Russian Federation

Amosova Natalia Anatolyevna, Doctor of Economics sciences, prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Andryushin Sergey Anatolevich, Doctor of Economics Sci., Prof., Chief Researcher, Center for Evolutionary Economics, Russian Academy of Sciences

Immortal Ekaterina Removna, Ph.D. economy Sciences, Associate Professor, Dean of the Faculty of Economics and Business, Financial University under the Government of the Russian Federation

Vakhrushev Dmitry Stanislavovich, Doctor of Economics. sciences, prof., prof. Department of Finance and Credit, Yaroslavl State University. P.G. Demidov

Gamza Vladimir Andreevich, Ph.D. economy Sciences, Cand. legal Sciences, Chairman of the Committee on Financial Markets and Credit Organizations, Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation

Zubkova Svetlana Valerievna, Ph.D. economy Sciences, Assoc. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Ilyina Larisa Vladimirovna, Doctor of Economics sciences, prof., prof. Saratov Socio-Economic Institute of the Russian Economic University named after G. V. Plekhanov

Korobov Yury Ivanovich, Doctor of Economics Sci., Head of the Department of Banking, Money and Credit, Saratov Socio-Economic Institute of the G. V. Plekhanov Russian University of Economics

Krinichansky Konstantin Vladimirovich, Doctor of Economics. sciences, prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Larionova Irina Vladimirovna, Doctor of Economics sciences, prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Levin Yury Anatolyevich, Doctor of Economics. Sciences, Prof., MGIMO

Meshkova Elena Ivanovna, Ph.D. economy Sciences, Assoc. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Mirkin Yakov Moiseevich, Doctor of Economics Sci., Prof., Honored Economist of the Russian Federation, Head of the Department of International Capital Markets, Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences

Morozova Irina Anatolyevna, Doctor of Economics Sciences, Professor, Head of the Department of Economics and Entrepreneurship, Volgograd State Technical University

Rubtsov Boris Borisovich, Doctor of Economics. sciences, prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Rudakova Olga Stepanovna, Doctor of Economics sciences, prof., prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Travkina Elena Vladimirovna, Doctor of Economics sciences, prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Turgel Irina Dmitrievna, Doctor of Economics Sci., Prof., Deputy Director for Science of the Higher School of Economics and Management, Ural Federal University the first President of Russia B.N. Yeltsin

Ushanov Alexander Evgenievich, Ph.D. economy Sciences, Assoc. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Fiapshv Alim Borisovich, Doctor of Economics sciences, prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD

Salnikova Nina Nikolaevna, director of SIA Finance universitate, chairman of the board of SIA MKC VERTSPAPIRI (Latvia)

Roldugin Valery Ivanovich, Doctor of Economics . Sciences, Professor, Chairman of the Professional Council, Baltic International Academy (Latvia)

Butikov Igor Leonidovich, Director, Center for Research on Privatization, Development of Competition and Corporate Governance under the State Competition Committee of the Republic of Uzbekistan (Uzbekistan)

Hummel Detlev, Dr. of Economics . Sciences, Professor at the University of Potsdam (Germany)

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

Circulation 300 copies. Signed to print: 30/03/2022

Free price

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

FINANCIAL POLICY. INTERNATIONAL FINANCE

Carlos Souza Bi Kie Michel. Shaping Processes of Regional Economic Integration: Case Study of West Africa 91

Mayevsky G.S. The experience of London as a global fintech hub and its lessons for the development of banking and financial technologies in the Russian Federation..... 95

Starkov I.A. Application of a genetic algorithm for configuring gradient boosting to predict changes in open interest according to the US Commodity Futures Trading Commission (CFTC)..... 103

ECONOMY OF INDUSTRIES AND REGIONS

Serebrennikov E.V. Identification of the features of the development of the Arctic shelf oil and gas project on the example of the Shtokman field 108

Воздействие развития персонала на обеспечение конкурентоспособности малых предприятий сферы услуг

Акопян Дмитрий Вячеславович,

ассистент кафедры управления в международном бизнесе и индустрии туризма, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»
E-mail: akopyan.dv@ya.ru

Статья посвящена проблемам развития персонала на малых предприятиях, работающих в сфере услуг. Рассмотрена сущность развития человеческих ресурсов и его особенности применительно к субъектам малого бизнеса. Проанализирована специфика деятельности в данном направлении в сфере услуг. Исследованы основные направления развития персонала: обучение, формирование организационной культуры, управление карьерой. Подчеркивается важность применения системного подхода к развитию человеческих ресурсов, который позволяет укрепить конкурентные позиции малого предприятия на рынке услуг и синхронизировать процессы управления персоналом с процессами стратегического управления бизнесом. Особо подчеркивается, что для повышения конкурентоспособности субъектам малого бизнеса необходимо формировать механизмы обратной связи между системой развития персонала, системой мотивации и системой оценки сотрудников.

Ключевые слова: развитие персонала, конкурентоспособность, малые предприятия, сфера услуг, обучение персонала, организационная культура, управление карьерой.

В последние десятилетия экономика большинства развитых стран приобрела постиндустриальный характер: растёт доля сферы услуг в ВВП, инвестиции активно перетекают в сервисный сектор. Россия не является исключением, роль услуг возрастает практически во всех отраслях народного хозяйства, стабильно увеличивается численность занятых в этой сфере работников и количество сервисных компаний, качество услуг с каждым годом всё в большей степени определяет качество жизни населения.

Сфера услуг – это, прежде всего, взаимодействие между людьми. Поэтому для компаний данной сферы критическое значение имеет уровень квалификации персонала. Компании, для того чтобы оставаться конкурентоспособными, должны проводить регулярный мониторинг качества человеческих ресурсов и прилагать максимальные усилия для развития сотрудников.

Работа по развитию персонала является особенно важной в условиях кризиса, вызванного коронавирусом COVID-19. Вследствие вводимых ограничений на оказание ряда услуг (туристические услуги, услуги гостеприимства и размещения и т.д.) значительно снизилось потребление, выросла конкуренция на рынках. Таким образом, от способности компании организовать качественный сервис, от квалификации персонала, зависит её выживание в кризисной обстановке.

В сфере услуг доминирует малый бизнес. Он является более гибким и способен наладить тесные взаимоотношения с клиентами, что является серьезным конкурентным преимуществом. Работа на малых предприятиях сферы услуг во многих случаях является весьма сложной, предъявляются повышенные требования к квалификации персонала. Многие работники небольших фирм параллельно выполняют функции нескольких специалистов и должны иметь глубокие знания в различных областях. В связи с этим малый бизнес должен уделять особое внимание развитию кадров [5].

Многие учёные ассоциируют развитие персонала исключительно с профессиональным обучением и употребляют данные понятия как синонимы. Тем не менее, первое понятие является более широким. Развитие кадров представляет собой деятельность, направленную на повышение потенциала человеческих ресурсов и помимо обучения включает формирование и развитие организаци-

онной культуры, а также управление карьерой работников. Развитие персонала должно быть направлено не только на удовлетворение текущих потребностей компании, но и на её перспективные запросы. Многие учёные в ходе эмпирических исследований подтвердили, что развитие персонала оказывает положительное влияние на финансовые результаты [2], производительность труда, на производственную безопасность [1].

Эффективно организованное развитие персонала обеспечивает полное раскрытие творческого потенциала работников, их профессиональный и личностный рост, повышает их возможности по внесению достойного вклада в работу компании [10].

Деятельность по развитию персонала должна охватывать все стадии жизненного цикла работника в организации: от его принятия на работу до выведения за штат компании и должна осуществляться с учётом профессиональных, гендерных и возрастных особенностей сотрудников.

Обучение персонала с педагогической точки зрения – это организованный в интересах компании и её работников процесс взаимодействия преподавателей (тренеров) и учащихся (слушателей), который протекает как внутри компании, так и за её пределами и ориентирован на формирование необходимых компетенций и профессиональное развитие работников. Цель обучения персонала – обеспечение организации квалифицированными кадрами, способными эффективно решать текущие и перспективные задачи [6].

Методология обучения персонала в значительной степени зависит от стратегии развития компании, а также от особенностей её организационной культуры. В целом, образовательный процесс строится, исходя из того, какого подхода придерживается руководство компании по отношению к работникам. Если персонал организации ассоциируется преимущественно с затратами, которые необходимо оптимизировать, то приоритетность обучения, как правило, является низкой. В данном случае руководители предпочитают привлекать в компанию уже сформировавшихся специалистов со стороны, а не выращивать собственные кадры внутри организации. В случае же, когда персонал рассматривается как стратегический ресурс и объект для инвестиций, обучение сотрудников входит в число базовых приоритетов внутренней политики компании [8].

При организации обучения персонала необходимо решать следующие вопросы: оценка уровня профессиональной компетентности работников; анализ потребности в новых знаниях, умениях и навыках с учётом стратегических ориентиров развития компании, подготовка методик обучения, планирование, проведение учебных мероприятий и контроль знаний обучающихся.

Можно выделить следующие особенности малых предприятий сферы услуг, которые влияют на организацию процесса обучения персонала: универсальность многих работников, их широкий

круг обязанностей и взаимозаменяемость, возможность предприятий быстро реагировать на изменение рыночной конъюнктуры, простые структуры управления. В связи с тем, что организационные структуры малых предприятий имеют небольшое количество уровней управленческой вертикали, согласование решений и передача заданий конечным исполнителям осуществляется относительно быстро. Рядовые сотрудники, как правило, имеют возможность непосредственно общаться с генеральным директором и собственниками бизнеса. Таким образом, при наличии профессионального менеджмента обеспечивается высокая управляемость при относительно небольших административных расходах.

На малых предприятиях сферы услуг велика роль творческой составляющей в деятельности сотрудников. Персонал должен обладать такими профессиональными и личностными качествами, как гибкость мышления, креативность, инициативность, стрессоустойчивость, многозадачность, умение быстро переключаться с одной задачи на другую, способность адекватно оценивать риски. Однако, наиболее важной чертой предпринимателей и сотрудников малых фирм является умение разрабатывать, внедрять и воспринимать инновации.

Инновационность не является имманентной характеристикой работников малых предприятий, её необходимо непрерывно развивать через процесс профессиональной подготовки и повышения квалификации кадров. Работники должны получать широкий спектр знаний с учётом всех основных тенденций в профессиональной области, должны получать навыки новаторского, творческого мышления [3]. Сотрудники должны иметь полное представление обо всех основных бизнес-процессах организации, что позволит им консультировать и замещать своих коллег при необходимости.

Для успешного решения перечисленных задач на малом предприятии необходимо сформировать систему управления знаниями, в рамках которой осуществляется интенсивный обмен информацией между сотрудниками различных уровней управления. Информация должна трансформироваться в знания через её полное осознание работниками и закрепление на практике. Должны быть формализованы базовые процедуры работы с информацией и подготовлены инструкции по поведению в нестандартных ситуациях. Целесообразно внедрять на предприятиях концепцию обучающейся организации, с помощью которой можно обеспечить комплексное развитие персонала и поддержание знаний работников на необходимом уровне.

Под обучающейся организацией понимается организация, в которой сформированы все необходимые условия для повышения профессионального уровня сотрудников, и создана гибкая система накопления и обмена знаниями с эффективными механизмами обратной связи [9]. К числу основных факторов, определяющих успешность формирования обучающейся организации на ма-

лом предприятия сферы услуг, следует отнести: высокую мотивацию руководства компании в повышении профессиональной компетентности сотрудников, ориентация предприятия на инновационное развитие, внедрение современных технологий автоматизации управления предприятием, использование передового зарубежного и отечественного опыта управления знаниями.

При организации процесса обучения персонала на малых предприятиях сферы услуг целесообразно придерживаться научного подхода и использовать передовые методологические разработки в данной области, и при этом выбирать те методики обучения, которые в максимальные степени соответствуют отраслевой специфике и особенностям малого бизнеса. Заслуживают внимания следующие методологические подходы:

- компетентностный: даёт возможность анализировать задачи и результаты реализации образовательных программ с точки зрения формирования профессиональных компетенций работников;
- акмеологический: позволяет оценивать основные профессиональные качества работников малого предприятия;
- андрологический: позволяет проводить обучение с учётом особенностей психики отдельных работников.

Ценность обучения персонала малых предприятий сферы услуг заключается не только в повышении профессиональной квалификации работников, передаче им новых знаний, умений и навыков, но и в повышении лояльности персонала к организации. Работники, проходящие обучение, сопоставляют ориентиры своего профессионального роста со стратегическими ориентирами развития компании.

Профессиональное обучение, таким образом, должно быть нацелено на приведение в соответствие ценностей предприятия и его персонала. На малых предприятиях сферы услуг наличие такого соответствия является важным фактором мотивации работников к повышению профессионального уровня, к приобретению знаний, позволяющих вносить весомый вклад в развитие бизнеса. Также следует отметить, что обучение персонала является важным элементом системы управления изменениями и инновациями, позволяет повысить адаптивность сотрудников к новшествам.

Важным направлением развития персонала на малых предприятиях сферы услуг является формирование гармоничной организационной культуры. Это направление деятельности подразумевает создание общей информационной среды, донесение до работников целей и ценностей компании, создание благоприятного психологического климата в коллективе, регламентацию процедур взаимодействия сотрудников между собой, а также процедур коммуникации с контрагентами, клиентами, партнерами, государственными структурами.

Гармоничная организационная культура является базой, на которой строится целостная система

управления человеческими ресурсами компании: налаживаются устойчивые профессиональные и эмоциональные связи между сотрудниками, повышается их ответственность по отношению к своим должностным обязанностям, формируется общее понимание того, куда движется компания.

Следует выделить ряд функций, которые выполняет организационная культура на малых предприятиях сферы услуг [7]:

- интеграционная;
- адаптивная;
- регуляционная;
- развивающая.

Таким образом, организационная культура играет очень важную роль в развитии персонала малых предприятий сферы услуг. Для её формирования и совершенствования необходимо чётко формулировать цели и задачи организации, своевременно доносить их до работников, работать над созданием гармоничного психологического климата в коллективе, интегрировать различные элементы организационной культуры в систему обучения персонала.

Следующим важным направлением развития персонала является управление карьерой работников. Оно позволяет гармонизировать личные профессиональные цели сотрудников и цели организации, снижать уровень текучести кадров, повышать уровень мотивации, увеличивать производительность труда.

В последние годы в нашей стране управление карьерой трансформировалась из обособленного инструмента личностного роста работника, в элемент стратегического развития компаний. Менеджмент многих малых предприятий сферы услуг стал осознавать необходимость планомерного продвижения работников по службе и грамотной ротации кадров для максимизации финансовых результатов бизнеса в долгосрочном периоде.

Многие руководители ошибочно полагают, что все работники преследуют схожие личные цели в организации, сводящиеся к линейному продвижению вверх по карьерной лестнице. Однако, на самом деле цели работников являются в значительной степени дифференцированными, и управление карьерой является весьма сложным процессом, требующим продуманного индивидуального подхода. Необходимо находить пути удовлетворения карьерных потребностей большинства сотрудников, что часто сводится к увеличению круга полномочий и ответственности без перемещения на другие должности и к применению соответствующих мотивационных схем [4].

Менеджменту малых предприятий следует уделять больше внимания интеграции всех элементов системы развития персонала: обучению, организационной культуре, управлению карьерой. Основными задачами развития должны быть повышение ценности человеческого капитала организации, формирование устойчивого коллектива, состоящего из высокопрофессиональных, мотивированных и лояльных сотрудников.

В условиях экономического кризиса и обострения конкуренции на рынках услуг для того, чтобы выжить, малое предприятие должно создать интегрированную среду развития персонала на основе современных организационных и информационных технологий. Все процедуры развития человеческих ресурсов должны быть строго регламентированы во внутренней документации компании.

Особо отметим, что для укрепления конкурентных позиций малому предприятию сферы услуг необходимо формировать механизмы обратной связи между системой развития персонала, системой мотивации и системой оценки сотрудников. Следует использовать передовые оценочные методики для выявления индивидуальных особенностей и потребностей работников, создания персонализированных мотивационных схем, а также схем обучения и карьерного продвижения.

Таким образом, значимость развития персонала для обеспечения конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства, работающих в сфере услуг, сложно переоценить. Деятельность в этом направлении должна вестись на основе системного подхода, позволяющего интегрировать бизнес-процессы обучения сотрудников, управления их карьерой и совершенствования организационной культуры. Развитие человеческих ресурсов должно быть синхронизировано с реализацией общей стратегии развития предприятия.

Литература

1. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами. – СПб.: Питер, 2014.
2. Веснин, В.Р. Практический менеджмент персонала. – М.: Юрист, 2014.
3. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании) / пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1996.
4. Генкин Б.М., Балабанова Л.В. Управление персоналом: [учебник] / Б.М. Генкин, Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К.: Центр учебной литературы, 2019.
5. Иванцевич, Дж.М.; Лобанов, А.А. Человеческие ресурсы управления: основы управления персоналом. – М.: Дело, 2013., с. 59
6. Карташова Л.В. Управление человеческими ресурсами: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2005.
7. Крушельницкая О.В. Управление персоналом: уч. пособие / О.В. Крушельницкая. – К.: Кондор. 2020.
8. Риддерстрале Й., Нордстрем К. Караоке-капитализм. Менеджмент для человечества. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009.
9. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации / пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 1999.
10. Управление персоналом организации / Под ред. А.Я. Кибанова М.: Инфра-М, 2015. 695 с.

THE IMPACT OF PERSONNEL DEVELOPMENT ON THE COMPETITIVENESS OF SMALL SERVICE ENTERPRISES

Akopyan D.V.

The State University of Management

The article is devoted to the problems of personnel development at small enterprises operating in the service sector. The essence of human resource development and its features in relation to small business entities are considered. The specifics of activity in this direction in the service sector are analyzed. The main directions of personnel development are investigated: training, formation of organizational culture, career management. The importance of applying a systematic approach to the development of human resources is emphasized, which makes it possible to strengthen the competitive position of a small enterprise in the service market and synchronize the processes of personnel management with the processes of strategic business management. It is emphasized that in order to increase the competitiveness of small businesses, it is necessary to form feedback mechanisms between the personnel development system, the motivation system and the employee evaluation system.

Keywords: personnel development, competitiveness, small enterprises, service sector, personnel training, organizational culture, career management.

References

1. Armstrong, M. Human Resource Management Practice. – St. Petersburg: Piter, 2014.
2. Genkin B.M., Balabanova L.V. Personnel management: [textbook] / B.M. Genkin, L.V. Balabanova, O.V. Sardak. – K.: Center for Educational Literature, 2019.
3. Ivantsevich, J.M.; Lobanov, A.A. Human resources management: fundamentals of personnel management. – M.: Delo, 2013.
4. Kartashova L.V. Human resource management: textbook. – M.: INFRA-M, 2005.
5. Krushelnitskaya O.V. Personnel management: textbook / O.V. Krushelnitskaya. – K.: Condor, 2020.
6. Personnel management of the organization / Edited by A. Ya. Kibanov M.: Infra-M, 2015.
7. Ridderstrale J., Nordstrom K. Karaoke capitalism. Management for humanity. – M.: Mann, Ivanov and Ferber, 2009.
8. Senge P. The fifth discipline: the art and practice of self-learning organization / translated from English – M.: Olympus-Business, 1999.
9. Vesnin, V.R. Practical personnel management. – M.: Jurist, 2014.
10. Vissema H. Management in the divisions of the firm (entrepreneurship and coordination in a decentralized company) / trans. from English – M.: INFRA-M, 1996.

Ограничения эффективности институционализации экономического развития: на примере Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года

Анисимов Андрей Леонидович,

кандидат экономических наук, доцент, кафедра конкурентного права и антимонопольного регулирования, Уральский государственный экономический университет
E-mail: 13051957@bk.ru

В статье проведен обзор концептуальных проблем и сопутствующих рисков реализации Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 год, в том числе проблеме формирования системы показателей, характеризующих состояние экономической безопасности государства. В качестве информационной базы использовались научные исследования российских авторов, посвященные исследованию возможных проблем и возникающих при этом противоречий, которые концептуально могут проявиться в процессе реализации стратегии экономической безопасности Российской Федерации. В качестве основных методов исследования обозначенной проблемы использовались методы структурно-функционального и системного анализа, синтеза, индукции и дедукции. Основным результатом исследования является выявление концептуальных проблем и сопутствующих рисков, возникающих в процессе реализации рассматриваемой Стратегии экономической безопасности РФ, что позволяет сформулировать основные положения мониторинга Стратегии, разработать и реализовать систему соответствующих профилактических мероприятий, минимизировать возможные угрозы и риски, препятствующие решению поставленных задач и достижению соответствующих целей. Отдельное внимание автором уделено проблемам управления рисками, методическому обеспечению мониторинга реализации Стратегии, а также использованию разработанной автором экономико-математической модели оптимизации затрат в качестве инструмента определения наиболее значимых рисков и угроз реализации Стратегии. Модель позволяет ранжировать воздействующие на систему или объект факторы по их значимости, выявлять наиболее значимые из них и сосредоточить на этом основные усилия для преодоления их негативного (или наоборот – положительного) влияния.

Ключевые слова: экономическая безопасность, стратегия, управленческое решение, проблема, риск, угроза, показатели.

Современной России, как одному из ведущих государств, для укрепления своих позиций требуется и устойчивая экономика, которая способна к эффективному противодействию возникающим угрозам и рискам. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года рассматривается автором как эффективный инструмент, обеспечивающий не только устойчивый экономический рост, но и повышение уровня благосостояния российских граждан [5, с. 40]. Заметим, что для достижения данной стратегической цели необходимо решения ряда имеющихся проблем и противоречий. Так, в целях повышения государственной значимости указанной Стратегии, которую можно обозначить как первую проблему и соответствующий риск – риск недооцененности значимости самой стратегии, 2019–2024 годы должны нами рассматриваться как «шестилетняя Стратегия экономической безопасности Российской Федерации» [3, с. 36], чего, по большому счету, сделано не было. По мнению автора, вопросам идеологического и информационного обеспечения реализации Стратегии не уделяется достаточного внимания – здесь следовало бы вспомнить опыт первых советских пятилеток, механизм доведения соответствующих планов и положительных результатов их реализации до сведения всего населения страны.

В качестве второй проблемы следует выделить необходимость воздействия на Стратегию Минэкономразвития с одной стороны, и Министерства финансов с другой: первому участнику прогнозирования социально-экономического развития страны до 2030 года необходимо предусмотреть в качестве отдельного (специального) элемента такую категорию как «Экономическая безопасность Российской Федерации» и соответствующие мероприятия, предусмотренные Стратегией в виде более чем семидесяти задач и, соответственно, восьми направлений. У Министерства финансов, естественно, возникает проблема обеспечения финансирования перечисленных в Стратегии задач и риск недостаточности финансовых средств. В данном случае следует помнить о проблеме ограниченности ресурсов, которая не может быть решена с помощью одних лишь пожеланий и соответствующих планов.

В качестве третьей проблемы следует выделить проблему «формирования структуры и состава показателей, характеризующих состояние экономической безопасности Российской Федерации в целом и субъектов Российской Федерации: вызовов

и угроз, мероприятий (задач), обеспечивающих повышение экономической безопасности Российской Федерации, с учетом их ранжирования по значимости и возможности достижения предельных (критических) значений» [4, с. 38]. Здесь присутствует риск недостаточной адекватности сформированной системы и состава оценочных показателей. Более того, должна быть выявлена прямая или косвенная связь между такими показателями, их взаимное влияние или взаимное проникновение для оценки их адекватности и достижимости.

Помимо перечисленного отметим возможность возникновения проблем управленческого характера, которые могут возникать как следствие необоснованных (недостаточно обоснованных) управленческих решений (излишняя либерализация валютного контроля [5, с. 41], сокращение или излишнее участие государства в экономических отношениях, отсутствие должного профессионализма при разработке и реализации управленческих решения, отсутствие методологии решения нестандартных проблем и т.п.). Проблемой под номером четыре следует считать «отсутствие финансирования реализации мероприятий, обеспечивающих экономическую безопасность Российской Федерации» [5, с. 41]. Это же является и соответствующим (сопутствующим) риском. Особенно важной эта проблема представляется в свете последних событий, связанных с резким увеличением экономических и политических санкций со стороны западных стран, блокировкой золотовалютных активов Центрального Банка, снижением курса национальной валюты.

Заметим, что причиной первой из перечисленных проблем явилась «несогласованность сроков разработки мер организационного, нормативно-правового и методологического характера» [5, с. 42], объективно являющиеся необходимыми для реализации Стратегии, хотя эти меры и сроки их разработки предусмотрены как в указе Президента РФ «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» от 13 мая 2017 г. № 208, так и в самой Стратегии.

Причиной второй проблемы явился тот факт, что при перечисленных двадцати пяти видов вызовов и угроз, при семидесяти четырех задачах, решение которых способствовало бы укреплению экономической безопасности российского государства, определено сорок показателей для формирования оценочных показателей экономической безопасности РФ. Становится совершенно очевидным, что с помощью этих показателей невозможно адекватно оценить мероприятия и возникающие риски по обеспечению экономической безопасности РФ.

Если же для оценивания ситуации в сфере экономической безопасности использовать пороговые значения целого ряда целевых показателей [2, с. 243], обеспечивающих, по мнению их разработчиков, устранение рисков необеспечения экономической безопасности РФ, то «...согласно «По-

ложению о мониторинге и оценке состояния экономической безопасности Российской Федерации», разработанному Минэкономразвития «Нового бюджетного правила» (Приложение № 1) вместо них должны быть определены планируемые значения по годам на период 2019–2030 гг., ежегодно определяться их фактические значения (включая квартальные)» [5, с. 43], а также «экспертная оценка предельно допустимых (критических) значений показателей, сигнализирующих о фактических рисках и угрозах в конкретной предметной области экономики, требующих выработки и принятия соответствующих управленческих решений» [5, с. 43]. Здесь следует отметить, что при отсутствии методики решения нестандартных проблем, о которой упоминалось выше, подобного рода экспертные оценки и адекватные управленческие решения представляются весьма проблематичными.

Объективно необходимым представляется необходимость разработки и реализации Федеральной системы управления рисками на уровне федерального органа исполнительной власти, который бы отвечал за организацию, методическое обеспечение и мониторинг реализации Стратегии, а именно реализации всех из семидесяти четырех задач, которые предусматривает Стратегия; а срок показателей, используемых для мониторинга состояния экономической безопасности, могут являться своего рода инструментом оценки такого состояния.

При развитии указанной выше Федеральной системы управления рисками, важное внимание должно быть уделено разработке системы пороговых значений показателей, сигнализирующих о необходимости выработки и принятия того или иного решения. Это представляется особенно важным, если соответствующие сигналы поступают по взаимодействующим и/или взаимосвязанным показателям: денежная масса; экспорт и импорт, инфляция, ставка рефинансирования и так далее. Представляется целесообразным в таких ситуациях осуществление мероприятий по имитационному [5, с. 43] или экономико-математическому моделированию [1, с. 59]. В этом и видится основная задача выявления рисков для экономики государства.

В качестве последней из проблем (в рамках данной статьи) видится создание громоздкого аппарата чиновников всех уровней, включая муниципальный, который бы обеспечивал функционирование указанной выше Федеральной системы управления рисками. С другой стороны, без реализации Стратегии бессистемное определение и ранжирование экономических, управленческих, организационных и иных рисков является мало эффективным, особенно с учетом возможного их видоизменения.

Следует отметить, что в целях преодоления или минимизации рассмотренных в статье проблем и сопутствующих рисков может быть использована концептуальная экономико-математическая модель оптимизации затрат [1, с. 59–60], представ-

ляющая собой своего рода алгоритм, с помощью которого можно систематизировать практически любые факторы, оказывающие воздействие на ту или иную социально-экономическую систему, либо тот или иной объект управления. Более подробно со структурой указанной модели можно ознакомиться как в российских [1], так и в зарубежных источниках []. В конечном итоге данная модель позволяет ранжировать воздействующие на систему или объект факторы по их значимости, выявлять наиболее значимые из них и сосредоточить на этом основные усилия для преодоления их негативного (или наоборот – положительного) влияния. Думается, что с помощью такого алгоритма (экономико-математической модели) вполне возможно ранжировать по степени значимости проблемы и риски Стратегии и, в конечном итоге, реализовать один из базовых принципов общей теории управления – принцип выбора главного звена, позволяющий сконцентрировать усилия на наиболее проблемных моментах реализации рассматриваемой Стратегии.

Литература

1. Анисимов А.Л. Экономико-математическая модель формирования налоговых доходов бюджета и оптимизации затрат налоговых органов // Известия Уральского государственного экономического университета. 2018. Т. 19, № 5. С. 59–71.
2. Барикаев Е.Н., Сараджева О.В. Индикаторы оценки экономической безопасности региона // Вестник Московского университета МВД России. – 2012. – № 5. – С. 237–246.
3. Павлов В.И. О стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года // Страховое дело. – 2017. – № 8 (293). – С. 33–40.
4. Павлов В.И. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года как инструмент обеспечения экономического суверенитета России и устойчивого роста её экономики // Страховое дело. – 2018. – № 8 (305). – С. 37–47.
5. Павлов В.И. Проблемы и противоречия реализации стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года // Экономическая безопасность. – 2019. – Том 2. – № 1. – С. 39–45.
6. Anisimov A.L., Melnikov Y.B. The systematic approach to optimization of activity of the tax authorities in the context of globalization // Globalization and its socio-economic consequences // 17th International Scientific Conference Proceedings

(Part I) 4th-5th October 2017. Rajecke Teplice, Slovak Republic. – P. 45–52.

LIMITATIONS ON THE EFFECTIVENESS OF INSTITUTIONALIZATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT: ON THE EXAMPLE OF THE ECONOMIC SECURITY STRATEGY OF THE RUSSIAN FEDERATION FOR THE PERIOD UP TO 2030

Anisimov A.L.

Ural state University of Economics

The article provides an overview of the conceptual problems and associated risks of implementing the Economic Security Strategy of the Russian Federation for the period up to 2030, including the problem of forming a system of indicators characterizing the state of economic security of the state. As an information base, scientific research by Russian authors devoted to the study of possible problems and contradictions arising at the same time, which can conceptually manifest themselves in the process of implementing the economic security strategy of the Russian Federation, was used. The methods of structural-functional and system analysis, synthesis, induction and deduction were used as the main research methods of the designated problem. The main result of the study is the identification of conceptual problems and associated risks arising in the process of implementing the considered Strategy of Economic Security of the Russian Federation, which allows us to formulate the main provisions of monitoring the Strategy, develop and implement a system of appropriate preventive measures, minimize possible threats and risks that hinder the solution of tasks and the achievement of relevant goals. The author pays special attention to the problems of risk management, methodological support for monitoring the implementation of the Strategy, as well as the use of the economic and mathematical model of cost optimization developed by the author as a tool for determining the most significant risks and threats to the implementation of the Strategy. The model allows you to rank the factors affecting the system or object by their significance, identify the most significant of them and focus on this the main efforts to overcome their negative (or vice versa – positive) influence.

Keywords Economic security, strategy, management decision, problem, risk, threat, indicators.

References

1. Anisimov A.L. Economic and mathematical model of formation of tax revenues of the budget and optimization of costs of tax authorities // Izvestiya Ural State University of Economics. 2018. Vol. 19, No.5. P. 59–71.
2. Barikaev E.N., Saradzheva O.V. Indicators for assessing the economic security of the region // Bulletin of the Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia. – 2012. – No.5. – P. 237–246.
3. Pavlov V.I. On the strategy of economic security of the Russian Federation for the period up to 2030 // Insurance business. – 2017. – № 8 (293). – P. 33–40.
4. Pavlov V.I. The strategy of economic security of the Russian Federation for the period up to 2030 as a tool to ensure Russia's economic sovereignty and sustainable growth of its economy // Insurance business. – 2018. – № 8 (305). – P. 37–47.
5. Pavlov V.I. Problems and contradictions of the implementation of the economic security strategy of the Russian Federation for the period up to 2030 // Economic security. – 2019. – Volume 2. – No. 1. – P. 39–45.
6. Anisimov A.L., Melnikov Y.B. The systematic approach to optimization of activity of the tax authorities in the context of globalization // Globalization and its socio-economic consequences. – 17th International Scientific Conference Proceedings (Part I) 4th-5th October 2017. Rajecke Teplice, Slovak Republic. – P. 45–52.

Теоретическо-методологические основы управления риском неплатежеспособности организаций в условиях нестабильности внешней среды

Богуславская Елена,

студент-магистр, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: hslavskaya@gmail.com

В условиях постоянных институциональных и рыночных изменений, а также постоянного внедрения различных технологических новинок предприятиям необходимо поддерживать уровень платежеспособности, соответствующий объему необходимых им денежных средств для своевременного и полноценного расчета по текущим обязательствам. Низкий уровень российской предпринимательской культуры и платежной дисциплины среди контрагентов приводит к необходимости постоянного учета, мониторинга и контроля над риском неплатежеспособности. Деятельность современного бизнеса в условиях экономики сталкивается с большим количеством разного рода трудностей, а то, как управленцы справляются с этими трудностями, естественно, влияет на конечный результат, т.е. на способность предприятия продолжать свою деятельность, рассчитываясь по собственным обязательствам, на его устойчивость.

Ключевые слова: риски, финансы организаций, платежеспособность, банкротство.

Термин «устойчивое развитие» стало развиваться в 1970-х годах 20-го века, когда впервые стали активно подниматься вопросы устойчивого развития, классически определяемое как развитие, удовлетворяющее потребности настоящего времени без угрозы способности их удовлетворения в будущем. С экономической точки зрения, устойчивое развитие позволяет добиться стабильности социально-экономических структур, т.е. достижение их высокой адаптивности к изменяющимся условиям внешней среды [13].

Основной фактор несовершенства рынка заключается в том, что деятельность бизнеса довольно часто сталкивается с потребностью принятия решений в условиях неопределенности, которая, в свою очередь, приводит к вероятности успешной или неуспешной реализации принятых управленческих решений. Р. Болтон говорил, что заниматься бизнесом, не рискуя, невозможно, поскольку без риска нельзя ничего заработать, и именно риск связан с двумя упомянутыми ранее понятиями – вероятности и неопределенности [15].

На сегодняшний день четкого и единого определения риска не существует, в научном мире до сих пор ведутся дискуссии на эту тему. Тем не менее, опираясь на синтез определений, приведенный Т.Г. Касьяненко и Г.А. Маховиковой, можно прийти к выводу, что существует два основных подхода к определению понятия «риск» [4, с. 150].

Ученые, придерживающиеся первого подхода, в основном, считают, что риск представляет собой вероятность или угрозу потери ресурсов, неблагоприятного исхода, выраженного в недостижении поставленной цели, недополучения прибыли, наступления других отрицательных последствий.

Ученые, придерживающиеся второго подхода, считают, что риск – это неопределенность финансовых результатов в будущем. Мы склонны поддерживать эту точку зрения, поскольку, на наш взгляд, риск не является отрицательной или положительной категорией, это вероятность наступления неудачи или получения дополнительного дохода, связанные с неопределенностью внешней среды. Логически, если бы риск представлял собой исключительно отрицательную категорию, современный мир не знал бы инноваций, таких отраслей бизнеса, как венчурное инвестирование и других категорий с высокой опасностью неудачи и одновременно высокими вероятными доходами [6].

Платежеспособность заключается в том, чтобы обеспечить все текущие обязательства должным уровнем высоко ликвидных активов для их бы-

строого погашения. Таким образом, очевидно, что обеспечение платежеспособности напрямую связана с финансовой деятельностью хозяйствующего субъекта.

Таким образом, финансовые риски сопряжены с управлением финансовыми активами и финансовыми обязательствами предприятия. Финансовый актив определяют как денежные средства, права требования денежных средств, право обмена на другой финансовый инструмент, долевой инструмент. При этом под финансовым обязательством понимают обязательства по предоставлению денежных средств или финансовых активов, обязательств обмена на другой финансовый инструмент.

Можно выделить следующие различия между финансовым активом и финансовым обязательством:

- под финансовым активом можно понимать любой актив, в том числе в форме денежных средств, долевых инструментов другой организации, договорное право на получение денежных средств, финансовых активов или их обмен, контракт, расчет по которому производится собственными долевыми инструментами;
- под финансовым обязательством можно понимать любое обязательство, в частности, в форме обязанности по договору по передаче денежных средств, финансовых активов, их обмену, контракт, расчет по которому производится собственными долевыми инструментами [2, с. 13].

Разнообразие подходов к классификации финансовых рисков связана с большим количеством способов обращения высоколиквидных активов. В частности, нередко риск неплатежеспособности включают в категорию финансовых рисков. Например, Н.А. Пименов в характеристику основных видов финансовых рисков предприятия включает: инвестиционный, инфляционный, процентный, валютный, депозитный, кредитный, налоговый, криминальный риски, а также риски неплатежеспособности и снижения финансовой устойчивости.

На взгляд автора, в данном случае причинно-следственная связь обратная изложенной логике, поскольку комбинация финансовых рисков может привести к изменению финансовой ситуации предприятия в принципе, а негативные последствия наступления финансовых рисков приведут к неплатежеспособности и, соответственно, снижению финансовой устойчивости предприятия.

Нашу точку зрения подтверждает классификация финансовых рисков И.А. Бланка, продемонстрированная на рисунке 1.

Наступление рисков событий в финансовой сфере деятельности предприятия в силу своей природы приводит к снижению объемов высоколиквидных активов, что приводит к зависимости компании от кредиторов, способных предоставить дополнительное финансирование, и от дебиторов, от чьей платежной дисциплины зависит способность предприятия рассчитываться по обязательствам. Ситуация, когда большую часть активов со-

ставляет дебиторская задолженность, и компания чрезмерно «закредитована» в сочетании с враждебностью внешней рыночной среды (в связи с ее конкурентной природой) приводят к потере финансовой устойчивости предприятия и невозможности рассчитываться по обязательствам [10, с. 48].

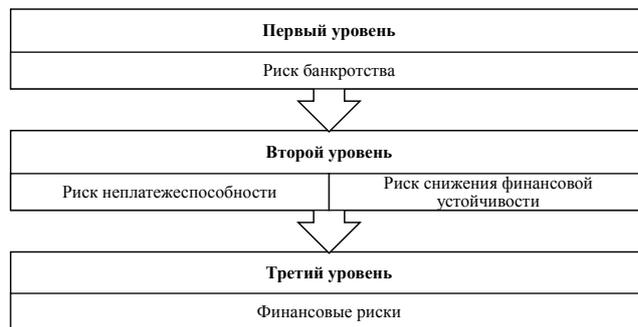


Рис. 1. Классификация финансовых рисков по И.А. Бланку [3, с. 178]

Нередко в литературе встречается мнение, что неплатежеспособность обладает фактором риска, в то время как банкротство – это состояние-абсолют, поскольку неспособность своевременно и в полном объеме погашать обязательства может привести к фатальным последствиям, а может быть исправлена [10, с. 80]. Автор склонен не согласиться с такой точкой зрения, поскольку банкротство подразумевает как ликвидационные, так и реабилитационные процедуры. Если понимать под риском банкротства вероятность ликвидации в процессе реализации процедур банкротства, она может проявиться, а может вывести предприятие на новый виток развития.

Еще одним способом определения неплатежеспособности является превышение исходящих денежных потоков компании над входящими, в результате чего образуется дефицит высоколиквидных активов, приводящих к невозможности рассчитываться по обязательствам. Д.Б. Шальмиева описала данную ситуацию с помощью графика, представленного на рисунке 2.

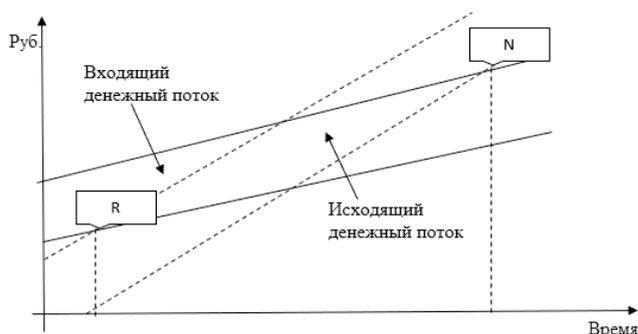


Рис. 2. Процесс перехода неплатежеспособности должника в несостоятельность [1]

На рисунке расположены каналы входящего и исходящего денежных потоков организации, точка пересечения нижней границы исходящего и верхней границы входящего денежных потоков (точка R) является точкой возникновения риска неплатежеспособности, нарастающего до нижней

границы исходящего и верхней границы входящего денежных потоков (точка N).

Смысл этой картины заключается в том, чтобы показать динамику ухудшения финансового состояния организации (лучший случай – когда компания не может рассчитаться по всем своим обязательствам, худший – когда даже при учете сокращения расходов до минимума доходы не обеспечивают расчеты компании).

Здесь можно сделать вывод, что суть управления финансовыми рисками сводится к отдалению точек наступления риска неплатежеспособности с помощью процедур и инструментов риск-менеджмента. Таким образом, финансовый риск-менеджмент – это система мероприятий, направленных на изменение вероятности наступления неблагоприятных последствий или не наступления благоприятных, связанных с обращением активов предприятия, результатом которых является получение дохода в денежной форме.

Тогда обеспечение стабильного обращения текущих активов происходит за счет выравнивания их структуры путем увеличения угла наклона входящих денежных потоков, приводящего к увеличению временного отрезка, в границах которого риск неплатежеспособности минимален.

Таким образом, в процессе деятельности предприятия возникающие финансовые риски приводят к возникновению рисков неплатежеспособности и потери финансовой устойчивости, вероятность реализации которых в среде неопределенности рынка приводит к риску банкротства.

Управление риском неплатежеспособности возможно на основе управления входящими и исходящими денежными потоками предприятия, сальдо которых определяет вероятность наступления неплатежеспособности.

На практике в России в 2021 году, по данным Спарка, действовало 92319 компаний, сальдо денежных потоков которых равнялось нулю, 5245 из них находились в процедурах банкротства или на стадии ликвидации. Это значит, что примерно 10% всех организаций находились в зоне риска неплатежеспособности [14].

Субъектом управления риском неплатежеспособности могут быть собственники и органы управления предприятия, объектом – активы и уровень их ликвидности, а предметом – контроль за изменением сальдо денежных потоков предприятия.

В основном, риск неплатежеспособности определяется с помощью методов финансового анализа, на основе которого определяются факторы риска, которые зависят от финансов и их прогноза в рамках предприятия. Информационной базой оценки риска будут служить финансовая отчетность, управленческая отчетность предприятий, дополнительным методом может служить эмпирический анализ управления компанией и применение моделей оценки риска банкротства [13].

Можно выделить следующие сигналы тревоги – негативные тенденции в сфере финансов и обязательств:

- резкое изменение ассортимента, товарно-материальных ценностей, запасов;
- сокращение количества смен, часов работы, работников;
- резкое (более 20%) изменение объемов выручки в отрицательную сторону;
- демонтаж или продажа основных средств без их замены на новые;
- смена членов органов управления;
- наличие большой (от 15% величины чистых активов) просроченной кредиторской задолженности;
- появление крупного конкурента в отрасли, в которой действует субъект [8].

Также в литературе встречаются такие инструменты выявления и оценки риска неплатежеспособности, как горизонтальный и вертикальный анализы финансовой отчетности, методы стратегического анализа, коэффициентный анализ финансового состояния организации – в частности, ее платежеспособности [11].

Так, например, Постановление Правительства РФ регламентирует, что коэффициенты, характеризующие платежеспособность должника – это коэффициент абсолютной ликвидности (отношение наиболее ликвидных оборотных активов к текущим обязательствам), коэффициент текущей ликвидности (отношение ликвидных активов к текущим обязательствам), показатель обеспеченности должника его активами (отношение суммы ликвидных и скорректированных внеоборотных активов к обязательствам) и степень платежеспособности по текущим обязательствам (отношение текущих обязательств должника к величине среднемесячной выручки) [7].

Еще одним фундаментальным инструментом идентификации риска неплатежеспособности является анализ ликвидности баланса. Активы делятся на 4 группы в зависимости от степени их ликвидности, в целях данного анализа также осуществляется разделение на четыре группы пассивов предприятия. Основным итогом анализа ликвидности является составление неравенств пассивов и активов. У этих неравенств есть нормативные положения, а степень совпадения фактических значений и нормативными говорит о ликвидности баланса предприятия.

Так, превышение наиболее ликвидных активов над наиболее срочными обязательствами говорит о платежеспособности компании в момент составления баланса. Превышение быстро реализуемых активов над краткосрочными пассивами говорит о платежеспособности предприятия в краткосрочной перспективе.

Если медленно реализуемые активы больше долгосрочных пассивов, предприятие сможет быть платежеспособным в течение периода, равного средней продолжительности оборота оборотных средств. Если три первых неравенства выполняются, то трудно реализуемые активы будут больше постоянных пассивов, что говорит о минимальной финансовой устойчивости предприятия

с точки зрения наличие собственных оборотных средств.

Авторы предлагают оценивать риск неплатежеспособности на основе анализа чувствительности денежных потоков. Анализ чувствительности представляет собой определение чувствительности наиболее важных показателей к изменению различных параметров. Способ сводится к следующему алгоритму:

1. Оценка положительных денежных потоков, вероятности их сокращения.

2. Анализ отрицательных денежных потоков, оценка вероятности их увеличения.

3. Оценка масштаба колебания уровня денежных потоков на остаток денежных средств [5].

Цель применения данного инструмента заключается в определении факторов, которые влияют на максимальное снижение остатка денежных средств, приводя к неплатежеспособности.

Таким образом, на основе исследования, проведенного в настоящей статье, мы пришли к следующим выводам:

1. Определение и классификация понятия «риск» – дискуссионный вопрос в научном мире, экономисты спорят и в отношении природы риска, и в отношении корректной классификации. Автор, тем не менее, склонен считать, что риск – это следствие неопределенности рынка, вероятность наступления благоприятного или неблагоприятного события, способного привести как к потерям, так и к доходу.
2. Платежеспособность – это основное свойство оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия, поскольку определяет, способно ли предприятие своевременно и в полном объеме рассчитаться по своим обязательствам. Платежеспособность довольно тесно связана с ликвидностью – покупательной способностью активов предприятия.
3. Некоторые авторы считают риск неплатежеспособности видом финансовых рисков, однако, реализация финансовых рисков приводит к неплатежеспособности, в связи с чем мы склонны поддержать точку зрения И.А. Бланка и его разделение рисков банкротства, неплатежеспособности и потери финансовой устойчивости, а также финансовых рисков на уровни.
4. Соблюдение оптимального баланса входящих и исходящих денежных потоков приводит к отсрочке наступления риска неплатежеспособности, к чему и сводится управление риском неплатежеспособности.
5. В основном, среди методов идентификации и оценки риска неплатежеспособности выделяю горизонтальный и вертикальный анализы финансовой отчетности, коэффициентный анализ, а в качестве инструмента выявления маркеров неплатежеспособности некоторые авторы предлагают использовать методы стратегического анализа.

Литература

1. Антонов А. П., Шальмиева Д.Б. Дружинина И.А. Трансформация финансовых рисков в риск неплатежеспособности организации. // Дизайн и технологии. 2017. № 54(96). С. 99–104.
2. Антонов А.П., Дружинина И.А. Инструменты финансового менеджмента: методические указания. – М.: МГУДТ, 2015. – 73 с.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. / Бланк И.А. Киев: Ника-Центр. 2005. 655 с.
4. Касьяненко, Т.Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе: учебник и практикум для СПО / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 381 с.
5. Остапова В. В., Краснова М.В. Анализ чувствительности денежных потоков как инструмент оценки риска неплатежеспособности. // Бухгалтерский учет и отчетность. 2018. № 2. С. 90–94.
6. Полякова А. Г., Попович И.И. Концепция производственной эффективности В. Парето: ABC-анализ на примере ПАО «Лукойл». // Форум молодых ученых. 2018. С. 878–883.
7. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 N 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа»
8. Прокофьева Н.Н. Финансовые риски автомобильных предприятий // Мир современной науки. 2012. № 6 (15). С. 44–46.
9. Риск-менеджмент (Бакалавриат и Магистратура). Учебное пособие: учебное пособие / Л.П. Гончаренко, С.А. Филин. – Москва: КноРус, 2019. – 215 с.
10. Теория и практика управления рисками организации: учебник / В.И. Авдийский, В.М. Безденежных. – Москва: КноРус, 2018. – 275 с. – ISBN 978–5–406–06166–4.
11. Тонких А. С., Ванин В.В. Анализ подходов к понятию «риск» в финансово-хозяйственной деятельности предприятия. // Наука и образование: новое время. 2018. № 5.
12. Шишкина С.В., Приступа Ю.Д., Павлова Л.Д., Фрянов В.Н. Разработка механизма принятия решений с учетом риска возникновения инцидентов в структуре погрузочно-транспортного предприятия // Научно-технические разработки и использования минеральных ресурсов. 2017. № 3. С. 253–258.
13. Шукаева А.В. Устойчивое развитие малого бизнеса как показатель развития экономики. // Синергия наук. 2018. № 30. С. 240–244.
14. Яковлева О.А., Жданов А.И. Управление просроченной дебиторской задолженностью на транспортных предприятиях // Проблемы современной науки и образования. 2016. № 7 (49). С. 112–117.
15. Boulton R. E. S., Libert B.D., Samek S.M. Cracking the Value Code: How Successful Businesses

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS FOR MANAGING THE RISK OF INSOLVENCY OF ORGANIZATIONS IN CONDITIONS OF INSTABILITY OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT

Boguslavscia E.

Financial University under the Government of the Russian Federation

In the context of constant institutional and market changes, as well as the constant introduction of various technological innovations, enterprises need to maintain a solvency level corresponding to the amount of funds they need for timely and full settlement of current liabilities. The low level of Russian entrepreneurial culture and payment discipline among counterparties leads to the need for constant accounting, monitoring and control over the risk of insolvency. The activity of modern business in the conditions of the economy is faced with a large number of various kinds of difficulties, and how managers cope with these difficulties naturally affects the final result, i.e., the ability of the enterprise to continue its activities, paying for its own obligations, its sustainability.

Keywords: risks, finances of organizations, solvency, bankruptcy.

References

1. Antonov A. P., Shalmieva D.B. Druzhinina I.A. Transformation of financial risks into the risk of insolvency of the organization. // Design and technology. 2017. No. 54(96). pp. 99–104.
2. Antonov A.P., Druzhinina I.A. Instruments of financial management: guidelines. – M.: MGUDT, 2015. – 73 p.
3. Blank I.A. Financial management: training course. / Blank I.A. Kyiv: Nika-Center. 2005. 655 p.
4. Kasyanenko, T.G. Analysis and assessment of risks in business: a textbook and workshop for SPO / T.G. Kasyanenko, G.A. Makhovikova. – 2nd ed., revised. and additional – M.: Yurayt Publishing House, 2019. – 381 p.
5. Ostapova V. V., Krasnova M.V. Cash flow sensitivity analysis as a tool for assessing the risk of insolvency. // Accounting and reporting. 2018. № 2. pp. 90–94.
6. Polyakova A. G., Popovich I.I. The concept of production efficiency V. Pareto: ABC-analysis on the example of PJSC “Lukoil”. // Forum of young scientists. 2018. S. 878–883.
7. Decree of the Government of the Russian Federation of June 25, 2003 N 367 “On approval of the Rules for conducting a financial analysis by an arbitration manager”
8. Prokofieva N.N. Financial risks of automobile enterprises // World of modern science. 2012. No. 6 (15). pp. 44–46.
9. Risk management (Bachelor and Master). Study guide: study guide / L.P. Goncharenko, S.A. Owl. – Moscow: KnoRus, 2019. – 215 p.
10. Theory and practice of organizational risk management: textbook / V.I. Avdisky, V.M. Cashless. – Moscow: KnoRus, 2018. – 275 p. – ISBN 978–5–406–06166–4.
11. Tonkikh AS, Vanin VV Analysis of approaches to the concept of “risk” in the financial and economic activities of the enterprise. // Science and education: new time. 2018. No. 5.
12. Shishkina S.V., Pristupa Yu.D., Pavlova L.D., Fryanov V.N. Development of a decision-making mechanism taking into account the risk of incidents in the structure of a loading and transport enterprise // Science-intensive technologies for the development and use of mineral resources. 2017. No. 3. S. 253–258.
13. Shukaeva A.V. Sustainable development of small business as an indicator of economic development. // Synergy of Sciences. 2018. No. 30. pp. 240–244.
14. Yakovleva O.A., Zhdanov A.I. Management of overdue accounts receivable at transport enterprises // Problems of modern science and education. 2016. No. 7 (49). pp. 112–117.
15. Boulton R. E. S., Libert B.D., Samek S.M. Cracking the Value Code: How Successful Businesses Are Creating Wealth in the New Economy. N.Y.: Harper Business. 2000.

Разработка программы мер по стимулированию спроса на различные товары на основе совместного проведения аналитических и маркетинговых исследований

Кутернин Михаил Иванович,

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры математики и информатики, Государственный университет управления
E-mail: kadet503122@list.ru

В статье поставлена задача демонстрации того, какие возможности в современной экономике открывает объединение научных потенциалов специалистов различных направлений с усилиями и ресурсами заинтересованных представителей бизнес-сообщества. Поставленная задача в работе решается на примере совместных аналитических и маркетинговых исследований, проводимых на основе математического моделирования экономических систем и обработки результатов статистических исследований по изучению спроса на товары и услуги при использовании разнообразных мер стимулирования. В статье предлагается программа работ, направленных на повышение эффективности мер по стимулированию спроса на товары и услуги за счёт объединения усилий экономистов, математиков, предпринимателей и специалистов по информационным технологиям. В работе показаны результаты проведённых исследований по стимулированию спроса на рынке туристических услуг. Показана возможность повышения эффективности программы туристического кешбэка за счёт использования дифференцированных ставок.

Ключевые слова: стимулирование спроса, маркетинг, эффективность, математическое моделирование, оптимизация, информационные технологии.

В последние десятилетия открываются новые пути повышения эффективности функционирования экономических систем за счёт внедрения достижений современных информационных технологий. Использование этих технологий делает возможным объединение потенциалов не только экономистов и IT-специалистов, но и математиков, а также представителей бизнес-сообщества. Объединение их усилий должно привести к созданию адекватных математических моделей экономических систем и построению оптимальных алгоритмов управления. Технологии управления, основанные на достижениях экономической науки, могут быть усовершенствованы путём проведения аналитических исследований, в которых устанавливаются функциональные зависимости между экономическими параметрами с помощью современных методов обработки больших массивов данных. Объединение усилий специалистов перечисленных направлений создаёт условия для качественного улучшения алгоритмов управления экономическими системами вплоть до создания оптимальных алгоритмов. Примером разработки таких алгоритмов управления для промышленного предприятия является работа [1]. В ней предлагается методика построения информационных систем предприятий на основе анализа количественной информации. Подобное объединение усилий экономистов, математиков и предпринимателей возможно и при разработке алгоритмов управления торговыми организациями.

Одним из возможных направлений проведения объединённых работ в таких организациях является исследование мер по стимулированию спроса на различные товары. Во многих организациях ритейлеров такие меры зачастую проводятся без достаточного аналитического обоснования, будучи основаны лишь на личном опыте и интуиции руководителя. Совместное проведение экспертно-аналитических исследований на основе математического моделирования экономических процессов и маркетинговых исследований ритейлеров, имеющих большие возможности использования статистических данных, могут дать значительный рост эффективности проводимых мер по стимулированию спроса.

Одной из успешных попыток использования математического моделирования при проведении маркетинговых исследований была работа [2]. В ней на основе формулы Е.Е. Слуцкого были построены модели спроса на товары и услуги, а также

оптимизационные модели затрат на продвижение товаров. Эти модели позволяют исследовать спрос при изменениях цен на товары и услуги, изменении доходов потребителей и росте объемов продаж. Построенные модели, без сомнения, имеют научную ценность, которая могла бы быть существенно повышена за счёт обработки реальных данных на основе использования современных IT-технологий. На этой же основе может быть сделан и дальнейший переход к построению информационно-аналитических систем управления экономическими процессами в организациях-ритейлерах. В настоящей работе предлагаются пути решения данной проблемы на примере проведения совместных аналитических и маркетинговых исследований.

Главной целью данной работы является определение путей оптимизации функционирования торговой организации на рынке конкретных товаров или услуг, результатом которого должно быть получение выгоды, как для продавцов, так и для покупателей. Для достижения этой цели разрабатывается программа проведения совместных аналитических и маркетинговых исследований, включающих создание математических моделей изменения спроса при использовании ритейлерами различных стимулирующих мер в условиях конкурентного рынка. Важнейшие пункты предлагаемой программы сопровождаются описанием примеров проведённых исследований по изучению спроса на различные товары и услуги с получением конкретных результатов.

Ближайшей задачей работы является привлечение внимания к проблеме оптимизации использования многочисленных мер по стимулированию спроса в организациях-ритейлерах и, прежде всего, внимания представителей бизнес-структур, безусловно, заинтересованных в повышении эффективности таких мер. С точки зрения исследования, привлечение представителей бизнеса необходимо, поскольку они имеют большие возможности предоставления реальных статистических данных, без которых применение самых современных IT-технологий не даст нужных результатов. В статье предлагается программа исследований, которая позволит построить адекватную микроэкономическую модель спроса на определённую группу взаимосвязанных товаров. Модель должна быть привязана к конкретной торговой организации, действующей в условиях конкурентного рынка. С помощью данной модели необходимо в дальнейшем исследовать рынок некоторого товара и сформулировать рекомендации по повышению эффективности его функционирования.

Разработка программы исследований построена на индуктивном методе: математическая модель спроса на отдельный товар на конкретном предприятии поэтапно включается в модель функционирования конкурентного рынка взаимосвязанных товаров в торговых организациях региона. Индуктивный метод позволяет добиться адекватного описания реального рынка, поскольку даёт возможность постепенного усложнения модели.

На каждом этапе главным средством является метод математического моделирования экономической системы. В рассматриваемых примерах проводится идентификация коэффициентов моделей различными эконометрическими методами [3]. Для этого использованы данные, предоставленные конкретными торговыми организациями, а также данные Росстата и Ростуризма, которые проходили предварительную обработку. В программе указано, что для построения адекватных моделей требуется обработка больших объёмов данных, которые могут предоставить только организации-ритейлеры, заинтересованные в проведении предлагаемых исследований. В ряде случаев необходимо проведение статистических экспериментов по применению различных мер стимулирования спроса. В конкретных примерах учитывалось, что идентификация коэффициентов моделей имеет определённые ограничения, такие, как возможная гетероскедастичность остатков регрессионных моделей или наличие их автокорреляции. В работе используются конкретные эконометрические методы преодоления таких трудностей [3]. В целом, все использованные методы направлены на построение адекватной модели конкурентного рынка конкретного товара или услуги.

Для разработки рекомендаций по использованию мер стимулирования спроса на некоторый товар в ритейлерской компании была предложена следующая программа проведения исследований, состоящая из четырёх этапов.

I этап. Построение функции спроса на товар в изолированной торговой организации

На этом этапе изучается функция спроса на отдельный вид продукции, реализуемый в различных ценовых категориях. По предложению ритейлеров определяется исследуемый товар. Методами *факторного анализа* определяются важнейшие причины, определяющие спрос на выбранный товар. Производится фиксация группы неценовых факторов, влияющих на спрос. Для каждого набора зафиксированных неценовых факторов методами *кластерного анализа* производится разделение ценовых категорий на несколько групп, имеющих различный характер зависимости спроса от цены товара. В каждой группе должна быть построена функция спроса соответствующего вида. Для каждой функции *эконометрическими* методами находятся оценки входящих в неё параметров. Методами *полиномиального* или *экспоненциального сглаживания* может быть улучшена точность функции «на стыках» ценовых категорий, и построена функция спроса. Точность отражения этой функции зависит от объёма и характера имеющихся статистических данных и может быть значительно повышена при возможности (хотя бы в минимальном объёме) проведения экспериментов по изменению цены.

Методика подобного исследования была апробирована в работе [4] на примере исследования эффективности программы использования госу-

дарственных субсидий для поддержки внутреннего туризма в нашей стране, которая получила название «программа туристического кешбэка». Такой пример был использован в связи тем, что из-за особенностей первого этапа этой программы (оплата всей поездки одной покупкой по карте «МИР»), в нем практически не участвовали поездки самостоятельных путешественников. Поэтому турпутёвку можно рассматривать как изолированную услугу туристических фирм, не имеющую услуг-субститутов.

Была исследована большая группа факторов, характеризующих туристическую поездку, проводимую через турфирму. *Методом главных компонент* были определены важнейшие факторы, влияющие на спрос на турпутёвки. Важнейшими неценовыми факторами были признаны тип тура (пляжный, познавательный, детский, санаторно-курортный) и время года.

В работе [4] был рассмотрен познавательный осенний отдых. Все туристические поездки данного типа методом Варда, относящимся к группе методов кластерного анализа, были разделены на несколько ценовых категорий, и для каждой из них построена функция, отражающая характер спроса в данной ценовой категории. В результате было установлено, что наиболее адекватное представление о характере спроса на туристические услуги даёт разделение туристических поездок на 4 ценовые категории. В первой ценовой категории (бюджетный тур) функция спроса представляет собой линейную убывающую зависимость, далее (средний класс) – гиперболическую убывающую, в премиум-классе функция спроса постоянна, а в классе «люкс» наблюдалась даже возрастающая квадратичная функция. В дальнейшем построенные функции использовались для разработки рекомендаций по повышению эффективности программы туристического кешбэка.

II этап. Разработка программы мер по стимулированию спроса на отдельный товар

На этом этапе изучается эффективность мер стимулирования спроса на отдельно взятый товар (т.е. без учета товаров-субститутов), проводимых в отдельно взятой организации, рассматриваемой без учёта действий конкурентов. Рассматриваются различные применяемые меры по стимулированию спроса: снижение цены различного характера (демпинг, скидки на отдельные ценовые категории, скидки в различное время суток, скидки для различных категорий потребителей, например, для пенсионеров и т.д.), промо-акции, товары «в подарок», наличие и размер кешбэка, проведение лотерей среди покупателей и т.д. Полный список стимулирующих мер уточняется на основе мнения представителей бизнеса.

Основная трудность состоит в том, что обычно эти меры проводятся одновременно, и без специальных исследований невозможно оценить роль каждой из применяемых мер. Методами *регрессионного анализа* проводится *разделение влияния*

на спрос каждого из перечисленных факторов. Для этого каждая из применяемых мер по стимулированию спроса рассматривается как отдельный фактор, который может быть описан как непрерывной величиной (например, величина скидки), так и дискретной (или даже бинарной) величиной (например, наличие эмоционально стимулирующих подарков). Функция спроса рассматривается теперь как модель множественной регрессии.

Многомерные статистические методы (факторный анализ, регрессия на главных компонентах и т.д.) позволяют разделить влияние отдельных факторов. *Специальные процедуры* позволяют найти оптимальный набор факторов, которые после *идентификации коэффициентов* регрессионного уравнения дают возможность построить достаточно точные прогнозы спроса при применении различных стимулирующих мер. На основании построенных прогнозов стандартными математическими методами следует найти оптимальные значения параметров программы стимулирования спроса.

В работе [4] была исследована возможность повышения эффективности программы туристического кешбэка за счёт использования дифференцированных скидок на услуги различных ценовых категорий. Для этого была построена математическая модель функционирования рынка туристических услуг при наличии возмещения части их стоимости:

$$\begin{cases} \gamma^D = D(p'); & \gamma^S = S(p) \\ p' = (1 - k)p \\ \gamma^D = \gamma^S = Q \\ X = pQ; & \hat{X} = kX \end{cases}, \quad (1)$$

где $D(p)$ и $S(p)$ – функции спроса и предложения, показывающие количество проданных и предложенных путевок в зависимости от их стоимости;

p и p' – средняя стоимость путевки без учёта кешбэка и с его учётом

k – ставка кешбэка;

Q – общее (равновесное) значение спроса и предложения в количественном выражении;

X и \hat{X} – общая стоимость всех приобретенных путевок и та её часть, которая была оплачена государством по программе кешбэка.

В работе ставка туристического кешбэка была принята равной 0,2, что соответствует значению, установленному в государственной программе. Функции $D(p)$ и $S(p)$ были построены по методике, разработанной на первом этапе исследований. В результате было установлено, что рост объёма услуг только за счет использования дифференцированных ставок может составить более 5%. Причём, если при использовании постоянной ставки большая часть государственной субсидии приходилась на рост доходов туристических фирм, то в случае дифференцированных ставок выигрыш получают, как производители, так и потребители туристических услуг.

III этап. Разработка программы мер по стимулированию спроса на группы взаимозаменяемых товаров

На этом этапе изучается эффективность мер стимулирования спроса на отдельно взятый товар с учётом наличия товаров-субститутов. Предполагается, что такие меры проводятся в отдельно взятой организации, т.е. без учёта действий конкурентов. В результате должна быть построена *система одновременных уравнений*, параметры которой должны оцениваться подходящими методами (например, *трёхшаговым обобщённым МНК*). Наиболее сложным здесь представляется учёт взаимного влияния спроса на взаимозаменяющие товары, поскольку степень и характер зависимости здесь сильно влияет на качество прогнозирования спроса. Предполагается оценивать элементы ковариационной матрицы ошибок регрессионных уравнений с помощью соответствующих *итерационных процедур*.

Предлагаемая методика была частично апробирована при исследовании эффективности программы туристического кешбэка. В качестве основной услуги использовалась путёвка, предоставляемая туристической фирмой. Гостиничные услуги, предоставляемые самостоятельным путешественникам, является услугой-субститутом. Условия программы туристического кешбэка на втором этапе позволяли использовать кешбэк при самостоятельных путешествиях. Для исследования эффективности программы система уравнений (1) рассматривалась для двух видов услуг, причём в уравнения были введены перекрёстные связи. В результате было установлено, что в данном случае наличие услуги-субститута мало повлияло на эффективность кешбэка как меры по стимулированию спроса. Коэффициенты в функциях спроса, описывающие перекрёстные связи, оказались близкими к нулю. Таким образом, было установлено что потребители, т.е. покупатели туристических путёвок и самостоятельные путешественники, даже при возможности получения кешбэка, по крайней мере, в настоящий момент в малой степени рассматривают эти два вида туризма как взаимозаменяющие услуги.

V этап. Стимулирование спроса на товары в условиях конкурентного рынка

На этом этапе предполагается рассмотреть функционирование ритейлерской компании в реальной экономической среде, т.е. с учётом поведения конкурентов, производящих аналогичную продукцию. Здесь возможны исследования на основе введения дополнительных переменных, отражающих поведение конкурентов – ритейлеров. Но более перспективным представляется использование *теоретико-игровых концепций* поведения каждой из конкурирующих организаций. В качестве функций выигрыша могут использоваться построенные на предыдущих этапах функции спроса (естественно, с учётом соответствующих цен товара). Аппарат теории игр

позволяет оценить возможности как *конкурентного поведения*, так и возможности построения *совместных стратегий* конкурирующих организаций.

Поведение ритейлеров на конкурентном рынке может быть описано с помощью математической модели, которая представляет собой игру N лиц в нормальной форме:

$$(X_i; u_i; i = 1, 2, \dots, N) \quad (2)$$

Множества стратегий представляют собой векторы, объединяющие цены на товары и переменные характеризующие меры стимулирования спроса. Функции выигрыша – специализированные функции, отражающие характер конкурентного рынка, например, для дуополистического рынка:

$$u_i(X_1, X_2) = u_i(Q_1(X_1) / Q_2(X_2)), \quad (3)$$

где $Q_i(X_i)$ – функции спроса, полученные на предыдущих этапах исследования.

Методика использования теоретико-игровых концепций для описания конкурентного поведения ритейлерских организаций, была показана, например, в работе [5] на примере рыночного регулирования цен на социально значимые товары. В ней было показана возможность рыночного регулирования цен на товары первой необходимости. При этом торговая наценка в процентном отношении не может превышать эластичности спроса по соотношению цен конкурентов.

В результате всех этапов проведённых исследований должны быть сформулированы рекомендации по использованию индивидуальных (или коллективных – на выбор) мер по стимулированию спроса в ритейлерских фирмах, действующих в условиях конкурентного рынка. Положительный, как для продавцов, так и для покупателей, результат реализации рассматриваемой программы возможен только при объединении усилий экономистов, математиков, бизнес-сообщества и специалистов по информационным технологиям.

Приведённые примеры проведённых исследований показывают, что математические методы, реализованные с помощью современных IT-технологий, позволяют добиться построения моделей, адекватно описывающих реальные ситуации, и получать результаты, подтверждённые практикой. Вместе с тем, те же примеры показывают, что для построения оптимальных алгоритмов стимулирования спроса необходима обработка большого объёма статистических данных, проведение экономических экспериментов, что невозможно без непосредственного участия конкретных представителей бизнеса, заинтересованных в решении проблемы стимулирования спроса. Поэтому только объединение усилий экономистов, математиков, бизнесменов и IT-специалистов может дать практический результат.

Дальнейшее развитие исследований состоит в реализации данной программы при непосредственном участии бизнес-сообщества. Работа показывает, что современный уровень развития

IT-технологий делает возможным переход на новый уровень ведения исследовательских работ, при котором получение научных результатов будет сопровождаться одновременным ростом доходов предпринимателей, участвующих в этих работах, и более полным удовлетворением спроса потребителей.

Литература

1. Sun Z., Sun I., Strang K. Business Analytics-Based Enterprise Information Systems. *Journal of Computer Information Systems*, 2016, N 3, pp.118–120. DOI: 10.1080/08874417.2016.1183977.
2. Селиванов, С.Н. Некоторые экономико-математические модели маркетинговых и логистических исследований / С.Н. Селиванов, В.Г. Ларионов // *Логистика сегодня*. – 2006. – № 3. – С. 194–201.
3. Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А. *Эконометрика. Начальный курс* // Я.Р. Магнус. – М.: Дело, 2001.
4. Кутернин, М.И. Исследование возможностей повышения эффективности использования государственных субсидий для поддержки туристической отрасли РФ / М.И. Кутернин // *Инновации и инвестиции*. – 2021. – № 5. – С. 229–232.
5. Кутернин, М. И. О возможности рыночного регулирования цен на социально значимые товары / М.И. Кутернин // *Инновации и инвестиции*. – 2021. – № 2. – С. 118–121.

DEVELOPMENT OF MEASURES PROGRAMME TO STIMULATE DEMAND FOR VARIOUS PRODUCTS BASED ON THE JOINT ANALYTICAL AND MARKETING RESEARCH

Kuternin M.I.

State University of Management

The article sets the task of demonstrating the opportunities that can be gained in the modern economy by combining the scientific potential of different directions specialists with the efforts and resources of interested members of the business community. The task is solved on the example of joint analytical and marketing research based on the economic systems mathematical modeling and the processing of statistical studies on the demand for goods and services, using a variety of incentives. The article develops a work programme aimed at increasing the effectiveness of measures to stimulate demand for goods and services by combining the efforts of economists, mathematicians, entrepreneurs and information technology specialists. The paper shows the results of the conducted studies on stimulation of demand in the market of tourism services. It shows a possibility of increase of efficiency of the program of touristic cash-back due to the use of differential rates.

Keywords: demand stimulation, marketing, efficiency, mathematical modeling, optimization, information technology.

References

1. Sun Z., Sun I., Strang K. Business Analytics-Based Enterprise Information Systems. *Journal of Computer Information Systems*, 2016, N3, pp.118–120. DOI: 10.1080/08874417.2016.1183977.
2. Selivanov, S.N. Some economic and mathematical models of marketing and logistics research / S.N. Selivanov, V.G. Larionov // *Logistics today*. – 2006. – No. 3. – S. 194–201.
3. Magnus Ya.R., Katyshev P.K., Peresetsky A.A. *Econometrics. Initial course* // Ya.R. Magnus. – M.: Delo, 2001.
4. Kuternin, M.I. Study of the possibilities of increasing the efficiency of the use of state subsidies to support the tourism industry of the Russian Federation / M.I. Kuternin // *Innovations and investments*. – 2021. – No. 5. – S. 229–232.
5. Kuternin, M.I. On the possibility of market regulation of prices for socially significant goods / M.I. Kuternin // *Innovations and investments*. – 2021. – No. 2. – P. 118–121.

Управленческие решения в системе обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта

Димитриева Елена Николаевна,

канд. экономических наук, доцент кафедры налогообложения, финансов и экономической безопасности СИУ РАНХиГС
E-mail: ulagan-alena@mail.ru

Мамедова Лариса Викторовна,

канд. педагогических наук,
зав. кафедры ПиМНО ТИ (Ф) СВФУ
E-mail: larisamamedova@yandex.ru

Мамедова Елена Николаевна,

студент кафедры налогообложения, финансов и экономической безопасности СИУ РАНХиГС
E-mail: lena.mamedova.99@bk.ru

В настоящее время обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта является необходимостью для любой организации, особенно учитывая современную обстановку в стране: санкции, которые наносят ущерб предпринимателям, нестабильность валютного курса, низкая конкурентоспособность, высокий уровень инфляции и многое другое. Такие причины вынуждают аппарат управления организации всерьез подходить к вопросу обеспечения безопасности и существуют разные меры, которые руководство может применить на своей организации в соответствии с хозяйственной деятельностью. В отличие от ситуаций в стране, которые имели место быть 20 и больше лет назад, специалисты умеют управлять рисками и ликвидировать потенциальные угрозы при их появлении, что является трудоемкой, но очень действенной работой. Помимо этого, не стоит забывать о том, что для достижения эффективного результата в этом направлении, организации следует проводить комплексные мероприятия. Качественные услуги и товары, приемлемые цены и многое другое являются неотъемлемой частью стратегической политики. Однако вышеперечисленного недостаточно для обеспечения экономической безопасности организации, ведь вместе с этим, управляющим необходимо разработать мероприятия, оказывающие положительное влияние на кадровую политику и финансовую политику, а именно своевременно принять эффективные управленческие решения.

Ключевые слова: экономическая безопасность организации, риски, управленческие решения, оценка эффективности.

В настоящее время, организации довольно часто подвергаются воздействию внешних и внутренних угроз, что порой ведет за собой необратимые последствия и наносит урон экономической безопасности субъекта. Тем не менее, принятие верных управленческих решений по обеспечению экономической безопасности хозяйствующего субъекта поможет вовремя устранить риски, а также сохранить устойчивость развития организации.

Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта, как социальное явление и как объект экономики не только организаций, но и страны в целом, нуждается в особом внимании и в своевременной оценке внешних и внутренних угроз, которые могут нанести ущерб финансовой деятельности.

Принятие управленческих решений является одним из главных рычагов воздействия, так как в разработке, принятии и в реализации этих самых решений заключается работа аппарата управления. Верные управленческие решения в совокупности позволяют поддерживать организацию на разных ступенях развития, как на текущий момент, так и в обозримом будущем.

Важен также системный подход при принятии управленческих решений потому, что следует рассматривать все направления экономической безопасности:

- обеспечение защиты ресурсов материальных финансовых;
- обеспечение защиты интеллектуальной собственности;
- обеспечение защиты информационных ресурсов;
- эффективное управление работниками.

Для любой организации имеет значение штатный персонал, ведь сотрудники должны быть не только высококвалифицированными, но и материально заинтересованными в экономическом результате хозяйственной деятельности организации. Управление персоналом – это одна из стратегических задач, эффективное выполнение которой в совокупности с другими мероприятиями, приведет организацию к успеху.

Защита авторских прав также играет ключевую роль в обеспечении экономической безопасности. Товарные знаки, слоганы и т.д. нуждаются в защите интеллектуальной собственности. Это важный аспект по той причине, что правовая охрана необходима для хозяйствующих субъектов, которые способны развивать инновационную деятельность, ведь это влечет за собой экономической рост и устранение безработицы.

Такой механизм сохраняет баланс между работодателем/государством и новатором, увлеченным своим делом.

Специалисты экономической безопасности в своей работе как правило используют затратные и целевые аспекты, они помогают в разработке стратегических мероприятий. Отношение полученной прибыли к затраченным ресурсам – это вид целевого показателя.

Обобщающий аспект, в свою очередь, подразумевает экономичность способов преобразования ресурсов в эффективные результаты производительности.

Следование формулам и методикам – это одно из гласных правил среди специалистов, которые квалифицируются по оценке рисков. Учитывая тот факт, что основные индексы экономической эффективности хозяйственной деятельности включают в себя рентабельность производства, фондоёмкость и фондоотдачу, капитальные вложения, производительность труда и другие, мы рассмотрим следующие методы более подробно.

Существует достаточно большой перечень методов по оценке эффективности управленческого решения в системе обеспечения экономической безопасности, но в данной статье мы остановимся на наиболее известных.

Для того, чтобы оценить эффективность управленческого решения по экономии ресурсов при производстве и реализации продукции, необходимо обратить внимание на ресурсные и финансовые нормативы. Затем следует осуществить оценку по каждому ресурсу с помощью формулы:

$$\mathcal{E}_i = \frac{C_i}{P_i} * 100\%,$$

где C_i – норматив затрат i-ресурса
 P_i – реальные затраты i-ресурса

Если в результате подсчета выявился главный ресурс, следовательно, он будет базой для определения общей эффективности. В случае, если полученный результат у всех ресурсов равнозначный, то необходимо сделать расчет еще по следующему соотношению:

$$\mathcal{E} = \sum_{i=1}^m \frac{\mathcal{E}_i}{m} * 100\%,$$

где m – это ресурс.

Существует и третий исход, когда присутствует неравнозначность приоритетов. В таком случае необходимо придерживаться следующего подхода:

$$\mathcal{E} = \frac{\sum_{i=1}^m (\mathcal{E}_i * \Pi_i)}{m} * 100\%, \text{ где } \sum_{i=1}^m \Pi_i = 1.$$

Значения данных величин при расчете по следующей формуле будут взяты из бухгалтерской отчетности хозяйствующего субъекта. Конечным результатом такого управленческого решения будет представлен в приросте товарооборота, но в уменьшении объема запасов:

$$\mathcal{E}_T = \frac{\Pi * T}{Z} * 100\% = \frac{\Pi * (T_\phi - T_n)}{Z} * 100\%,$$

где \mathcal{E}_T – экономический результат при росте товарооборота;

Π – прибыль (на 1 миллион рублей).;

T_ϕ – товарооборот (фактический);

T – товарооборот (после принятия управленческих решений);

T_n – товарооборот (за определенный период времени);

Z – затраты.

В предпоследнем методе за основу берут соотношение рыночной стоимости от произведенных товаров к затратам на их реализацию:

$$\mathcal{E} = \left[K * \left(\frac{\Pi_{II}}{Z_{II}} - \frac{\Pi_I}{Z_I} \right) \right] * 100\%,$$

где K – коэффициент, учитывающий долю эффективности, приходящуюся на управленческое решение;

Π_I – прибыль от производства и реализации продукции (при I варианте);

Z_I – затраты на производство и реализацию продукции при (I варианте);

Π_{II} – прибыль от производства и реализации продукции (при II варианте);

Z_{II} – затраты на производство и реализацию продукции (при II варианте).

Последний метод, рассмотренный нами, необходим для того, чтобы глава хозяйствующего субъекта имел возможность справедливо и доказательно распределить полученную выручку среди кадров. Это необходимо для того, чтобы весь рабочий персонал был замотивирован, ведь работники, не извлекающие из своей работы прибыль, могут также стать угрозой экономической безопасности организации. Данная формула имеет вид:

$$\mathcal{E} = (\Pi * K) / Z * 100\%.$$

Эффективность от управленческих решений в системе обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта будет на высоком уровне, если следовать вышеперечисленным нормам и методам.

Даже несмотря на то, что это довольно трудная задача для руководителей, всегда есть возможность добиться положительного результата, но нужно учитывать, что организация обязана иметь следующий механизм осуществления управленческих решений:

1. разработка управленческих решений (может быть коллективной и единоличной);
2. утверждение решения (может быть утверждено коллективно и единолично);
3. реализация утвержденных управленческих решений;
4. контроль за реализацией;
5. оценивание результатов, полученных в ходе работы.

Утверждение решения в какой-то степени играет ключевую роль в представленной выше схеме, так как это одобрение, которое дает право на воплощение разработанных управленче-

ских решений и передает ответственность за со-
деянное руководителю организации. Одобрение

решения тоже подразделяется на несколько пун-
ктов (рис. 1).

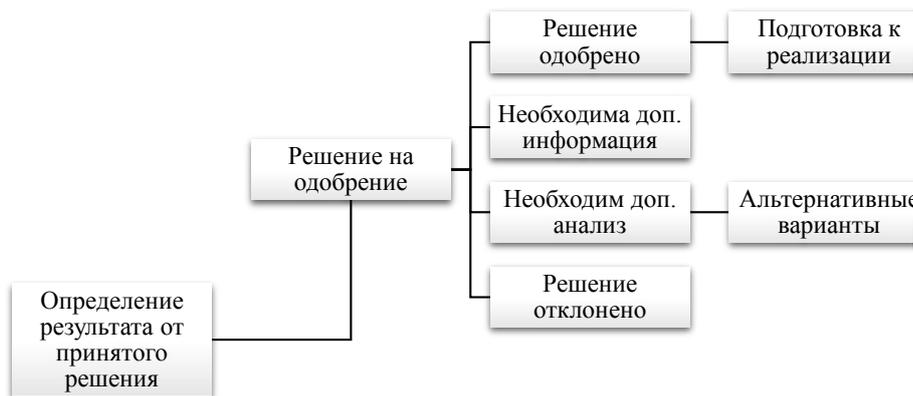


Рис. 1. Механизм утверждения этапов стратегии управленческих решений

В сущности, процесс обеспечения и поддержа-
ния экономической безопасности организации
является долговременным и стратегическим. Од-
нако при объединении различных механизмов, со-
временных информационных технологий и мето-
дов, экономика организации достигнет своей цели
в сфере экономической безопасности, что важно,
как для аппарата управления, так и для государ-
ства.

В заключении следует отметить, что пред-
ставленные нами методы оценки эффективности
управленческих решений в системе обеспечения
экономической безопасности организации позво-
ляют провести актуальный анализ и оценить со-
стояние экономической безопасности организа-
ции, благодаря чему руководители смогут оценить
перспективы повышения уровня безопасности
и достичь устойчивого конкурентного преимуще-
ства, а также стабильного развития в долгосроч-
ной перспективе.

Литература

1. Азанова В.А. Управленческие решения в эконо-
мике / В.А. Азанова. – СПб: Питер, 2009. –
380 с.
2. Бекетов, В.Р. Управленческие решения в си-
стеме обеспечения экономической безопасно-
сти организации / В.Р. Бекетов. – М.: Феникс,
2019. – 317 с.
3. Ларина, И.К. Управленческие решения, эконо-
мика и риски / И.К. Ларина, Р.Ю. Турчаева. –
М.: Феникс, 2019. – 224 с.
4. Медведева, Р.Г. Экономика и финансы /
Р.Г. Медведева. – СПб.: Питер, 2020. – 401 с.
5. Терехов, Л.В. Экономическая безопасность
в системе хозяйствующего субъекта / Л.В. Те-
рехов. – М.: МедПресс-Информ, 2017. – 293 с

6. Шадимова, Д.А. Факторы, представляющие
угрозу экономической безопасности / Д.А. Ша-
димова. – М.: АСТ, 2018. – 157 с

MANAGEMENT DECISIONS IN THE SYSTEM OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE ECONOMIC ENTITY

Dimitrieva E.N., Mamedova L.V., Mamedova E.N.

Branch Russian Academy of National Economy and Public Administration under
the President of the Russian Federation – Novosibirsk; Technical Institute
(branch) of North-Eastern Federal Institute of MK Ammosova in Neryungri

At this moment, the economic security of an economic entity is a ne-
cessity for any organization, especially given the current situation
in the country: sanctions that harm entrepreneurs, exchange rate
instability, low competitiveness, high inflation and much more. Such
reasons force the management apparatus of the organization to
take the issue of security seriously and there are various measures
that management can apply to their organization in accordance with
business activities. Unlike situations in the country that took place
20 or more years ago, specialists are able to manage risks and elim-
inate potential threats when they appear, which is a laborious but
very effective job. In addition, one should not forget that in order to
achieve an effective result in this direction, the organization should
carry out comprehensive measures. Quality services and goods,
reasonable prices and much more are an integral part of the strate-
gic policy. However, the above is not enough to ensure the econom-
ic security of the organization, because at the same time, managers
need to develop measures that have a positive impact on personnel
policy and financial policy, namely, to make effective management
decisions in a timely manner.

Keywords: economic security of the organization, risks, manage-
ment decisions, efficiency assessment.

References

1. Azanova V.A. Management decisions in the economy /
V.A. Azanova. – St. Petersburg: Peter, 2009. – 380 p.
2. Beketov, V.R. Management decisions in the system of ensur-
ing the economic security of the organization / V.R. Beketov. – М.:
Phoenix, 2019. – 317 p.
3. Larina, I.K. Management decisions, economics and risks /
I.K. Larina, R. Yu. Turchaev. – М.: Phoenix, 2019. – 224 p.
4. Medvedeva, R.G. Economy and Finance / R.G. Medvedev. –
St. Petersburg: Piter, 2020. – 401 p.
5. Terekhov, L.V. Economic security in the system of an econom-
ic entity / L.V. Terekhov. – М.: MedPress-Inforn, 2017. – 293 p.
6. Shadimova, D.A. Factors representing a threat to econom-
ic security / D.A. Shadimova. – М.: AST, 2018. – 157 s.

Цифровизация процесса интеллектуального анализа систем электронного документооборота

Пак Олег Борисович,

аспирант кафедры экономики, Технологический университет имени дважды Героя Советского Союза, летчика-космонавта А.А. Леонова
E-mail: oleg_pak_97@mail.ru

Современные организации, обладая огромным массивом документации на сегодняшний день, сталкиваются с проблемой анализа, обработки и дифференцирования информации. Цель данной статьи изучить возможность внедрения цифрового инновационного ядра для качественной группировки документов и дальнейшего его проектирования в зависимости от нужд изучаемого объекта. Рассматриваемое внедрение позволит получить следующие результаты: сократить временные издержки, нарастить коэффициент полезного действия структурных единиц компании, а также решить проблемы неэффективного хранения данных в организации. Разработка метода интеллектуального анализа систем баз данных-ключ к успешному и эволюционному шагу вперед в эпоху инновационной экономики. Закономерность развития современного делопроизводства также обусловлена факторами развития информационных технологий и инновационными подходами в управлении внутренними системами организациями.

Ключевые слова: Цифровые инструменты, система документооборота, обработка информации.

Введение

На сегодняшний день, наблюдая за работой документооборота большинства современных компаний, можно заметить устаревшие методы работы систем электронного документооборота (СЭД). В подтверждение данного факта можно привести пример того, что основной набор прикладного программного обеспечения, который используется на крупных предприятиях, был разработан в начале 2000-х годов. Сегодня они лишь немного дорабатываются и обновляются, однако новых глобальных решений не предлагается или разработки носят долгосрочный характер тестирования. Важно отметить, что малый и средний сектор бизнеса вовсе использует примитивные и однотипные методы по работе с исходными данными. В наши дни наиболее востребованными и популярным BIG DATA является Microsoft 365, 1С и IBM, а также весь спектр функционала, который может быть модернизирован [2].

Большое количество продуктов, на которых спроектированы платформы систем электронного документооборота, как правило, иностранного происхождения. Поддержка и поставка таких продуктов осуществляется удаленно, а следовательно, такие продукты больше подвержены ошибкам в работе при нестабильной геополитической ситуации в мире. Яркий пример мировая ситуация начала 2022 года.

Из вышеописанного, мы приходим к выводу, что собранный иностранный портфель систем может не полностью удовлетворять потребности компании и очень сильно зависит от политической ситуации в мире, что также отражается на стоимости конечного продукта или услуги, производимых компанией. Снизить издержки и степень зависимости от внутренних и внешних факторов в долгосрочной перспективе позволит собственное системное обеспечение. Однако системных обеспечений много, и потенциал на будущее невелик. Предпринимательская сеть постоянно меняется, а следовательно, приложения быстро устаревают. Необходимо разработка собственного цифрового интеллекта с мощным технологическим ядром, который способен учиться проводить сложные манипуляции с документооборотом в зависимости от исходных задач и определенной среды в данный момент.

Разработка цифрового интеллекта для работы с документооборотом

Рынок отечественного бизнеса в сфере оптимизации решений для документооборота компаний

является одним из перспективных рынков инвестирования как для частных инвесторов, так и для государственных институтов. Система электронного документооборота на сегодняшний день важная составляющая коммерческих подразделений, а также для заказчиков государственного сектора. Для первых – это в первую очередь способствует снижением разного рода издержек, а следовательно, увеличением прибыльности бизнеса и его масштаба. Для вторых система способствует более оперативному реагированию, а следовательно, более быстрому решению и реализации задуманных программ. Отличительной чертой отечественного делопроизводства является большое количества физического действие со стороны сотрудников, что повышает вероятность ошибки, увеличение сроков и неточности в выполнении поставленных задач. Справедливости ради необходимо учитывать, что для качественного внедрения системы электронного документооборота необходима комплексное переоснащение всех подразделений исследуемого объекта.

Современная схема электронного документа оборота представлена следующими составляющими:

- классический документооборот;
- электронный архив;
- безопасность данных;
- управление корпоративными процессами;
- отчеты и бизнес аналитика;
- совместная работа с документами.

На Российском рынке представлены крупные игроки, обладающая своими собственными или заемными интеллектуальными разработками. По данным TAdviser.ru мы изучили крупнейших поставщиков СЭД за 2021 год. Основные поставщики систем электронного документооборота за 2021 год представлен следующими компаниями:

- Бизнес автоматика (выручка 558 млн рублей);
- Ланит (выручка 632 млн рублей);
- Elma (выручка 670 млн рублей);
- Directum (выручка 689 млн рублей);
- Логика бизнеса (выручка 745 млн рублей);
- Syntellect (выручка 767 млн рублей);
- Digital design (выручка 875 млн рублей);
- Крок (выручка 1267 млн рублей);
- Terralink (выручка 1333 млн рублей);
- ЭОС (выручка 1358 млн рублей).

Востребованность на рынке СЭД продолжает расти в силу того, в связи с пандемией большинство компаний перешла на частичную удаленную занятость. Также данный факт подтверждает налоговые отчеты компаний, которые фиксирует рост прибыли у компаний, бизнес которых включает СЭД решения. Так по итогам 2020 года рост отрасли составил примерно 10%, а в 2021 году 15%. Помимо пандемии на рост отрасли оказывает существенное влияние факт цифровизаций компаний, процесс импортозамещения, а также законодательский процесс на территории Российской Федерации. Более того государство активно под-

держивает инновационные проекты по разработке отечественных проектов в области делопроизводства. В 2021 году было выделено 1,1 млрд. рублей на поддержку проектов ИТ компаний в данной отрасли [5]. Так, например, крупные представители государственного бизнеса уже начали работу по созданию компонентной системы электронного документооборота, в числе которых государственная корпорация Росатом. Это примерно 35 миллионов документов, 70 тысяч уникальных пользователей и более 160 предприятий, которые входят в холдинг Росатома. Ранее компания использовала иностранные платформы Opentext Documentum и СУБД Oracle [4].

Принципы работы нового интеллектуального анализа систем электронного документооборота будет представлен следующими компонентами:

- мобильность баз данных;
- безопасность данных;
- персонализация;
- интеллектуальное сканирование;
- высокая степень самоконтроля;
- облачность источников.

Мобильность баз данных позволит работать сотрудникам сообща со своими коллегами и будет предоставлять возможность обмениваться документами внутри организации и за ее пределами по мере необходимости. Интеллектуальный анализ будет генерировать и анализировать степень значимости определенного документа для каждого отдела или, в частности, сотрудника. Система анализа будет способна расставлять необходимые маркеры, тем самым сотрудник удаленно, но в тоже время не бесконтрольна сможет выполнять поставленные требования перед ним.

Важно отметить, что такое внедрение анализа в любом случае будет проходить через поточную связь корпоративного провайдера. Несомненно, у самого провайдера есть протоколы безопасности. Однако необходимо защитить дополнительно онлайн документооборот. С помощью интеллектуального анализа каждому документу будет присвоена степень защиты, которые необходимо организовать полностью на автоматическом приводе. На сегодняшний день существует достаточно много инициализаторов, которые способны работать со сторонними процессорами и обеспечивать достаточный уровень безопасности.

Интеллектуальный анализ сможет также персонализировать данные, тем самым компания получит хорошо упорядоченный алгоритм работы документооборота внутри себя. Персонализация придаст каждому документу свой уникальный облик в математической структуре процесса. Тем самым компания сможет производить процесс поиска или архивизации массива документов в более короткие сроки. Снижение сроков работы в документообороте компании косвенно сможет снизить издержки или увеличить прибыль компании.

Принцип интеллектуального сканирования широко использует в бизнесе печатной техники. Суть этого принципа заключается в автоматическом

сканирования и передачи данных в некий онлайн удаленный архив. Интеллектуальный анализ позволит выборочно производить копирование необходимых документов, которые будут храниться в онлайн архиве в зависимости от индивидуальных настроек, которые будут настроены компанией. При работе интеллектуального анализа будет наблюдаться исключение работы со стороны сотрудников, однако требуемая документация будет сохраняться по мере необходимости.

Система самоконтроля такой системы необходима для отслеживания ее эффективности, а следовательно, для отслеживания эффективности документооборота в организации. Задача интеллектуального анализа систематически проводить самоконтроль и выдавать структурированный отчет о проделанной работе. Отчетность будет принимать вид не просто набора данных, которые отображают результат проделанной работы, но выдавать готовые решения, которые уже реализованы самой системой. Такой подход к анализу позволит сэкономить время у цифрового решения на поиск правильных алгоритмов, которые настраиваются вручную. Система с каждым разом будет применять уже необходимый алгоритм работы и сможет стать абсолютно автономной и самообучаемой в перспективе.

На данный момент все подобного типа цифровые решения уже пытаются перебраться на облачное место дислокации. Однако чаще всего в целях безопасности такие алгоритмы находятся на собственных корпоративных площадках, которые зачастую требуют человеческого обслуживания со стороны инженеров на местности. Новизна данного решения, что предложенный проект будет способен обслуживаться удаленно небольшой командой специалистов технологий. Данный принцип также будет способствовать снижению издержек и будет обеспечивать первый принцип. Принцип мобильности.

Рассмотренные принципы предположительно приведут к следующим результатам:

- к качественному и количественному изменению работы в области делопроизводства;
- к исключению ошибки, вызванных человеческом фактором;
- к существенному снижению финансовых издержек организаций на прочие расходы;
- к исключению бюрократии в делопроизводстве;
- к снижению временных издержках при реализации всех поставленных задач;
- к более осознанному подходу в работе со стороны персонала и их руководства;
- к повышению качества внутренних систем процессов делопроизводства и др.

Вывод

Необходимость создания интеллектуального ядра для анализа документооборота компании закономерный шаг развития предпринимательской сферы.

Особенно актуально подобного рода решение для крупных коммерческих структур, а также для поставителей государственного сектора экономики.

Данное решение позволит решать проблему временного реагирования на актуальные задачи организации, а также позволит наладить документооборот в сфере делопроизводства. Цифровое решение интеллектуального анализа новый, не имеющий аналогов на отечественном рынке, а следовательно, не будет подвержен геополитическим факторам, происходящим в мире.

Современным объектам управления следует принять во внимание тот факт, что крупные иностранные компании уже в конце прошлого десятилетия предпринимали попытки разработки интеллектуального решения при реализации сложных инженерных решений. На сегодняшний день около 33% технических структур США используют результаты разработок в области интеллектуального реинжиниринга, в то время как в России составляет не больше 10%.

Литература

1. Абакумов Е.А. СЭД, система электронного документооборота // Общероссийский информационный ресурс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cnews.ru/book/СЭД>
2. Акимов К.А. Росатом переведет системы электронного документа оборота, на отечественно ПО // Общероссийский информационный ресурс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cnews.ru/news/line/2020-10-15_rosatom_perevedet_sistemu
3. Ранин О.П. Системы электронного документооборота // Общероссийский информационный ресурс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tadviser.ru/index.php/СЭД>
4. Полев Э.К. СЭД (Рынок России) // Общероссийский информационный ресурс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.tadviser.ru/index.php/Статья: СЭД_\(рынок_России\)](https://www.tadviser.ru/index.php/Статья: СЭД_(рынок_России))
5. Павленко Н.А. Как сократить расходы на СЭД // Общероссийский информационный ресурс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://club.cnews.ru/blogs/entry/kak_sokratit_rashody_na_dokumentoobor

DIGITAL SOLUTION FOR INTELLIGENT ANALYSIS OF ELECTRONIC DOCUMENT MANAGEMENT SYSTEMS

Рак О.В.

Technological University named after twice Hero of the Soviet Union, pilot-cosmonaut A.A. Leonov

Modern organizations, having a huge amount of information today, are faced with the problem of analyzing, processing and differentiating information. The purpose of this article is to study the possibility of introducing a digital innovation core for high-quality data grouping and its further design, depending on the needs of the object under study. The implementation under consideration will reduce time costs, increase the efficiency of the company's structural units, and also solve the problems of inefficient data company. The development of a method of intellectual work with source databases is the key to a successful and evolutionary step forward in the era of an

innovative economy. The pattern of development of modern office work is also due to factors in the development of information technology and innovative approaches to managing internal systems of organizations.

Keywords: Innovations, digital tools, electronic document management system, information processing, data grouping.

References

1. Abakumov E.A. EDMS, electronic document management system // All-Russian information resource [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.cnews.ru/book/SED>
2. Akimov K.A. Rosatom will transfer the system of electronic turnover documents to domestic software // All-Russian information resource [Electronic resource]. – Access mode: https://www.cnews.ru/news/line/2020-10-15_rosatom_perevedet_sistemu
3. Ranin O.P. Systems of electronic document management // All-Russian information resource [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.tadviser.ru/index.php/SED>
4. Polev E.K. EDMS (Market of Russia) // All-Russian information resource [Electronic resource]. – Access mode: [https://www.tadviser.ru/index.php/Article:EDS_\(market_of_Russia\)](https://www.tadviser.ru/index.php/Article:EDS_(market_of_Russia))
5. Pavlenko N.A. How to reduce the cost of EDMS // All-Russian information resource [Electronic resource]. – Access mode: https://club.cnews.ru/blogs/entry/kak_sokratit_rashody_na_dokumentobor

Развитие системы глобального экономического управления в условиях санкционного противостояния

Пупкова Мария Александровна,

студент, кафедра экспериментальной физики и инновационных технологий, ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
E-mail: mari.girl.02mail.ru

Ткаченко Роман Олегович,

студент, кафедра электроники и нанoeлектроники, ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
E-mail: grom.roma.99@bk.ru

Таджибаева Валерия Аминовна,

студент, кафедра экспериментальной физики и инновационных технологий, ФГАОУ ВО ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
E-mail: vtajg@inbox.ru

Антушев Артём Владимирович,

студент, кафедра радиоэлектронных систем, ФГАОУ ВО ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
E-mail: opereaserog@mail.ru

Яновская Анна Александровна,

студент, кафедра экспериментальной физики и инновационных технологий, ФГАОУ ВО «ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»
E-mail: spacextesla96@mail.ru

В научной статье представлены результаты анализа основных перспектив в развитии системы глобального экономического управления в международной экономике в период активного санкционного противостояния, наблюдаемого в 2022 году. Актуальность исследования на выбранную проблематику обусловлена быстроизменяющимися условиями в международном сообществе, где санкционный режим становится активным инструментом в регулировании спорных вопросов и дипломатических конфликтов. После 2014 года режим политических и экономических санкций стал регулируемым предметом, для решения последствий которого разработан ряд государственных мероприятий и механизмов. В рамках статьи рассмотрены основы многостороннего международного экономического и торгового сотрудничества в рамках глобального экономического управления. Проанализированы тенденции развития торгового протекционизма, как предпосылки для активизации условий санкционного противостояния в условиях деглобализации международной экономики. Рассмотрены риски и угрозы глобального экономического управления из-за введения новых экономических и политических санкций в периоде 2022 года.

Ключевые слова: глобальное экономическое управление; санкционные противостояния; экономические санкции; санкционный режим; торговые войны; международные экономические отношения; международные торговые отношения.

Актуальность проблематики, которая рассматривается в статье, обусловлена быстроизменяющимися условиями в международном сообществе, где санкционный режим становится активным инструментом в регулировании спорных вопросов и дипломатических конфликтов. После 2014 года режим политических и экономических санкций стал регулируемым предметом, для решения последствий которого разработан ряд государственных мероприятий и механизмов.

Однако в 2022 году санкционное противостояние обретает новую ветвь активности, из-за чего достигнуты пределы глобального экономического управления. Среди спорных вопросов не только отношения России и Запада, но и торговые войны, которые берут начало еще 3–4 года тому назад между двумя крупнейшими экономиками мира – США и Китаем.

По этим причинам, целью научной работы выступает проведение анализа основных перспектив в развитии системы глобального экономического управления в международной экономике в период активного санкционного противостояния, наблюдаемого в 2022 году.

В последние года система международных экономических и торговых отношений характеризуется продолжением процессов глобализации, в рамках которых создаются и развиваются тесные связи между различными экономическими субъектами, финансовыми институтами, банковскими структурами, государствами, а также региональными экономическими интеграциями/организациями.

Под понятием «международные экономические отношения» необходимо подразумевать систему отношений и связей между национальными экономическими системами и хозяйствующими субъектами, где устанавливаются и развиваются торговые и экономические связи, обеспечивается бизнес-кооперация и создание интеграционных процессов.

Главным фактором, стимулирующим развитие международных экономических отношений в современности, является внешнеторговая деятельность экономических субъектов. Ее причинами выступает мотивация и желание предприятий расширять свои рынки сбыта, масштабируя объемы производства и финансовой выручки. Для национальной экономической системы такое развитие предполагает увеличение внешнеторгового оборота (экспорта и импорта продукции) [1].

Исходя из этого, можно заключить следующее: торговая политика государства – главный фактор

в обеспечении ее макроэкономической стабильности и национальной экономической безопасности. В виду международной торговли товарами и ресурсами формируются различные конфликтные ситуации, предполагающие конфронтацию интересов между несколькими странами. Чтобы решать данные вопросы была создана Всемирная торговая организация (ВТО).

Проблема конфронтации интересов в рамках международной торговли товарами и услугами актуальна до сегодняшнего дня не только между развивающимися странами, но и между крупнейшими рынками, к которым относятся США и Китая. Причиной их формирования является желание американского правительства решить проблему, связанную с ростом отрицательного сальдо внешнеторгового баланса страны (в первую очередь, из-за рекордного роста объемов импорта готовой продукции со стороны рынка Китая).

Со стороны же Поднебесной увеличивается экспорт китайской продукции. Многие производители из Европы и США столкнулись с невозможностью конкурировать на своих внутренних рынках с товарами из Китая, поскольку их стоимость значительно ниже.

В общем, анализируя тенденции глобализации и развития международных экономических отношений, стоит отметить, что страны стали больше закрываться, чем открываться. Данный процесс наблюдается уже не первый год [2].

Таким образом, современная международная торговля переживает кардинальные изменения. Связаны они, как с развитием цифровых технологий и появлением сектора электронной коммерции, так и с повышением уровня конкуренции между крупнейшими рынками, что приводит к деглобализации. Исходя из этого, актуальной задачей дальнейшего развития международной торговли выступает ее регулирование за участием многостороннего международного сотрудничества, которое, по нашему мнению, ограничено в 2022 году из-за условий санкционного противостояния.

Главная проблема, которая стоит перед современным международным сообществом – это борьба с проявлениями торгового протекционизма, которая направлена на препятствие импорта продукции иностранных компаний на внутренние рынки.

Обратимся к рисунку 1, где изображена динамика объема импорта товаров и услуг, по которому идет содействие и, наоборот, принимаются меры таможенного препятствия.



Рис. 1. Динамика объема международной торговли, охваченной мерами стран по содействию импорту, и мерами, ограничивающими импорт, в 2014–2020 гг., млрд долларов США [3]

Стоит обратить внимание на то, что начиная с конца 2018 года увеличился объем международной торговли, где ограничивается импорт, принимаемыми странами мер протекционизма. Обусловлено это сразу несколькими факторами, как:

- активная политика президента Д. Трампа по защите американского рынка от китайского импорта;
- процесс выхода Великобритании из соглашений, ранее установленных в рамках единого европейского рынка;
- активная международная конкуренция между Китаем и странами «старого света».

Стремление многих государств сдерживать импорт зарубежных конкурентов, связанное с развитием и обострением конкуренции, в последнее десятилетие усиливается. Это в итоге приводит к формированию жесткого правового механизма, обеспечивающего становление протекционизма и расширяющего его формы [4].

В 2020 году ситуация резко изменилась и объем международной торговли, где наоборот стимулировался импорт возрос до 736 млрд долларов США. Однако данный скачок показателя вверх был временным и обусловлен кризисом пандемии коронавирусной инфекции, из-за которой внутрен-

ний рынок был не обеспечен необходимым объемом предложения различных категорий товаров и услуг.

В виду такого, с 2022 года можно ожидать возобновление принятия мер протекционизма странами, которые будут ограничивать объем импорта, а значит отрицательно влиять на развитие международной торговли. Многостороннее международное сотрудничество в лице различных организаций направленно на устранение возникших подобных проблем и конфликтов интерес между странами, чтобы обеспечивать защиту прав и принципов свободной внешней торговли.

На сегодняшний день, уровень роста проблематики влияния условий санкционного противостояния на систему глобального экономического управления связана с тем, что негативное влияние экономических санкций на инвестиционную и торговую деятельность на российском и западном рынке противоречит современным тенденциям транснационализации капитала, бизнеса и участия ее в процессах глобализации и экономической интеграции.

Из-за принятия антироссийских санкций в 2022 году возможно следующее негативное влияние, как [5; 6]:

1. Потеря прежнего уровня инвестиционной привлекательности российской экономики, ее отраслей и бизнес-субъектов.

2. Ухудшение ситуации на денежно-кредитном рынке России и ужесточение денежно-кредитного регулирования.

3. Рекордная девальвация валютного курса российского рубля.

4. Снижение уровня деловой и инвестиционной активности субъектов предпринимательства.

5. Нарушение прежних внешнеэкономических и внешнеторговых связей и основ таможенного регулирования.

Однако, есть ряд возможных последствий и для системы глобального экономического управления, которая практически не готова к условиям санкционного противостояния между Россией и Западом, а также участием в этом стран Восточной Азии, включая Китай и Японию.

Во-первых, санкционное противостояние нарушает прежние принципы и правила, которые установлены в рамках международного регулирования торговли и экономическими отношениями. Те принципы, которые прописаны в кодексе ВТО, означают, что страны не имеют право принимать дополнительные таможенные ограничения и барьеры, препятствующие свободной и конкурентной торговле на международных рынках товаров и услуг. Те экономические санкции, которые сейчас принимаются, делают данные принципы ВТО не актуальными.

Во-вторых, санкционное противостояние нарушает какие-либо внешнеэкономические и внешнеторговые связи между странами, даже теми, которые в этих санкциях активное участие не принимают. Россия, как и любая другая страна, тесно

интегрирована в международную структуру торговли товарами и услугами. Глобальные цепочки поставок ресурсов и продукции обеспечивает бесперебойное функционирование многих отраслей в мировой экономики.

В-третьих, принимаемые экономические санкции тем же Западом против России способны привести к косвенному влиянию на макроэкономическую стабильность многих других стран, глобальные цепочки поставок и стоимости которых будут нарушены. В итоге, это может стать стимулом к принятию встречных санкций другими странами, целью которых будет защита своих отечественных производителей и внутреннего рынка потребления от иностранной конкуренции.

В-четвертых, санкционное противостояние в 2022 году ведет к образованию мирового экономического и финансового кризиса. Рыночная конъюнктура на мировом рынке сырьевых товаров уже демонстрирует рекордные цены на золото и нефть. На фондовом рынке США и стран Европы наблюдается формирование нисходящей тенденции, которая, в итоге, может привести к обвалу рыночной капитализации крупнейших транснациональных корпораций мировой экономики. Нестабильность наблюдается и на валютном рынке Forex. Валюты многих стран резко меняются в стоимости, что усложняет процессы финансового планирования и бюджетирования в рамках внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности.

Таким образом, многостороннее международное сотрудничество в регулировании международной торговли и экономики заключается в создании системы институтов, механизмов и принципов, обеспечивающих защиту прав и интересов каждой стороны внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности, где объектами экономических и торговых отношений выступают товары, услуги и интеллектуальная собственность. Благодаря созданию эффективных механизмов и принципов регулирования международной торговли стимулируется рост внешнеэкономической деятельности предприятий и государств, поддерживается экономическое и технологическое развитие мирового сообщества.

Существует ряд возможных последствий для системы глобального экономического управления, к которым могут привести санкционные противостояния в 2022 году. К ним относятся нарушение прежних принципов и правил, которые установлены в рамках международного регулирования торговли и экономическими отношениями; нарушение каких-либо внешнеэкономических и внешнеторговых связей между странами, даже теми, которые в этих санкциях активное участие не принимают; создание косвенного влияния на макроэкономическую стабильность многих других стран, глобальные цепочки поставок и стоимости которых будут нарушены; высокая вероятность образования мирового экономического и финансового кризиса.

Литература

1. Воронин В.Г., Штеле Е.А. Международные валютно-кредитные отношения. М; Берлин: Директ-Медиа, 2015. 229 с.
2. Комолов О.О. Деглобализация в контексте мировой экономической стагнации // ЭВР. 2018. № 4 (58).
3. Смирнов Е.Н., Лукьянов С.А. Нестабильность международной торговли и подходы к оптимальному регулированию // Управленец. 2021. Т. 12. № 5. С. 21–31.
4. Красовская Е.А. Принцип либерализации как фактор трансформации механизма международно-правового регулирования международной торговли услугами // Вестник науки. 2022. Т. 2. № 1 (46). С. 40–43.
5. Долматова В.Ю., Безуглова М.Н., Салман О.Ф. Влияние антироссийских санкций на экономику Российской Федерации // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2020. № 2. С. 130–134.
6. Казанцев С.В. Влияние антироссийских санкций на экономическое развитие Российской Федерации // Развитие и безопасность. 2020. № 1 (5). С. 34–43.

DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF GLOBAL ECONOMIC MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF THE SANCTIONS CONFRONTATION

Pupkova M.A., Tkachenko R.O., Tadzhibaeva V.A., Antushev A.V., Yanovskaya A.A.
Siberian Federal University

The scientific article presents the results of the analysis of the main prospects in the development of the system of global economic

governance in the international economy during the period of active sanctions confrontation observed in 2022. The relevance of the study on the selected issue is due to the rapidly changing conditions in the international community, where the sanctions regime is becoming an active tool in the regulation of contentious issues and diplomatic conflicts. After 2014, the regime of political and economic sanctions became a regulated subject, and a number of government measures and mechanisms were developed to address the consequences of this. Within the framework of the article, the foundations of multilateral international economic and trade cooperation within the framework of global economic governance are considered. The trends in the development of trade protectionism are analyzed as prerequisites for activating the conditions of the sanction's confrontation in the context of the deglobalization of the international economy. The risks and threats of global economic governance due to the introduction of new economic and political sanctions in the period of 2022 are considered.

Keywords: global economic governance; sanctions confrontation; economic sanctions; sanctions regime; trade wars; international economic relations; international trade relations.

References

1. Voronin V.G., Shtele E.A. International monetary and credit relations. M; Berlin: Direct-Media, 2015. 229 p.
2. Komolov O.O. Deglobalization in the context of world economic stagnation // EVR. 2018. No. 4 (58).
3. Smirnov E.N., Lukyanov S.A. Instability of international trade and approaches to optimal regulation // Manager. 2021. V. 12. No. 5. S. 21–31.
4. Krasovskaya E.A. The principle of liberalization as a factor in the transformation of the mechanism of international legal regulation of international trade in services. Vestnik nauki. 2022. Vol. 2. No. 1 (46). pp. 40–43.
5. Dolmatova V. Yu., Bezuglova M.N., Salman O.F. The impact of anti-Russian sanctions on the economy of the Russian Federation // State and municipal management. Scientific notes. 2020. No. 2. P. 130–134.
6. Kazantsev S.V. The impact of anti-Russian sanctions on the economic development of the Russian Federation // Development and security. 2020. No. 1 (5). pp. 34–43.

Институционализация применения информационных технологий как способ повышения прозрачности государственных закупок

Сергеева Светлана Александровна,

кандидат экономических наук, соискатель кафедры управления активами Московского государственного института международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации; специалист по учебно-воспитательной работе кафедры управления государственными и муниципальными закупками Московского государственного университета управления Правительства Москвы
E-mail: ugmzmag@yandex.ru

Трофимовская Алла Викторовна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры управления государственными и муниципальными закупками Московского государственного университета управления Правительства Москвы
E-mail: a-lla@mail.ru

Кадырова Гульназ Масхутовна,

магистрант кафедры управления государственными и муниципальными закупками МГУУ Правительства Москвы
E-mail: ugmzmag@gmail.com

Исайко Евгений Васильевич,

магистрант кафедры управления государственными и муниципальными закупками МГУУ Правительства Москвы
E-mail: ugmzmag@gmail.com

Единая информационная система закупок сегодня является важнейшей системой, позволяющей искать и подбирать информацию, необходимую как заказчикам, так и поставщикам. Официальный сайт системы является источником данных о процессах в закупках, которые являются полными, достоверными и надёжными. Важнейшим этапом развития информационных технологий для совершенствования закупочной сферы можно отнести извлечение данных из ЕИС в нужных разрезах (например, всесторонние данные по планированию) для последующей передачи в мощные аналитические системы. Анализ закупочных практик показывает, что из-за огромного количества информации, которая публикуется в единой информационной системе, технических особенностей и др. доступ к информации, несмотря на принцип открытости информации, может затрудняться, из-за чего возникают сложности с глубокой аналитикой данных, что в свою очередь может привести к принятию неэффективных решений в закупочной сфере, в том числе и в процессах планирования государственных (муниципальных) закупок. BI системы позволят по – новому решать многие актуальные проблемы работы с информацией в сфере закупок.

Ключевые слова: закупки, информационные технологии, Единая информационная система, современные подходы.

На сегодняшний день основной информационной системой в сфере государственных (муниципальных) закупок остается Единая информационная система – ЕИС как главный сервис, позволяющий искать и подбирать данные об уже проведенных и только планируемых закупках. Директор по цифровым технологиям электронной торговой площадки «РТС-тендер» В. Григоренко, рассуждая о тенденциях развития закупочных технологий в 2020 г., отметил, что в ближайшем будущем продолжится активное развитие системы, к примеру, появиться такой функционал, как покупка «с полки», у подрядчика, который разместил лучшее предложение в требуемой категории, а не поиск конкретного подрядчика, отвечающего всем закупочным требованиям. Популярность получают BI системы, которые нужны для планирования поставок, что в свою очередь даст возможность проводить сбор и последующий анализ информации из большого количества источников, эффективно выстраивать модули, параметры которых можно будет регулировать [8]. При этом подготовка специалистов в сфере закупок во многом предусматривает нацеленность на овладение многими новыми навыками цифровой эпохи, но также многие вопросы остаются неразработанными [2;3;4].

Основное достоинство единой информационной системы с точки зрения источника информации о процессах в закупках, кроме полноты, достоверности и надёжности, состоит в том, что она работает на основании парадигмы открытой информации, когда данные, которые в ней публикуются, открыты для всех пользователей. Базовые особенности парадигмы открытой информации подразумевают, что данные из единой информационной системы могут использоваться и расширяться, актуализируясь с другими базами данных. В связи с этим представляется, что важнейшим этапом развития информационных технологий для совершенствования процессов планирования в закупочной сфере можно назвать извлечение данных из ЕИС в нужных разрезах (например, всесторонние данные по планированию) для последующей передачи в мощные аналитические системы, в частности в BI-системы. Извлеченные и переданные таким образом данные подлежат разностороннему анализу, который может проводиться:

- государственными (муниципальными) заказчиками – с целью оптимизации процесса закупок, в том числе для эффективного составления графиков и планов;
- контролирующими органами – для выявления нарушений в сфере закупочного планирования и сбора статистики;

- внешними исполнителями – для поиска закупок на основании составленных планов и участия в закупочной деятельности.

Специалисты в области информационных технологий отмечают, что трудности с получением информации можно решить при помощи специально разработанного приложения, которое будет напрямую работать с единой информационной системой и иметь небольшую функциональность являясь связующим звеном между единой информационной системой и актуальными системам, в которые оно будет передавать информацию, необходимую для проведения анализа [8]. Подобные приложения называются «парсерами», т.е. программным обеспечением, необходимым для автоматизированного сбора данных из множества источников или выборочное получение больших объёмов данных для её обработки и структуризации. Итоговый файл после парсинга хранится в базе данных или в текстовом файле. Сохранённая информация может использоваться системами даже без соединения с интернетом [9].

Парсинг и формирование хранилища информации облегчает работы по анализу, во время которых могут использоваться множество других средств для обработки информации и её визуализации: от самых простых таблиц в электронном формате до пакетов для искусственного интеллекта и программ, среди которых наиболее актуальными являются BI системы. В связи с этим рассмотрим подробнее возможности их применения в процессе планирования закупок.

BI-система (*Business Intelligence System*) представляет собой современный информационный инструмент для поддержки принятия управленческих решений в области бизнес-аналитики, в основе которой находится концепция визуализации (т.е. графического оформления) информации, что позволяет обеспечить лучшее понимание многомерных закономерности процессов и показать основные моменты в виде диаграмм и графиков, т.к. мозг человека лучше воспринимает и анализирует изображения.

Специалисты отмечают, что BI-система это:

- важные инструментарий для принятия высокоэффективных управленческих решений;
- приложение, которые содержит в себе отчёты, таблицы и графики, направленные для эффективного стратегического и операционного анализа информации;
- надежное средство повышения эффективности управления и сокращения затрат;
- доступ к полной и детальной информации по запросу в любом месте за один клик [10].

В наиболее общем смысле BI-система регулярно получает информацию от выбранных заранее источников, в структурированном сжатом виде предоставляет работников наиболее важные данные, которые соотносятся с целевыми параметрами, что даёт возможность сразу же выводить информацию любого уровня. BI-система необходима, в первую очередь, для того, чтобы в режи-

ме реального времени отслеживать положение дел в анализируемой сфере, например, анализировать планы-графики закупок по заданным сотрудникам параметрам, и в случае необходимости оперативно реагировать на отклонения заказчика от плана. Так, даже если сам заказчик не всегда может увидеть проблему, то BI-система покажет даже потенциальные недоработки в планах [10].

При этом BI-система не является частью какого-либо сложного программного оборудования и не заменяет другие, уже имеющиеся у заказчика системы, а может получать данные из любых привычных источников, включая традиционно используемые в закупках таблицы *Excel* и существующие бумажные документы (переведенные в электронный вид). Так, BI-система подключается к любой из функционирующих в компании информационных систем и загружает в себя все требуемые данные, при этом полная загрузка происходит однократно, а далее подгружаются только изменения, что обеспечивает мгновенное получение результатов анализа [11].

Работать в BI-системе может любой специалист по закупкам, т.к. ее интерфейс прост и интуитивно понятен, и для возможности анализа данных в такой системе не требуются какие-либо узкоспециальные знания в области информационных технологий. Внедрение BI-системы в рабочий процесс организации заказчика также не предполагает глобальных изменений и сложностей, происходя, как правило, в кратчайшие сроки практически без отрыва сотрудников от работы. К тому же формирование цифровых навыков заказчиков включает в себя многие аспекты профессиональной подготовки заказчиков в части информационного обеспечения закупок [2;3;4].

BI-системы полезны в любой организации, поскольку позволяют оперативно собирать актуальную информацию для принятия правильных стратегических и тактических решений. Как отмечает А. Левашов, наиболее актуальны BI системы у организаций в государственном секторе, торговле и финансах. В отношении государственного сектора, наиболее характерными являются запросы, необходимые для работы механизмов прогнозирования, автоматизации выделения средств из бюджета, применение инструментария для мониторинга самых важных показателей [11]. А. Порецков, комплексно характеризуя преимущества использования BI-систем в сфере государственных (муниципальных) закупок, описывает их следующим образом (табл. 1).

Важно также отметить, что при выборе BI-системы для конкретного заказчика (в том числе, для внедрения такого программного решения в сферу планирования закупок) необходимо учитывать ряд критериев, среди которых:

- цели и задачи аналитики (анализ полного закупочного цикла или только отдельных его аспектов, например, планирования);
- характер закономерностей, которые должны быть обнаружены (отклонения от планов-

графиков, превышение лимитов бюджетных обязательств и т.д.);

- объем данных и способ их хранения, что влияет на скорость и методы работы BI-системы (если организация заказчика имеет огромное количество больших данных, необходимо правильно организовать их электронное хранилище).

Таблица 1. Общая характеристика преимуществ BI-систем в закупочной практике [5]

BI-системы	
Функции	<ul style="list-style-type: none"> – извлечение, трансформация и очистка данных – связывание данных и предоставление пользователю – организация доступа пользователей к различным данным – стратегическое планирование – анализ и систематизация информации – коррекция планов – принятие оперативных решений – контроль
Инструментарий	<ul style="list-style-type: none"> – визуализация ключевых показателей – сводные таблицы, диаграммы, графики – средства прогнозирования – система контроля и рассылки уведомлений – средства групповой и удаленной работы – формирование пользовательских запросов с доступом к деталям – формирование и рассылка отчетности
Пользователи	<ul style="list-style-type: none"> – высшее руководство – руководители подразделений и отделов – аналитики – штатные сотрудники
Концепция	<ul style="list-style-type: none"> – простота – ассоциативный поиск – возможность наблюдения на любом устройстве – возможность видеть картину данных в целом – безопасность данных – работа с любыми источниками – обеспечение всех потребностей – самообслуживание
Революционные технологии	<ul style="list-style-type: none"> – мощность – скорость – мгновенный отклик – вычисления «на лету» – любые измерения поиска – интуитивность использования – низкая стоимость

Так, использование BI-систем в области планирования и прогнозирования в государственных (муниципальных) закупках представляется эффективным, однако стоит учитывать, что внедрение аналитики – это комплексный процесс, поэтому к выбору BI-платформы необходимо отнестись внимательно, с учетом ее следующих критериев:

1. Соответствие функциональным требованиям – нужно определить, способна ли выбранная система удовлетворить предъявляемые к ней требования, справится ли она с объемами имеющихся данных, сможет ли предоставить необ-

ходимые индикаторы, позволит ли специалисту по закупкам самостоятельно формировать запросы и отчеты, можно ли организовать к ней доступ с мобильных устройств и т.д.

2. Интегрированность – большим плюсом BI-системы является наличие уже интегрированных в нее компонентов, таких как инструменты разработки, хранилище данных, инструменты управления доступом, средства визуализации и др. Чем «укомплектованнее» платформа, тем проще ее использование.
3. Наличие квалифицированных специалистов – эффективность использования аналитической системы зависит не только от ее успешного внедрения, но и от дальнейшего поддержания в актуальном состоянии по отношению к требованиям рынка, поэтому в организации должны быть технические специалисты, которые будут следить за своевременным обновлением программного обеспечения.
4. Совокупная стоимость – оценивая стоимость владения BI-системой, стоит принять во внимание не только цену внедрения программы, но и затраты на ее дальнейшее развитие и масштабирование.

Таким образом, существующие возможности планирования в закупочной практике, могут быть усовершенствованы BI системами, которые в последнее время активно развиваются и даёт возможность понятно визуализировать данные по закупкам, проводить подробный анализ благодаря новейшим методикам без привлечения дополнительных ИТ специалистов.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 08.02.2017 № 145 «Об утверждении Правил формирования и ведения в единой информационной системе в сфере закупок каталога товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и Правил использования каталога товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Консультант Плюс.
2. Гладилина И.П., Сергеева С.А., Кадыров Н.Н., Мельникова А.В., Строганова Е.В. Подготовка специалистов в сфере закупок к работе в условиях умной контрактной системы // Инновации и инвестиции. – 2020. – № 6. – С. 96–99.
3. Гладилина И.П., Дёгтев Г.В., Балдин А.С., Прохоров А.В., Сварник Т.А. Цифровые навыки в достижении профессиональной успешности специалистов в области управления // Инновации и инвестиции. – 2020. – № 4. – С. 96–99
4. Гладилина И.П., Кадыров Н.Н., Мельникова А.В., Прохоров А.В. Цифровая грамотность и цифровые навыки как условие эффективного кадрового обеспечения современной экономики // Сборник научных статей по итогам работы Международного научного форума НА-

УКА И ИННОВАЦИИ – СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ (г. Москва, 8 мая 2020 г.). / отв. ред. Д.Р. Хисматуллин. – Москва: Издательство Инфинити, 2020. – С. 8–16.

5. Порецков А. Бизнес-аналитика для госзакупок: глубокий анализ, публичный доступ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docplayer.ru/53564717-Biznes-analitika-dlya-goszakupok-glubokiy-analiz-publichnyu-dostup-anton-poreckov-rbc-group.html>
6. Феррари А. Знакомство с Microsoft Power BI / А. Феррари, М. Руссо. – М.: Уайли, 2019. – 351 с.
7. Единая информационная система в сфере закупок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (дата обращения 09.02.2022)
8. Информационные технологии в закупках [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru>
9. Парсинг html-сайтов с помощью PHP, Ruby, Python [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://parsing.valemak.com> (дата обращения 02.12.2021)
10. Что такое BI-система? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://biconsult.ru/cho-takoe-bi> (дата обращения 30.01.2022)
11. Что такое BI и зачем это нужно вашему бизнесу? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://softline.rbc.ru/page/cho-takoe-bi-i-zachem-eto-nuzhno-vashemu-biznesu/> (дата обращения 23.01.2022)
12. IBM Cognos Analytics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ibm.com/ru-ru/products/cognos-analytics> (дата обращения 29.01.2022)
13. Tableau [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tableau.com> (дата обращения 29.01.2022)
14. Qlik [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.qlik.com/ru-ru/> (дата обращения 29.01.2022)

INSTITUTIONALIZATION OF THE USE OF INFORMATION TECHNOLOGIES AS A WAY TO INCREASE THE TRANSPARENCY OF PUBLIC PROCUREMENT

Sergeeva S.A., Trofimovskaya A.V., Kadyrova G.M., Isayko E.V.
Moscow State University of Management

Today, the unified procurement information system is the most important system that allows you to search and select information necessary for both customers and suppliers. The official website of the system is a source of data on procurement processes that are complete, reliable and reliable. The most important stage in the development of information technologies for improving the procurement sphere can be attributed to the extraction of data from the EIS in

the required sections (for example, comprehensive planning data) for subsequent transfer to powerful analytical systems. An analysis of procurement practices shows that due to the huge amount of information that is published in a single information system, technical features, etc., access to information, despite the principle of information openness, can be difficult, which causes difficulties with deep data analytics, which in turn, it can lead to the adoption of inefficient decisions in the procurement area, including in the planning processes of state (municipal) procurement. BI systems will allow in a new way to solve many urgent problems of working with information in the field of procurement.

Keywords: procurement, information technology, unified information system, modern approaches.

References

1. Decree of the Government of the Russian Federation of February 8, 2017 No. 145 "On approval of the Rules for the formation and maintenance in a single information system in the field of procurement of a catalog of goods, works, services to meet state and municipal needs and the Rules for using a catalog of goods, works, services to provide state and municipal needs". – [Electronic resource]. – Access mode: Consultant Plus.
2. Gladilina I.P., Sergeeva S.A., Kadyrov N.N., Melnikova A.V., Stroganova E.V. Training of specialists in the field of procurement for work in a smart contract system // Innovations and investments. – 2020. – No. 6. – S. 96–99.
3. Gladilina I.P., Degtev G.V., Baldin A.S., Prokhorov A.V., Svarnik T.A. Digital skills in achieving professional success of management specialists // Innovations and investments. – 2020. – No. 4. – S. 96–99
4. Gladilina I.P., Kadyrov N.N., Melnikova A.V., Prokhorov A.V. Digital literacy and digital skills as a condition for effective staffing of the modern economy // Collection of scientific articles based on the results of the work of the International Scientific Forum SCIENCE AND INNOVATION – MODERN CONCEPTS (Moscow, May 8, 2020). / resp. ed. D.R. Khismatullin. – Moscow: Infiniti Publishing House, 2020. – P. 8–16.
5. Poretskov A. Business intelligence for public procurement: deep analysis, public access [Electronic resource]. – Access mode: <https://docplayer.ru/53564717-Biznes-analitika-dlya-goszakupok-glubokiy-analiz-publichnyu-dostup-anton-poreckov-rbc-group.html>
6. Ferrari A. Introduction to Microsoft Power BI / A. Ferrari, M. Russo. – М.: Wiley, 2019. – 351 p.
7. Unified information system in the field of procurement [Electronic resource]. – Access mode: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (accessed 09.02.2022)
8. Information technologies in procurement [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.tadviser.ru>
9. Parsing of html sites using PHP, Ruby, Python [Electronic resource]. – Access mode: <http://parsing.valemak.com> (date appeals 02.12.2021)
10. What is a BI system? [Electronic resource]. – Access mode: <https://biconsult.ru/cho-takoe-bi> (accessed 01/30/2022)
11. What is BI and why does your business need it? [Electronic resource]. – Access mode: <http://softline.rbc.ru/page/cho-takoe-bi-i-zachem-eto-nuzhno-vashemu-biznesu/> (accessed 01/23/2022)
12. IBM Cognos Analytics [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.ibm.com/ru-ru/products/cognos-analytics> (Accessed 01/29/2022)
13. Tableau [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.tableau.com> (accessed 01/29/2022)
14. Qlik [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.qlik.com/ru-ru/> (accessed 01/29/2022)

Влияние стейкхолдеров на устойчивый успех страховых организаций

Гаврикова Анастасия Игоревна,

магистрант кафедры современных технологий управления,
МИРЭА – Российский технологический институт
E-mail: nasta-97@bk.ru

Гаврикова Наталья Владимировна,

старший преподаватель кафедры современных
технологий управления, ФГБОУ ВО МИРЭА – Российский
технологический институт
E-mail: zzznataljazzz@rambler.ru

Яковлева Анна Олеговна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры
современных технологий управления, МИРЭА – Российский
технологический институт
E-mail: anya-yakovleva@mail.ru

Устойчивый успех организации обеспечивается за счет ее способности удовлетворять потребности и ожидания заинтересованных сторон (потребители, государство, общество, поставщики и т.д.). Заинтересованными сторонами страховых организаций, с которыми связаны основные риски и возможности достижения устойчивого успеха, выступают потребители, персонал и государство.

Статья посвящена вопросам обеспечения устойчивого успеха страховых организаций в соответствии с ГОСТ Р ИСО 9004–2019. В работе использованы методы ретроспективного, статистического, графического анализа. Автором определены заинтересованные стороны страховых организаций, их основные потребности и ожидания. Выявлены ключевые проблемы удовлетворения потребностей и ожиданий заинтересованных сторон: потребителей, персонала и государства. Сформулирован алгоритм обеспечения устойчивого успеха страховых организаций.

В ходе исследования автором выявлены следующие проблемы обеспечения устойчивого успеха страховых организаций: невысокий уровень квалификации и компетенций персонала, неудовлетворительная система материального стимулирования сотрудников, риски неудовлетворения новых регулятивных требования к финансовой устойчивости и платежеспособности.

Ключевые слова: страховой рынок, страховые организации, устойчивый успех, заинтересованные стороны, внешние и внутренние факторы, риски, возможности.

Дефиниция «устойчивый успех» в категориально-понятийный аппарат отечественного менеджмента впервые введена стандартом ГОСТ Р ИСО 9004–2010. В разделе 3 «Термины и определения» стандарта «устойчивый успех организации» трактуется как результат способности организации достигать целей и поддерживать такое состояние в течение длительного периода. В ГОСТ Р ИСО 9000–2015 происходит некоторая модификация термина «устойчивый успех», интерпретируемого как «баланс между экономическими и финансовыми интересами и потребностями организации и заинтересованных сторон на протяжении определенного периода времени». К заинтересованным сторонам относятся стороны, воздействующие на функционирование организации и ее способность добиваться устойчивого успеха. В качестве заинтересованных сторон традиционно выступают потребители, владельцы, сотрудники организации, поставщики, союзы, общество. На рисунке 1 рассмотрим ключевых стейкхолдеров страховых организаций, их потребности и ожидания.

Потребители	Государство	Персонал	Контрагенты
<ul style="list-style-type: none">• высокое качество продукции и услуг;• высокое качество обслуживания.	<ul style="list-style-type: none">• своевременность и полнота налоговых платежей в бюджеты разных уровней;• вклад организации в повышение благосостояния общества;• социальные показатели деятельности.	<ul style="list-style-type: none">• стабильность и прибыльность работодателя;• способность страховой организации гарантировать достойную оплату труда и сохранение рабочих мест.	<ul style="list-style-type: none">• своевременная выплата причитающихся сумм страховых выплат;• способность организации генерировать положительный денежный поток.

Рис. 1. Потребности и ожидания заинтересованных сторон страховых организаций

Последовательное удовлетворение потребностей и ожиданий заинтересованных сторон служит фундаментальным условием обеспечения устойчивого успеха и масштабирования возможностей страховых организаций. Неудовлетворение потребностей и ожиданий контрагентов ведет к образованию рисков в деятельности страховых организаций, снижению финансовой устойчивости, дестабилизации экономической безопасности. Соответственно, первоочередная задача страховых организаций заключается в идентификации этих потребностей, определении наиболее приоритетных из них и установлении процессов / механизмов / инструментов, обеспечивающих данные потребности. При этом, необходимо осознавать, что потребности и ожидания заинтересованных сторон не константы, они трансформируются и эволюционируют под влиянием внешних (законодательство, конкуренция, смена технологий и т.д.) и внутренних (зрелость, ресурсы, уровень компетентности

организации и т.д.) факторов, что детерминирует потребность в развитии гибкости и адаптивности страховых организаций.

В настоящий период в страховой сфере сложился ряд проблем, препятствующих обеспечению устойчивого успеха страховых организаций (т.е. полноаспектному удовлетворению потребностей и ожиданий заинтересованных сторон). Анализ данных проблем (дифференцированно по каждой заинтересованной стороне) призван определить оптимальные пути их минимизации / нивелирования.

1. Потребители. Как известно, удержание клиентов многократно дешевле привлечения новых. По оценкам экспертов, повышение коэффициента удержания клиентов на 5% позволяет страховым организациям увеличить прибыль на 80%. Удержание существующей клиентской базы и ее расширение обеспечиваются, главным образом, высоким качеством продукции/услуг и обслуживания. Согласно результатам опроса российского рейтингового агентства «Эксперт РА», проведенного в 2019 г., более 50% респондентов не удовлетворены уровнем обслуживания страховых компаний. По оценке НАФИ, лишь 35% россиян доверяют страховым компаниям, что аргументируется негативным опытом коммуникации со страховщиками после наступления страховых случаев. Согласно Народному рейтингу страховых компаний, высоким рейтингом обладают всего 8 страховых компаний из 25 – это Тинкофф Страхование, Зетта Страхование, СК Кардиф, Капитал Life, Группа страховых компаний «Югория», Абсолют Страхование, Ренессанс Жизнь, Группа Ренессанс Страхование. Оценка производилась по пятибалльной шкале, наиболее высокая оценка составила 3,97 баллов (показатель принадлежит компании Зетта Страхование). Невысокий уровень квалификации и компетенций персонала нивелирует эффект от интеграции в деятельность организаций передовых IT-технологий, препятствует модернизации страхового бизнеса и обеспечению устойчивого успеха страховых организаций. Соответственно, повышение лояльности клиентов и удовлетворение их потребностей в высоком качестве обслуживания обеспечивается посредством совершенствования личностных, социальных и профессиональных компетенций сотрудников страховых организаций. В условиях систематической трансформации технологических процессов, модернизации цифрового пространства, прогрессирования экономических моделей роль компетентности персонала в эволюции страхового бизнеса многократно актуализируется. В соответствии с требованиями ИСО 9001, коммерческие организации должны на регулярной основе повышать компетентность персонала в целях наращивания качества предоставляемой продукции/услуг. Страховой рынок, характеризующийся динамич-

ностью, инновационностью, технологичностью требует перманентного обновления знаний его участников (работников страховых компаний). Помимо прочего, компетентность страховых работников влияет на финансовую грамотность населения. В силу специфичности страхового бизнеса и сложности понимания страховых продуктов, востребованность страхования в России остается на крайне низком уровне. Как отмечает президент Всероссийского союза страховщиков Юргенс И., страхование жилья в России характеризуется неудовлетворительными показателями даже в регионах с ежегодными наводнениями, паводками и пожарами. В 2019 г. доля страхования жилья в регионах с цикличностью стихийных бедствий составила всего 8%. В частности, в Иркутской области, где уровень реки в пик паводка достиг исторического максимума – доля страхования жилья составила всего на 3,4%. Повышение финансовой грамотности населения является архиважной задачей, поскольку данный фактор играет огромную роль в обеспечении устойчивого успеха страховых организаций. Помимо того, совершенствование компетенций сотрудников страховых организаций в синтезе с инновационными цифровыми технологиями способствует выявлению и сокращению неэффективных работников.

2. Персонал. Качество человеческого капитала детерминирует конкурентоспособность страховых организаций, их прибыльность, финансовую устойчивость и потенциал развития. Грамотный персонал в условиях нестабильной, неблагоприятной, систематически трансформируемой среды – это фундаментальный инструмент достижения устойчивого успеха страховых организаций. Удовлетворение потребностей и ожиданий персонала связано преимущественно с достойной (эквивалентной вложенным трудам) заработной платой. Согласно статистическим исследованиям, в период 2015–2020 гг. индекс роста средней заработной платы в страховых компаниях составил 10–30%, в частности, в Ингосстрах – 9,3%, Ресо – 14,7%, АльфаСтрахование – 33,7%. При этом, индекс роста производительности труда за обозначенный период оказался на уровне – 2–5%. Такая корреляция показателей заработной платы и производительности труда обусловлена «тезаурусным эффектом» – когда субъективное восприятие собственной профессиональной значимости и трудовых успехов не совпадает с объективной оценкой со стороны компании. Объективизм при этом гарантируется системой грейдов (интегрированной в абсолютное большинство систем управления персоналом страховых организаций), в рамках которой устанавливается диапазон суммы заработной платы работников в соответствии с результатами их деятельности (рисунок 2).



Рис. 2. Корреляция результатов труда сотрудников страховых компаний с их оплатой в системе грейдов

Несмотря на прогрессивность и прозрачность системы грейдов, на практике такая оценка квалификации встречает недовольство со стороны сотрудников страховых компаний. В целях нивелирования тезаурусного эффекта, необходимо:

- установление дополнительных выплат из резервного фонда оплаты труда (выплаты по результатам деятельности, за управление, участие в проекте, достижение ключевых показателей деятельности);
- дополнение системы грейдинга системой показателей KPI, представляющей собой совокупность ключевых индикаторов работы каждого сотрудника страховой компании. KPI оказывает значительное влияние на размер бонусов, что продиктовано возможностью идентификации

индивидуального вклада работников в функционировании организации.

3. Государство. В 2021 г. в России ведены новые регулятивные требования к финансовой устойчивости и платежеспособности отечественных страховых компаний. В Положении № 710-П установлено минимально допустимое соотношение собственных средств и принятых обязательств, разработаны строгие нормативы в части расчета резервов, предъявлены жесткие требования к качеству предоставляемых страховыми организациями услуг и т.д. В случае неудовлетворения новых требований государства к устойчивости и платежеспособности, у страховых организаций возникает риск ухода из страхового рынка. Эксперты прогнозируют самоликвидацию, как минимум 20% среднеразмерных и малых страховых организаций. С другой стороны, нововведения позитивно отразятся на подходах к тарификации в ОСАГО, развитию накопительного страхования жизни, инвестиционного и долевого страхования жизни, что, в свою очередь, придаст дополнительную стабильность оставшимся страховым организациям.

В целях систематизации вышеизложенного анализа, сформируем таблицу, иллюстрирующую основные аспекты обеспечения устойчивого успеха страховых организаций (табл. 1).

Таблица 1. Ключевые проблемы обеспечения устойчивого успеха страховых организаций

Заинтересованная сторона	Внешние факторы	Внутренние факторы	Риски	Возможности
Потребители	Снижение платежеспособности населения. Низкий уровень страховой культуры.	Низкая клиентоориентированность. Низкий уровень квалификации.	Низкий уровень доверия к страхованию. Дестабилизация финансовой устойчивости.	Повышение конкурентоспособности, прибыльности, финансовой устойчивости и потенциала развития страховых компаний.
Персонал	—	Неэффективная система материального стимулирования. Тезаурусный эффект.	Сдерживание модернизации бизнеса страховщиков. Ухудшение имиджа в глазах потенциальных страхователей.	Повышение качества обслуживания потребителей. Возможность внедрения инновационных инструментов ведения бизнеса и новаторских страховых продуктов.
Государство	Введение жестких регулятивных требований к финансовой устойчивости и платежеспособности страховых компаний.	Невозможность удовлетворения новых регулятивных требований.	Уход со страхового рынка.	Дополнительные возможности в сфере ведения бизнеса. Усиление устойчивости страхового сектора.

Таким образом, в целях обеспечения устойчивого успеха в соответствии с ГОСТ Р ИСО 9004–2019, следует: 1) определить потребности и ожидания заинтересованных сторон; 2) установить процессы, необходимые для удовлетворения потребностей и ожиданий заинтересованных сторон; 3) выявить, проанализировать и оценить основные внешние и внутренние факторы, препятствующие

удовлетворению потребностей и ожиданий заинтересованных сторон; 4) на базе выявленных факторов решить, какие из рисков и возможностей целесообразно рассматривать; 5) сформировать действующие инструменты взаимодействия с заинтересованными сторонами с ориентацией на долгосрочное сотрудничество; 6) систематически проводить самооценку уровня зрелости ор-

ганизации. Устойчивый успех организации обеспечивается за счет ее способности удовлетворять потребности и ожидания заинтересованных сторон (потребители, государство, общество, поставщики и т.д.). Заинтересованными сторонами страховых организаций, с которыми связаны основные риски и возможности достижения устойчивого успеха, выступают потребители, персонал и государство. В ходе исследования автором выявлены следующие проблемы обеспечения устойчивого успеха страховых организаций: невысокий уровень квалификации и компетенций персонала, неудовлетворительная система материального стимулирования сотрудников, риски неудовлетворения новых регулятивных требования к финансовой устойчивости и платежеспособности.

Литература

1. Алексеева О.Л., Павлова М.С. Оценка результативности управления финансами страховой компании с позиции ключевых стейкхолдеров // Вестник российского университета кооперации, 2020. – № 5. – С. 134–140.
2. Алиев А.М. Качество страховых услуг и его влияние на конкурентоспособность страховых компаний // Аллея науки, № 6. – С. 536–545.
3. ГОСТ Р ИСО 9004–2019. Национальный стандарт Российской Федерации. Менеджмент качества. Качество организации. Руководство по достижению устойчивого успеха организации (утв. Приказом Росстандарта от 20.08.2019 N514-ст)
4. Десятки страховщиков уйдут с рынка из-за требований Банка России к финустойчивости. Обзор [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <https://www.interfax.ru/business/803578> (режим доступа 20.02.2022).
5. Народный рейтинг страховых компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <https://www.banki.ru/insurance/responses/> (режим доступа 20.02.2022).
6. Положение ЦБ РФ от 10.01.2020 N710-П «Об отдельных требованиях к финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков» [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=393861> (режим доступа 20.02.2022).
7. Рыболовлева О.А. **Социологический анализ компетенций страховых агентов** // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки, 2019. – № 2. – С. 29–35.
8. Савенко О.Л., Болотин Ю.О. Устойчивое развитие страхового рынка в современных условиях: концептуальные основы и инструменты обеспечения // Вестник Евразийской науки, 2019. – № 4. – С. 100–112.
9. Сплетухов Е.А. Отношение граждан России к страховым услугам: аналитический обзор // Рынок страхования, 2021. – № 10. – С. 25–29.

10. Улыбина Л.К. Трансформация страхового рынка; проблемы, тенденции, перспективы // Финансы, денежное обращение и кредит, 2020. – № 4. – С. 227–234.
11. Цыганов А.А. Совершенствование компетенций работников и клиентов страховых компаний в условиях развития экономики знаний // Вопросы экономики образования, 2020. – С. 7. – С. 141–148.
12. Шустова Е.А. Особенности современных формы оплаты труда в страховых компаниях // Научный потенциал: работы молодых ученых, 2020. – № 5. – С. 70–80.

INFLUENCE OF STAKEHOLDERS ON THE SUSTAINABLE SUCCESS OF INSURANCE ORGANIZATIONS

Gavrikova A.I., Gavrikova N.V., Yakovleva A.O.

MIREA – Russian Technological Institute

The sustainable success of an organization is ensured by its ability to meet the needs and expectations of interested parties (customers, government, society, suppliers, etc.). The stakeholders of insurance organizations, which are associated with the main risks and opportunities for achieving sustainable success, are consumers, personnel and the state.

The article is devoted to the issues of ensuring the sustainable success of insurance organizations in accordance with GOST R ISO 9004–2019. The methods of retrospective, statistical, graphical analysis were used in the work. The author identified the stakeholders of insurance companies, their basic needs and expectations. The key problems of meeting the needs and expectations of interested parties are identified: consumers, personnel and the state. An algorithm for ensuring the sustainable success of insurance organizations is formulated.

In the course of the study, the author identified the following problems of ensuring the sustainable success of insurance companies: a low level of qualifications and competencies of personnel, an unsatisfactory system of material incentives for employees, the risks of not meeting new regulatory requirements for financial stability and solvency.

Keywords: insurance market, insurance organizations, sustainable success, stakeholders, external and internal factors, risks, opportunities.

References

1. Alekseeva O.L., Pavlova M.S. Assessment of the effectiveness of financial management of an insurance company from the position of key stakeholders // Bulletin of the Russian University of Cooperation, 2020. – No. 5. – P. 134–140.
2. Aliev A.M. The quality of insurance services and its impact on the competitiveness of insurance companies // Alley of Science, No. 6. – P. 536–545.
3. GOST R ISO 9004–2019. National standard of the Russian Federation. Quality management. The quality of the organization. Guidelines for achieving sustainable success of the organization (approved by the Order of Rosstandart dated August 20, 2019 N514-st)
4. Dozens of insurers will leave the market due to the requirements of the Bank of Russia for financial stability. Overview [Electronic resource]. – Access mode – URL: <https://www.interfax.ru/business/803578> (access mode 02/20/2022).
5. National rating of insurance companies [Electronic resource]. – Access mode – URL: <https://www.banki.ru/insurance/responses/> (access mode 20.02.2022).
6. Regulation of the Central Bank of the Russian Federation of January 10, 2020 N710-P “On certain requirements for the financial stability and solvency of insurers” [Electronic resource]. – Access mode – URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=393861> (access mode 02/20/2022).
7. Rybolovleva O.A. Sociological analysis of the competencies of insurance agents // Humanitarian, socio-economic and social sciences, 2019. – No. 2. – P. 29–35.

8. Savenko O.L., Bolotin Yu.O. Sustainable development of the insurance market in modern conditions: conceptual foundations and support tools // Bulletin of Eurasian Science, 2019. – No. 4. – S. 100–112.
9. Spletukhov E.A. The attitude of Russian citizens to insurance services: an analytical review // Insurance Market, 2021. – No. 10. – P. 25–29.
10. Ulybina L.K. Transformation of the insurance market; problems, trends, prospects // Finance, money circulation and credit, 2020. – No. 4. – P. 227–234.
11. Tsyganov A.A. Improving the competencies of employees and clients of insurance companies in the context of the development of the knowledge economy // Questions of the Economics of Education, 2020. – P. 7. – P. 141–148.
12. Shustova E.A. Features of modern forms of remuneration in insurance companies // Scientific potential: works of young scientists, 2020. – No. 5. – P. 70–80.

Совершенствование институциональной модели российской системы акцизного налогообложения

Калабин Константин Юрьевич

аспирант, кафедра финансов и банковского дела,
Саратовский экономический институт Саратовского
государственного технического университета имени
Гагарина Ю.А.

E-mail: k.kalabin@inbox.ru

Система налогообложения в Российской Федерации таит в себе достаточно много спорных и неоднозначных моментов. Одной из самых противоречивых категорий в данной области являются акцизные платежи, которым и посвящена данная статья. Как часть косвенного налогообложения, акцизы являются, с одной стороны, очень эффективным средством регулирования спроса на определенные товары и способом пополнения бюджетной системы, а с другой – очень сложным в правильной реализации налоговым платежом. Здесь рассматриваются некоторые спорные и неоднозначные аспекты российской системы акцизного налогообложения, существование которых сопряжено с нарушением налогового равновесия. Показаны некоторые проблемы по основным группам подакцизных товаров. Раскрывается взаимосвязь данных налоговых парадоксов с низким уровнем собираемости акцизов и появлением социальных проблем.

Ключевые слова: акцизы, акцизное налогообложение, налоги, налоговые парадоксы, налоговое бремя, подакцизные товары.

Российская система налогообложения по праву может считаться одной из самых противоречивых в мире ввиду того, что в ней существует достаточно много парадоксов, применимых ко многим сферам налоговых отношений. Один из самых видных российских теоретиков в области налогообложения профессор Барулин С.В., рассматривая всю совокупность налоговых отношений, определял термин «парадоксы налогообложения» как определенные налоговые решения, действия и их результаты, которые не соответствуют общепринятым, традиционным подходам и способам достижения поставленных налоговых целей или противоречащие нормальной логике. [4, с. 48]

Тема противоречий российской системы налогообложения остается очень актуальной и представляет собой значительный практический интерес, однако в данной статье будет рассмотрено более узкое направление – парадоксы акцизного налогообложения.

Итак, рассмотрим ряд проблем современного российского налогообложения, касающихся акцизов. Прежде всего, стоит отметить, что акцизы являются одним из самых низкособираемых налогов на территории Российской Федерации.

Доля акцизов среди статей доходов консолидированного бюджета страны на 2020 год составляет 4,71% (таблица 1); в списке ниже данного источника доходов находятся лишь таможенные пошлины, а на третий квартал 2021 года доходы по данной статье составили 1552,9 млрд руб., что составляет 4,58% в общей сумме доходов консолидированного бюджета (рис. 1).

Причиной такой низкой собираемости во много является высокий уровень налоговых ставок, которые ежегодно пересматриваются в сторону их повышения. Особенно остро эта проблема касается налогообложения алкогольной и табачной продукции, где доля акцизов в продажной цене товара может превышать 80%. Ситуация такова, что государство, постоянно повышая акцизные ставки, обосновывает свои действия противодействием алкоголизму и табакокурению, что также может помочь восполнить потери от недоимок. В какой-то мере это и правда может повлиять на потребление товаров специфического спроса. Тем не менее, необходимо учитывать тот факт, что алкоголь и табачная продукция представляют

собой товары с низкой эластичностью спроса, так как повышение цен незначительно сказывается на их на объеме спроса на них. Все это приводит к тому, что потребители переходят на различные суррогаты алкоголя, самолично произведенный

алкоголь и другие более дешевые аналоги. Кроме того, это сказывается на качестве производимых алкогольных напитков не в лучшую сторону, так как производители стремятся извлечь для себя наибольшую выгоду.

Таблица 1. Динамика поступлений по акцизам в походах консолидированного бюджета Российской Федерации [6]

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Доходы	26766,08	26922,01	28181,54	31046,67	37320,35	39497,59	38205,71
Акцизы	1072,20	1068,37	1355,96	1521,27	1589,51	1792,32	1800,27
Доля акцизов	4,01%	3,97%	4,81%	4,90%	4,26%	4,54%	4,71%

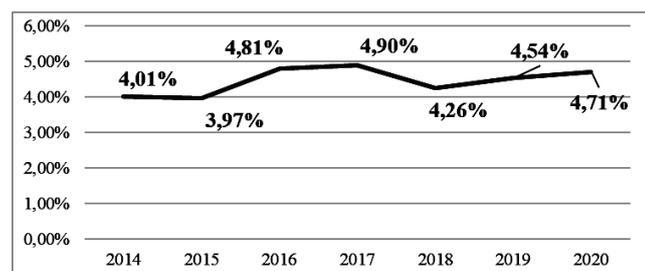


Рис. 1. Доля акцизов в доходах консолидированного бюджета [6]

В конечном счете, слишком высокие налоговые ставки на алкогольную и табачную продукцию провоцируют производителей на различные действия по уклонению от уплаты акцизов. Еще более важным фактом является то, что те действия, к которым могут прибегать производители и потребители алкогольной продукции сказывается не только на собираемости налога, но и на здоровье граждан страны и далеко не в лучшую пользу, как, вероятно, представляют это себе контролирующие органы. Алкогольные суррогаты и низкое качество крепких напитков наносит немалый вред здоровью, в результате чего возрастают затраты на здравоохранение.

Определенные парадоксы можно наблюдать, анализируя содержание и экономическую обоснованность перечня подакцизной продукции. Разберем несколько примеров. Прежде всего, перенесемся на несколько лет назад в 2017 год, когда подакцизными товарами были признаны электронные системы доставки никотина и жидкость для них. Не совсем ясна логика законодательства в данном направлении. В настоящий момент использование электронных систем доставки никотина уже практически окончательно приравнено к табакокурению, что не совсем справедливо, так как продукты распада при использовании электронных сигарет (не считая никотина) не наносят какого-либо существенного вреда здоровью. Если рассмотреть эту проблему с социальной точки зрения, то электронные системы доставки никотина – скорее выбор людей, которые стремятся выбрать менее вредный вариант курению аналоговой табачной продукции. Более того, многие из них используются в пищевых добавках или в лекарственных препаратах. Вполне логично бу-

дет сделать вывод о том, что это ни что иное, как метод повышения доходов бюджета, путем расширения перечня подакцизных товаров, что только повысит налоговое бремя в РФ. Отчасти данный парадокс можно отнести и к подпункту 24 ст. 193 НК РФ, который касается табачных изделий, предназначенных для потребления путем нагревания.

Изначально в 2017 г. при внесении данного изменения в ст. 181 НК РФ власти руководствовались принципом причиненного ущерба окружающей среде, то есть акцизом облагались только системы доставки никотина одноразового действия и жидкость, содержащая никотин, но не системы многократного действия. Стоит отметить, что сам термин «ЭСДН» в корне не верен, так как не все устройства используются для поступления данного никотина в организм человека, и не вся жидкость содержит в себе данное вещество. Тем не менее, данный факт никак не учитывается законодательством, так как твердой налоговой ставкой по отношению на единицу продукции облагаются любые устройства и жидкости, в чем и наблюдается парадоксальность такого решения.

Следующий налоговый парадокс, касающийся перечня подакцизной продукции, связан с одновременным существованием в российской налоговой системе акциза на легковые автомобили, акциза на топливо и другие нефтепродукты и транспортного налога. Проблема заключается в том, что фактически автовладельцы несут на себе тройную налоговую нагрузку. [4, с. 56] На взгляд автора, обоснованным и справедливым является лишь существование акцизов на топливо и нефтепродукты. По поводу функционирования транспортного налога уже давно ведутся споры, ведь взимается он независимо от того, используется ли транспортное средство или нет.

Существование акцизов на легковые также сложно обосновать с точки зрения логики, ведь автомобиль уже давно перестал быть предметом роскоши или товаром специфического спроса. Данное благо может позволить себе значительная часть населения. Кроме того, зависимость размера налога от мощности автомобиля тоже вызывает определенные вопросы. Вместе с тем, нельзя не отметить, что определенная логика в существовании налога на роскошь по отношению как авто-

мобилиям есть, но система должна быть несколько иной. Автор считает, что акцизы на легковые автомобили имеют право на существование, если размер налога будет зависеть от цены транспортного средства. К примеру: ставка налога на легковой автомобиль будет комбинированной, состоящей из твердой составляющей и процентной, зависящей от продажной стоимости автомобиля. Твердая часть будет различаться в зависимости от ценового диапазона, в который попадает транспортное средство. Кроме того, необходимо выделить автомобили, которые будут освобождены от акциза, так как являются товарами массового пользования (например, легковые автомобили стоимостью до полутора миллионов рублей). Подобная система была бы более справедливой, чем существующая, и вносила бы определенный элемент прогрессивности в российское налогообложение.

Еще одним парадоксальным моментом в сфере акцизного налогообложения на территории Российской Федерации является массовое использование твердых (специфических) налоговых ставок в отношении всей подакцизной продукции. При этом, единицы товаров облагаются по комбинированной ставке, а процентные (адвалорные) и вовсе игнорируются. Вместе с тем, процентная налоговая ставка обладает рядом преимуществ:

- простота исчисления налога;
- обеспечивает стабильный уровень национального рынка при разных стоимостях продукции;
- подходит для обложения товаров, которые имеют разную стоимость;
- не противоречит принципам справедливой конкуренции;
- способствует уменьшению убытков от недоплаты платежей.

При всем при этом, если цены на внутреннем рынке падают, адвалорная ставка становится менее востребованной. Исходя из этого, было бы разумно установить на некоторые подакцизные товары адвалорные ставки в период значительных инфляционных влияний, а во время снижения инфляции снова переходить к проиндексированным твердым ставкам. Также расчет оптимальной ставки в процентах представляется более простым и объективным, в отличие от большого объема необходимой информации, при установлении твердых ставок.

Вместе с тем, одним из главных недостатков специфических ставок является то, что сумма налога не будет зависеть от цены товара. Например, при реализации единицы дорогого алкоголя сумма налога не будет отличаться от его более дешевого аналога. Это не только несколько противоречит принципу свободной конкуренции, что ставит одного производителя в более выгодное положение на рынке, чем других, но что еще более важно – значительно снижает налоговые поступления по данному налогу.

Говоря о принципе причиненного ущерба, указанного несколько ранее, необходимо отметить еще несколько видов подакцизной продукции, по-

литика налогообложения по которым могла быть пересмотрена. Здесь можно выделить пиво, сидр, пуаре и медовуху. В первую очередь, данный парадокс касается именно пива. Суть в том, что на данный период времени в статье 193 НК РФ существует диверсификация налоговых ставок по данному продукту в зависимости от крепости напитка, и при этом выделяется три подраздела:

- пиво с нормативным содержанием объемной доли этилового спирта до 0,5%;
- пиво с нормативным содержанием объемной доли этилового спирта от 0,5% до 8,6%;
- пиво с нормативным содержанием объемной доли этилового спирта от 8,6%. [2]

На каждую из этих подкатегорий уставлена своя твердая ставка, но закономерно встает вопрос о справедливости ее применения при подобной классификации. Гораздо более логично и справедливо было бы установить на данный товар ставку, которая зависела бы от крепости по аналогии с другой алкогольной продукцией, то есть за один литр безводного этилового спирта. При этом, налогом также будет облагаться пиво с крепостью до 0,5% пропорционально ей. Такая же система могла бы быть применима и по отношению к сидру, пуаре и медовухе.

Определенные парадоксальные решения властных органов коснулись российской системы акцизного налогообложения уже в конце 2021 года. Речь идет об очередном расширении перечня подакцизной продукции. Ситуация такова, что с последнего квартала 2020 года во всем мире начался резкий рост цен на металлургическую продукцию. Российская Федерация не стала исключением: цены на стальные конструкции за последние два года в общем выросли более чем на 90% (рис. 2).

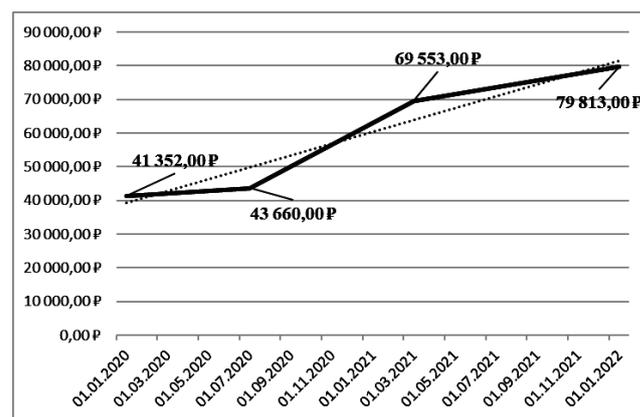


Рис. 2. Динамика цен на стальные конструкции [7]

За таким резким ростом цен последовала незамедлительная реакция государственных органов в виде внесения жидкой стали, которая используется для получения полупродуктов металлургического производства путем литья, в перечень подакцизной продукции с 2022 года. [1] Принятый закон устанавливает налоговую ставку в 2,7% от среднемесячной экспортной цены на металлические слябы. При этом, если цена будет менее

300 долларов за тонну, то ставка принимается равной нулю. Для стали, выплавляемой в мартеновских, индукционных или электрических печах, если доля массы лома черных металлов в общей массе сырья, использованного для производства, за налоговый период составляет не менее 80% ставка налога будет находиться на уровне 30%.

Логика законодательства в данном направлении также не совсем ясна, если она не продиктована лишь фискальными нуждами, ведь куда более целесообразно было бы урегулировать данный вопрос ввозными пошлинами, а не косвенным налогом. Несомненно, государственный бюджет получит дополнительные источники дохода, однако данный акциз, вероятно, негативно скажется на налоговом равновесии. Данная мера, которая приведет к увеличению налогового бремени, еще большему росту внутренних цен на металлические конструкции и строительный товары, в итоге может вызвать спад производства и огромный инфляционный виток.

Рассмотрев подобные частные случаи парадоксальности российской системы акцизного налогообложения можно к более глобальному противоречию данной сферы налоговых отношений. Из общей теории налогообложения известно, что налоги объективно выполняют четыре функции:

- функцию совокупного эквивалента ценности публичных услуг;
- фискальную функцию;
- регулирующую функцию;
- контрольную функцию. [3, с. 144]

Суть в том, что выделение какой-либо из этих функций в качестве преобладающей представляется нецелесообразным, так как все они в тесной взаимосвязи, а если какая-либо из них не будет нормально выполняться, то это нарушает налоговое равновесие. Тем не менее, применительно к акцизам, очевидно, выделяется регулирующая функция, так как данный налог теоретически является мощным инструментом влияния на потребление определенных товаров, например, через антитабачное или антиалкогольное законодательство. Таким образом, не приходится сомневаться в его изначальной социальной ориентированности. Парадокс заключается в том, что несмотря на указанную выше сущность данного платежа, в настоящее время фискальная функция акцизов значительно преобладает над всеми остальными, что и находит свое отражение в многих товарах, включаемых в список подакцизной продукции и в чрезмерно завышенных налоговых ставках.

Более того, акциз из изначально социально ориентированного налога становится все больше антиобщественным, так как за счет расширения перечня подакцизной продукции налоговое бремя все больше перекладывается на менее обеспеченные слои населения. Все это, прежде всего, связано с «излишней фискальностью» данного налога.

С одной стороны, данная ситуация в налоговых отношениях абсолютно закономерна, ведь на-

логи своим историческим происхождением должны выполнять свое фискальное предназначение. Но сложность фискальной функции заключается в том, что эффективность ее выполнения точно выражена в каком-либо абсолютном значении или через темп роста налоговых поступлений в бюджет. Данные параметры необходимо сопоставлять с результирующими экономическими показателями.

Там образом, в данной статье были рассмотрены некоторые спорные и парадоксальные аспекты российской системы акцизного налогообложения. В качестве итога можно заключить, что акцизы в настоящий момент в большей степени ориентированы на выполнение своей фискальной функции, что приводит к нарушению налогового равновесия, которое выражается в низкой собираемости, уклонениях от уплаты и увеличенном налоговом бремени. Существующей курс налоговой политики в данном направлении должен быть пересмотрен для более сбалансированного функционирования данного налога.

Литература

1. Федеральный закон от 29.11.2021 N 382-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Консультант Плюс. – 2022. – Электрон.дан. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_401510/ (дата обращения 18.01.2022)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.11.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) [Электронный ресурс] – Консультант Плюс. – 2022. – Электрон.дан. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения 18.01.2022)
3. Барулин, С.В. Теория и история налогообложения: учебник [Электронный ресурс] / С.В. Барулин. – Москва: КноРус, 2020. – 403 с. – ISBN 978–5–406–02238–2. – Режим доступа: <https://book.ru/book/935929> (дата обращения: 19.01.2022)
4. Барулин С.В. Парадоксы российской системы налогообложения / С.В. Барулин, Е.В. Барулина // Международный бухгалтерский учет. – 2021. – № 22 (220). – С. 48–57.
5. Калабин К.Ю. Анализ роли акцизов в структуре доходов консолидированного бюджета Российской Федерации / К.Ю. Калабин // Научно-практические исследования. – 2019. – № 5.1 (20). – С. 23–28.
6. Ежегодная информация об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации (данные с 1 января 2006 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru/statistics/conbud/> (дата обращения 15.01.2022)
7. Динамика цен [Электронный ресурс]. – ИИС “Металлоснабжение и сбыт”. – 2022. – Элек-

трон.дан. – Режим доступа: <https://www.metalinfo.ru/ru/metalmarket/statistics> (дата обращения: 10.01.2022)

IMPROVING THE INSTITUTIONAL MODEL OF THE RUSSIAN SYSTEM OF EXCISE TAXATION

Kalabin K. Yu.

Saratov State Technical University named after Yuri Gagarin

The taxation system in the Russian Federation is fraught with quite a lot of controversial and controversial issues. One of the most controversial categories in this area are excise payments, to which this article is devoted. As part of indirect taxation, excises are, on the one hand, a very effective means of regulating the demand for certain goods and a way to replenish the budget system, and on the other hand, a tax payment that is very difficult to implement correctly. Here some controversial and ambiguous aspects of the Russian system of excise taxation are considered, the existence of which is associated with a violation of the tax balance. Some problems are shown for the main groups of excisable goods. The relationship between these tax paradoxes and the low level of collection of excises and the emergence of social problems is revealed.

Keywords: excises, excise taxation, taxes, tax paradoxes, tax burden, excisable goods.

References

1. Federal Law of November 29, 2021 N 382-FZ “On Amendments to Part Two of the Tax Code of the Russian Federation” [Electronic resource] – Consultant Plus. – 2022. – Electronic data. – Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_401510/ (accessed 01/18/2022)
2. The Tax Code of the Russian Federation (part two) dated 05.08.2000 N 117-FZ (as amended on 11/29/2021) (as amended and supplemented, effective from 01/01/2022) [Electronic resource] – Consultant Plus. – 2022. – Electronic data. – Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (accessed 01/18/2022)
3. Barulin, S.V. Theory and history of taxation: textbook [Electronic resource] / S.V. Barulin. – Moscow: KnoRus, 2020. – 403 p. – ISBN 978–5–406–02238–2. – Access mode: <https://book.ru/book/935929> (date of access: 01/19/2022)
4. Barulin S.V. Paradoxes of the Russian taxation system / S.V. Barulin, E.V. Barulina // International Accounting. – 2021. – No. 22 (220). – pp. 48–57.
5. Kalabin K. Yu. Analysis of the role of excises in the structure of revenues of the consolidated budget of the Russian Federation / K. Yu. Kalabin // Scientific and practical research. – 2019. – No. 5.1 (20). – S. 23–28.
6. Annual information on the execution of the consolidated budget of the Russian Federation (data since January 1, 2006) [Electronic resource]. – Access mode: <https://minfin.gov.ru/ru/statistics/conbud/> (accessed 01/15/2022)
7. Dynamics of prices [Electronic resource]. – IIS “Metal Supply and Sales”. – 2022. – Electronic data. – Access mode: <https://www.metalinfo.ru/ru/metalmarket/statistics> (date of access: 01/10/2022)

Классификация проблем внедрения финансовых технологий в банковскую деятельность в России и пути их решения

Аникина Алина Ахравна,¹

студент, Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
E-mail: ahravna@gmail.com

На современном этапе развития банковской системы внедрение финансовых технологий в деятельность банка превращается из конкурентного преимущества в конкурентную необходимость. Однако, очевидно, что этот процесс влечёт за собой определённого рода риски, которые необходимы учитывать на всех этапах внедрения.

В связи с этим целью этой статьи является структурирование рисков, возникающий при внедрении финтех в банковскую деятельность. В рамках исследования формируется оригинальная авторская классификация выявленных проблем внедрения финансовых технологий в банковскую деятельность в России с целью систематизирования накопленного опыта, что впоследствии может являться основополагающим материалом для поиска оптимальных решений.

При написании статьи использовались методы научного анализа, агрегирования и абстрагирования, а также метод классификации.

Ключевые слова: финансовые технологии, цифровая экономика, инновационные технологии, банковская система, банки, риск, конкуренция, финансовые ресурсы.

В первую очередь, для выделения проблем внедрения финансовых технологий в банковскую деятельность, стоит рассмотреть основные предпосылки внедрения финансовых технологий в банковскую деятельность:

- Активное развитие Интернета в России и значительный объём интернет-пользователей;
- Низкая маржинальность кредитных банковских продуктов и услуг даёт толчок для поиска новых способов получения прибыли;
- Участники финансового рынка активно трансформируются, цифровизируются и создают экосистемы;
- Банки потеряли монополию на оказание традиционных банковских услуг, нефинансовые организации приобретают значительную роль на рынке;
- Финансовые организации стремятся сотрудничать со стартапами и технологическими компаниями.

Проблемы внедрения финансовых технологий в банковскую деятельность можно подразделить на внешние и внутренние. Первые возникают по независящим от самого банка причинам, таким как социальная, политическая, экономическая и технологическая обстановка в стране. Внутренние проблемы являются непосредственными слабостями самого банка в том или ином вопросе. В этой связи возникает вопрос о возможности классификации проблем, возникающих во время внедрения финансовых технологий в банковскую деятельность.

Возьмём за основу сформулированный ранее тезис о внешних и внутренних проблемах. Так, рассматривая вопрос внешних проблем очевидно, что многие из них связаны в первую очередь с недостатками законодательства, причём как на уровне специфического банковского правового поля, так и всего остального, которое касается банков лишь косвенно. Не менее важной категорией являются экономические проблемы, которые в свою очередь также могут быть подразделены на общерыночные и уникальные банковские. Здесь особенным образом стоит отметить состояние конкуренции рынка банковских услуг, которая уже давно вышла из сугубо банковской отрасли. Следующей категорией выделим социальные проблемы, которые можно подразделить на проблемы, связанные с финансовой грамотностью и с недоверием населения к банковскому сектору в целом. Последней в области внешних проблем категорией предлагаю назвать технологический аспект, причём как на уровне страны, так и на уровне клиентов в лице

¹ Научный руководитель: Васильев Игорь Иванович кандидат экономических наук, доцент

населения. Внутренние же проблемы предлагается распределить среди следующих категорий: кадровые, проектные и кибербезопасные.

Таким образом, общая классификация проблем внедрения финансовых технологий в банковскую деятельность можно представить в соответствии с Рисунком 1.

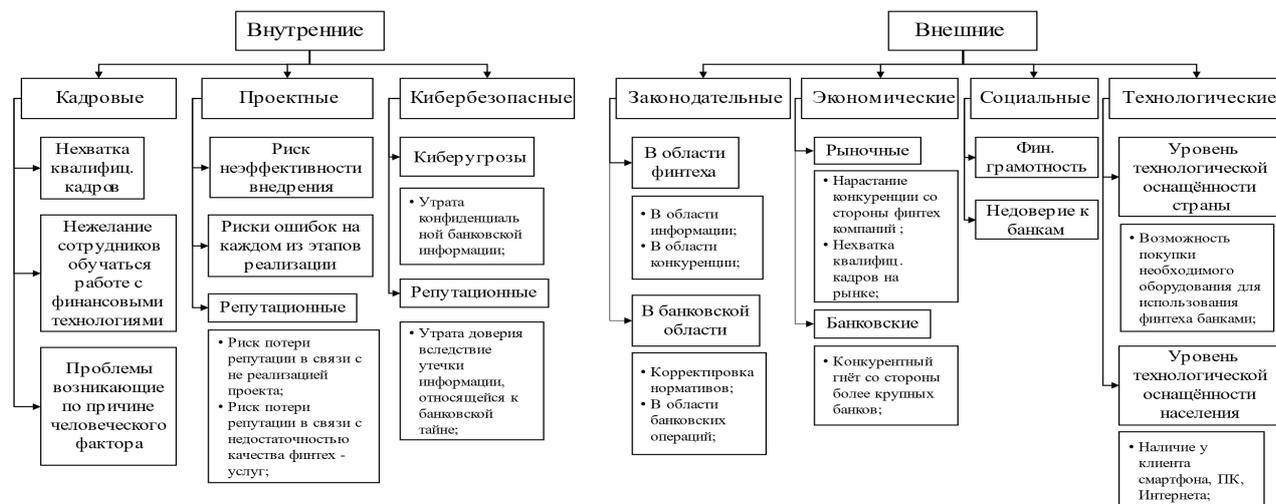


Рис. 1. Классификация проблем внедрения финансовых технологий в банковскую деятельность в России

Источник: Составлено автором

Рассмотрим некоторые из указанных проблем, являющиеся наиболее значимыми.

Вполне очевидно, что стопроцентная защита цифровой системы от взломов практически невозможна. С развитием технологий такой защиты развиваются и способы атак. Не секрет, что проблема обеспечения кибербезопасности комплексная, она касается как внутренних банковских процессов в виде доступа мошенников к базам данных клиентов, так и внешних (мошенничество, направленное на конкретного клиента, атака его личного кабинета). Ведущие государственные и частные компании постоянно участвуют в решении проблемы кибербезопасности, предлагая использование таких методов обеспечения безопасной работы банков с использованием цифровых технологий: криптографическая защита, использование электронной биометрической подписи, одноразовых паролей и другие методы защиты.

К сожалению, развитие финансовых технологий опережает подготовку кадров в сфере безопасности. Министерство образования и науки, подсчитало, что ежегодно выпускается около 5000 специалистов с высшим образованием в сфере кибербезопасности, хотя уже в 2020 г. существовала потребность в 21000 таких специалистов. Однако, стоит обратить внимание, что организации, которым больше всего необходимы такие специалисты, а именно компании, непосредственно внедряющие финансовые технологии, принимают наиболее активное участие в решении этой проблемы [1]. Так, в современном университете «Иннополис» практикуется понятие бизнес модулей для конкретных предприятий, а студенты с самого начала вовлекаются в различные проекты. В свою очередь

МТС Банк совместно спонсирует некоторые высшие учебные заведения, которые на эти средства создают кафедры, где студентов обучают новейшим разработкам в сферах цифровых технологий. Важным здесь видится и поддержка банков выпускников этих направлений, которая заключается в организации для студентов оплачиваемых стажировок с возможностями трудоустройства. Также эти компании проявляют интерес к оригинальным проектам, придуманным студентами, и предоставляют возможность их реализации.

Значительным упущением со стороны регуляторов является практическое отсутствие достаточности законодательной базы, в части регулирования развития, внедрения и функционирования финансовых технологий в банках [2]. Законопроект, который предполагает некоторые подвижки в регулировании части актуальных вопросов, год находился на рассмотрении и несколько раз направлялся на доработки. Федеральный закон «О цифровых финансовых активах» впервые был предложен на рассмотрение в Государственную Думу еще весной 2018 г. Закон был принят в июле 2020 года, однако он регулирует лишь отношения, возникающие при создании, хранении и обращении цифровых финансовых активов (криптовалюты), а также при осуществлении прав и исполнении обязательств по смарт-контрактам [3]. Очевидно, что этот закон не охватывает весь рынок финансовых технологий, да и даже банковского финтеха, а значит есть необходимость во внедрении законопроектов, регулирующих развитие и использование BigData, технологии распределенных реестров, которые сегодня активно внедряются крупными банками во всех сферах их деятельности.

Очевидно, что внедрение финансовых технологий в банковскую деятельность в своей основе в первую очередь придерживается идеи оптимизации работы сотрудников банка. Однако, несмотря на это, даже сегодня всё ещё существует страх быть замененными машиной среди банковского персонала. Эту проблему необходимо решать силами менеджмента банка. Сейчас Сбер, Альфа-Банк и Тинькофф обладают уникальными разработками на основе RPA, суть которых заключается в выполнении программой действий, имитирующих поведение человека, взаимодействующего с неинформационными системами для выполнения конкретной задачи. Программа обладает навыками по выполнению определённых работ с ПО и способна самостоятельно принимать решения в рамках конкретных сценариев, что в целом может заменить некоторое количество живых сотрудников. Однако, не стоит забывать, что развитие финтеха порождает потребность и генерирует рабочие места для специалистов, которые обслуживают эти технологии. В таком случае, возможным решением указанной проблемы будет переквалификация части сотрудников банка в таких специалистов.

Есть проблема доверия банков и населения к новым технологиям. На сегодняшний день многие банки сомневаются в целесообразности внедрения некоторых финансовых технологий: есть те, что сомневаются в эффективности блокчейна, а есть и такие, которые так и не решились использовать чат-бот на основе ИИ. Логика размышлений менеджмента банка понятна, ведь из-за большой популярности темы инновационных технологий в СМИ бывает трудно выявить те разработки, которые действительно могут принести прибыль банку и оптимизировать его работу. Причин недоверия населения несколько, во-первых, рост утечек данных в банках (например, утечка данных Сбера в ноябре 2018 и октябре 2019). Во-вторых, население не всегда охотно переходит на использование, например, простейшего ДБО, поскольку предпочитает личное общение с людьми. Таким образом, несмотря на широкое использование чат-ботов в мобильных приложениях и на сайтах, звонки на горячие линии по-прежнему популярны (для улаживания количества звонков с банальными вопросами Сбербанк активно использует голосового робота, способного решить такие проблемы, как блокировка карты или простейшая консультация по «Спасибо» от Сбера, который делает отдельного робота) и личные визиты в офисы банка.

С этой проблемой тесно связан вопрос уровня финансовой грамотности населения. Результаты исследования Института фонда «Общественное мнение» по заказу Центрального Банка России показывают, что уровень финансовой грамотности в России рос в период 2017–2020 годов (Рисунок 2).

Показатели по каждому из компонентов индекса РИФГ демонстрируют рост средней финансо-

вой грамотности населения, а результаты исследования ОЭСР, озвученные в декабре 2021 года, показали оценку в 59,4%, что в свою очередь превосходит показатель стран СНГ – 55,8%. [4]

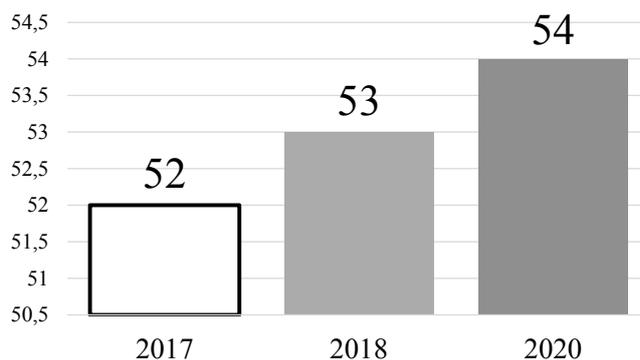


Рис. 2. Значение итогового российского индекса финансовой грамотности

Источник: Центральный Банк России: Измерение уровня финансовой грамотности: 3 этап. [Электронный ресурс]: офиц. сайт Центрального банка РФ // Интернет ресурс: https://cbr.ru/analytics/szpp/fin_literacy/fin_ed_intro/

Для поднятия этого показателя принимаются меры и на государственном уровне (например, стратегия Минфина «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», «Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы» Центрального Банка), так и непосредственно самими организациями (информационный портал Банки.ру, проект Ассоциации российских банков ФинграмТВ, официальный сайт Союза заемщиков и вкладчиков России Финграмота.com, программы обучения и встроенные вопросы для самотестирования от крупных российских банков). Заместитель Министра Финансов РФ Михаил Костюков отмечает, что повышение уровня финансовой грамотности в стране является одним из важнейших направлений деятельности Министерства.

Не стоит забывать о том, что разработка и внедрение финансовых технологий в банковскую деятельность обладают высокой стоимостью. Факт того, что цифровые технологии активно внедряются как на зарубежном, так и на российском банковском, и в целом финансовом, рынке, никак не отменяет того, что банки редко делятся уникальными и успешными технологиями. Это как раз и приводит к значительным затратам, как денежным, так и временным и кадровым на разработку, тестирование и внедрение проектов. В то же время новая технология может оказаться невостребованной или быть недостаточно эффективной с точки зрения инвестиционной рентабельности. В такой ситуации неким выходом можно считать покупку новой технологии у стороннего разработчика, но здесь может возникнуть ряд уникальных проблем, связанных с особенностями деятельности банка-покупателя, которые могут не позволить удачно имплементировать технологию или качественно её оптимизировать.

Косвенно влияют также проблемы, связанные с развитием финтех-стартапов, поскольку зачастую банки в рамках внедрения финтеха покупают готовые стартапы. К этим проблемам можно отнести: нехватку средств для развития проекта (основное финансирование стартапы обычно получают из сбережений авторов идеи), состояние экономики РФ и её положение на политической арене, недостаток знаний предпринимателей/инвесторов, нехватка квалифицированных кадров, отсутствие/нехватка помощи со стороны государства.

Подводя итог, стоит отметить, что особенностью развития финансовых технологий в России является то, что оно происходит именно в банковской сфере, как в одной из самых важных в государстве. Однако, для успешного развития финансовых технологий банки совместно с регулирующими органами государства должны решать выделенные и, возможно, многие другие проблемы. Среди основных подходов к решению этих проблем стоит отметить:

- формирование четкой законодательно базы, регулирующей все вопросы в сфере финансовых технологий;
- оптимизация процесса подготовки квалифицированных кадров, введение и модернизация кафедр цифровых (в частности, финансовых) технологий, программы трудоустройства студентов с соответствующим образованием;
- применение мер популяризации финансовых технологий среди населения, увеличение уровня финансовой грамотности.

В современном быстроменяющемся мире проблемы в части внедрения финтеха возникают практически ежедневно, в связи с быстрым развитием таковых. Однако, многие из этих трудностей преодолеваются самими же компаниями, которые считают необходимым для себя внедрение финтеха.

Таким образом, были рассмотрены основные проблемы внедрения финансовых технологий в банковскую деятельность, которые на мой взгляд имеют наибольшее влияние. Также была составлена подробная схема классификации этих проблем с целью выделения категорий, к которым также можно отнести ряд более мелких барьеров внедрения финтеха.

Литература

1. Богданов Д. В., Шапиро И.Е. Проблемы развития цифровых технологий банковской системы в России // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2019. – № 2 (66).
2. Банк России «Проект основных направлений цифровизации финансового рынка на период 2022–2024 годов». [Электронный ресурс]: офиц. сайт Центрального банка РФ // Интернет ресурс: <http://www.cbr.ru/press/event/?id=12518>
3. Федеральный закон от 31.07.2020 N259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные

законодательные акты Российской Федерации».

4. Центральный Банк России: Измерение уровня финансовой грамотности: 3 этап. [Электронный ресурс]: офиц. сайт Центрального банка РФ // Интернет ресурс: https://cbr.ru/analytics/szpp/fin_literacy/fin_ed_intro/
5. Мешкова Е.Д. Финтех в коммерческих банках: потенциал и проблемы внедрения // Социально-гуманитарные знания: взгляд молодых исследователей. Материалы межвузовской студенческой научно-практической конференции (г. Москва, МПГУ, 5–6 марта 2019 г.). – Litres, 2020. – С. 185.
6. Седых И.А. Рынок инновационных финансовых технологий и сервисов // Москва: НИУ ВШЭ: Центр развития. – 2019.

CLASSIFICATION OF THE PROBLEMS OF INTRODUCING FINANCIAL TECHNOLOGIES INTO BANKING IN RUSSIA AND WAYS TO SOLVE THEM

Anikina A.A.¹

Financial University under the Government of the Russian Federation

At the present stage of development of the banking system, the introduction of financial technologies into the activities of the bank turns from a competitive advantage into a competitive necessity. However, it is obvious that this process entails a certain kind of risks that must be considered at all stages of implementation.

In this regard, the purpose of this article is to structure the risks that arise when introducing fintech into banking. As part of the study, an original author's classification of the identified problems of introducing financial technologies into banking activities in Russia is formed to systematize the accumulated experience, which can later be the fundamental material for finding optimal solutions.

When writing the article, the methods of scientific analysis, aggregation, and abstraction, as well as the classification method were used.

Keywords: financial technologies, digital economy, innovative technologies, banking system, banks, banking risks, financial resources.

References

1. Bogdanov D. V., Shapiro I.E. Problems of development of digital technologies of the banking system in the state of Russia // Bulletin of the Rostov University of Economics (RINH). – 2019. – no. 2 (66).
2. Bank of Russia “Draft of the main directions of digitalization of the financial market for the period 2022–2024”. [Electronic resource]: official website of the Central Bank of the Russian Federation // Internet resource: <http://www.cbr.ru/press/event/?id=12518>
3. Federal Law No. 259-FZ of July 31, 2020 “On Digital Financial Assets, Digital Currency and on Registration of Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation”.
4. Central Bank of Russia: Measuring the level of financial literacy: stage 3. [Electronic resource]: official website of the Central Bank of the Russian Federation // Internet resource: https://cbr.ru/analytics/szpp/fin_literacy/fin_ed_intro/
5. Meshkova E.D. Fintech in open banks: potential and consumption problems // Social and humanitarian knowledge: a view of young feelings. Materials of the Interuniversity Student Scientific and Practical Conference (Moscow, Moscow State Pedagogical University, March 5–6, 2019). – Liters, 2020. – P. 185.
6. Sedykh I.A. The market for the development of financial technologies and services // Moscow: NRU HSE: Development Center. – 2019.

¹ Scientific adviser: Vasiliev Igor Ivanovich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Оценка эффективности банковской экосистемы

Береза Оксана Владимировна,
аспирант, Университет «Синергия»
E-mail: berezaks@yandex.ru

Ландшафт банковской деятельности на сегодняшний день претерпевает глубокую трансформацию благодаря передовым цифровым технологиям, быстро меняющимся предпочтениям клиентов, а также новым конкурентным угрозам со стороны финтех-компаний и крупных технологических предприятий. В данном контексте особую значимость приобретает эффективное использование банками партнерских отношений в рамках создаваемых экосистем с третьими сторонами для удовлетворения потребностей клиентов и переноса неосновных возможностей за пределы учреждения. С учетом вышеизложенного, в статье рассмотрена сущность и экономическое содержание банковской экосистемы, выделены ее отличительные черты и особенности на современном этапе. Также обозначена структура банковской экосистемы и формализованы ключевые факторы ее создания и активного распространения. Отдельное внимание в процессе исследования уделено разработке методического подхода к оценке эффективности банковской экосистемы. В частности, предложены аналитические показатели, на основании которых банк может выбрать наиболее выгодных партнеров. Кроме того, выделены критерии эффективности экосистемы с точки зрения потребителей. Особый акцент в статье сделан на этапах предварительного поиска возможных партнеров и анализе результативности их взаимодействия в маркетинговых каналах экосистемы.

Ключевые слова: банк, экосистема, эффективность, оценка, критерии, маркетинг, клиенты, партнеры, модель.

Банковский ландшафт в настоящее время претерпевает глубокую трансформацию благодаря новым цифровым технологиям, быстро меняющимся предпочтениям клиентов, новым конкурентным угрозам со стороны финтех-стартапов и крупных технологических компаний. Темпы изменений настолько велики, что банки уже не могут самостоятельно разрабатывать и управлять всеми лучшими в своем классе продуктами, услугами, возможностями и персонализированным опытом, которые требуют клиенты и другие заинтересованные стороны [1].

В результате, чтобы конкурировать и выжить в жестких условиях современности, банковские учреждения расширяют практику использования экосистемных бизнес-моделей для обеспечения роста и генерирования стоимости. Как следствие, сегодня можно наблюдать постепенную утрату актуальности традиционной интегрированной модели корпоративного банкинга. На ее месте возникает разнообразная цифровая банковская экосистема, состоящая из банковских и небанковских игроков.

В основе этого преобразующего изменения лежит деагрегированная цепочка создания стоимости, которая охватывает предприятия и компании самых разных отраслей промышленности, и приводит к усилению взаимозависимости модели, которая опирается на сети и силу многих. Благодаря сотрудничеству с внешними партнерами, такими как цифровые платформы, консультанты, сторонние разработчики и другие технологические партнеры, банки присоединяются к цепочкам создания стоимости различных отраслей для создания экосистем [2]. Цели создания экосистем включают в себя снижение затрат на обслуживание, повышение эффективности и оптимизацию взаимодействия, тем самым предоставляя клиентам новый опыт и стимулируя их стремление к большему. При правильной реализации банковская экосистема способна создать ориентированное на клиента унифицированное ценностное предложение, которое выходит за рамки того, что клиенты могли получить ранее.

Таким образом, в глобальном, цифровом взаимосвязанном мире эффективное использование банками партнерских отношений с третьими сторонами для удовлетворения потребностей клиентов и переноса неосновных возможностей за пределы учреждения стало стратегическим императивом. Благодаря этому банки становятся «универсальным магазином» для своих клиентов.

В данном контексте можно выделить три ключевых фактора создания и активного распространения банковских экосистем:

Во-первых, потребители ищут удобства и хотят получить как можно больше услуг за одну покупку.

Во-вторых, открытый банкинг и PSD2 (вторая Директива о платежных услугах) вынуждают банки предоставлять информацию из своих баз данных внешним поставщикам услуг, если клиенты просят об этом.

В-третьих, финтех-компании переманивают клиентов у действующих банковских учреждений, сосредотачиваясь на клиентском пути и реальных запросах потребителей.

Банки приходят в экосистемы с рядом мощных встроенных преимуществ, включая прочные отношения с клиентами и надежные бренды. Когда эти сильные стороны объединяются, например, с искусственным интеллектом и облачными решениями, предоставляемыми третьими сторонами, банки, их клиенты и другие заинтересованные лица могут извлечь выгоду. С учетом вышеизложенного, задача состоит в том, чтобы определить наиболее эффективные способы использования этих атрибутов совместной работы.

Таким образом, формирование экосистем в банках – это новое направление развития банковского сектора, требующее тщательного исследования, и наиболее актуальным остается вопрос оценки эффективности и результативности участия банков в экосистемах.

Теоретические аспекты управления партнерскими отношениями банков с представителями других финансовых и нефинансовых секторов, а также механизм выбора бизнес-партнеров исследовались в трудах таких отечественных и зарубежных ученых-экономистов как: Choi, Seungho; Gam, Yong Kyu; Park, Junho; Shin, Hojong; Ananth, V.; Небера А.С., Криворучко С.В., Кулешов Я.И.

Особенности построения экосистемы финансовых услуг на базе финтех и результаты сравнения банковско-ориентированных и рыночно-ориентированных финансовых структур нашли свое отражение в работах Денисова А.В., Шайтуры А.С., Ильичевой Ю.Э., Diniz, E.H.; Jayo, M.; Pozzehon, M.; Lavo, F.

Над разработкой моделей построения экосистем с участием банков, раскрытием особенностей этих бизнес-моделей и определением основных компонентов трудились Радковская Н.П., Леонтьев В.Е., Фомичева О.Е., Трушина К.В., Смагин А.В., Sadler, Lois S.; Condon, Eileen M.; Deng, Shirley Z.

В связи с тем, что создание экосистем в банках – это новое направление развития банковской деятельности, поэтому целый ряд вопросов требует более детальной проработки и углубленного исследования.

Так, открытыми остаются проблемы, касающиеся четкой формулировки и определения сущности понятия «банковская экосистема». Кроме того, в дальнейшем уточнении нуждается формализация структуры экосистемы. Крайне фрагментарными являются исследования в области оценки угроз и возможностей создания в отечественной

практике банковских экосистем с учетом стремительного развития финансовых технологий.

Таким образом, цель статьи заключается в исследовании смыслового содержания и наполнения понятия «банковская экосистема», а также обосновании подходов и методов оценки их эффективности.

Итак, с общетеоретической точки зрения экосистемы представляют собой комбинацию нескольких поставщиков, управляемых организатором, которые ориентируют свои услуги на потребности клиентов [3]. Экосистема может сосредоточиться на одной или нескольких потребностях клиентов. Аналогично платформам, экосистемы выступают в качестве посредников между спросом и предложением, т.е. между потребителями и несколькими поставщиками, но также они могут использоваться различными поставщиками для связывания их портфелей услуг, товаров и работ, что в результате позволит лучше удовлетворять запросы клиентов.

С учетом вышеизложенного, а также принимая во внимание тенденцию цифровизации экономики, можно отметить, что банковские экосистемы – это модель сотрудничества банков с субъектами хозяйствования из других секторов экономики в рамках партнерств, которые используют передовые технологические решения и цифровые возможности для создания новых предложений и инновационного опыта для потребителей. Разработка экосистемных предложений и комплексных услуг, выходящих за рамки банковского сектора, позволяет традиционным финансовым учреждениям реагировать на растущую рыночную конкуренцию и проблемы с прибыльностью.

Важным аспектом и отличительной особенностью банковских экосистем является прямой подход к полному (сквозному) удовлетворению одной или нескольких потребностей участников рынка. Благодаря взаимодействию различных поставщиков общая ценность экосистемы характеризуется принципом «1+1=3»: клиент получает большую ценность от взаимодействия с платформой, по сравнению с тем, если бы услуги предоставлялись по отдельности [4]. Это приводит к двум важным стратегическим изменениям:

- банкам больше не нужно быть сильными во всех аспектах предоставления услуг, вместо этого они могут сосредоточиться на отдельных этапах создания стоимости в своем портфеле;
- более высокая удовлетворенность клиентов также повышает готовность платить за комплексную услугу, что влечет за собой более высокие доходы, несмотря на большее количество поставщиков услуг.

Не подлежит сомнению тот факт, что созданию собственной либо же вхождению банка в уже действующую экосистему должно предшествовать четкое определение задач и целесообразности установления партнерских отношений, т.е. другими словами необходимо провести оценку эффективности экосистемы для банка. Экосистема как форма партнерства предусматривает соблюде-

ние определенных прав и обязанностей, связанных с общими целями предпринимательства или со спецификой соучастия в определенных деловых отношениях.

С учетом вышеизложенного, анализ эффективности банковской экосистемы можно осуществ-

лять по двум направлениям: анализ и поиск потенциальных партнеров по бизнесу и анализ эффективности работы с уже существующими бизнес-партнерами (рис. 1).

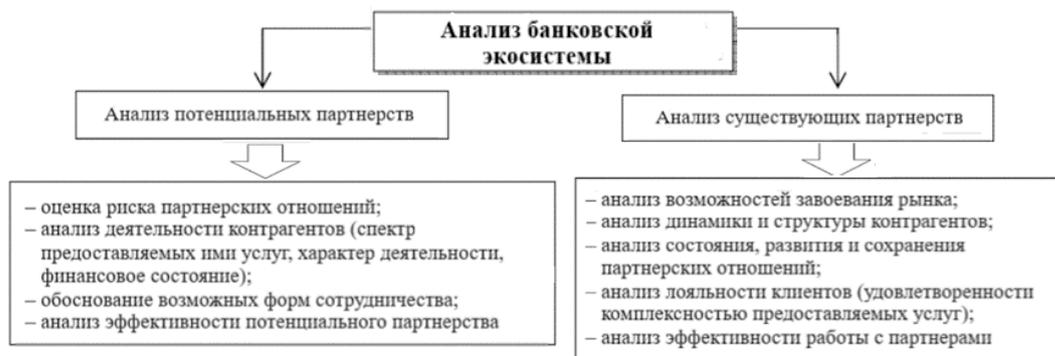


Рис. 1. Общая модель экономического анализа эффективности банковской экосистемы

Оценка целесообразности включения банка в экосистему и развитие партнерских отношений с различными ее участниками зависит от результативности экономического анализа этого процесса. Положительный результат можно получить только, если оценочные процедуры проводятся комплексно и системно.

При изучении потенциальных партнеров и оценке эффективности будущего сотрудничества для банков в рамках экосистемы среди уче-

ных нет однозначной позиции в каком направлении и с использованием какой методики проводить анализ. Одни авторы акцентируют внимание только на финансовых аналитических показателях, как важнейших оценочных характеристиках эффективности потенциального партнера [5]. Другие считают целесообразным принимать во внимание и качественные параметры, характеризующие деловую репутацию банковского учреждения и его рыночную позицию [6].

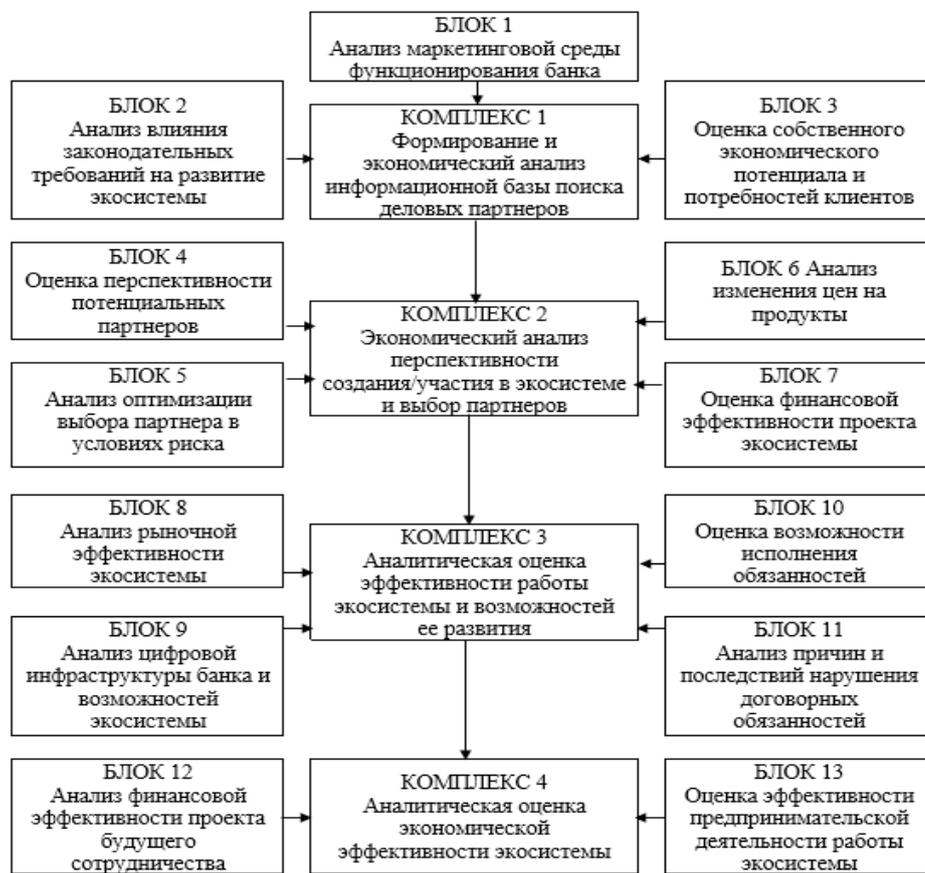


Рис. 2. Общая модель комплексного экономического анализа эффективности банковской экосистемы

При этом практически отсутствует методика комплексной оценки привлекательности определенного контрагента как потенциального субъекта делового партнерства банка в экосистеме. Для того, чтобы восполнить этот методический пробел на рис. 2 представлена составленная автором общая блок-схема комплексного анализа эффективности банковской экосистемы.

Как уже отмечалось ранее, в процессе создания или присоединения банковского учреждения к экосистеме критическое и первоочередное значение имеет выбор партнеров. В данном контексте отметим, что предварительный поиск возможных партнеров целесообразно проводить в несколько этапов:

- анализ ассортимента ряда, предлагаемых товаров потенциальными участниками экосистемы, определение того в какой мере и каким образом они смогут дополнить банковские услуги, расширить круг клиентов или освоить новые сегменты рынка;
- выявление наиболее авторитетных фирм, компаний на рынке;
- определение отдельных участников, которые могли бы стать возможными партнерами банка;
- выбор характера сотрудничества с отобранными партнерами;
- оценка партнерского риска.

После завершения предварительного отбора бизнес-партнеров и сбора информации о них осу-

ществляется анализ перспективности и эффективности сотрудничества с ними с учетом отраслевых особенностей, масштабов деятельности, финансового состояния, положения на рынке, возможностей развития отрасли, которую они представляют.

Аналитическое исследование потенциальных бизнес-партнеров в основном основывается на количественных показателях и осуществляется в рамках маркетингового анализа [8]. При этом не исключается возможность использования и качественных индикаторов, в том числе таких как: деловая репутация и имидж потенциального партнера, наличие регистрации в соответствующих официальных реестрах, наличие собственности внутри страны, количество представительств, период функционирования и роль компании на рынке данного вида товара/услуги (ее конкурентная позиция), торговые связи, вид деятельности, номенклатура производства и торговли (ассортимент продукции), взаимодействие компании с другими предприятиями и государственными органами [9]. Следовательно, в процессе предварительного анализа целесообразности сотрудничества с отдельными контрагентами следует учитывать разные аспекты деятельности предполагаемого партнера: технико-технологический, экономический, научно-технический, организационный, правовой, социальный, политический и т.д.

Обобщенная система показателей для оценки потенциальных бизнес-партнеров банковской экосистемы представлена на рис. 3.

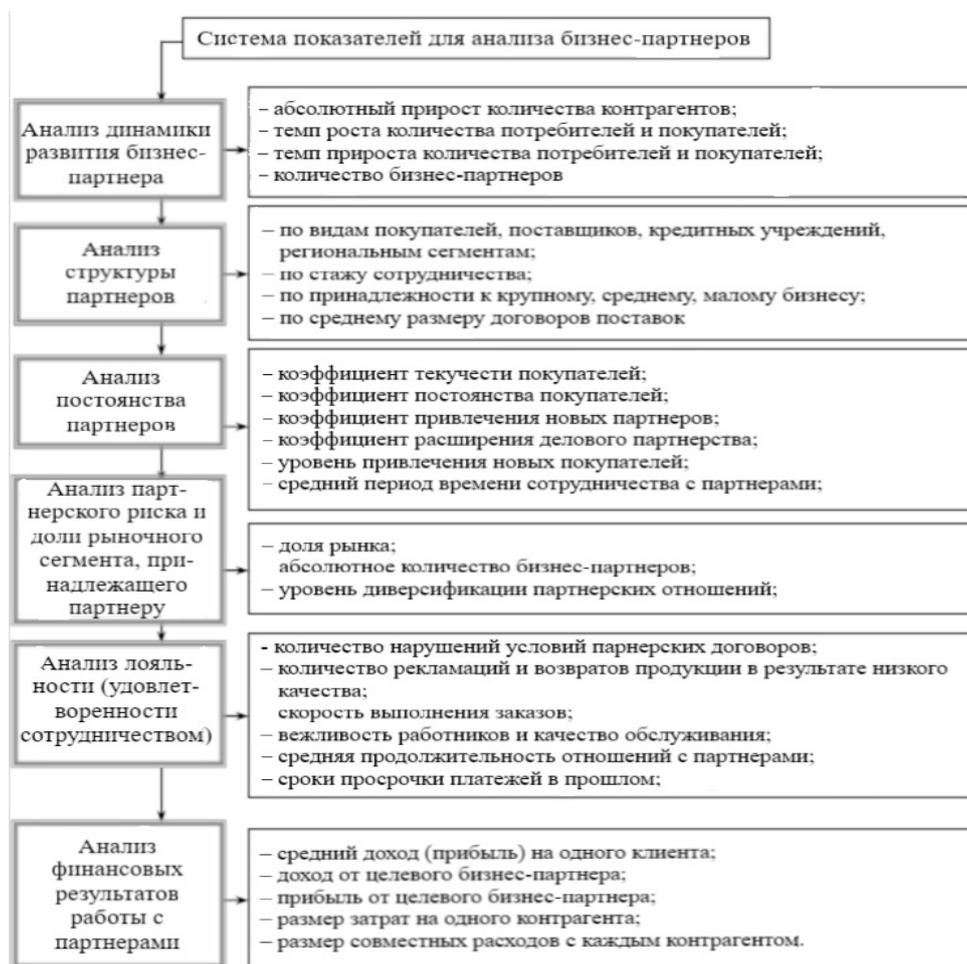


Рис. 3. Система показателей для анализа бизнес-партнеров в экосистеме

Представленные на рис. 3 показатели для анализа бизнес-партнеров в банковской экосистеме являются составляющими обобщающего количественного показателя эффективности партнерских отношений, для расчета которого предлагаем использовать следующую формулу:

$$E_s = \sum_{i=1}^n (V_i \cdot R_i)$$

где E_s – обобщающий показатель эффективности партнерских отношений в банковской экосистеме, балл;
 V_i – балльная оценка i -го показателя эффективности, балл;

R_i – значимость i -го показателя в общей системе показателей эффективности определения партнерских отношений;

n – общее количество характеристик.

Определение обобщающего показателя эффективности партнерских отношений требует расчета важности его составляющих. Для этого необходимо проведение экспертной оценки с целью установления значимости каждой составляющей обобщающего показателя эффективности и определение их влияния на результат и качество партнерских отношений.

Для достижения поставленной цели представляется целесообразным воспользоваться такими критериями (см. табл. 1).

Таблица 1. Критерии выбора банком компании – партнера для интеграции в рамках экосистемы

Критерии	Удовлетворяется, баллы	Частично удовлетворяется, баллы	Не удовлетворяется, баллы
Надежность партнера	Высокая надежность – 2	Средняя надежность – 1	Низкая надежность – 0
Соответствие объемов бизнеса	Объемы бизнеса соответствуют – 2	Частичное соответствие – 1	Не отвечают – 0
Направление бизнеса	Направление бизнеса совпадает – 2	Частично совпадает – 1	Не совпадает – 0
Стоимость заключения партнерства	Незначительные инвестиции – 2	Существенные инвестиции – 1	Значительные инвестиции – 0
Соотношение целей банка и партнера	Цели совпадают – 2	Частично совпадают – 1	Не совпадают – 0
Наличие опыта в организации интеграционного бизнеса	Есть положительный опыт – 2	Есть отрицательный опыт – 1	Опыт отсутствует – 0
Территориальное расположение	Преимущественное совпадение филиальной сети – 2	Частичное совпадение филиальной сети – 1	Не соответствие филиальной сети – 0
Имидж и репутация компании	Хороший имидж и репутация – 2	Наличие не значимой отрицательной информации – 1	Негативный имидж и репутация – 0

В таблице 1 баллы соответствуют степени удовлетворенности каждым критерием. Баллы получаются с использованием метода экспертных оценок. Для чего набирается группа специалистов компетентных в данной сфере исследования и проводится сравнение критериев, где каждому объекту присваивается балл, в зависимости от степени его превосходства по сравнению с другими [10]. Опрос проводится методом группового анкетирования в несколько туров. Результаты каждого тура обрабатываются статистическим методом и сообщаются экспертам. В последующих турах эксперты аргументируют свои ответы. От тура к туру ответы экспертов становятся более устойчивыми и перестают меняться. Поэтому опрос прекращается.

Последующие шаги анализа эффективности партнерских отношений для банка в рамках экосистемы связаны с качественной оценкой партнерства и обоснованием окончательного вывода. Целесообразным представляется использование 5-ти балльной шкалы качественных оценок: от значительного увеличения (5 баллов) до значитель-

ного уменьшения (1 балл). После расчета количественного и качественного обобщающих показателей банк принимает решение о том будет ли он развиваться партнерство в рамках этой экосистемы.

По мнению Рукобратского П.Б., такое решение банк должен принять учитывая выбор дальнейшей стратегии управления отношениями [11].

Автором предлагается следующее разграничение уровня эффективности, согласно которому руководители банка могут осуществляться действия по управлению отношениями в экосистеме (табл. 2).

Очевидно, что эффективность банковской экосистемы должна рассматриваться не только с через призму эффективного партнерства, но также с позиций уровня удовлетворения банком в отдельности и экосистемой в целом запросов и ожиданий клиентов. В данном случае речь идет, прежде всего, об удовлетворении финансовых, социальных, экономических потребностей населения, потребностей в конфиденциальности, защите информации,

мобильности, а также об обеспечении доступности таких услуг, учете интересов различных слоев населения. Поэтому для оценки эффективности бан-

ковской экосистемы с этой точки зрения удовлетворенности клиентов предлагаем использовать следующий набор показателей (см. табл. 3).

Таблица 2. Выбор банком стратегии управления партнерскими отношениями в экосистеме в зависимости от их эффективности

№ группы	Пределы эффективности отношений	Название групп по обобщающему показателю эффективности	Стратегия управления партнерскими отношениями
I группа	5–4	Совершенно эффективные отношения	Формирование и развитие партнерских отношений на основе полного доверия, формирование информационных сетей, усовершенствование форм сотрудничества, переход на новый уровень отношений
II группа	3,99–3	Высокая эффективность отношений	Формирование и развитие партнерских отношений, оценка уровня их эффективности, систематический обмен информацией, расширение границ сотрудничества
III группа	2,99–2	Низкая эффективность отношений	Формирование партнерских отношений, системный контроль уровня эффективности партнерства и четкого соблюдения договорных обязательств, применение мер регулирования отношений, создание отдела, отвечающего за поиск партнера с более высоким уровнем эффективности отношений
IV группа	1,99–1	Неэффективные отношения	Расторжение партнерских отношений и поиск партнера с более высоким уровнем эффективности

Таблица 3. Эффективность банковской экосистемы с точки зрения потребителей

Показатель	Порядок расчета	Составляющие расчета	Комментарий
Эффективность выполнения социального запроса	$E_c = \frac{m_p}{m_n}$	m_p – реальное время выполнения социального запроса; m_n – плановое время выполнения социального запроса	Если $E_c > 1$, то в таком случае эффективность выполнения социального запроса будет низкой, с другой стороны, когда $E_c < 1$, то эффективность высока. Если $E_c = 1$, эффективность будет оптимальной
Результативность выполнения финансового запроса	$F_i = \frac{r_1}{r_0}$	r_1 – фактическое выполнение финансового запроса; r_0 – плановое выполнение финансового запроса.	Результативность выполнения финансового запроса может быть оценена по 100-балльной шкале. Если $0 < F_i < 25$, то результативность будет неудовлетворительной. Если $25 < F_i < 50$, то результативность будет удовлетворительной. В случае $50 < F_i < 75$, результативность хорошая, а когда $75 < F_i < 100$, то результативность отличная.
Эффективность качества выполнения запроса потребителя	$E_z = \frac{z_p}{z_n}$	z_p – оценка потребителя; – оценка исполнителя запроса потребителя	Если $E_z > 1$ – удовлетворен потребитель, $E_z = 1$ – удовлетворен и потребитель и исполнитель, $E_z < 1$ – удовлетворен только исполнитель

Как уже отмечалось ранее, одним из неоспоримых преимуществ банковской экосистемы является возможность значительного расширения каналов распределения предлагаемых продуктов и услуг, присоединение к которым позволит быстро и эффективно реагировать на возмущение окружающей среды в плане разнообразных кризисных явлений, а также удовлетворять запросы потребителей, предлагая им широкий выбор способов взаимодействия. Особенно это касается такого класса потребителей как «миллениалы», предпочитающих цифровые технологии, мобильные каналы связи, удаленный доступ и рассчитывающие получить услуги в любое время в любой географической точке

С этой точки зрения предлагаем оценивать каналы банковской экосистемы через призму

маркетинга, используя 4 группы показатели (см. рис. 4).

Таким образом, подводя итоги, отметим, что в рамках проводимого исследования рассмотрены особенности, содержание и отличительные черты банковской экосистемы. Кроме того, предложен методический подход и система аналитических показателей, которые позволяют оценить эффективность работы банка в рамках экосистемы, а также создают основу для разработки стратегии делового партнерства, что в свою очередь формирует информационно-аналитическое поле для эффективного управления партнерскими отношениями с целью повышения прибыльности деятельности банка и минимизации предпринимательского риска.

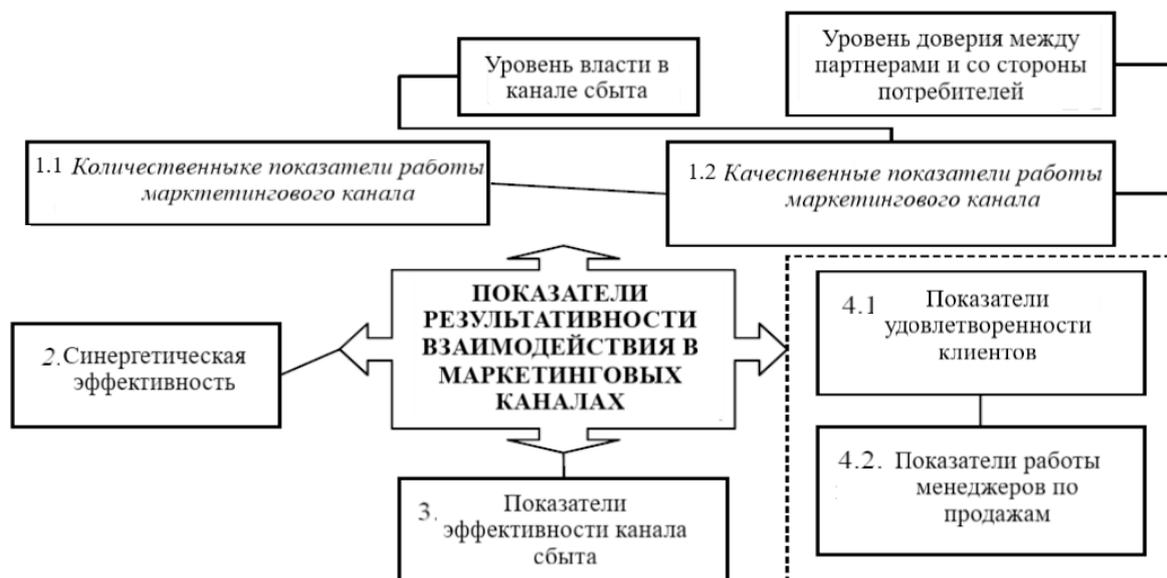


Рис. 4. Структура показателей, характеризующих результативность взаимодействия в маркетинговых каналах банковской экосистемы

Литература

- Трушина К.В., Смагин А.В. Тренд на развитие крупнейших банков в парадигме экосистемы (к вопросу о понятии «экосистема») // Банковские услуги. 2019. № 12. С. 7–11.
- Иванова О.А., Смирнова Н.В. Анализ перспектив развития и конкуренция экосистем банков в условиях цифровизации // Проблемы экономики и юридической практики. 2020. Т. 16. № 4. С. 43–47.
- Choi, Seungho Bank partnership and liquidity crisis // Journal of banking and finance. 2020. Volume 120.
- The financial ecosystem: the role of finance in achieving sustainability / Satyajit Bose, Guo Dong, Anne Simpson. Basingstoke: Pal. Macmillan, 2019. 276 p.
- Hendrikse, Reijer Strategic coupling between finance, technology and the state: Cultivating a Fintech ecosystem for incumbent finance // Environment and planning. 2020. Volume 52: Number 8; pp 1516–1538.
- Камынин Д.А. Практика российских банков по переходу в цифровую сферу: платформы, бизнес-модели, экосистемы // Финансовая экономика. 2020. № 11. С. 351–354.
- Хакиров А.И., Акинина В.П. Банки как интеграторы финансовых экосистем // Финансовый бизнес. 2021. № 2 (212). С. 136–138.
- Панова Г.С. Эволюция традиционных банков в новых реалиях финансовых экосистем // Банковские услуги. 2021. № 5. С. 2–8.
- Supply chain finance: risk management, resilience and supplier management / edited by Wendy Tate, Lydia Bals. London: KoganPage, 2018. 418 p.
- Андрюшин С.А., Свиридов А.П. Банк России в 2020 году: экосистемы и новые технологии // Банковское дело. 2021. № 6. С. 17–25.
- Рукобратский П.Б. Модели финтех-экосистем банков России и мира: принципы, направления развития, оценка различий // Финансовый бизнес. 2021. № 10 (220). С. 147–151
- Базаров Р.Т. Экосистема банка: анализ, проблемы и тенденции развития на примере Российской Федерации // Финансовый бизнес. 2021. № 12. С. 137–139.

ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF THE BANKING ECOSYSTEM

Bereza O.V.
University «Synergy»

The banking landscape is currently undergoing a profound transformation driven by advanced digital technologies, rapidly changing customer preferences, and new competitive threats from fintechs and large technology enterprises. In this context, the effective use by banks of partnerships within emerging ecosystems with third parties to meet customer needs and transfer non-core capabilities outside the institution is of particular importance. In view of the foregoing, the article considers the essence and economic content of the banking ecosystem, highlights its distinctive features and features at the present stage. The structure of the banking ecosystem is also indicated and the key factors of its creation and active distribution are formalized. Special attention in the research process is paid to the development of a methodological approach to assessing the effectiveness of the banking ecosystem. In particular, analytical indicators are proposed, on the basis of which the bank can choose the most profitable partners. In addition, criteria for the effectiveness of the ecosystem from the point of view of consumers are highlighted. Particular emphasis in the article is placed on the stages of a preliminary search for possible partners and analysis of the effectiveness of their interaction in the marketing channels of the banking ecosystem.

Keywords: bank, ecosystem, efficiency, evaluation, criteria, marketing, model.

References

- Trushina K.V., Smagin A.V. Trend of the largest banks development in the ecosystem paradigm (to the concept of “ecosystem”) // Banking Services. 2019. № 12. С. 7–11.
- Ivanova O.A., Smirnova N.V. Analysis of development prospects and competition of ecosystems of banks in conditions

- of digitalization // *Problems of Economics and Legal Practice*. 2020. T. 16. № 4. С. 43–47.
3. Choi, Seungho Bank partnership and liquidity crisis // *Journal of banking and finance*. 2020. Volume 120.
 4. The financial ecosystem: the role of finance in achieving sustainability / Satyajit Bose, Guo Dong, Anne Simpson. Basingstoke: Pal. Macmillan, 2019. 276 p.
 5. Hendrikse, Reijer Strategic coupling between finance, technology and the state: Cultivating a fintech ecosystem for incumbent finance // *Environment and planning*. 2020. Volume 52: Number 8; pp 1516–1538.
 6. Kamynin D.A. Practice of Russian banks in the transition to the digital sphere: platforms, business models, ecosystems // *Financial Economics*. 2020. № 11. С. 351–354.
 7. Khakirov A.I., Akinina V.P. Banks as integrators of financial ecosystems // *Financial Business*. 2021. № 2 (212). С. 136–138.
 8. Panova G.S. Evolution of traditional banks in new realities of financial ecosystems // *Banking Services*. 2021. № 5. С. 2–8.
 9. Supply chain finance: risk management, resilience and supplier management / edited by Wendy Tate, Lydia Bals. London: KoganPage, 2018. 418 p.
 10. Andryushin S.A., Sviridov A.P. Bank of Russia in 2020: ecosystems and new technologies // *Banking*. 2021. № 6. С. 17–25.
 11. Rukobratsky P.B. Models of fintech ecosystems of banks of Russia and the world: principles, directions of development, assessment of differences // *Financial Business*. 2021. № 10 (220). С. 147–151
 12. Bazarov R.T. Bank ecosystem: analysis, problems and development trends by the example of the Russian Federation // *Financial Business*. 2021. № 12. С. 137–139.

Интеллектуальная собственность как актив банка

Мешкова Елена Ивановна,

к.э.н., доцент Департамента банковского дела и финансовых рынков Финансового факультета Финансового университета при Правительстве РФ
E-mail: eimeshkova@fa.ru

Лобов Александр Андреевич,

студент Финансового университета при Правительстве РФ
E-mail: 201259@edu.fa.ru

В данной статье рассматривается понятие и сущность интеллектуальной собственности применительно к банковской сфере. Изучаются существующие в настоящий момент времени основные проблемы и сдерживающие факторы использования объектов интеллектуальной собственности как активов банка. Интеллектуальная собственность – это один из наиболее актуальных и экономически привлекательных типов нематериальных активов в банках. Современным банкам необходим постоянный контроль формирования и использования результатов интеллектуальной деятельности собственного персонала банка, а также контроль приобретения и поддержания прав на объекты интеллектуальной собственности. Изучение природы интеллектуальной собственности, классификация объектов, выявление проблем ее формирования и использования являются актуальными задачами в рамках банковского менеджмента. По результатам исследования авторами сформулированы предложения, направленные на развитие института интеллектуальной собственности в банковском секторе России.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, банк, актив, залог, бизнес-процессы, ликвидность, факторы.

Как известно, в наше время практически любой бизнес имеет у себя в запасе какую-либо интеллектуальную собственность (ИС), но, при этом, очень мало кто ей пользуется в качестве владельческого контроля или же, к примеру, с целью налоговой экономии. Также, мало кто защищает интеллектуальную собственность как более привычные и ходовые активы [3].

Однако, можно предположить, что в связи с общемировым кризисом, связанным с пандемией COVID-19, а также с некоторыми экономическими трудностями – ИС должна стать одним из самых популярных инструментов бизнеса.

Интеллектуальная собственность в наше время – это один из самых важных, конкурентоспособных и экономически привлекательных активов из общего числа нематериальных активов. Исходя из этого банки в некоторой степени уже начали обращать свое непосредственное внимание к данному активу и, вероятнее всего, продолжат это делать с большей активностью уже в ближайшем будущем [6].

Стоит отметить и тот факт, что сам термин «интеллектуальная собственность» зародился в юриспруденции в процессе решения проблем, связанных с правом собственности по отношению к креативной деятельности, к использованию ее плодов и к охране результатов любой креативной/интеллектуальной деятельности.

Таким образом, ИС принято рассматривать как некое обобщенное понятие, под которым понимается сумма исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, включая нематериальные активы, которые применяются в хозяйственной деятельности. К таким активам относятся: авторские и иные договора на произведения из сфер науки, искусства, литературы, музыки, а также объекты смежных прав; на программы, написанные для компьютеров, телефонов и на различные базы данных; патенты на изобретения; коллекции; товарные знаки; права на разного рода «ноу-хау»; какие-либо промышленные образцы; и так далее [4, С. 154–156.].

В нынешних условиях, когда жизнь стремительно и постоянно меняется, знание прав и перспектив, связанных с результатом человеческой деятельности важно для каждого руководителя компании, для любого руководителя банка. Исходя из общемировых тенденций, можно предположить, что в скором будущем в законодательстве РФ будут появляться новые законы, которые будут регламентировать ИС. Сейчас же, понятие авторских и исключительных прав содержится в статье 1225 Гражданского кодекса РФ [1], а понимание этих прав в банковской и бизнес-среде выходит на первый план [13].

Стоит отметить, что ИС – это современный и сложный предмет залога, ключевая проблема которого заключается в том, что банки пока еще не научились грамотно и с перспективой оценивать инвестиционную привлекательность данного вида активов. Именно поэтому ИС в банковской сфере считается активом с достаточно высоким риском, при этом, что ее положение с каждым годом меняется в лучшую сторону [8].

Безусловно, при глубоком анализе банковской деятельности так или иначе можно столкнуться с разного рода статистическими показателями, среди которых и активы банка, представляющие из себя имущество, которым банк/компания в полной мере распоряжается в процессе своей деятельности с целью получения прибыли.

В наши дни существуют рейтинги банков по объему активов, которыми они располагают. Так, например, на сентябрь 2021 года в данном рейтинге лидирует ПАО Сбербанк, второе месту у ВТБ, третье у Газпромбанка. На рисунке 1 представлены крупнейшие российские кредитные организации (банковские группы) по величине совокупных активов.



Рис 1. Активы десяти крупнейших российских банковских групп, тыс. долларов США, 2021 год

Источник: составлено авторами на основе Orbis Bank Focus

На практике происходит так, что активы банка являются важнейшим показателем, который демонстрирует то, какими объемами имущества располагает банк. При этом, активы банка включают в себя: движимое и недвижимое имущество; личный капитал банка и деньги на счетах клиентов; разного рода ценные бумаги, валюта; кредиты; интеллектуальную собственность [12].

Нынешние тенденции, характеризующие развитие банковской сферы, диктуют свои правила и апеллируют быстрым проникновением в данную сферу новейших продуктов и идей, что чаще обычного проявляется в смене использования более привычных материальных активов на ИС. Также, немаловажным является и то, что в деятельности банков важнейшее значение приобретает интеллектуальный капитал, что все чаще проявляется в серьезности конкурентной борьбы [2, С. 73–75.]. Таким образом, современная банковская сфера так или иначе завязана на необходимости постоянного контроля за появлением и применением результатов интеллектуальной деятельности соб-

ственного персонала банка, а также за приобретением и поддержанием прав на объекты ИС [7, С. 29.]

Важность осуществления своей деятельности любого банка в области роста надежности сохранности своих активов, в том числе и нематериальных, в наши дни наиболее актуальна. Создание собственных объектов ИС в банковской сфере осуществляется в порядке:

- исполнения определенного служебного задания (работник или группа работников сами создают ИС в виде, к примеру, определенной продукции банка (бренд одежды), в виде какой-либо программы («Салют» от СберБанка), и так далее);
- самостоятельной творческой деятельности коллектива или отдельно взятого работника, чья деятельность может быть направлена на создание характерного банку продукта не зависимо от того, получит ли сам банк какой-либо доход [7].

Однако, банковские активы состоят не только из собственной ИС, но и из залоговой. Как известно, в течение последних 5–10 лет практически в два раза выросло число сделок, которые так или иначе связаны с залом прав на ИС. В 2020 году, к примеру, было зарегистрировано порядка 140 подобных сделок, количество которых, с учетом пандемии, представляется весьма большим. А в будущем предвидится еще более значительный рост таких сделок.

Важно отметить, что залог прав ИС – это своего рода «блокировка» определенного объекта ИС на установленный договором период времени и предоставление первоочередного права на покупку банком, при условии, что должник по каким-либо причинам не выполнит свои обязательства перед банком по возврату залога. Таким образом, банк перестраховывается от неуплаты залога правообладателем ИС и имеет возможность использовать полученную интеллектуальную собственность так, как пожелает: перепродать, лицензировать, удержать в собственности, реализовать. Таким образом, залог прав ИС является своего рода формой распоряжения исключительным правом на объект ИС.

При этом, вполне логично, что банкам больше нужны деньги, нежели ИС, потому как ИС еще нужно реализовать, она может потерять свою ценность, и так далее. Именно поэтому банки чаще работают с интеллектуальной собственностью, которая уже имеет определенную ценность, а залог ИС, который принадлежит какому-то малоизвестному старт-апу, начинающему игроку рынка или же автору каких-либо музыкальных, поэтических, художественных творений – банку, в общем и целом, мало интересен [6].

По сути, в данный момент времени лишь МСП-банк выдает кредиты под залог ИС, а первый из таких кредитов был выдан только в 2020 году. При этом, в качестве залога пока рассматриваются только зарегистрированные активы, в числе которых могут быть патенты на товарные зна-

ки и разного рода изобретения. За весь 2020 год банк выдал порядка 5 миллиардов рублей под залог ИС [5].

По большей части, если смотреть со стороны структурирования обеспечения залога, ИС больше интересна банкам лишь в совокупности с другими объектами (недвижимость, акции, оборудование, и так далее), а не отдельно от них, потому как при получении залога у банка в будущем могут возникнуть такие сдерживающие факторы, как:

- разного рода трудности, связанные с реализацией ИС. Например, если банк решит продать ИС с торгов, то ему еще нужно найти подходящего покупателя, готового заплатить требуемую сумму. Но, по факту, данный процесс не представляется простым. К тому же, если ИС идут в отрыве от иного заложенного имущества;
- падение цены или полное обесценивание ИС. Таким образом, с экономической стороны, стоимость ИС постепенно падает, если на рынке появляются схожие продукты. Например, если появляется какое-либо изобретение, которое представляется более совершенным и является запатентованным;
- сложности в реализации ИС, связанных с товарными знаками, которые схожи обозначениями с иными товарными знаками;
- потеря предмета залога. К примеру, при отказе правообладателя от своего права на ИС или при разглашении им каких-либо конфиденциальных данных о своей ИС, в полной мере утрачивается предмет залога и, исходя из этого, кредитная сделка становится необеспеченной;
- так называемая «непрозрачность» залога ИС. Например, если какие-либо авторские/смежные права закладываются дважды под два кредита от двух разных банков, обходя, тем самым, все существующие правила о последующем залоге [6];
- риск дефолта правообладателя. Так, к примеру, если правообладатель в определенный момент времени будет неспособен выполнять возложенные на него обязательства по кредиту, залог в виде ИС остается у банка, который, чаще обычного, не всегда понимает, что конкретно нужно с ним делать. Банки в наше время все еще не видят в музыкальных треках, дизайнерских решениях, 3D-моделях или сценариях какого-либо по-настоящему ликвидного актива, способного заменить материальные средства;
- незащищенность ИС и ее пиратство [8].

При этом, большая часть обозначенных выше проблем может быть решена еще на стадии подписания бумаг, через внесение в договора разного рода условий, обеспечивающих подстраховку банка. Однако, некоторые из проблем все равно остаются не решаемыми в полной мере, что заставляет банки оценивать риски в каждой отдельно взятой ситуации [6]. Связано это с тем, что рынок ИС в РФ только начинает формироваться и пока еще нет грамотных методик по оценке успешных

кейсов, нет и по-настоящему крупных компаний, специализирующихся на этом.

Существующая в наши дни сложность в оценивании ИС как потенциального актива банка так или иначе влияет на настроение и интересы банка, не испытывающего полного доверия к ней. Банки не могут в полной мере прогнозировать поведение рынка креатива ИС и оценивать реальную стоимость такого залога на долгую перспективу.

Преодолеть все выведенные в работе сдерживающие факторы может помочь всесторонняя работа, направленная на создание:

- специального подхода к оценке ИС;
- прозрачных механизмов сбора статистики в данном вопросе;
- методов монетизации любой ИС [8].

Да, в настоящее время практически любой банк РФ может выдавать кредиты под залог прав на интеллектуальную собственность, но, при этом, для самих банков это весьма сложный процесс, требующий максимально выверенной оценки стоимости и рисков.

Так, для того, чтобы ИС стала реальным активом банка, оценка прав должна подробно рассматриваться технологическая и промышленная применимость результатов ИС, наравне с денежной перспективностью. Именно для этого в Роспатенте уже несколько лет работает специальная группа, занимающаяся подготовкой рекомендаций по оценке прав на ИС [9].

Так, например, еще в 2018 году при совместной работе Роспатента, Министерства экономического развития РФ и Фонда содействия инновациями был создан специальный проект, направленный на развитие кредитования под залог ИС. При этом, результаты того проекта не удовлетворили никого: при 100 заявках с запросом на 4.4 миллиарда рублей (плюс 1.7 миллиарда рублей на оборотные задачи) СберБанк отобрал только 4 компании, у которых были хорошие финансовые показатели; позднее, две компании вышли из проекта, потому как получили запросы о личном поручительстве собственников, а две оставшиеся компании так и не получили свои кредиты, даже несмотря на то, что была проведена их всесторонняя оценка специальной аккредитованной компанией [10].

Также, для более объективного оценивания перспективности ИС совсем недавно была создана специальная Лаборатория технологий Ассоциации IPChain, в которой, с помощью искусственного интеллекта, осуществляется мониторинг аудиовизуального контента, изучается реакция потребителей. Все это необходимо для того, чтобы максимально точно проанализировать и определить потенциал ИС в долгосрочной перспективе [8].

Безусловно, вся принадлежащая ИС в банке так или иначе касается не только залогов, но и собственных продуктов банка, организации работы и новых технологий. Чаще всего на всех указанных направлениях работают люди, принимающие непосредственное участие в создании или во вне-

дрении ИС в банковскую сферу. Исходя из этого, для грамотного управления ИС в банке, чтобы эти самые ИС становились более ценным активом, по всем указанным направлениям должны создаваться специальные службы, должны наниматься профессиональные работники, которые, в общей массе, будут выполнять определенные функции, направленные на изучение, выявление, учет, использование и экономическую выгоду внедряемых в банк объектов ИС [11, С. 102.].

Выводы. Подводя итоги, следует отметить, что ИС – это результат использования креативных возможностей человека. ИС – это один из активов современного банка, но в России пока еще не такой важный элемент [13]. Современный рынок ИС в России пока еще развит не в достаточной мере, что мешают развитию кредитования под залог всевозможных объектов такого вида собственности. К примеру, уже сейчас существует большое число мер по поддержке различных стартапов, но все еще нет специальных инструментов или компаний, скупающих и распродающих остатки ИС при закрытии стартапа. Исходя из этого, получение кредита под залог ИС в РФ представляется очень сложной задачей, которой на постоянной основе приветствует целый ряд сдерживающих факторов: после максимально глубокой проверки и оценке рисков в наши дни только один банк выдает такие кредиты. Именно поэтому в наши дни в России реализуются различные проекты, разрабатываются специальные лаборатории, целью которых является оценка рисков и перспектив той или иной ИС; редактируются законы. В целом же, для улучшения ситуации важно повышать уровень правовой культуры всего государства, разрабатывать специальные механизмы и условия, в которых все банки в полной мере будут готовы работать с ИС [8]. Не стоит забывать и о том, что ИС в банке – это не только предмет залога, но и собственная продукция, которая производится специальными отделами или людьми, и которая направлена, в первую очередь, на получение прибыли и перевода ИС из нематериальных активов в материальные (денежные).

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ (ред. от 11.06.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2021). ГК РФ Статья 1225. Охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации. [Электронный ресурс]: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64629/2a4870fda21fdffc70bade7ef80135143050f0b1/ (Дата обращения: 14.10.2021)
2. Ермоленко О.М., Орел Е.В. Роль интеллектуального капитала в банковской сфере // Научный вестник Южного института менеджмента. – 2019. – № 3. – С. 73–77.
3. Интеллектуальные активы компании: что использовать и как защищать, 2017. [Электронный ресурс]: <https://www.klerk.ru/law/articles/463745/> (Дата обращения: 12.10.2021)
4. Исхакова Э.И., Мазур Н.З. Управление объектами интеллектуальной собственности при их вовлечении в хозяйственный оборот предприятия // Инновации и инвестиции. – 2010. – № 3. – С. 154–158.
5. Купцова Е., Бусыгина Е. Приложение как бизнес-актив: как компании защитить свои разработки, 2021. [Электронный ресурс]: <https://journal.tinkoff.ru/razrabotka-kak-aktiv/> (Дата обращения: 13.10.2021)
6. Медведев С. Залог исключительных прав: зачем регистрировать, какие есть риски и как их минимизировать, 2021. [Электронный ресурс]: <https://rb.ru/opinion/pledge-intellectual-property-rights/> (Дата обращения: 11.10.2021)
7. Миронов Н.С. Объекты интеллектуальной собственности в банковском бизнесе // Объекты интеллектуальной собственности в банковском бизнесе. – 2017. – № 7. – С. 29–31.
8. Почему банки не любят кредитовать под интеллектуальную собственность, 2021. [Электронный ресурс]: <https://rg.ru/2021/05/26/pochemu-banki-ne-liubiat-kreditovat-pod-intellektualnuiu-sobstvennost.html> (Дата обращения: 13.10.2021)
9. Смазневич И. Кредиты под залог интеллектуальной собственности – для МСП и не только. Часть II, 2019. [Электронный ресурс]: <https://rospatent.gov.ru/ru/news/kredity-pod-zalog-is-chast-2> (Дата обращения: 12.10.2021)
10. Смазневич И. Кредиты под залог интеллектуальной собственности – для МСП и не только. Часть III, 2019. [Электронный ресурс]: <https://rospatent.gov.ru/ru/news/kredity-pod-zalog-is-chast-3> (Дата обращения: 12.10.2021)
11. Соколинская Н.Э. Вопросы управления интеллектуальной собственностью в коммерческом банке // Инновации и инвестиции. – 2017. – № 10. – С. 102–105.
12. Что такое активы банка, 2020. [Электронный ресурс]: <https://brobank.ru/aktivy-banka/> (Дата обращения: 11.10.2021)
13. Шаркова А. Интеллектуальная собственность как ведущий ресурс конкурентоспособности компании, 2019. [Электронный ресурс]: https://zakon.ru/blog/2019/9/30/intellektualnaya_sobstvennost_kak_veduschij_resurs_konkurentosposobnosti_kompanii (Дата обращения: 14.10.2021)

INTELLECTUAL PROPERTY AS AN ASSET OF THE BANK

Meshkova E.I., Lobov A.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

This article examines the concept and essence of intellectual property in relation to the banking sector. The main problems and constraints on the use of intellectual property objects as bank assets are being studied. Intellectual property is one of the most relevant and economically attractive types of intangible assets in banks. Modern banks need constant control over the formation and use of the results

of the intellectual activity of their own bank staff, as well as for the acquisition and maintenance of intellectual property rights. Studying the nature of intellectual property, classifying objects, identifying the problems of its formation and use are topical tasks within the framework of banking management. Based on the results of the study, the authors formulated proposals aimed at developing the institution of intellectual property in the Russian banking sector.

Keywords: intellectual property, bank, asset, collateral, business processes, liquidity, factors.

References

1. Civil Code of the Russian Federation (Part Four) dated December 18, 2006 No. 230-FZ (as amended on June 11, 2021) (as amended and supplemented, effective from August 1, 2021). Civil Code of the Russian Federation Article 1225. Protected results of intellectual activity and means of individualization. [Electronic resource]: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64629/2a4870fda21fdffc70bade7ef80135143050f0b1/ (Date of access: 10/14/2021)
2. Ermolenko O.M., Orel E.V. The role of intellectual capital in the banking sector // Scientific Bulletin of the Southern Institute of Management. – 2019. – No. 3. – P. 73–77.
3. Intellectual assets of a company: what to use and how to protect, 2017. [Electronic resource]: <https://www.klerk.ru/law/articles/463745/> (Date of access: 10/12/2021)
4. Iskhakova E.I., Mazur N.Z. Management of intellectual property objects when they are involved in the economic turnover of the enterprise // Innovations and investments. – 2010. – No. 3. – P. 154–158.
5. Kuptsova E., Busygina E. Application as a business asset: how companies can protect their developments, 2021. [Electronic resource]: <https://journal.tinkoff.ru/razrabotka-kak-aktiv/> (Accessed: 13.10. 2021)
6. Medvedev S. Pledge of exclusive rights: why register, what are the risks and how to minimize them, 2021. [Electronic resource]: <https://rb.ru/opinion/pledge-intellectual-property-rights/> (Date of access: 11.10 .2021)
7. Mironov N.S. Objects of intellectual property in the banking business // Objects of intellectual property in the banking business. – 2017. – No. 7. – P. 29–31.
8. Why banks do not like to lend against intellectual property, 2021 Retrieved: 10/13/2021)
9. Smaznevich I. Loans secured by intellectual property for SMEs and beyond. Part II, 2019. [Electronic resource]: <https://rospatent.gov.ru/ru/news/kredity-pod-zalog-is-chast-2> (Date of access: 10/12/2021)
10. Smaznevich I. Loans secured by intellectual property for SMEs and beyond. Part III, 2019. [Electronic resource]: <https://rospatent.gov.ru/ru/news/kredity-pod-zalog-is-chast-3> (Date of access: 10/12/2021)
11. Sokolinskaya N.E. Issues of intellectual property management in a commercial bank // Innovations and investments. – 2017. – No. 10. – P. 102–105.
12. What are bank assets, 2020. [Electronic resource]: <https://bro-bank.ru/aktivy-banka/> (Date of access: 10/11/2021)
13. Sharkova A. Intellectual property as a leading resource of the company's competitiveness, 2019. [Electronic resource]: https://zakon.ru/blog/2019/9/30/intellektualnaya_sobstvennost_kak_veduschij_resurs_konkurentosposobnosti_kompanii (Date of access: 10/14/2021)

Особенности цифровой валюты Банка России

Матвеевский Сергей Сергеевич,

к.т.н., доцент, доцент Департамента банковского дела и финансовых рынков Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: ssmatveevskii@fa.ru

Гурьева Варвара Дмитриевна,

студент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: 191540@edu.fa.ru

Статья представляет анализ цифровой валюты центрального банка. Рассмотрены теоретические сведения о цифровых валютах и мотивы их внедрения в существующую денежную систему. Дана характеристика проекту создания цифрового рубля Центральным банком России. Проведен анализ зарубежного опыта создания цифровой валюты в Канаде, Китае, странах Карибского бассейна, а также на Маршалловых и Багамских островах. Исследовано мнение Банка международных расчетов о принципах функционирования цифровых валют центральных банков. Сделан вывод о недостатках цифрового рубля и предложены пути их устранения.

Ключевые слова: цифровая валюта, центральный банк, цифровой рубль, электронные деньги.

Современным трендом в цифровом финансовом пространстве является разновидность такой цифровой валюты как Цифровая валюта Центрального банка (ЦВЦБ). Она использует электронную форму или цифровой актив и представляет собой виртуальную форму официальной валюты определенного государства [5, С. 181].

В середине октября 2020 г. Центральный Банк Российской Федерации опубликовал документ о перспективах внедрения цифровой валюты, которая будет называться цифровой рубль. Развитие цифрового рубля в настоящее время находится на первом из семи этапов, а окончательное решение о его выпуске ожидается к концу 2021 года. Центральный банк заявил, что нацелен на расширение обменного пространства за счет цифровой формы рубля в дополнение к наличным и безналичным деньгам. Согласно регулятору, розничные клиенты могут использовать такую форму валюты для расчетов, переводов физическим лицам, фирмам и государству, налоговых платежей, конвертации в иностранную валюту в электронных кошельках и в качестве средства сбережения [7].

В первую очередь стоит отметить, что ЦВЦБ не является ни альтернативой криптовалютам, ни разновидностью электронных денег. Ключевое отличие цифрового рубля от криптовалют и стейблкоинов состоит в его способности выполнять все функции денег, в то время как криптовалюты не могут служить средством платежа или средством обращения, будучи законодательно запрещенными на территории Российской Федерации [1]. Данный запрет связан с отсутствием единого эмитента, который мог бы гарантировать надежность их выпуска и обращения и со значительными рисками финансовых потерь (повышенной волатильностью криптовалют), что также делает их непригодными и для использования в качестве меры сбережения. В свою очередь цифровой рубль является фиатной валютой, то есть ее номинальную стоимость устанавливает и гарантирует государство в лице Центрального Банка. Таким образом, единственное, что объединяет ЦВЦБ и криптовалюту – использование технологии распределенного реестра.

Важно также понимать, что цифровой рубль, хоть и сочетает в себе некоторые свойства наличных и безналичных денег, все же является самостоятельной, третьей формой российской валюты. Прежде всего отличия заключаются в месте их хранения: если в случае электронных денег – это счета в коммерческих банках, то ЦВЦБ будет храниться в виде уникального цифрового кода (аналогичен по своему принципу серии и номеру банкноты) в специальном электронном кошельке,

платежи будут производиться посредством перемещения кода с одного кошелька на другой. Более того, в отличие от электронных денег, на цифровой рубль невозможно начисление процентов, а значит, исключается риск монополии Центрального Банка и распада двухуровневой банковской системы. Однако серьезным преимуществом ЦВЦБ станет ее способность обслуживать не только дистанционные и онлайн-платежи, но и расчеты без подключения к интернету, что в некоторой степени делает ее похожей на наличные деньги [7].

При этом регулятор гарантирует равноценность всех трех форм денег: цифровой рубль будет с легкостью конвертироваться в наличные и безналичные и только один к одному. Глава Банка России Эльвира Набиуллина заявила, что масштабный запуск ЦВЦБ будет возможен лишь в случае полной уверенности регулятора в соблюдении этого условия, а тестирование новой формы валюты займет не менее года.

Возникновение концепции цифрового рубля являлось неизбежным в условиях развития финансовых технологий, цифровизации мировой экономики в целом, и в частности высокого уровня цифровизации банковской деятельности в России, а также запуска пилотных проектов ЦВЦБ рядом государств. Как упоминалось ранее, использование криптовалют для оплаты товаров и услуг запрещено в Российской Федерации из-за неограниченного числа эмитентов и волатильности этих валют, однако нельзя было игнорировать наличие у них набора преимуществ перед традиционными формами денег. Ключевым фактором также является ускоряемая пандемией коронавируса тенденция к сокращению объемов наличных платежей и закономерный рост электронных. С другой стороны, наблюдается рост наличных денег на руках у населения, что связано с большим доверием населения к наличным в качестве средства накопления [6]. Именно это натолкнуло центральные банки многих других стран на идею создания собственных цифровых валют, сочетающих в себе преимущества криптовалют, наличных и безналичных денег, и вместе с тем нивелирующих их негативные стороны.

Цифровой рубль имеет все шансы стать востребованным средством расчетов на территории России. Новая форма валюты, по заявлению Центрального Банка, несет в себе ряд преимуществ для функционирования финансовой системы страны. Во-первых, хранение денежных средств в цифровых рублях может снизить риски перевода средств в другие цифровые валюты, выпущенные центральными банками других стран, что повысит привлекательность рубля [7]. Во-вторых, ЦВЦБ закладывает необходимую основу для использования смарт-контрактов, которые можно будет использовать для реализации государственных и социальных программ. Таким образом будет гарантировано целевое использование средств, и значительно снижен уровень коррупции благодаря тому, что каждый платеж можно будет легко отсле-

дить с помощью специальных меток. Это приведет к повышению прозрачности всей финансовой системы, так как информация обо всех транзакциях и целях их использования всегда будет доступна, и соответственно, к большей сохранности и безопасности денежных средств для всех субъектов российской экономики, обеспеченной непосредственно Центральным Банком. Тем не менее полное отсутствие анонимности при использовании ЦВЦБ снижает ее популярность среди части населения из-за абсолютной непригодности для проведения нелегальных платежных операций, а следовательно, делает ее мощным инструментом борьбы с теневым сектором экономики. Более того, отсутствие необходимости подключения к интернету при расчетах новой формой валюты также будет являться акселератором развития финансовых отношений в периферийных населенных пунктах с неразвитой инфраструктурой.

Для населения и бизнеса ЦВЦБ уменьшит транзакционные издержки, так как комиссия за переводы в данном случае будет существенно меньше, чем при карточной системе коммерческих банков – именно в этом кроется главная причина их недовольства. Нет сомнений в том, что цифровая валюта может обеспечить более высокий транзакционный потенциал, чем наличные и безналичные деньги, что приведет к внедрению смарт-контрактов и снижению транзакционных издержек, а также к отсутствию кредитного риска по сравнению с безналичным рублем, не говоря уже о том, что операции с ЦВЦБ более безопасны по сравнению с наличными деньгами.

ЦВЦБ в России имеет хорошие перспективы и потому, что она позволит постепенно сократить объем используемых в обороте наличных денег, создает условия для активного использования опыта Советского Союза по финансированию современной «индустриализации» народного хозяйства России [8].

Стоит отметить, что многие центральные банки имеют пилотные программы и исследовательские проекты, направленные на определение применимости ЦВЦБ в их экономике. Согласно отчету Всемирного экономического форума, в процессе изучения или на разных стадиях разработки находятся уже более 40 финансовых учреждений разных стран [9]. Зарубежный опыт разработки ЦВЦБ можно рассмотреть на примере нескольких государств.

Банк Канады был одним из первых центральных банков, исследовавших ЦВЦБ в рамках своего проекта Jasper. Центральный банк выпускал цифровые депозитарные расписки, которые действовали как новый цифровой тип валюты, представляющий депозиты центрального банка. Банк Канады пришел к выводу, что ЦВЦБ может стать необходимым, если использование банкнот снизится сверх определенного порогового уровня, что ограничит возможность канадцев широко использовать наличные деньги в качестве платежного инструмента. В противном случае денежному

суверенитету Канады будет угрожать появление одной или нескольких альтернативных цифровых валют, которые заменят канадский доллар в качестве основной формы денег в стране [14].

Проект ЦВЦБ Китая проходил пилотное тестирование в начале 2021 года и, как ожидается, выйдет на новый этап тестирования ближе к началу зимних Олимпийских игр в Пекине (февраль 2022 года). Проект ЦВЦБ предусматривает распределение новой валюты по двухуровневой системе. На первом уровне центральный банк будет выпускать ЦВЦБ коммерческим банкам и сторонним платежным учреждениям. На втором уровне эти банки и платежные организации будут распределять единицы ЦВЦБ среди потребителей. Проект ЦВЦБ не предусматривает полного отказа от посредничества действующих операторов платежных систем. Он направлен на использование ресурсов и опыта работы сторонних платежных организаций, что снижает угрозу массового изъятия коммерческих банков и иного нарушения структуры конкуренции. Тем не менее, в отчете говорится, что ЦВЦБ будет пользоваться предпочтительным правовым статусом и повышенной безопасностью по сравнению с частными платежными системами, такими как WeChat Pay и Alipay, и на него не повлияет предполагаемая неплатежеспособность организаций, которые эксплуатируют такие платежные системы [3, С. 559–562].

В 2018 году Республика Маршалловы Острова приняла закон о предстоящем первичном размещении монет на сумму до 6 млн «суверенных» единиц, выпущенных на технологической платформе цифрового реестра Министерством финансов (из 24 млн единиц). Согласно новому законодательству, их цифровая валюта является законным платежным средством Республики. Разработка передается стороннему разработчику (назначенному организатору), который также несет все затраты на выпуск цифровой валюты и проведения ICO. Возмещение затрат осуществляется на основе фактических затрат: назначенный организатор получает 50% от общей суммы выпуска (12 из 24 млн единиц). Стоимость цифровой валюты в размере 50% от его доходов являются чрезмерными, непропорциональными и несправедливыми по отношению к стране-эмитенту [11].

В марте 2019 года Восточно-карибский центральный банк запустил проект цифрового восточно-карибского доллара – DCash. По данным центрального банка, DCash имеет статус законного платежного средства, но сам ЦБ не намеревается ликвидировать наличные деньги или избавляться от посредников у действующих операторов платежных систем: ожидается, что новая валюта будет выпущена непосредственно финансовым учреждениям, чтобы последние могли распределять ее среди клиентов. С технической точки зрения, платформа DCash требует подключения к Интернету для инициирования перевода (получатели могут быть в автономном режиме во время перевода, но увидят изменение своего

баланса только после того, как снова подключатся к сети) [12].

Центральный банк Багамских Островов объявил о постепенном выпуске цифровой версии багамского доллара начиная с 20 октября 2020 г. Новая валюта, известная как «песочный доллар», вводится в действие поэтапно. Первый этап направлен на обеспечение доступности песочного доллара в частном секторе. Второй этап ориентирован на государственные услуги и коммунальные услуги. Уполномоченные финансовые учреждения способствуют распространению песочных долларов, предлагая конечным пользователям услуги песочных долларов. Кошельки песочного доллара защищены многофакторной аутентификацией (все мобильные устройства должны поддерживать код доступа устройства или биометрию) [13].

Помимо опыта иностранных государств касательно ЦВЦБ, следует так же рассмотреть одно из экспертных мнений международного финансового института. В отчете за октябрь 2020 года Банк международных расчетов (БМР) в сотрудничестве с несколькими ведущими центральными банками изложил основные особенности и основополагающие принципы ЦВЦБ [14]. При их формулировании БМР следует подходу, основанному на оценке рисков, связанных с выпуском ЦВЦБ, особенно тех, которые угрожают финансовой стабильности или негативно влияют на структуры финансового рынка. Таким образом, БМР очерчивает три важных основополагающих принципа, которые центральные банки должны учитывать при выпуске ЦВЦБ [15]:

ЦВЦБ не должна мешать достижению целей государственной политики или мешать банкам выполнять свой мандат на денежно-кредитную стабильность (принцип «не навреди»).

ЦВЦБ следует использовать вместе с существующими формами денег и дополнять их (принцип сосуществования).

ЦВЦБ должна способствовать инновациям и конкуренции для повышения общей эффективности и доступности платежной системы (принцип инноваций и эффективности).

В целом БМР подчеркивает продолжающуюся работу ведущих центральных банков мира по принятию решения о выпуске ЦВЦБ. Маловероятно, что развертывание проектов ЦВЦБ будет координироваться, или что разные ЦВЦБ будут использовать одну и ту же технологию. По мере появления новых платформ ЦВЦБ, вероятно, возникнет потребность в трансграничной совместимости различных платформ. Кроме того, многие проекты ЦВЦБ предусматривают координацию государственного и частного секторов, необходимую для обеспечения внутренней совместимости в разных юрисдикциях. Это предполагает, что функциональная совместимость станет критическим компонентом любого проекта ЦВЦБ: центральные банки должны учитывать потенциал трансграничной совместимости с самого начала исследования ЦВЦБ (с упором на широкую гармонизацию и со-

вместимость между валютами для поощрения безопасных и эффективных переводов).

Таким образом, как показывает опыт государств и экспертное мнение БМР, не существует универсального подхода или единого принятого метода реализации ЦВЦБ, а также какой-либо согласованной технологии или дизайна, лежащих в ее основе.

Исходя из проанализированного зарубежного опыта проектирования ЦВЦБ, актуальной проблемой цифрового рубля является то, насколько централизованной может быть система в случае ее запуска, когда ЦБР будет сам вести все индивидуальные цифровые рублевые счета физических лиц, что подрывает целостность двухуровневой финансовой системы. Однако Банк России уже объявил о том, коммерческие банки будут выступать в качестве посредников и вести цифровые счета. В противном же случае им не было бы места в новой общенациональной форме валюты, что привело бы к массовому изъятию средств из банков и негативному шоку в экономике.

Проблема дефицита ликвидности коммерческих банков может быть также решена за счет предоставления им дополнительной ликвидности или установления ограничений по операциям с цифровым рублем – это поможет сохранить финансовую стабильность, и именно это является одной из приоритетных задач Центрального Банка.

Председатель ЦБ Алексей Заботкин в своей статье утверждает, что существование цифрового рубля снизит риски использования других, менее надежных платежных решений в цифровом пространстве [10]. При этом создание собственной платежной инфраструктуры для цифрового рубля дополнительно поддержит надежность и бесперебойную работу платежной системы страны, а также создаст стимулы для развития платежных инноваций в частном секторе.

Литература

1. Федеральный закон N259-ФЗ от 31.07.2020 «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»
2. Буликов С.Н. Криптовалюта и технология блокчейн // Теоретическая экономика. 2019. № 1 (49). С. 89–104.
3. Моисейцев В.В., Еремеев А.А. Цифровой юань: особенности цифровой валюты Китая // E-Scio. 2021. № 6 (57). С. 558–564.
4. Рождественская Т.Э., Гузнов А.Г. Цифровая валюта: особенности регулирования в Российской Федерации // Правоприменение. 2021. № 1. С. 58–67.
5. Ситник А.А. Цифровые валюты центральных банков // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина. 2020. № 9 (73). С. 180–186.
6. Чеканов Петр Евгеньевич ПЕРСПЕКТИВЫ И РИСКИ ЭМИССИИ ЦИФРОВОГО РУБЛЯ БАНКОМ РОССИИ // АНИ: экономика и управление. 2021. № 2 (35). С. 383–388.
7. Цифровой рубль [Электронный ресурс] // URL: <https://www.cbr.ru/fintech/dr/> (Дата обращения: 14.10.2021)
8. Финансы России в условиях социально-экономических трансформаций: коллективная монография/под ред. М.А. Эскиндарова, В.В. Масленникова. – Москва: Прометей, 2022. – 645 с.
9. Central Banks «Waking Up» to Digital Currency, Create New Framework for CBDC Deployment with World Economic Forum / World Economic Forum. 2020. URL: <https://www.weforum.org/press/2020/01/central-banks-waking-up-to-digital-currency-create-new-framework-for-cbdc-deployment-with-world-economic-forum-177ca5d9ee/> (дата доступа 25.01.2021)
10. Digital Ruble: Opportunities and Scenarios [Электронный ресурс] // URL: <https://econs.online/en/articles/economics/digital-ruble-opportunities-and-scenarios/> (Дата обращения: 14.10.2021)
11. Marshall Islands to Power World's First National Digital Currency with Algorand and SFB Technologies [Электронный ресурс] // URL: <https://www.algorand.com/resources/ecosystem-announcements/marshall-islands-to-power-worlds-first-national-digital> (Дата обращения: 14.10.2021)
12. Public Roll-out of the Eastern Caribbean Central Bank's Digital Currency – DCash [Электронный ресурс] // URL: <https://www.eccb-centralbank.org/news/view/public-roll-out-of-the-eastern-caribbean-central-bank-as-digital-currency-a-dcash> (Дата обращения: 14.10.2021)
13. Sand Dollar Facts [Электронный ресурс] // URL: <https://www.thoughtco.com/sand-dollar-profile-2291807> (Дата обращения: 14.10.2021)
14. Timothy Lane on the Future of Digital Currencies [Электронный ресурс] // URL: <https://www.cigionline.org/articles/timothy-lane-future-digital-currencies/> (Дата обращения: 14.10.2021)
15. Central bank digital currencies: foundational principles and core features [Электронный ресурс] // URL: <https://www.bis.org/publ/othp33.pdf> (Дата обращения: 14.10.2021)

FEATURES OF THE DIGITAL CURRENCY OF THE CENTRAL BANK OF RUSSIA

Matveevskii S.S., Gureva V.D.

Financial University under the Government of the Russian Federation,

The article presents an analysis of the digital currency of the central bank. Theoretical information about digital currencies and the motives for their introduction into the existing monetary system are considered. A characteristic is given to the project of creating a digital ruble by the Central Bank of Russia. The analysis of foreign experience in creating digital currency in Canada, China, the Caribbean, as well as in the Marshall and Bahamas is carried out. The opinion of the Bank for International Settlements on the principles of functioning of digital currencies of central banks was investigated. The conclusion is made about the disadvantages of the digital ruble and the ways of their elimination are proposed.

Keywords: digital currency, central bank, digital ruble, electronic money.

References

1. Federal Law No. 259-FZ of July 31, 2020 "On Digital Financial Assets, Digital Currency and on Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation"
2. Bulikov S.N. Cryptocurrency and blockchain technology // Theoretical Economics. 2019. No. 1 (49). pp. 89–104.
3. Moiseitsev V.V., Ereemeev A.A. Digital Yuan: Features of China's Digital Currency // E-Scio. 2021. No. 6 (57). pp. 558–564.
4. Rozhdestvenskaya T.E., Guznov A.G. Digital currency: features of regulation in the Russian Federation // Law enforcement. 2021. № 1. pp. 58–67.
5. Sitnik A.A. Digital currencies of central banks // Bulletin of the O.E. Kutafin University. 2020. No. 9 (73). pp. 180–186.
6. Chekanov Petr Evgenievich PROSPECTS AND RISKS OF THE DIGITAL RUBLE EMISSION BY THE BANK OF RUSSIA // ANI: Economics and Management. 2021. No. 2 (35). pp. 383–388.
7. Digital ruble [Electronic resource] // URL: <https://www.cbr.ru/fin-tech/dr/> (Date of access: 10/14/2021)
8. Finances of Russia in the context of socio-economic transformations: collective monograph / ed. M.A. Eskindarova, V.V. Maslennikov. – Moscow: Prometheus, 2022. – 645 p.
9. Central Banks "Waking Up" to Digital Currency, Create New Framework for CBDC Deployment with World Economic Forum / World Economic Forum. 2020. URL: <https://www.weforum.org/press/2020/01/central-banks-waking-up-to-digital-currency-create-new-framework-for-cbdc-deployment-with-world-economic-forum-177ca5d9ee/> (accessed 01/25/2021)
10. Digital Ruble: Opportunities and Scenarios [Electronic resource] // URL: <https://econs.online/en/articles/economics/digital-ruble-opportunities-and-scenarios/> (Date of access: 10/14/2021)
11. Marshall Islands to Power World's First National Digital Currency with Algorand and SFB Technologies [Electronic resource] // URL: <https://www.algorand.com/resources/ecosystem-announcements/marshall-islands-to-power-worlds-first-national-digital> (Date of access: 10/14/2021)
12. Public Roll-out of the Eastern Caribbean Central Bank's Digital Currency – DCash [Electronic resource] // URL: <https://www.eccb-centralbank.org/news/view/public-roll-out-of-the-eastern-caribbean-central-bankas-digital-currency-a-dcash> (Date of access: 10/14/2021)
13. Sand Dollar Facts [Electronic resource] // URL: <https://www.thoughtco.com/sand-dollar-profile-2291807> (Date of access: 10/14/2021)
14. Timothy Lane on the Future of Digital Currencies [Electronic resource] // URL: <https://www.cigionline.org/articles/timothy-lane-future-digital-currencies/> (Date of access: 10/14/2021)
15. Central bank digital currencies: foundational principles and core features [Electronic resource] // URL: <https://www.bis.org/publ/othp33.pdf> (Date of access: 10/14/2021)

Модель кризиса Кругмана и сингулярно возмущенные уравнения

Станик Наталья Андреевна,

кандидат экономических наук, доцент, Департамент финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: nstanick@fa.ru

Крайнюков Николай Иванович,

кандидат технических наук, доцент, Университет МГУ–ППИ в Шэньчжэне
E-mail: kin2021kin@yandex.ru

В статье рассмотрены и проанализированы финансовые, в том числе валютные кризисы. Изучена периодичность наступления кризисов. Отмечено увеличение частоты и глубины финансовых кризисов, в том числе валютных, банковских и кризисов платежного баланса во второй половине 20 века. Обсуждаются причины возникновения данных кризисов. Рассмотрена тактика и стратегия спекулятивной атаки на обменный курс. Подробно рассмотрена модель валютного кризиса П. Кругмана. Произведены оценки времени до достижения нижней границы поддержки валютного курса и скорости исчерпания международных резервов. В статье рассматривается возможность применения теории сингулярных уравнений академика А.Н. Тихонова к кризисным явлениям на финансовых рынках. Сингулярно возмущенные уравнения, в том числе обыкновенные нелинейные дифференциальные уравнения и дифференциально разностные уравнения – это уравнения, содержащие малый параметр, которые могут сингулярно вырождаться, когда это параметр стремится к нулю. Применимость подхода предложенного анализа модифицированной модели развития кризиса подтверждается финансовыми данными по кризису 2008 года. В дальнейшем, предложенный метод, основанный на сингулярно возмущенных уравнениях дает базу для анализа кризисных явлений 2022 года.

Ключевые слова: динамика развития валютного кризиса; анализ и прогнозирование кризисов; моделирование валютных кризисов, сингулярно возмущенные уравнения.

Введение

Финансовые кризисы являются обычным состоянием человечества, возникая в течение столетий в малых и крупных странах, имея различные последствия¹. Многими исследователями термин «финансовый кризис» используется как общее и широкое понятие, включающее фондовый, валютный, долговой, банковский кризис, кризис ликвидности, кризис платежного баланса² или комбинацию валютного и банковского, валютного и долгового, банковского и фондового кризисов и др. – двойные кризисы, а также тройные кризисы [3,4,5,7,9].

До середины прошлого столетия финансовые, в том числе валютные кризисы возникали нечасто (рис. 1).

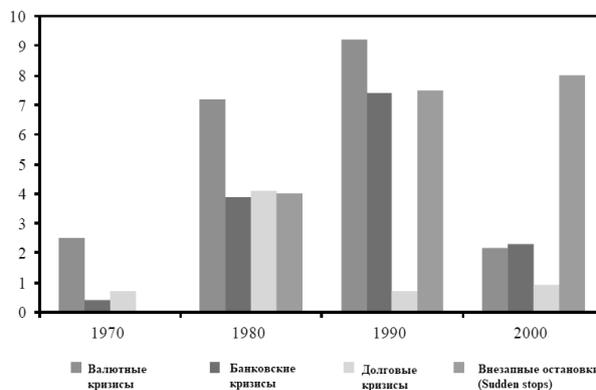


Рис. 1. Среднее количество кризисов за десятилетие

Источник: доклад МВФ Claessens, Stijn; Kose, M. Financial Crises: Explanations, Types and Implications, 2013. – с. 60. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=40283.0> (дата обращения: 20.03.2022)

Период после завершения Второй мировой войны можно назвать временем «затишья», так как в течение 30 лет кризисов было не так много. С 1970 года по 2011 годы зафиксировано 147 банковских, 217 валютных кризисов и 67 суверенных долговых кризисов [3]. В целом, в 20 веке произошло более 400-х девальваций национальных валют [10].

Их частота и глубина валютных кризисов возросла во второй половине 20-го века.

Причина этого была очень проста. В мировой валютной системе доминировал ряд сильных валют, основанных на золотом стандарте и их сателлитах (валютных советах в колониях), и, следовательно, только экстремальные события, такие как Первая мировая война и Великая депрессия, могли временно повредить этой системе [3, 10] (рис. 2).

¹ Первый официально зарегистрированный пузырь возник в Голландии в 1635–1637 годах

² Также называют внезапной остановкой движения капитала (sudden stop) или кризисом движения капитала (capital account crisis)

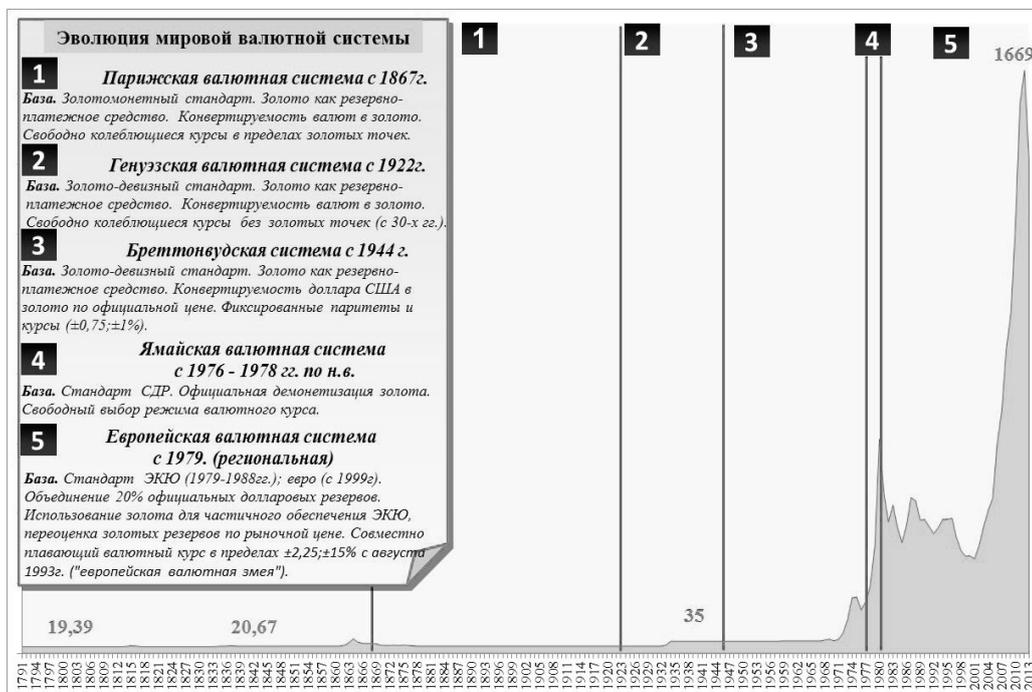


Рис. 2. Эволюция мировой валютной системы

Ряд экспертов утверждает, что кризисы со временем участились. После Второй мировой войны три десятилетия были относительно без кризисов, в то время как, начиная с 1970-х годов произошло достаточно много кризисных эпизодов (рис. 3). Как правило, это объясняют переходом к плавающим обменным курсам и большей либерализацией финансовых рынков, и финансовой интеграцией. В частности, ряд исследователей пришли к выводу, что в период действия Бреттонвудской системы, когда финансовые рынки жестко регулировались и при контроле за движением капитала, финансовые кризисы практически не происходили [2,3,6]¹.

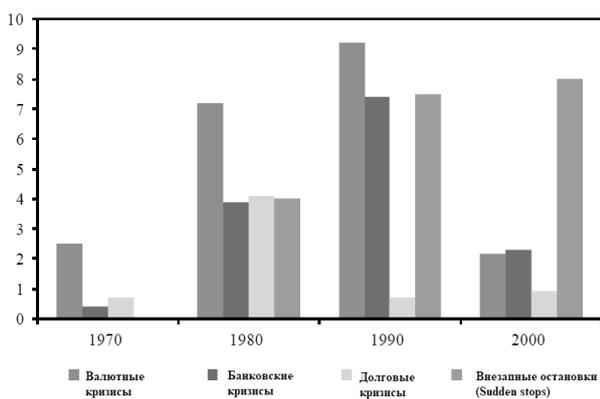


Рис. 3. Среднее количество кризисов за десятилетие

Источник: доклад МВФ Claessens, Stijn; Kose, M. Financial Crises: Explanations, Types and Implications, 2013. – с. 60. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=40283.0> (дата обращения: 18.11.2021)

Кроме того, кризисы платежного баланса, вызванные внезапной остановкой капитала, стали возникать после краха Бреттонвудской системы в на-

¹ Анализировались макроэкономические и финансовые ряды для 14 развитых стран за 1870–2008 гг.

чале 1970-х годов, однако участились и стали настоящей проблемой в начиная с 1980-х годов [4,5].

Возросшая интеграция и усложнение финансовых рынков привели к появлению новых форм валютных кризисов и более глобальному характеру кризисных эпизодов. Валютный кризис связан с опасностью резкой девальвации национальной валюты.

Обзор литературы

В широком смысле под валютным кризисом понимается резкое обострение ситуации на валютном рынке (рис. 4). То есть, валютный кризис означает значительное обесценение национальной валюты или номинальную девальвацию. Однако эта дефиниция не затрагивает многие другие признаки «обострения» и успешного противостояния монетарных властей валютным спекулянтам.

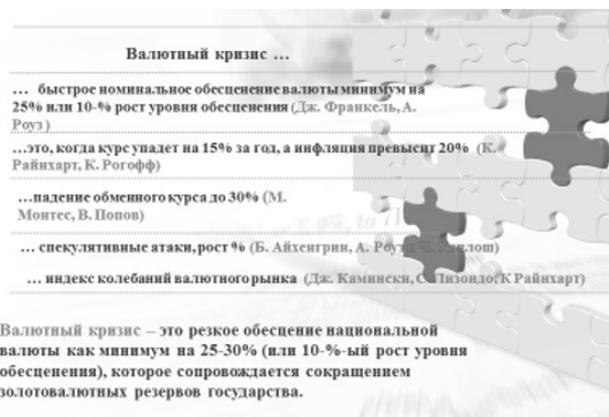


Рис. 4. Подходы к определению валютного кризиса [5,7,10]

Как правило, валютный кризис проявляется не только и не столько в волатильности валютного

курса, но и в сокращении капитализации фондового рынка, в резком падении цен внутренних финансовых активов, росте процентных ставок, банковской панике, связанной со снижением доверия к банкам и сокращению/распродаже международных резервов (ЗВР) и т.д.

Кроме того, валютный кризис может возникать не только в странах с жесткими режимами валютных курсов, но и с гибкими (более «мягкими») режимами, а также с плавающими курсами. Согласно дефиниции МВФ (IMF), валютный кризис происходит, когда «спекулятивная атака на обменный курс приводит к резкому обесценению (девальвации) валюты либо вынуждает регулятор (монетарные власти) для защиты валюты существенно сокращать (расходовать) ЗВР или резко повышать процентные ставки». Таким образом, в результате спекулятивной атаки регулятору (монетарным властям) приходится расходовать резервы, чтобы поддержать национальную валюту, значительно повышать процентные ставки, а также вводить ограничения на потоки капитала.

Спекулятивная атака на валюту может быть вызвана разными причинами. Спекулянты, видя слабость государства, например, дефицит текущего счета, начинают спекулятивную атаку, чтобы получить прибыль. При этом, спекулятивная атака может быть и не преднамеренной, так как инвесторы могут просто опасаться растущих проблем или ждут атаки от спекулянтов.

Тактика и стратегия спекулятивной атаки на обменный курс могут быть разными, но после непродолжительного времени «переходного процесса» обменный курс приходит к своему новому равновесному состоянию [8,9,13].

В конце 20 века академиком А.Н. Тихоновым и его учениками [1] в теории дифференциальных уравнений разработаны асимптотические методы оценки решений сингулярно возмущенных дифференциальных уравнений.

Сингулярно возмущенными уравнениям (в том числе, обыкновенным нелинейным дифференциальным уравнениям и дифференциально-разностным уравнениям) относятся уравнениям, содержащие малый параметр, которые асимптотически перестают зависеть от некоторых переменных т.е. сингулярно вырождаются, например понижают порядок, если этот параметр стремится к нулю.

Например, рассмотрим простое дифференциальное уравнение с начальным значением $x(t_0, \mu) = x^0$ (см. рис. 5).

$$\mu \dot{x} = ax + b \quad (1)$$

где $a \neq 0, b$ – постоянные коэффициенты.

При $\mu = 0$ дифференциальное уравнений (1) вырождается и становится алгебраическим:

$$0 = a\bar{x} + b, \bar{x} = -\frac{b}{a} \quad (2)$$

Уравнение (1) имеет решение $x(t, \mu)$ и задает динамику системы в виде:

$$x(t, \mu) = \left(x^0 + \frac{b}{a}\right) \exp\left(\frac{a}{\mu}(t - t_0)\right) - \frac{b}{a} \quad (3)$$

Здесь решение $x(t, \mu)$ будет асимптотически устойчивым, если выполняются условия:

1. $\mu > 0, \mu \rightarrow 0$ и коэффициент $a < 0$;
2. $\mu < 0, \mu \rightarrow 0$ и коэффициент $a > 0$

Асимптотическая устойчивость решения зависит от знака коэффициента a и параметра $\mu \rightarrow 0$, который при стремлении к 0 должен иметь знак противоположный a .

При выполнении этих условий решение устойчиво и определяется коэффициентами a, b .

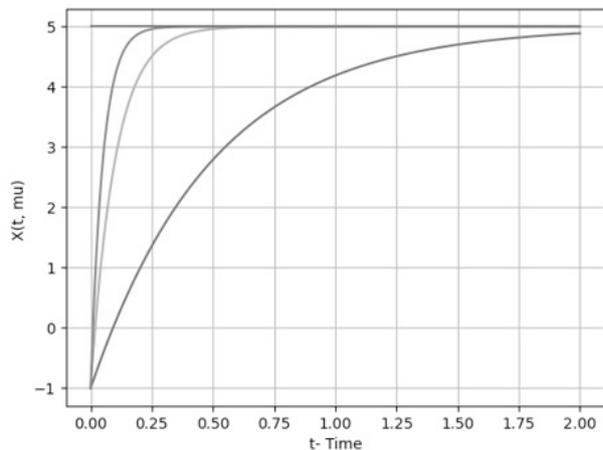


Рис. 5. Решения сингулярно возмущенного уравнения (1) для различных μ

Рассмотрим модель Кругмана более подробно, на примере данных кризисов 2008 и 2015 годов.

Описание модели

В модели будем использовать в логарифмы от макроэкономических величин (обменный курс и т.д.) и обозначать все переменные модели строчными буквами, все кроме процентных ставок.

Рассмотрим небольшую открытую экономику, домашние хозяйства которой потребляют один торгуемый товар, внутреннее предложение которого является экзогенным и стационарным $y_t = \bar{y}$.

Цена этого товара в иностранной валюте фиксирована (скажем, на уровне единицы). Паритет покупательной способности сохраняется, так что уровень внутренних цен равен к номинальному обменному курсу. Банковская система отсутствует, так что денежная база равна сумме внутреннего кредита, выданного центральным банком и стоимостью иностранных резервов в национальной валюте центрального банка.

В период развития валютного кризиса предполагается, что требования к кредитным организациям (внутренний кредит) d_t возрастают, т.е. кредитные организации увеличивают обязательства перед центральным банком. Экономические агенты являются рациональными и используют всю доступную информацию для принятия решений.

В нашем изложении модели развития мы следуем идеям Кругмана [14].

Основные уравнения предлагаемой модели:

Монетизация (спрос денег – money demand) уравнение IS:

$$m_t - p_t = \vartheta \cdot \bar{y} - \alpha \cdot R_t, \quad \vartheta, \alpha > 0 \quad (1)$$

m_t – номинальная денежная база (предложение денег), p_t – уровень цен, \bar{y} – выпуск, R_t – номинальная процентная ставка.

В модели предполагается, что динамика номинальной денежной базы m_t , внутреннего кредита d_t и золотовалютных резервов r_t связаны соотношением:

$$m_t = \gamma \cdot d_t + (1 - \gamma) \cdot r_t, \quad 0 < \gamma < 1 \quad (2)$$

d_t – внутренний кредит, r_t – золотовалютные резервы (далее – ЗВР).

Это уравнение является лог-линеаризованным приближением, связывающим денежную базу m_t , ЗВР r_t выраженные в национальной валюте и внутренний кредит d_t (требования к кредитным организациям).

В нашем подходе мы заменяем уравнение (2) регрессионным уравнением:

$$m_t = c0 + c1 \cdot d_t + c2 \cdot d_{t-1} + c3 \cdot r_t + c4 \cdot m_{t-1}, \quad (2')$$

Ниже приведены результаты регрессии и статистические оценки коэффициентов для этого уравнения.

Предполагается, что внутренний кредит увеличивается со скоростью μ , но как станет понятно из оценок приведенных ниже, в «острый» период развития кризиса эта скорость увеличивается, т.е. скорость изменения внутреннего кредита μ зависит от времени.

$$d_t^{\dot{}} = \mu(t), \quad \mu > 0 \quad (3)$$

Уравнение для паритета покупательной способности (Purchasing power parity):

$$p_t = p_t^* + s_t \quad (4)$$

s_t – валютный курс, будем предполагать, что уровень внутренних цен p_t равен номинальному обменному курсу s_t , $p_t = s_t$.

Уравнение для паритета процентных ставок (Uncovered interest parity):

$$R_t = R_t^* + E_t \left[s_{t+0}' \right] \quad (5)$$

R_t – внутренняя процентная ставка, R_t^* – зарубежная процентная ставка, $E_t \left[s_{t+0}' \right]$ – условное ожидание в момент времени t изменения валютного курса s_t , s_{t+0}' – скорость изменения валютного курса.

Для простоты предположим, что экономические агенты обладают «совершенным предвидением» поэтому $E_t \left[s_{t+0}' \right] = s_t'$, кроме того пусть $\bar{y} = 0$

и иностранная процентная ставка $R_t^* = 0$, тогда из (5) получаем:

$$R_t = E_t \left[s_t' \right] = s_t' \quad (6)$$

Из уравнения (1) получаем:

$$m_t = s_t - \alpha \cdot s_t'$$

Предполагая, центральный банк придерживается политики фиксированного обменного валютного курса $s_t' = 0$, при этом любые изменения внутреннего денежного спроса происходят за счет покупки или продажа международных резервов.

Подставляя в уравнение (2) получаем:

$$r_t = \frac{s_t - \gamma d_t}{1 - \gamma},$$

и следовательно, скорость изменения резервов

$$r_t^{\dot{}} = v_{cr} = \frac{-\gamma \mu}{1 - \gamma}.$$

Из этого уравнения следует, что при фиксированном валютном курсе скорость убывания ЗВР пропорциональна скорости роста внутреннего долга и при любом размере резервов они могут истощиться до нижней границы.

При достижении нижней границы центральный банк перестанет поддерживать валютный курс, уйдет с валютного рынка и валютный курс перейдет в режим свободного плавания. Участники рынка должны учитывать этот момент, и чтобы избежать обвала, покинуть рынок незадолго до этого. В этом проявляется сложность оценки момента времени скачка в динамике валютного курса.

Грубая оценка времени до критического события от момента времени t до исчерпания ЗВР:

$$T_{cr} = \frac{r_t}{v_{cr}} \quad (7)$$

Для анализа развития кризиса 2008 в таблице 1 приведены необходимые данные для расчета.

Таблица 1. Список данных для расчета

N	Наименование	Обозначение
1	Номинальная денежная база в рублях <i>log</i>	m_t
2	Внутренний долг в рублях <i>log</i>	
3	ЗВР в рублях <i>log</i>	r_t
4	ВВП в рублях <i>log</i>	$y_t = \bar{y}$
5	Процентная ставка домашняя/внутренняя%	R_t
6	Зарубежная процентная ставка%	R_t^*
7	Обменный курс <i>log</i> \$	s_t

Для уравнений (1) и (2) были построены регрессионные модели, коэффициенты регрессии этих моделей статистически значимы.

Для оценки уравнения (1) в программе GRETЛ была построена регрессионная модель:

$$m_t = c_0 + c_1 \cdot p_t + c_2 \cdot R_t + \varepsilon_t.$$

Оценка коэффициентов регрессии показала их значимость.

$$\hat{\text{LOG_MBASE}} = 26,5 - 3,75 \cdot \text{LOG_RU_CPI} - 0,0426 \cdot \text{RU_HH_DEP}$$

Зависимая переменная: LOG_MBASE

(6,43) (1,35) (0,0143)

(в скобках указаны стандартные ошибки)

Модель 1: МНК, использованы наблюдения 2008:01–2009:12 (T = 24)

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	p-значение	
const	26,5427	6,42913	4,129	0,0005	***
LOG_RU_CPI	-3,74881	1,34525	-2,787	0,0111	**
RU_HH_DEP	-0,0425739	0,0143368	-2,970	0,0073	***

Среднее завис. перемен	8,519188
Сумма кв. остатков	0,126996
R-квадрат	0,319961
F(2, 21)	4,940284
Лог. правдоподобие	28,84530
Крит. Шварца	-48,15644
параметр rho	0,516496

Ст. откл. завис. перемен	0,090108
Ст. ошибка модели	0,077765
Исправ. R-квадрат	0,255195
P-значение (F)	0,017442
Крит. Акаике	-51,69060
Крит. Хеннана-Куинна	-50,75299
Стат. Дарбина-Уотсона	0,891917

Окончание

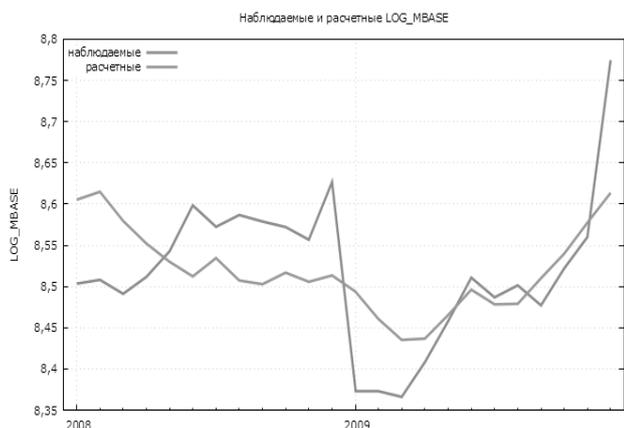


Рис. 6. График регрессии уравнения (1)

В нашем подходе при исследовании уравнения (2) и построении регрессионной модели наиболее адекватным оказалась регрессионное уравнение:

$$m_t = c_0 + c_1 \cdot d_t + c_2 \cdot d_{t-1} + c_3 \cdot r_t + c_4 \cdot m_{t-1} + \delta_t, \quad (2')$$

$$\hat{\text{LOG_MBASE}} = -6,38 + 1,18 \cdot \text{I_BS_CLAIM_D1000} - 1,15 \cdot \text{I_BS_CLAIM_D1000_1} + 0,531 \cdot \text{I_RESRV_CBR_RUB} + 0,695 \cdot \text{LOG_MBASE_1}$$

$$(4,88) (0,290) (0,317) (0,254) (0,177)$$

$$T = 24, R\text{-квадрат} = 0,656$$

(в скобках указаны стандартные ошибки)

Модель 2: МНК, использованы наблюдения 2008:01–2009:12 (T = 24)

Зависимая переменная: LOG_MBASE

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	p-значение	
const	-6,38460	4,87582	-1,309	0,2060	
I_BS_CLAIM_D1000	1,18412	0,290081	4,082	0,0006	***

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	p-значение	
I_BS_CLAIM_D1000_1	-1,15235	0,316586	-3,640	0,0017	***
I_RESRV_CBR_RUB	0,530814	0,253534	2,094	0,0499	**
LOG_MBASE_1	0,695075	0,176937	3,928	0,0009	***

Среднее завис. перемен	8,519188	Ст. откл. завис. перемен	0,090108
Сумма кв. остатков	0,064157	Ст. ошибка модели	0,058109
R-квадрат	0,656451	Исправ. R-квадрат	0,584125
F(4, 19)	9,076273	P-значение (F)	0,000283
Лог. правдоподобие	37,03916	Крит. Акаике	-64,07831
Крит. Шварца	-58,18804	Крит. Хеннана-Куинна	-62,51562
параметр rho	0,295795	h-статистика Дарбина	2,906103

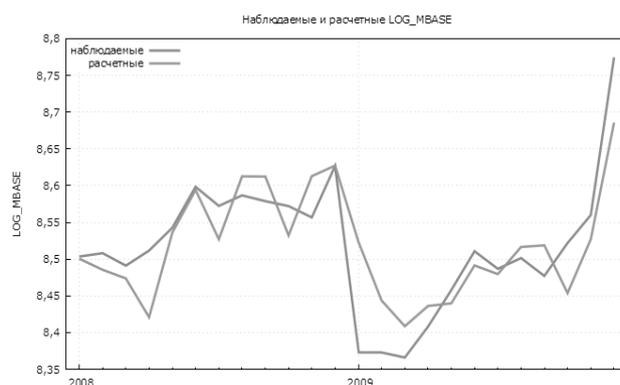


Рис. 7. Результаты регрессии для уравнения (2)

На рисунке 8 представлены первые разности логарифмов валютного курса, ЗРВ и требований к банковской системе. На графике видно резкое уменьшение ЗРВ и рост требований к КО (банковской системе), при этом в начале (2007 и часть 2008 года) скорость изменения валютного курса около нуля, что соответствует предпосылкам модели Кругмана.

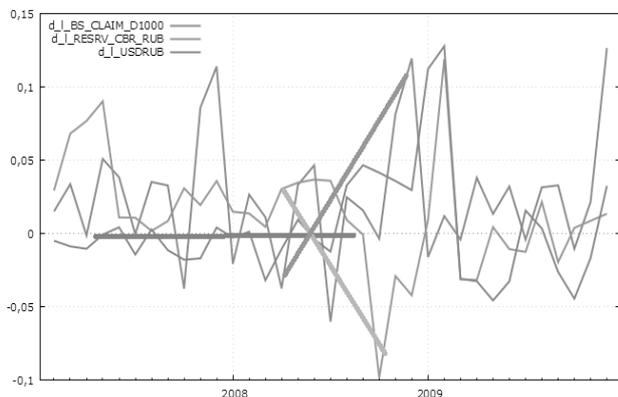


Рис. 8. Скорости изменения ЗРВ, требования к КО и обменного курса

Модельная система уравнений валютного кризиса:

$$m_t - p_t = \vartheta \cdot \bar{y} - \alpha \cdot R_t,$$

$$m_t = \gamma \cdot d_t + (1 - \gamma) \cdot r_t,$$

$$p_t = p_t^* + s_t$$

$$R_t = R_t^* + E_t \left[\dot{s}_{t+0} \right]$$

Может быть заменена на систему уравнений полученную с помощью регрессионного анализа на исторических данных:

$$m_t = c_0 + c_1 \cdot p_t + c_2 \cdot R_t$$

$$m_t = c_3 + c_4 \cdot d_t + c_5 \cdot d_{t-1} + c_6 \cdot r_t + c_7 \cdot m_{t-1}$$

$$\dot{s}_t = R_t^* - R_t$$

$$s_t = p_t^* - p_t$$

Полученная система уравнений, которая содержит 8 неизвестных $s_t, R_t^*, R_t, d_t, r_t, p_t^*, p_t, m_t$, может быть преобразована в одно дифференциальное уравнение относительно валютного курса s_t , в котором переменные R_t^*, R_t, p_t^*, p_t являются экзогенными переменными.

Это дифференциальное уравнение можно записать в виде:

$$\mu \cdot \dot{s}_t = F(s_t, R_t^*, R_t, p_t^*, p_t) \quad (8)$$

где μ – малый параметр, описывающий политику «неизменности валютного курса», близкое к нулю значение параметра μ «поддерживает» валютный курс на одном уровне.

Таким образом, используя теорию сингулярно возмущенных уравнений и методов регрессионного анализа можно провести оценку парамет-

ров правой части (8), найти асимптотику стационарного решения для валютного курса. Практические расчеты будут проведены в следующей статье. Исходя из фактических данных, приведенных в таблице 1, и уравнений регрессий, построенных на этих данных, можно свести модель к системе сингулярно возмущенных обыкновенных дифференциальных уравнений и применить методы сингулярно возмущенных уравнений для поиска стационарного решения.

Выводы

Кризис 2008 года является примером развития валютного кризиса, для которого применима модель П. Кругмана.

Применение теории сингулярных уравнений дает возможность при соответствующей параметризации системы уравнений оценить асимптотическое решение, т.е. оценить валютный курс.

Оценка долгосрочного валютного курса и результаты воздействия «западных партнеров» на экономику России («замораживание» ЗРВ в 2022 году и введенный режим санкций) могут быть проанализированы с точки зрения динамики основных финансовых показателей: валютного курса, ЗРВ и внутреннего долга и процентных ставок.

Литература

1. Васильева А.Б., Бутузов В.Ф. Асимптотические методы в теории возмущений. – М.: Высш. школа, 1990. – 208 с.
2. Институт по изучению экономических циклов (Economic Cycle Research Institute) – <http://www.businesscycle.com>
3. Доклад МВФ Claessens, Stijn; Kose, M. Financial Crises: Explanations, Types and Implications, 2013. – с. 60. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=40283.0>
4. Моисеев С.Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011
5. Моисеев С.Р. Центральный банк и политика валютного курса. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2017
6. Национальное бюро экономических исследований – <http://www.nber.org>.
7. Рудый К.В. Финансовые кризисы: теория, история, политика. М.: Новое знание, 2003
8. Станик Н.А., Крайнюков Н.И. Подходы к оценке краткосрочного равновесия валютного курса// Финансовые рынки и банки. М.: 2019. – № 1. – С. 55–59.
9. Станик Н.А., Крайнюков Н.И. Предчувствие финансового апокалипсиса// Финансовые рынки и банки. М.: 2021. – № 9. – С. 21–25.
10. Якунин, С.В. Теория и практика девальвации валют [Электронный ресурс] / С.В. Якунин, И.И. Андронов // CYBERLENINKA: офиц.

сайт. – 2015. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-i-praktika-devalvatsii-valyut>

11. Bloomberg Anywhere
12. Federal Reserve Bank of St. Louis, Research&Data
13. N A Stanick and N I Krainyukov// Equilibrium Shifts and Shocks in Dynamic Systems// 2020 J. Phys.: Conf. Ser. 1441 012172
14. P. Krugman// A Model of Balance-of-Payments Crises// Journal of Money, Credit and Banking Vol. 11, No. 3 (Aug., 1979), pp. 311–325
15. Refinitiv Eikon, Datastream Professional

KRUGMAN'S CRISIS MODEL AND SINGULARLY PERTURBED EQUATIONS

Stanick N.A., Krainyukov N.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation; Shenzhen MSU-BIT University (SMBU)

The article considers and analyzes financial, including currency crises. The periodicity of the onset of crises has been studied. An increase in the frequency and depth of financial crises, including currency, banking and balance of payments crises, was noted in the second half of the 20th century. The causes of these crises have been discussed. The tactics and strategy of a speculative attack on the exchange rate are considered. The model of P. Krugman's currency crisis is considered in detail. Estimated time to reach the lower limit of support for the exchange rate and the rate of depletion of international reserves. The article considers the possibility of applying the theory of singular equations of Academician A.N. Tikhonov to the crisis in the financial markets. Singularly perturbed equations, including ordinary nonlinear differential equations and differential difference equations, are equations containing a small parameter that can singularly degenerate as this parameter tends to zero. The applicability of the approach of the proposed analysis of the modified crisis development model is confirmed by the financial data on the 2008 crisis. In the future, the proposed method based on singularly perturbed equations provides a basis for analyzing the crisis phenomena of 2022.

Keywords: dynamics of the development of the currency crisis; analysis and forecasting of crises; modeling of currency crises; singularly perturbed equations.

References

1. Vasilyeva A.B., Butuzov V.F. Asymptotic methods in perturbation theory. – M.: Higher school, 1990. – 208 p.
2. Institute for the Study of Economic Cycles (Economic Cycle Research Institute) – <http://www.businesscycle.com>
3. IMF Report Claessens, Stijn; Kose, M. Financial Crises: Explanations, Types and Implications, 2013. – p. 60. [Electronic resource]. – Access mode: URL: <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=40283.0>
4. Moiseev S.R. Monetary policy: theory and practice. – M.: Moscow Financial and Industrial Academy, 2011
5. Moiseev S.R. Central Bank and exchange rate policy. – M.: Publishing house "Delo" RANEPА, 2017
6. National Bureau of Economic Research – <http://www.nber.org>
7. Rudy K.V. Financial crises: theory, history, politics. Moscow: New knowledge, 2003
8. Stanik N.A., Krainyukov N.I. Approaches to assessing the short-term equilibrium of the exchange rate // Financial Markets and Banks. M.: 2019. – No. 1. – S. 55–59.
9. Stanik N.A., Krainyukov N.I. Premonition of the financial apocalypse// Financial markets and banks. M.: 2021. – No. 9. – S. 21–25.
10. Yakunin, S.V. Theory and practice of currency devaluation [Electronic resource] / S.V. Yakunin, I.I. Andronov // CYBERLENINKA: official. website. – 2015. – Access mode: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-i-praktika-devalvatsii-valyut>
11. Bloomberg Anywhere
12. Federal Reserve Bank of St. Louis Research & Data
13. N. A. Stanick and N.I. Krainyukov// Equilibrium Shifts and Shocks in Dynamic Systems// 2020 J. Phys.: Conf. Ser. 1441 012172
14. P. Krugman// A Model of Balance-of-Payments Crises// Journal of Money, Credit and Banking Vol. 11, no. 3 (Aug., 1979), pp. 311–325
15. Refinitiv Eikon, Datastream Professional

Повышение продаж в финансовых организациях на основании применения инструментов коучинга

Томкив Роман Анатольевич,

независимый финансовый советник, магистр экономики и менеджмента организаций, Днепропетровский государственный технический университет
E-mail: inbox@romantomkiv.ru

В данной статье автором производится комплексный анализ возможностей внедрения коучинга в деятельность финансовых организаций как способа повышения количественных и качественных показателей, характеризующих продажи финансовых продуктов. В то же время, в качестве основного результата исследования, формируется авторский алгоритм повышения продаж на основе применения коучинга – концептуально описываются принципы, закладываемые в систему, а также отражается авторское видение путей повышения эффективности продаж посредством внедрения системы подбора финансовых продуктов и услуг с их адаптацией под ранее предложенный авторский коучинг-механизм. Как результат, коучинг способствует повышению степени удовлетворенности потребителя опытом взаимодействия с финансовым продуктом и конкретной организацией, повышает не только количественные – число продаж всего, но и качественные – эффективность продаж, средний чек, удовлетворенность продуктом, характеристики установления индивидуально-личностных взаимоотношений потребителя и менеджера. Кроме того, автором в статье подчеркивается особая значимость критериальной оценки работоспособности алгоритма через оценку эффекта от внедрения (в сравнительной характеристике с её отсутствием) и увеличение удовлетворенности клиентов; оба критерия распределяются на качественные и количественные показатели, характеризующие успешность процедуры внедрения коучинг-инструментов и методов.

Ключевые слова: коучинг, наставничество, управление продажами, повышение продаж, качество взаимодействия, услуги, консультация, LTV, финансовые продукты, финансовая организация, взаимоотношение с потребителем.

Введение. В современных условиях функционирования, управление взаимоотношениями с клиентами выступает в качестве одного из структурных компонентов и факторов, предопределяющих потенциал роста продаж. В тоже время, пути их практического повышения ограничены, что диктуется несовершенством методологии и отсутствием четко структурированных подходов к определению индивидуальной траектории взаимодействия продавца с покупателем. Конкретизируя вышеизложенное под особенности деятельности финансовых организаций, стоит подчеркнуть, что усугубление текущей ситуации, в первую очередь, диктуется высоким уровнем недоверия граждан к ранее неизвестным финансовым продуктам и услугам, что делает их эффективную реализацию практически невозможной даже в случае наличия комплексных путей и механизмов. В тоже время, решение данной проблемы сводится не просто к индивидуальной работе с каждым клиентом, но и проведению консультационных мероприятий, направленных на обучение и обмен знаниями и опытом. На практике, реализация подобного механизма возможна при системной адаптации технологии коучинга в специфику взаимодействия финансового консультанта/менеджера с потенциальным потребителем.

Таким образом, формулировка цели статьи – произвести комплексный теоретический анализ возможностей использования коучинга как инструмента повышения продаж в финансовых организациях и сформировать авторский алгоритм к адаптации и последующей реализации данной технологии построения взаимоотношений.

Методология исследования. В рамках статьи автором комплексно задействуются методы анализа и синтеза литературных источников информации. Кроме того, особое место в структуре исследования занимают методы абстрагирования, сравнения, обобщения, наблюдения и ряд других.

Результаты и их обсуждение. Вопросы практики внедрения коучинга, как инструмента построения перспективных и ориентированных на продажу взаимоотношений с потребителем, являются довольно актуальными в современных условиях. В тоже время, само понятие коучинга изучено недостаточно; ряд авторов подчеркивают его концептуальную отделимость от традиционных методов сопровождения, обучения, наставничества (и других), поскольку только коучинг имеет довольно гибкие и регулируемые со стороны субъектов временные ограничения. Как правило, формируется определенный срок взаимодействия коуча и его

клиента, результатом которого является обмен опытом и формирование потенциала [1]. Банковские продукты в этой системе могут быть эффективно включены в качестве сопутствующего инструмента управления взаимоотношениями; они могут внедряться в процесс взаимодействия в качестве элемента, принося одновременную пользу трем пользователям: коучу (выполняющему собственные профессиональные функции и реализовывающему продукт), ученику (которые получает соответствующий обмен опытом и использует продукт на практике), а также непосредственной финансовой организации, услуга которой включается в систему взаимоотношений [7].

В тоже время, вопросы внедрения коучинга могут быть рассмотрены в виде целого системного механизма, где сами коучи также рассматриваются как ученики, находящиеся в сопровождении у руководителя. В таких условиях, непосредственная политика руководства компании транслируется сотруднику как совместно определенная и достижимая цель, к которой он двигается посредством построения плодотворного индивидуально-личностного отношения. Причем последнее имеет двойственный характер, выраженный в построении взаимоотношений как с руководством, так и с потребителем финансовых продуктов, на которых и ориентирована вся система управления [2, 9].

Вопросы индивидуально-личностного взаимоотношения имеют также довольно сложный и противоречивый характер; как показывает практика, продавец услуги (условно, финансовый менеджер) должен постоянно совершенствовать собственные методы взаимодействия с покупателем, дабы отвечать постоянно расширяющимся потребностям. В тоже время, важно, чтобы коуч учитывал все интересы покупателя и выводил его на совершенно непривычный уровень взаимоотношений – лично-ориентированный. С позиции управления, это позволяет сформировать некоторую доверительность и системность подходов к построению взаимодействия, и, как правило, выстроить эффективный канал связи между менеджером, ориентированным на продажу финансовых продуктов, и клиентом, являющимся их потребителем [3]. В таком случае необходимо понимать, что финансовые продукты выступают именно в качестве конечной цели взаимодействия; нельзя выдвигать коучинг между сотрудником и клиентом на первый план, поскольку в таком случае целевые ориентиры руководства сдвигаются, а сущность предложенного механизма комплексного взаимодействия меняется.

Вместе с тем, перед непосредственным установлением коучинговых взаимоотношений, любой потребитель требует подготовки к данному процессу; здесь возможно рассмотреть несколько способов заявления о наличии подобных услуг и их последующем внедрении:

1. Рассматривать коучинг как элемент расширенной консультации по финансовым продук-

там. Это предполагает переориентацию консультационной деятельности в «агитационную» в сторону коучинга. В тоже время, при отказе клиента необходимо учитывать его интерес, иначе за действием может последовать «обратный» эффект.

2. Предлагать коучинг постоянным клиентам компании в качестве одного из видов долгосрочного сотрудничества. Такой подход предполагает проведение широкой рекламной компании среди уже имеющихся клиентов с целью их привлечения к практике коучинга и последующего включения в активную практику реализации подобной технологии.

3. В неформальной форме подчеркивать некоторые особенности и возможности коучинга, а именно получения личных консультаций, сопровождения и так далее, в том числе и с новыми клиентами, что потенциально рассматривается как направление расширения канала продаж с последующим укреплением [5].

Важно подчеркнуть, что все три вида направлений могут быть задействованы параллельно, практика их внедрения ограничивается лишь непосредственными ресурсными возможностями финансовой организации, где необходимо формировать баланс между финансовыми затратами на реализацию подобного решения, поступаемыми дополнительными денежными средствами за оказываемую услугу коучинга, и практическим эффектом от повышения эффективности продаж (а именно их количества, стоимости среднего чека). Причем практический эффект во всей системе показателей эффективности рассматривается наиболее подробно, поскольку является целевым ориентиром деятельности руководства организации [4]. Так, можно подчеркнуть, что практика коучинга может распространяться в виде системно-многоуровневого взаимодействия, где каждый участник всего механизма является важным элементом, трудящимся в сторону достижения поставленных целей хозяйствующего субъекта.

Интегративный характер коучинга (в рассматриваемом аспекте) – это его главнейшее преимущество, выраженное в широких возможностях адаптации коучинга под специфику деятельности финансовой организации, соответствующих предлагаемых финансовых услуг и продуктов, а также построения иного уровня взаимоотношений. Другим преимуществом коучинга является относительная простота практической реализации, выраженная в закреплении за одним сотрудником (коучем) нескольких клиентов и осуществлении соответствующих практик (также зависящих от типа и специфики деятельности финансовой организации). В процессе обучения клиента, коуч формирует основу для эффективного внедрения в их деятельности продуктов финансовой организации, согласованных с общими целями организации взаимодействия. Иначе говоря, все внедряемые коучем финансовые продукты (продвижением которых он занимается) – это системно значимые элементы взаимодействия с потребителем. В то-

же время, коуч не может влиять на выбор клиента, выдвигать за него решения и так далее; он лишь формирует ресурсно-аналитическую базу и предлагает ряд направлений рекомендательного характера. По сути, в работу включаются методы диалогового взаимодействия, основанного на профессионализме коуча в поставленных вопросах. В ходе диалога, сам субъект получает значимые для себя знания, а также принимает собственные решения, от которых напрямую зависит исход взаимодействия. С этой позиции, субъект (сам клиент) опирается на предоставленную информационную и ресурсно-аналитическую базу, на основе которой производит поиск соответствующих путей принятия того или иного решения [6].

Конкретизируя вышеизложенное под практику реализации коучинга, необходимо подчеркнуть, что он направлен на формирование ряда определенных важных качеств, умений, а также воссоздание основ получения опыта осуществления какой-либо деятельности. Например, коуч, занимающийся обучению инвестициям, может интерпретировать собственный опыт и подсказывать (в рекомендательной форме) клиенту, какой продукт может дополнительно обезопасить его портфель. В тоже время, называется не сам продукт (конкретная акция и тому подобное), а широкий пласт, основываясь на котором, клиент может сам выявить те, или иные, важные для себя особенности или аспекты, а как следствие, остановится на одном или нескольких продуктах. Таким образом, необходимо подчеркнуть, что коуч рассматривается исключительно как вспомогательное лицо в структуре взаимодействия финансовой организации и потребителя её продуктов и услуг [10].

Практика показывает, что коучинг в целом является довольно эффективным инструментом повышения продаж посредством влияния финансовой организации на сотрудников или клиентов. Причем коучинг с сотрудниками рассматривается как исключительно отдельное направление реализации политики по развитию; когда более опытные сотрудники обучают менее опытных, что создает механизм параллельного развития обоих, формирует каналы связи для обмена опытом, знаниями, а также проекцией собственных идей. В результате, это также влияет на комплекс показателей, характеризующих эффективность продаж. С другой стороны, коучинг между сотрудником и клиентом – это новый уровень формирования взаимоотношений, основанный на предоставлении услуг при продаже финансовых продуктов; с теоретической точки зрения, данный механизм представляется как сложная и довольно абстрактная система построения диалога продавца и покупателя. Однако, практика показывает, что коучинг позволяет действительно повысить качество обслуживания, влиять на уровень доверия клиента к тем или иным инструментам, финансовым продуктам или услугам, а также устанавливать иное отношение к самой организации [8]. В тоже время, при переизбытке влияния коучинга на деятельность орга-

низации, проведении излишне агрессивной рекламной компании, он может стать источником снижения качества обслуживания клиентов, что повлечет за собой системное снижение показателей эффективности продаж. В этом отношении, необходимо находить четкий баланс между внедрением данного инструмента, его реализацией, а также итоговым уровнем и изменением качественных аспектов.

Практический опыт также показывает, что вышеизложенные недостатки возникают, зачастую, при выявлении тех или иных проблем на стадии реализации коучинга. Например, если он носит несистемный характер, то это приводит к снижению качества обучения персонала, а как следствие используемой им методологии формирования взаимоотношений с клиентом. Другим примером является излишне высокая ограниченность во времени взаимодействия; коучинг характеризуется, как отмечалось выше, ориентацией на долгосрочную и перспективную для обеих сторон работу. Искусственное ускорение сроков взаимодействия коуча и ученика приводит к снижению качественных показателей, в том числе в части удовлетворенности потребителя итоговым результатом включения данной услуги. Кроме того, излишняя зацикленность коуча на продвижении финансовых продуктов или услуг, это также проблемный фактор, ведущий только лишь к негативным последствиям установления взаимодействия [11].

В связи с вышеизложенным, по мнению автора, взаимодействие руководителя, сотрудника и клиента должно строиться по следующему механизму, в том числе ориентированному и на повышение продаж (рис. 1).

Обращаясь к рис. 1 стоит подчеркнуть, что основа повышения продаж кроется именно в формировании системного механизма, ограниченного рядом факторов: время, место, актуальность финансового продукта, а также установленная политика руководства. Вместе с тем, представленный алгоритм учитывает возможность итогового расширения списка продуктов, что и подчеркивает интеграционные возможности коучинга в систему деятельности финансовой организации через расширение временных рамок взаимодействия. Как видно из рисунка, политика взаимоотношений, основанная на коучинге, в итоговой форме направлена именно на клиента; промежуточным элементом между руководителем организации (формирующим политику) и клиентом выступает именно персонал, который реализует коучинговые функции и устанавливает наиболее перспективные пути взаимодействия. При этом, коучинг-механизм подвергается воздействию и сам персонал через установление системы сотрудничества, наставничества, обмена опытом, сопровождения и так далее. Все вышеизложенные являются так или иначе входящими в состав коучинга элементами. Так, можно подчеркнуть, что предложенная схема взаимодействия позволяет увеличить такие показатели эффективности продаж, как:

- средний чек, что диктуется расширением списка продуктов клиента, включением в его структуру как минимум части продуктов, а также реализации консультационной деятельности, которая предполагает также наличие оплаты труда сотрудников (затраты по которым возлагаются на клиента);
- LTV, отражающая потенциал получения дохода с клиента в будущем в виде перспективного взаимодействия (что диктуется возможностью расширения сроков коучинга, повышением удовлетворённости клиента и так далее);
- количество продаж, выраженное в укреплении ряда основных продуктов в структуре потребительской корзины клиента.

МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ПРОДАЖ С ПРИМЕНЕНИЕМ КОУЧИНГА

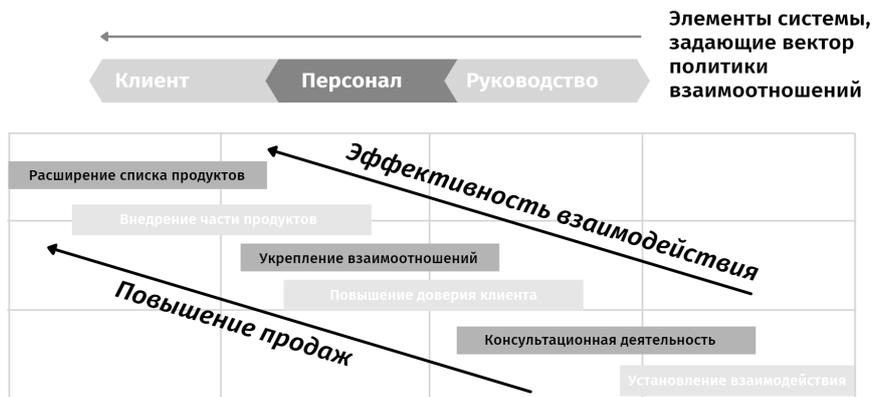


Рис. 1. Механизм повышения продаж с применением многоуровневого коучинга

Важно подчеркнуть, что по предложенной системе поэтапного взаимодействия коуча (а именно продавца, работающего по коучинг технологии) с клиентом особое значение уделяется такому показателю, как эффективность взаимодействия – именно она на первоначальных этапах рассматривается как основа построения взаимоотношений и их укрепления для последующего более качественного внедрения сначала части продуктов,

а затем расширения списка и управления качеством продаж.

На последних этапах, коуч совместно с клиентом осуществляет критериально-ориентированный подбор финансовых продуктов и услуг; по мнению автора, предложенная система требует уточнения и адаптации данного аспекта с позиции возможных путей интеграции коучинга и персональных пожеланий клиентов (рис. 2)

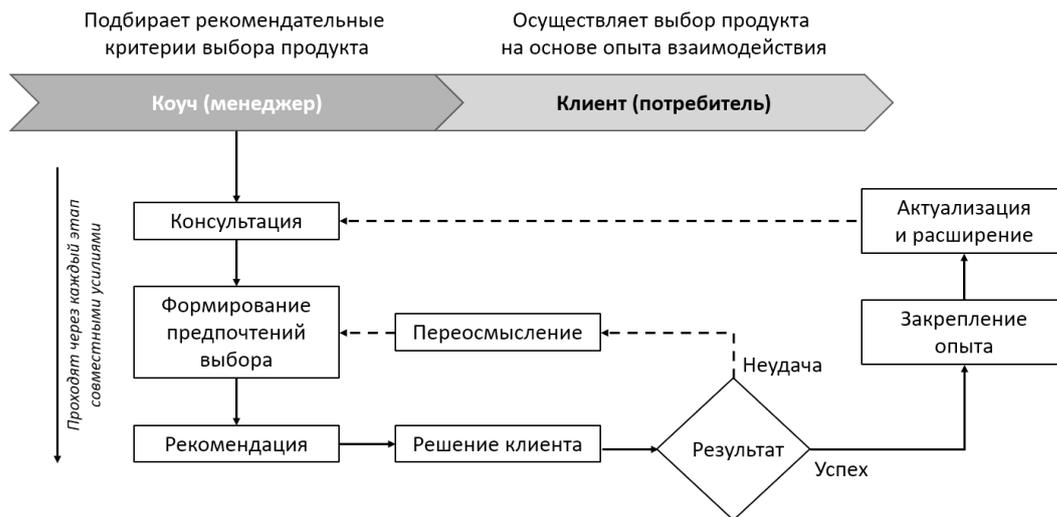


Рис. 2. Схема взаимодействия коуча и клиента при внедрении финансовых продуктов в общую деятельность

Обращаясь к рис. 2, можно подчеркнуть, что представленный авторский алгоритм имеет довольно высокое значение с позиции актуализации возможности самостоятельного выбора потребителем тех или иных продуктов или услуг; это предполагает отсутствие практики навязывания мне-

ния, прямого влияния на выбор потребителя и так далее. Все это в конечном итоге выступает в качестве основы повышения эффективности продаж. При этом особое внимание важно уделить этапу формирования предпочтений выбора и рекомендации – это ключевые аспекты построения

коучинга, где первый выступает в качестве основы предложений критериев тех или иных продуктов по личным целям, а второй является исключительно мнением коуча, не выступающими в качестве руководства к действию. Все это формирует самостоятельную активность потребителя и возможность внедрения практики коучинга в современную хозяйственную деятельность финансовых организаций.

В то же время, отследить результативность, а именно эффект от внедрения, можно с позиции нескольких уровней участников коучинг процесса:

1. Руководители. С их позиции, успешная реализация коучинга как инструмента повышения продаж заключается в увеличении качественных и количественных характеристик, связанных с продвигаемыми финансовыми продуктами и услугами.
2. Коучи (менеджеры). Поскольку занимают двойственное положение во всей структуре взаимодействия, результативность их участия определяется как минимум степенью обученности, а также качественно-количественными результатами взаимодействия с клиентом.
3. Потребитель. Его потенциал выражается в управлении качеством приобретаемых продуктов или услуг, а также в расширении опыта (получении практики) их успешного применения.

Критериями успешного внедрения процедуры в таком случае являются: повышение эффективности продаж в разрезе групп показателей, объективно связанная с практикой внедрения коучинга. Для проверки на соответствие данному критерию, необходимо сравнивать (при тестировании коучинг-инструментов) результаты работы менеджера по коучинг-методике и в традиционном формате. В случае увеличения показателей в первом случае, проводится корреляционно-регрессионный анализ (или применяются иные статистически-математические и др. методы), подтверждающий или опровергающий взаимозависимость произошедших изменений. Второй критерий – это увеличение удовлетворенности клиентов. Его характеристика может отслеживаться как качественно – это личное выражение, отзывы и так далее, оставляемые со стороны клиентов; так и количественно, при воспроизводстве специальной системы обратной связи (с наличием балльно-рейтинговой оценки по шкалам и показателям в системе). В результате, совокупная интеграция системы взаимодействия, методики внедрения финансовых продуктов и услуг (авторского алгоритма), а также подобранных критериев, на выходе получается довольно эффективная система, направленная на повышение уровня продаж финансовых продуктов в финансовых организациях.

Заключение. Таким образом, коучинг действительно может рассматриваться как перспективный способ повышения качества взаимоотношений хо-

зяйствующего субъекта с клиентами, увеличения степени их удовлетворенности, а также повышения продаж. Вместе с тем, подобная практика требует апробации и выявления дополнительных закономерностей в применении коучинга, что может стать почвой для дальнейших исследований. Так, коучинг может действительно выступать в качестве инструмента повышения продаж финансовых продуктов в финансовых организациях.

Литература

1. Айрапетян Н. В., Дедкова И.Ф. Применение коучинга в формировании корпоративной культуры организации // МНИЖ. 2015. № 5–3 (36). С. 9–12.
2. Бесхмельнов М.И. Роль коучинга в инновационном управлении персоналом // Скиф. 2019. № 3 (31). С. 171–173.
3. Галкина Т.Д. Коучинг как инновационный стиль управления персоналом // Общество, экономика, управление. 2019. № 4. С. 64–68.
4. Дедкова И.Ф., Моргунова Н.В. Коучинг как инструмент мотивации к эффективной работе // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 3. С. 1–5.
5. Лазутина А.Л. Коучинг в России: становление и проблемы развития // Приволжский научный вестник. 2014. № 12–2 (40). С. 22–24.
6. Маркова М.В., Кольцова О.В. Технологии коучинга в маркетинговой деятельности компании // Научные труды Вольного экономического общества России. 2010. № 1 С. 606–611.
7. Матвеева В.С., Болсуновская О.Н. Коучинг – современный инструмент развития человеческого капитала предприятия // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2012. № 8. С. 282–283.
8. Махалина О.М., Махалин В.Н. Управление интеллектуально-креативным трудом: теория, методы, инструменты // Вестник ГУУ. 2015. № 2. С. 166–169.
9. Россолов С.Ю. Проблема развития коучинга в российском менеджменте // European research. 2017. № 2 (25). С. 62–64.
10. Чернышова В.С., Лымарева О.А. Роль коучинга в системе найма персонала // Символ науки. 2017. № 3. С. 149–151.
11. Юрищева Н.А. Применение коучинга в мировой практике // Вестник магистратуры. 2017. № 12–3 (75). С. 38–41.

INCREASING SALES IN FINANCIAL INSTITUTIONS BASED ON THE USE OF COACHING TOOLS

Tomkiv R.A.

Dniprodzerzhynsk State Technical University

In this article, the author makes a comprehensive analysis of the possibilities of introducing coaching into the activities of financial organizations as a way to increase the quantitative and qualitative indicators that characterize the sale of financial products. At the same time, as the main result of the study, an author's algorithm for increasing sales based on the use of coaching is formed – the principles laid down in the system are conceptually described, and the

author's vision of ways to increase sales efficiency through the introduction of a system for selecting financial products and services with their adaptation to previously proposed author's coaching mechanism. As a result, coaching helps to increase the degree of consumer satisfaction with the experience of interacting with a financial product and a particular organization, increases not only quantitative – the number of sales in total, but also qualitative – sales efficiency, average bill, product satisfaction, characteristics of establishing individual-personal relationships between the consumer and the manager. In addition, the author in the article emphasizes the special significance of the criterion-based assessment of the algorithm's performance through the assessment of the effect of implementation (in comparison with its absence) and an increase in customer satisfaction; both criteria are divided into qualitative and quantitative indicators that characterize the success of the implementation of coaching tools and methods.

Keywords: coaching, mentoring, sales management, sales promotion, interaction quality, services, consultation, LTV, financial products, financial institution, customer relationship.

References

1. Airapetyan N. V., Dedkova I.F. The use of coaching in the formation of the corporate culture of the organization // MNIZH. 2015. No. 5–3 (36). pp. 9–12.
2. Beskhmel'nov M.I. The role of coaching in innovative personnel management // Skif. 2019. No. 3 (31). pp. 171–173.
3. Galkina T.D. Coaching as an innovative style of personnel management // Society, economics, management. 2019. No. 4. pp. 64–68.
4. Dedkova I.F., Morgunova N.V. Coaching as an instrument of motivation for effective work // Humanitarian, socio-economic and social sciences. 2014. № 3. pp. 1–5.
5. Lazutina A.L. Coaching in Russia: formation and development problems // Privolzhsky Scientific Bulletin. 2014. No. 12–2 (40). pp. 22–24.
6. Markova M.V., Koltsova O.V. Coaching technologies in the marketing activities of the company // Scientific works of the Free Economic Society of Russia. 2010. No. 1 S. 606–611.
7. Matveeva V.S., Bolsunovskaya O.N. Coaching – a modern tool for the development of the human capital of an enterprise // Actual problems of aviation and cosmonautics. 2012. No. 8. pp. 282–283.
8. Makhalina O.M., Makhalin V.N. Management of intellectual and creative work: theory, methods, tools // Bulletin of the SUM. 2015. № 2. pp. 166–169.
9. Rossolov S. Yu. The problem of coaching development in Russian management // European research. 2017. No. 2 (25). pp. 62–64.
10. Chernyshova V.S., Lymareva O.A. The role of coaching in the recruitment system // Symbol of science. 2017. № 3. pp. 149–151.
11. Yurishcheva N.A. The use of coaching in world practice // Bulletin of the Magistracy. 2017. No. 12–3 (75). pp. 38–41.

Воздействие макроэкономических факторов на структуру и динамику фондового рынка России: институциональные аспекты

Чаленко Денис Дмитриевич,

аспирант, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»
E-mail: Vpro100denv@gmail.com

Мбалла Номо Жан Филипп,

аспирант, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»
E-mail: jeannomo@yahoo.com

В настоящее время фондовый рынок привлекает все больше внимания как частных лиц, так и целых организаций. Однако российский фондовый рынок достаточно сильно зависит от внешних макроэкономических факторов, а отсутствие определенности и большое влияние рисков в прогнозах приводит к необходимости дополнительного анализа тенденций развития фондового рынка, особенно с использованием эконометрических методов. В данной статье рассмотрены текущее состояние российского фондового рынка и влияние различных факторов на его структуру и динамику. В результате выполненного анализа было выявлено влияние макроэкономических факторов и различных институциональных аспектов на количество участников и объемы торгов, а также влияние данных факторов на развитие фондового рынка в целом.

Ключевые слова: фондовый рынок, акции, облигации, проблемы фондового рынка, тенденции развития.

На сегодняшний день фондовый рынок занимает значимую роль в процессах трансформации и развития мировой финансовой системы, а также финансового рынка РФ. Фондовый рынок обладает рядом особенностей, делающими его доступным для частных инвестиций. Среди них – высокая волатильность, специфика регулирования и технологическая база для торговли на рынке ценных бумаг.

В то же время фондовый рынок сильно зависит и от внешних факторов, из-за чего часто показывает себя нестабильным из-за кризисных явлений в мире. Отсутствие определенности и большое влияние рисков в прогнозах приводит к необходимости дополнительного анализа тенденций развития фондового рынка, особенно с использованием эконометрических методов. Данный анализ позволяет значительно снизить влияние возможных рисков в финансовой сфере посредством их своевременного выявления.

В 2021 году в Банк России ужесточил денежно-кредитную политику и повысил ключевую ставку для сдерживания ускорения роста цен и инфляции. Рост ключевой ставки вызвал рост доходности новых долговых инструментов, в том числе на рынке облигаций, а также рост ставок по депозитам (рис. 1).



Рис. 1. Средняя ключевая ставка в России с 2015 по 2021 гг., % [6]

Следует отметить, что 28.02.2022 Банк России было принято решение о резком повышении ключевой ставки до 20%, в связи с необходимостью поддержать финансовую стабильность, предотвратить рост цен и уменьшить влияние нерациональных факторов на поведение как инвесторов, так и обычных людей.

Последние тенденции фондового рынка в конце 2021 года показывали рост доли облигационных займов в кредитных портфелях предприятий, данный факт в сочетании с общим ростом рынка и инвестиций является показателем того, что долговой рынок являлся одним из основных сег-

ментов для инвесторов и в достаточной степени удовлетворял их потребности. Дополнительным мотивирующим фактором в этом вопросе является также то, что бизнес, заинтересованный в инвестициях, на данном рынке, может привлечь их с помощью облигаций.

В течение всего 2021 года наблюдалось планомерное повышение ключевой ставки ЦБ, что привело к росту ставок корпоративных облигаций, и повысило их популярность среди инвесторов. В данных условиях можно полагать, что среди эмитентов первого и второго эшелона преобладает сдержанная стратегия долгосрочного инвестирования. Таким образом можем заключить, что рост долгового рынка может быть еще более активным при наличии менее рискованных экономических условий.

Также следует отметить увеличение популярности фондового рынка в целом, в 2021 году. Число зарегистрированных физических лиц, несмотря на разворот ключевой ставки и рост доходностей депозитов, продолжило увеличиваться (рис. 2).

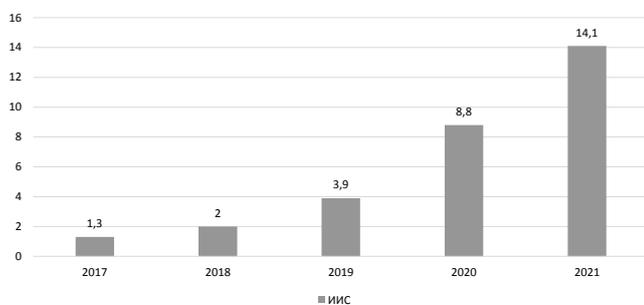


Рис. 2. Число зарегистрированных на фондовом рынке физических лиц, млн человек [4]

Помимо этого, можно подчеркнуть, что число активных клиентов растет, поэтому новые счета с около нулевым наполнением служат весомой базой для формирования будущих объемов рынка (рис. 3).

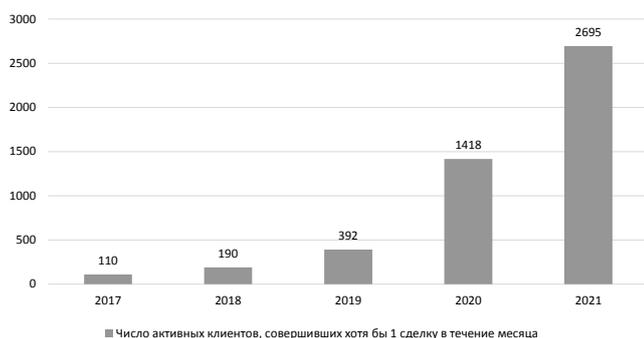


Рис. 3. Активность инвесторов на фондовом рынке, тыс. руб. [4]

Число дефолтов на российском облигационном рынке, по данным Sbonds, достигло максимального уровня в 2020-м, что по времени совпадает с периодом бума частных инвесторов и размещения компаний ВДО на облигационном рынке, наблюдаемого в 2019–2020 годах. По итогу 2020 года количество дефолтов составило 140 единиц – максимум за последние девять лет, что может не-

гативно отразиться на спросе частных инвесторов на корпоративные облигации и демонстрирует необходимость выделения ценных бумаг с повышенным риском, чтобы они были доступны только для квалифицированных инвесторов.

Большой объем облигаций с повышенным инвестиционным риском будет погашаться в ближайшее время, что увеличивает вероятность роста количества дефолтов по итогу 2022–2024 годов. На рассматриваемом горизонте, по данным Sbonds, ожидается погашение/прохождение оферт по 352 бумагам в общем объеме около 555 млрд рублей. Исходя из этого сегмент облигаций на фондовом рынке актуален, однако требует регулирования, чтобы у новых пользователей не было возможности приобрести рискованные активы без статуса квалифицированного инвестора.

На рис. 4 представлены относительные значения капитализации рынка акций за 2010–2021 гг.: позволяющие оценить динамику капитализации.

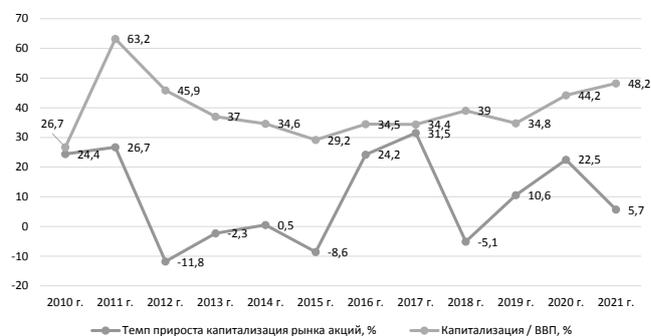


Рис. 4. Капитализация российского рынка акций в 2010–2020 гг.: темп прироста и доля к ВВП, % [3]

В течение 2010–2021 гг. динамика капитализации российского рынка акций менялась от 29,3 трлн. Руб. в 2010 г., до 52,4 трлн. Руб. в 2021 г., при этом снижаясь до величины 23,2 трлн. Руб. в 2014 г. вследствие санкций, которые повлияли как на финансовый рынок, так и на российскую экономику в целом, однако если рассматривать последующую динамику, то можно увидеть, что рынок достаточно быстро восстановился. На сегодняшний день из-за недавних событий и последующих санкций, российский фондовый рынок столкнулся с беспрецедентным падением, и прогнозировать его дальнейшую динамику в постоянно изменяющихся внешних условиях практически не представляется возможным.

Динамика капитализации рынка акций за последние 10 лет отличалась нестабильностью: отрицательные величины темпов прироста в 2011, 2014 и 2017 гг. сменялись пикообразными положительными значениями в 2016 и 2019 гг. Период отрицательных и околонулевых положительных темпов прироста капитализации в 2011–2014 гг. был тесно связан с негативными последствиями глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. и санкций который были наложены на Россию в 2015 году. С 2018 г. и по настоящее время новыми драйверами роста российского рынка акций стали приток розничных инвесторов в том числе

иностранных и развитие каналов продаж на базе цифровых технологий, что обеспечило положительные темпы прироста капитализации не только в 2019–2020 гг. (10,59% и 22,47% соответственно), но и в 2021 г. (5,73%).

Следует отметить, что рынок акций остается высокодоходным рынком по сравнению с зарубежными, что привлекает иностранных инвесторов, однако в связи с последними событиями иностранные инвесторы были вынуждены уйти из акций российского фондового рынка. В связи с этим на 02.02.2022 на Лондонской бирже сегмент русских ценных бумаг упал на 90–99%, а на Московской бирже падение составило от 40 до 70%, что является немыслимым падением за всю историю существования российского фондового рынка.

Концентрацию рынка акций характеризует доля десяти наиболее капитализированных компаний, и эта доля не снижается, и даже увеличивается в течение наблюдаемого периода (рис. 5).

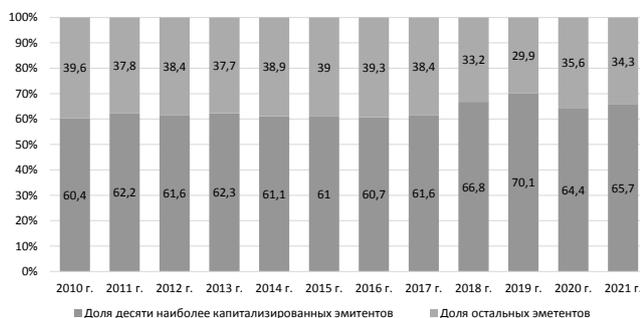


Рис. 5. Доля десяти наиболее капитализированных эмитентов в общей капитализации рынка акций [3]

Ликвидность фондового рынка, была проанализирована на основе статистики стоимостного объема торгов акциями. Был сделан вывод о существовании длительного периода с 2012 по 2021 гг., относительно невысоких объемов торгов акциями на российском рынке, когда значения статистики колебались вокруг цифры в 10 трлн руб. Однако в 2020 году видимо благодаря снижению ключевой ставки и возрастанию финансовой активности и грамотности населения, произошел резкий скачок объема торгов, который составил 92% по отношению к данным 2019 г., преимущественно он был связан с ростом числа частных инвесторов на российском фондовом рынке.

Статистические связи между рассмотренными показателями были определены с помощью метода линейной корреляции. Анализ показал, что индикаторы глубины финансового рынка «доля капитализации в ВВП» и «доля 10 наиболее капитализированных эмитентов в общей капитализации рынка акций» крайне слабо связаны. На значимость по t-критерию Стьюдента были проверены и оказались статистически значимыми два значения: 0,567 (теснота связи между долей капитализации в ВВП и темпами прироста объема торгов) и 0,348 (теснота связи между долей 10 наиболее капитализированных эмитентов в общей капитализации рынка акций и темпами прироста объема торгов акциями). Это свидетельствует об умерен-

ной прямой связи между уровнем концентрации капитализации и ликвидностью рынка акций.

Таким образом, по результатам корреляционного анализа было установлено:

1. Наличие прямых связей между уровнем концентрации капитализации и ликвидностью рынка акций (теснота связи умеренная), между уровнем капитализации по отношению к ВВП и ликвидностью рынка акций (теснота связи заметная).

2. Отсутствие связей (или очень слабая теснота) между уровнем капитализации (в темпах прироста и в% к ВВП) и ее концентрацией, между уровнем капитализации в темпах прироста и ликвидностью рынка акций.

Было также выявлено, что за 2018–2021 гг. ряд индексов рынка акций демонстрировал только положительную доходность, а именно: индекс голубых фишек, индекс МосБиржи, и также индекс акций широкого рынка.

Отрицательные доходности индекса РТС обусловлены влиянием валютной составляющей, а именно падением курса рубля, а также в незначительной степени внутренними факторами, которые повлияли на экономическую активность некоторых компаний.

Сопоставление индексов по уровню их доходности показало, что в 2018 г. наибольший уровень доходности показал индекс голубых фишек (15,5%). Индекс МосБиржи и индекс акций широкого рынка имели более низкий уровень доходности по отношению к индексу голубых фишек, но примерно равный друг другу (12,3% и 12,2% соответственно). В 2019 г. за счет девальвации рубля лидером по доходности стал индекс РТС (44,9%), индекс МосБиржи и индекс акций широкого рынка продемонстрировали близкие значения по уровню доходности (28,6 и 29,7% соответственно). В 2020 г. картина доходности радикально изменилась: наибольший уровень продемонстрировал индекс МосБиржи средней и малой капитализации (16,8%), значения доходностей индекса МосБиржи и индекса акций широкого рынка имели небольшой разрыв (8,0 и 7,3% соответственно), доходность индекса голубых фишек была положительной, хотя и невысокой (4%).

В феврале 2022 г. произошло исторические падение индексов (индекс МосБиржи упал до 1700 пп., впервые с 2016 года) [3] и фондового рынка в целом, а также значительное ослабление рубля, из-за санкций. Не только развитие, а также восстановление фондового рынка до уровней конца 2021 года, возможно только после восстановления экономики от кризисных явлений, снятия санкций и налаживания торговых отношений с остальным миром, чтобы в том числе зарубежные инвесторы могли вернуться в российские активы, не опасаясь геополитических рисков.

Проведенный анализ позволяет предположить, что в среднесрочном периоде, при условии, что в экономике перестанут преобладать кризисные явления, а Россия перестанет быть изолирована от мирового сообщества, в числе основных факто-

ров, которые могут определять тенденции развития фондового рынка, станут следующие:

1. Отсутствие в дальнейшем масштабных геополитических рисков для инвесторов.
2. Снижение ключевой ставки с 20% до уровня начала 2021 года, чтобы ставки по депозитам оставались достаточно низкими и стимулировали развитие фондового рынка.
3. Введение налогообложения крупных вкладов и ограничений на продажу сложных продуктов неквалифицированным инвесторам.
4. Развитие онлайн-технологий и расширение линейки инвестиционных продуктов управляющими компаниями.
5. Рост информационной открытости институтов коллективных инвестиций.
6. Позитивная динамика фондового рынка, обеспечивающая высокую доходность вложений.

Литература

1. Михайленко, М.Н. Рынок ценных бумаг: учебник / М.Н. Михайленко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 326 с.
2. Гусева, И.А. Финансовые рынки и институты: учебник / И.А. Гусева. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 347 с.
3. Сайт Московской биржи [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.moex.com>, свободный. (02.03.2022)
4. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.cbr.ru>, свободный. (21.03.2022)
5. Официальный сайт Банка России: Выпущенные на внутреннем рынке долговые ценные бумаги [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.cbr.ru>, свободный. (26.03.2022)

6. Официальный сайт Банка России: Динамика ключевой ставки [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.cbr.ru>, свободный. (24.03.2022)

THE IMPACT OF MACROECONOMIC FACTORS ON THE STRUCTURE AND DYNAMICS OF THE RUSSIAN STOCK MARKET: INSTITUTIONAL ASPECTS

Chalenko D.D., Mballa Nomo Jean Philippe
St. Petersburg State University of Economics

Currently, the stock market is attracting more and more attention from both individuals and entire organizations. However, the Russian stock market is quite dependent on external macroeconomic factors, and the lack of certainty and the large impact of risks in forecasts leads to the need for additional analysis of stock market trends, especially using econometric methods. This article examines the current state of the Russian stock market and the influence of various factors on its structure and dynamics. The analysis revealed the impact of macroeconomic factors and various institutional aspects on the number of participants and trading volumes, as well as the impact of these factors on the development of the stock market as a whole.

Keywords: stock market, stocks, bonds, stock market problems, development trends.

References

1. Mikhailenko, M.N. Securities market: textbook / M.N. Mikhailenko. – 2nd ed., reprint. and additional – M.: Yurayt Publishing House, 2019. – 326 p.
2. Guseva, I.A. Financial markets and institutions: textbook / I.A. Guseva. – M.: Yurayt Publishing House, 2019. – 347 p.
3. Moscow Exchange website [Electronic resources] – Access mode: <https://www.moex.com>, free. (02.03.2022)
4. Official website of the Bank of Russia [Electronic resource] – Access mode: <https://www.cbr.ru>, free. (21.03.2022)
5. Official website of the Bank of Russia: Debt securities issued on the domestic market [Electronic resource] – Access mode: <https://www.cbr.ru>, free. (26.03.2022)
6. Official website of the Bank of Russia: Dynamics of the key rate [Electronic resource] – Access mode: <https://www.cbr.ru>, free. (24.03.2022)

Практика влияния саморегулируемых организаций на повышение уровня доверия к финансовым институтам в России и за рубежом

Чумак Анна Евгеньевна,

студент, Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
E-mail: 181649@edu.fa.ru

Гаврилин Андрей Владимирович,

кандидат экономических наук, доцент, Финансовый
университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: AVGavrilin@fa.ru

В современном мире существует большое количество саморегулируемых организаций, которые активно ведут свою деятельность в различных секторах экономики. В работе рассмотрена деятельность саморегулируемых организаций на финансовом рынке как в России, так и за рубежом. Наибольший интерес представляют организации, которые не только разрабатывают стандарты в данной области, но и активно взаимодействуют со своими участниками с целью развития качества предоставляемых услуг и защиты интересов потребителей. Кроме того, в статье изучаются вопросы, которые связаны с повышением уровня доверия потребителей к финансовым институтам в результате развития саморегулирования в этом секторе. А также рассмотрен индекс доверия населения к различным институтам финансового рынка и основные факторы влияния.

Ключевые слова: саморегулируемые организации, участники финансового рынка, доверие, финансовые посредники, социальная ответственность и доверие, кризис, неопределенность.

Для развития и стабильного функционирования финансового рынка необходимо формировать доверительную среду для его участников, что является одной из задач регулятора. В рыночной экономике потребителю доступны множество вариантов для выбора той или иной организации или услуги. Влиять на его выбор могут как политическая, экономическая обстановка, так и доступные отчеты и рекомендации независимых агентств или ассоциаций. Важным элементом влияния на потребителя могут оказаться и саморегулируемые организации, которые защищают права потребителей. [5]

В настоящее время саморегулирование – неотъемлемая часть демократических принципов, являющихся основой для проведения реформ и трансформаций. Сущностью этих принципов является наделение участников финансового рынка неким уровнем самостоятельности, что влечет за собой необходимость принятия ответственности за их действия.

Саморегулируемые организации выполняют ряд функций: например, разработка стандартов и основных правил деловой практики; контролирование за выполнением этих правил и стандартов; разработка системы санкций за невыполнение правил и стандартов; разработка механизмов для досудебного разрешения споров [1, с. 49].

Таким образом, чтобы назвать организацию или бизнес-сообщество саморегулируемой организацией, они должны обладать определенным перечнем черт и выполнять соответствующие функции и задачи.

Формирование и развитие саморегулируемых организаций на сегодняшний день стало довольно актуальным и затрагивает многие сферы общественной жизни, в том числе и финансовую сферу. Понимается, что саморегулируемые организации и общества защиты прав потребителей способствуют формированию механизмов социального контроля и повышения доверия к данным организациям. Данная интеграция позволяет развивать стандартизацию, защищать интересы потребителей и производителей, формировать программы добровольной сертификации.

Системы саморегулирования встречаются на финансовом рынке, как и в зарубежных моделях, так и на финансовом рынке России. Так, например, во многих развитых странах банковская деятельность регулируется государством, но также есть и саморегулируемые организации банков. Данные организации в ряде стран имеют право формировать стандарты поведения и кодексы этики [5].

Если говорить о международных финансовых рынках, то на них тоже есть саморегулируемые организации – самые известные, Международная ассоциация рынков капитала (ICMA), Международная ассоциация свопов и деривативов (ISDA). Данные организации способствуют развитию секторов финансового рынка, которые обеспечивают взаимодействие и коммуникацию участников, представляют интересы перед государством, что позволяет повышать уровень доверия к данным институтам финансового рынка. Так же одной из основных целей и задач их работы является формирование рекомендаций и публикация стандартизированной документации для финансовых сделок.

Также саморегулирование распространено и в области финансовых инвестиций. Так, ряд организаций формируют и публикуют разъяснения о применении новых технологий при существовании и использовании финансовых услуг таких, как автоматизированное консультирование [6] и облачный банкинг [7]. В пример можно привести набор руководящих принципов по облачному банкингу, опубликованных швейцарской ассоциацией банкиров (SBA). Они содержат правовые и нормативные рекомендации, призванные повысить правовую определенность и помочь швейцарским банкам более широко использовать облачные сервисы. Процессы, структуры и услуги облачных провайдеров должны регулярно пересматриваться для обеспечения их соответствия законодательным, нормативным и договорным требованиям. Все это поможет повысить доверие граждан к финансовым институтам и безопасно инвестировать деньги в экономику страны [7].

Одной из особенностей финансового рынка является достаточно высокий уровень саморегулирования, суть которого заключается в осуществлении интересов участников саморегулируемых организацией и потребителей рынка.

Саморегулируемые организации способствуют развитию финансовых рынков посредством формирования здоровой конкуренции на нем, обеспечения юридической, информационной и технической поддержки участникам саморегулируемой организации, совершенствования законодательства и представления интересов профессиональных участников финансового рынка в государственных органах власти.

Также важно отметить, что саморегулируемые организации способствуют укреплению и повышению уровня доверия инвесторов к финансовому рынку. Доверие – крайне важный фактор развития экономики. Более высокая эффективность финансового рынка и соблюдение прав инвесторов способствует более высокому уровню доверия участников к нему. Что в свою очередь влияет на деятельность населения и инвесторов на рынке, что в итоге влечет за собой экономический рост и развитие. [2, с. 306–316]

Специфика доверия в экономике и финансовом секторе, в частности, состоит в том, что это

многофакторная модель, и при анализе доверия нужно учитывать весь спектр отношений в системе. В условиях развития экономических отношений от нерыночной конкуренции к справедливым конкурентным условиям потребность в доверии неизбежно становится все более ощутимой.

Финансовые рынки будут функционировать должным образом только в том случае, если инвесторы будут доверять посредникам, рыночной инфраструктуре и другим заинтересованным сторонам. Укрепление такого доверия требует уверенной надзорной и нормативной базы, прозрачности рынка и строгих стандартов защиты инвесторов. Без этих фундаментальных элементов экономическое развитие, вероятно, будет существенно замедлено. Для понимания того, какие методы и действия на разных уровнях приводят к повышению доверия, необходимо постоянно, на основании единообразного подхода научиться его измерять. Правильное поведение порождает доверие.

Целевая группа IOSCO провела всесторонний анализ принципов и стандартов, определив пять категорий ожиданий поведения, а именно: честность, отстаивание целостности рынка, управление конфликтами, компетентность, коммуникация и конфиденциальность.

Многие исследователи выявляют взаимосвязь между доверием граждан и экономическим развитием. Их взаимное влияние и зависимость проявляется в том, что, чем выше ВВП, тем выше доверие, и наоборот.

Таким образом, система доверия связана с множеством факторов, в том числе с уровнем надзора над финансовой сферой, качеством информации, которую получают участники рынка, развитием саморегулирования. СРО имеют ряд функций и задач. Так, формируются стандарты профессиональной этики, защищаются интересы участников рынка, устанавливаются правила и стандарты проведения сделок, что обеспечивает эффективную деятельность участников саморегулируемых организаций.

Во многих странах институт саморегулирования развит довольно хорошо, в том числе и в сфере финансов. СРО на финансовом рынке различных государств осуществляют похожие функции, тем не менее эффективность их деятельности различна. Рассмотрим на примере России уровень влияния саморегулируемых организаций на повышение уровня доверия к финансовым институтам финансового рынка. Для этого изучим деятельность саморегулируемой организации, которая существует на финансовом рынке РФ – Национальной ассоциации участников фондового рынка [4].

Данная организация была создана в 1994 году и объединила в себе всего 15 участников, которые договорились о создании стандартов и правил документооборота. За 25 лет активной деятельности организации ее численность возросла и составила более 400 банков и компаний. НАУФОР занимается осуществлением контроля и надзора

за деятельностью профессиональных участников рынка (банков и компаний), входящих в нее, оказанием консультационной и методической поддержки, а также оказывает помощь в формировании и поддержании сбалансированной регуляторной среды. Так, основными целями и задачами являются:

- формирование и улучшение системы регулирования фондового рынка;
- создание и поддержание условий для деятельности членов ассоциации;
- создание норм и стандартов для осуществления деятельности членов НАУФОР и надзор за их исполнением;

- контроль деятельности членов НАУФОР, использование мер к урегулированию конфликтов.

Также, ассоциация занимается сбором финансовой и бухгалтерской отчетности участников, организует конференции и проводит аттестации специалистов.

В России существует индекс доверия «НАФИ», который показывает, какое количество населения доверяет тем или иным финансовым организациям, действующим на территории Российской Федерации [3].

Рассмотрим значения данного индекса в динамике в таблице 1.

Таблица 1. Индекс доверия населения к различным финансовым организациям

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Уровень доверия к кредитным организациям	64	78	74	59	67	60	65	70	73
Уровень доверия к страховым компаниям	35	41	38	34	40	35	36	41	47
Уровень доверия к негосударственным пенсионным фондам	19	19	19	22	24	15	15	17	22

Источник: Официальный сайт аналитического центра НАФИ. [Электронный ресурс. URL: <https://nafi.ru/>]

В период с 2013 по 2015 гг. происходило постепенное сокращение уровня доверия ко всем институтам финансового рынка. Так, например, самый высокий уровень доверия пришелся на 2013 год к кредитным организациям, в том числе к банкам и составлял 78%, а в 2015 – всего 59. Иногда определенные ситуации, которые складываются на рынке предоставления финансовых услуг, становятся основной причиной падения уровня доверия. Так, например, ситуации с валютными ипотечными заемщиками, рост стоимости обязательного автострахования – все это оказывает влияние на отношение потребителей ко всем участникам рынка.

В 2016 г. при реализации политики Банка России были отозваны лицензии более, чем у 90 банков. При этом за 2015–2016 гг. на рынке не появлялось ни одного нового игрока. Однако в 2016 г. компания НАУФОР получила статус саморегулируемой организации, и внедрила ряд стандартов.

Все это позволило увеличить качество обслуживания банков, развить продукты и услуги, выпускаемые финансовыми институтами, которые стали соответствовать потребностям и запросам клиентов. В результате чего доверие к финансовой сфере выросло.

Однако в 2017 году снизился уровень доверия населения ко всей финансовой сфере. Сокращение показателей было не критичным, но произошло по ряду причин. После роста доверия в 2016 г., в 2017 г. обращает на себя внимание снижение показателей. В том году активно обсуждались отзывы лицензий у банков и процедуры санаций, а также возник проблемный фон вокруг крупных игроков рынка. В результате чего все это отразилось на доверии населения к финансовым организациям. Однако, в тот год активно вела свою деятель-

ность компания НАУФОР. Ассоциация разработала ряд стандартов, провела 121 проверку деятельности участников. Кроме того, в тот год НАУФОР провела порядка 910 аттестационных экзаменов участников профессионального рынка ценных бумаг, а также несколько конференций. Таким образом, действия НАУФОР не смогли предотвратить снижение доверия, но позволили сдержать его темпы [4].

Кроме того, ассоциация НАУФОР в 2018 году занималась разработкой ряда стандартов. Так, основными являются базовый стандарт совершения брокером операций на финансовом рынке; базовый стандарт совершения депозитарием операций на финансовом рынке и другие [4].

В период 2019–2020 годов наблюдается рост доверия к финансовым институтам, что связано, отчасти, и с эффективной деятельностью СРО, и с развитием финансового рынка, а также с влиянием коронавирусной инфекции. Так, в период пандемии многие компании были вынуждены развиваться и предлагать потребителям новые услуги и условия дистанционного обслуживания.

Таким образом, важно отметить, что деятельность СРО положительно влияет на уровень доверия населения к финансовому рынку за счет создания стандартов деятельности финансовых институтов, проведения конференций и повышения грамотности специалистов финансового рынка.

Также, целесообразно рассмотреть международный опыт функционирования СРО на финансовых рынках в разрезе повышения уровня доверия. Изучив ежегодно публикуемый отчет Edelman Trust Barometer 2020, который проводит опрос среди 34 тыс. человек из 28 стран, можно заметить, что доверие граждан по всему миру к финансовому сектору занимает самые низшие позиции, усту-

пая технологиям, медицине, телекоммуникациям, энергетике и т.п. [8]. Но, так как индекс включает большое количество стран, в которых ситуации могут различаться, обратим внимание на финансовый сектор США в разрезе действия СРО. Так, основными являются: Регулирующий орган финансовой индустрии (Financial Industry Regulatory Authority – FINRA), Национальная ассоциация фьючерсов (National Futures Association – NFA) и Совет по управлению муниципальными ценными бумагами (Municipal Securities Rulemaking Board – MSRB).

Акцентируем внимание на первой СРО, так как она является одной из самых известных и влиятельных в США. Членство в данной организации обязательно для брокеров. FINRA была создана в 2007 году. По данным на 2019 год FINRA является контролирующим органом более 3500 брокерских фирм, 154 000 филиалов и практически 625 000 зарегистрированных представителей по ценным бумагам [6].

Также, хотелось упомянуть о взаимодействии американской FINRA и российским НАУФОРом. В 2008 г. первая стала главным консультантом по созданию консолидированных стандартов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг – кодекса НАУФОР. Данный кодекс регулирует правила работы участников НАУФОР в осуществлении их деятельности. При этом, основной задачей при создании был рост качества предоставляемых услуг, защита прав и интересов участников и клиентов, с целью увеличения эффективности взаимодействия участников рынка ценных бумаг. Это также и повлияло на дальнейшее появление и признание НАУФОР как саморегулируемой организации [4].

Из уже упомянутого отчета Edelman Trust Barometer, только до 2019 года и отдельно по финансовому сектору можно наблюдать сравнительную характеристику показателя доверия к финансовым услугам по странам. Если говорить о рассмотренных нами странах, то значения индекса у России – 57, а у США – 68, при этом в США замечен высокий рост данного показателя [8]. Все это может свидетельствовать о более развитой системе работы саморегулируемых организаций в Америке, которые эффективно и грамотно выстраивают работу по защите прав участников финансового рынка, повышая при этом их доверие.

В современном мире деятельность СРО активно развивается и функционирует, создавая стандарты деятельности, проводя конференции и осуществляя надзор за финансовыми институтами.

Таким образом, можно проследить зависимость между развитием саморегулирования в финансовой сфере и доверием его участников. Зарубежный опыт показывает, что СРО активно ведут свою деятельность по контролю и надзору за действиями финансовых организаций, что позволяет повысить эффективность финансовых организаций. Зная, что права участников защищены, население становится более уверенным и не боится выходить на финансовые рынки.

В государствах, где саморегулирование реализовано не в полной мере, наблюдается низкий уровень доверия к сфере финансов в целом, так как СРО – дополнительная структура, которая осуществляет контроль и надзор за участниками финансового рынка.

Литература

1. Жарова А.Г. Понятие и особенности института саморегулирования в российской федерации / А.Г. Жарова // European Science. – № 10. – 2018. – С. 49.
2. Нурмухаметов Р.К. Некоторые вопросы формирования доверительной среды на финансовом рынке / Р.К. Нурмухаметов, Т.Р. Новикова // Актуальные вопросы современной экономики. – № 1–2019. – С. 306–316.
3. Официальный сайт Аналитического центра НАФИ. [Электронный ресурс]. URL: <https://nafi.ru/> (дата обращения: 19.02.2022).
4. Официальный сайт Национальной ассоциации участников фондового рынка / Отчет Президента НАУФОР за 2016 год; Отчет Президента НАУФОР за 2017 год. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.naufor.ru> (дата обращения: 01.03.2022).
5. Саморегулирование на российском финансовом рынке. Анализ эффективности и вопросы совершенствования существующей модели. Доклад для общественных консультаций // Центральный Банк Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <https://cbr.ru/Content/Document/File/85278/Consultati>. (дата обращения: 28.02.2022).
6. A Report from the Financial Industry Regulatory Authority, FINRA, March 2016. [Electronic resource]. URL: www.finra.org/sites/default/files/digital-investment-advice-report.pdf (дата обращения: 01.03.2022).
7. Cloud Guidelines: A Guide to Secure Cloud Banking. Version 1.0. Swiss Bankers Association. 26 March 2019. [Electronic resource]. URL: www.swissbanking.org/en/services/insight/insight-1.19/a-guide-to-secure-cloud-banking. (дата обращения: 28.02.2022).
8. Edelman Trust Barometer. [Electronic resource]. URL: <https://cdn2.hubspot.net/hubfs/440941/Trust%20Barometer%202020/2020%20Edelman%20Trust%20Barometer%20Global%20Report.pdf> (дата обращения: 17.02.2022).

THE PRACTICE OF INFLUENCE OF SELF-REGULATORY ORGANIZATIONS TO INCREASE THE LEVEL OF TRUST IN RUSSIA AND ABROAD

Chumak A.E., Gavrilin A.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation

In the modern world, there are many self-regulatory organizations that are actively operating in various sectors of the economy. The paper considers the activities of self-regulatory organizations in the financial market both in Russia and abroad. Of greatest interest are organizations that not only develop standards in this area, but also

actively interact with their participants in order to develop the quality of services provided and protect the interests of consumers. In addition, the article examines issues related to increasing the level of public confidence in financial institutions through the development of self-regulation in this sector. And also considered the index of public confidence in various institutions of the financial market and the main factors of influence.

Keywords: self-regulatory organizations, financial market participants, trust, financial intermediaries, social responsibility and trust, crisis, uncertainty.

References

1. Zharova A.G. The concept and features of the institution of self-regulation in the Russian Federation / A.G. Zharova // *European Science*. – No. 10. – 2018. – P. 49.
2. Nurmukhametov R.K. Some questions of the formation of a trusting environment in the financial market / R.K. Nurmukhametov, T.R. Novikova // *Actual issues of modern economics*. – No. 1–2019. – S. 306–316.
3. Official website of the NAFI Analytical Center. [Electronic resource]. URL: <https://nafi.ru/> (date of access: 02/19/2022).
4. Official website of the National Association of Stock Market Participants / Report of the President of NAUFOR for 2016; Report of the President of NAUFOR for 2017. [Electronic resource]. URL: <https://www.naufor.ru> (date of access: 03/01/2022).
5. Self-regulation in the Russian financial market. Analysis of efficiency and issues of improving the existing model. Report for public consultations // Central Bank of the Russian Federation. [Electronic resource]. URL: <https://cbr.ru/Content/Document/File/85278/Consultati>. (date of access: 02/28/2022).
6. A Report from the Financial Industry Regulatory Authority, FINRA, March 2016. [Electronic resource]. URL: www.finra.org/sites/default/files/digital-investment-advice-report.pdf (date of access: 03/01/2022).
7. Cloud Guidelines: A Guide to Secure Cloud Banking. Version 1.0. Swiss Bankers Association. March 26, 2019. [Electronic resource]. URL: www.swissbanking.org/en/services/insight/insight-1.19/a-guide-to-secure-cloud-banking. (date of access: 02/28/2022).
8. Edelman Trust Barometer. [Electronic resource]. URL: <https://cdn2.hubspot.net/hubfs/440941/Trust%20Barometer%202020/2020%20Edelman%20Trust%20Barometer%20Global%20Report.pdf> (accessed 2/17/2022).

Формирования процессов региональной экономической интеграции: на примере Западной Африки

Карлос Суа Би Ки Мишель,

аспирант, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
E-mail: carlossoua9@gmail.com

Статья посвящена теоретическим аспектам интеграционных процессов, особенно в экономике стран Западной Африки, которые представляют интерес в связи с необходимостью анализа политических, экономических, экологических и социальных изменений, произошедших на постколониальном пространстве за годы после обретения независимости. Данное исследование отражает общие и специфические аспекты интеграционных процессов в национальных экономиках стран Западной Африки через анализ различных философов и экономистов; одной из существенных черт, общих для всех концепций, является то, что социальные факторы интеграции зависят от политических и экономических мотивов стран, участвующих в региональной интеграции. À cet effet, l'étude met en avant les quelques courants de pensée et modèles économique tel que le modèle de V. Balassa et celui de Robert Mundell considéré comme des acteurs essentiels de l'intégration économique régionale. Значительное внимание уделяется факторам интеграции, включая взаимозависимость регионального экономического сотрудничества и модернизации. Важно отметить, что Европейский Союз (ЕС) в настоящее время является ярким примером региональной интеграционной группировки, которая уделяет значительное внимание благосостоянию и уровню жизни населения как компоненту социальной политики.

Ключевые слова: регионализация; региональные экономические отношения; региональная интеграция; экономическая интеграция.

Термины «региональная интеграция», «регионализация» и «регионализм» иногда используются как взаимозаменяемые. Однако для того, чтобы понять всю сложность этого вопроса, необходимо определить наше понимание каждого из этих терминов. Мехди Аббас определяет регионализм как выражение когнитивного или государственно-центричного проекта, независимо от того, реализуется он или нет; в то время как регионализация – это выражение процесса де-факто или де-юре, который может происходить без желания или осознания актёров [Abbas Mehdi, 2009]. Фигьер и Гильот согласны с этим, определяя регионализм как «политическую конструкцию, осуществляемую государствами и материализованную соглашением, с целью организации отношений между странами и содействия их сотрудничеству в различных областях», а регионализацию как «концентрацию экономических потоков в пределах данного географического региона». [Figuière and Guilhot, 2006, с. 895–917]

В этом контексте те же авторы определяют региональную интеграцию как комбинацию двух этих понятий, т.е. «о региональной территории можно говорить как о регионально интегрированной тогда и только тогда, когда она фиксирует концентрацию потоков между входящими в неё странами и когда она демонстрирует институциональную координацию, устанавливающую общие правила в долгосрочной перспективе».

В международных отношениях понятие регионализма относится к любому институциональному процессу, инициированному государствами с целью развития сотрудничества и координации их политики в определенных областях. Она включает в себя «форму упорядоченного плюрализма, который отличается от многостороннего только количеством участников и объемом правил» [Mwaliya Tchiyembé, 2012].

Для Фигьера и Гильота региональная интеграция – это просто сочетание регионализма и регионализации. Другими словами, «региональная территория будет считаться регионально интегрированной тогда и только тогда, когда она фиксирует концентрацию потоков между странами, входящими в ее состав, и когда она демонстрирует институциональную координацию, устанавливающую общие правила в долгосрочной перспективе».

Однако такое сочетание не всегда гарантировано, поскольку «территории регионализма не всегда соответствуют пространствам регионализации, а региональная динамика может развиваться без институционализации, как показывает умножение сетей» [Стефани А Тчу, 2010–2011]. Более того, регионализация и регионализм необязательно совпадают с интеграцией, и случаются парадоксальные ситуации, когда, несмотря на сильный регионализм или регионализацию, региональная интеграция отсутствует из-за отсутствия взаимодополняемости между ними.

В этом контексте можно выделить несколько доктринальных течений в отношении региональной интеграции:

- Либеральное течение: оно считает, что интеграция в мировой рынок и устранение барьеров для внешнего мира является единственным способом достижения динамизма и оптимального распределения ресурсов. Согласно этой концепции, вошедшей в моду после распада советской системы, рынок способен привести к ситуации, удовлетворяющей всех партнёров, в частности, путём упразднения барьеров между экономиками для определения равновесных цен и облегчения циркуляции людей, товаров, услуг и капитала.

Этот подход остаётся в ловушке интеграции рынков. Однако сама реальность существования таких рынков в неиндустриальных странах весьма сомнительна, поэтому группировка национальных рынков, которые не являются рынками в строгом смысле этого слова, лишь объединит несбалансированные географические области и усилит дисбаланс. Это течение, подчёркивающее влияние чисто экономических факторов на интеграцию, игнорирует роль, которую могут играть политические, исторические, социальные и культурные факторы.

- Течение зависимости считает, что капитализм по своей природе является глобальной системой и что накопление капитала производит поляризацию в глобальном масштабе в ущерб периферии. Из этого следует, что интеграция в глобальную экономику является дезинтеграционным процессом, следовательно, необходимо отсоединение как процесс защиты соответствующих экономик. Эти экономики должны подчинить свои взаимоотношения требованиям своего внутреннего развития, а не довольствоваться приспособлением к глобальной экспансии капитализма. Согласно этой точке зрения, последовательная политика территориального планирования и создание производственной системы, более или менее оторванной от мировой системы цен, являются категорическим императивом. Основные инструменты реализации касаются управляемой экономики и защиты региональных отраслей.

Эта точка зрения уже давно отстаивается странами Юга через ЭКЛАК в Латинской Америке и Комиссию африканских государств (с Лагосским планом действий 1980 года).

- Между этими двумя крайностями существует ряд течений, подчёркивающих амбивалентность процесса интеграции/дез-артикуляции/исключения. Они «демонстрируют интерес к созданию региональных пространств, взаимозависимости, сотрудничеству и координации национальной политики в амбивалентных отношениях открытости, внешней помощи и региональной защиты».

Эта двойственность примечательна и приобретает особый рельеф в контексте неолиберальной глобализации, когда африканские модели интеграции вдохновляются извне.

На теоретическом уровне модель экономической интеграции, принятая в Африке, – это модель венгерского экономиста Б. Баласса (1928–1991). Он рассматривает интеграцию и как ситуацию, и как процесс, который проходит в несколько этапов. Каждый этап, может быть, одним из шагов в процессе или может быть самостоятельной законченной схемой региональной интеграции в зависимости от первоначальных целей государств [Б. Баласса, 1961, с. 145–146].

В типологии Балассы выделяется пять следующих уровней:

- Зона свободной торговли: её целью является отмена тарифного протекционизма и, таким образом, либерализация торговли между странами-участницами, хотя каждая страна сохраняет свои собственные тарифы, применяемые к странам, не являющимся членами.
- Создание таможенного союза подразумевает, помимо отмены дискриминации при перемещении товаров внутри союза, выравнивание тарифов в торговле со странами, не являющимися его членами. В этом смысле теория таможенных союзов Якоба Винера фокусируется на последствиях отмены таможенных границ для торговли. Однако автор считает, что давление рынка, т.е. увеличение либерализации торговли, позволяет интеграции продолжаться. [VINER Jacob, 1950, с. 385–407]

Для реализации этого требуется лишь организация межправительственного сотрудничества.

- Более высокий уровень экономической интеграции достигается на общем рынке, где отменяются ограничения на торговлю и перемещение факторов производства.
- Экономический союз сочетает в себе снятие ограничений на перемещение товаров и факторов производства с определенной степенью гармонизации национальной экономической политики с целью устранения любой дискриминации, вызванной различиями в этой политике.
- Наконец, экономический и валютный союз подразумевает унификацию монетарной, фискальной и социальной политики и требует создания наднационального органа, решения которого обязательны для стран-участниц. В этом созвездии теорий теория «оптимальных валютных зон» сосредоточила в себе большую часть дебатов, пока валютный союз не был фактиче-

ски достигнут. Разработанная в 1960-х годах экономистами Р. Манделлом (1961), Р. Маккинноном (1963), а затем П. Кененом (1969), она предусматривает возможность денежной интеграции. Заинтересованность той или иной страны в участии в таком союзе основывается на анализе затрат и выгод, результат которого во многом зависит от степени реальной конвергенции этой страны с другими членами валютного союза [Tanja Broz 2005]. Оптимальность определяется через ряд критериев: уровень торговой интеграции, географическая мобильность факторов производства, преобладание симметричных шоков или наличие механизмов адаптации к асимметричным шокам.

В этом смысле теорема «треугольника несовместимости» (автономная монетарная политика, фиксированные обменные курсы и свобода движения капитала) была формализована Робертом Манделлом и Маркусом Флемингом в 1960-х годах [Роберт Манделл, 1963] и применена к европейской интеграции Томмазо Падоа-Скиоппа в начале 1980-х годов. Он представляет собой невозможность для национальной экономики достичь одновременно трех экономических целей: режима фиксированного обменного курса, независимой денежно-кредитной политики и свободного движения капитала. Обменные курсы фиксируют внешнюю торговлю, обеспечивая стабильную денежную среду. Автономия монетарной политики позволяет устанавливать процентные ставки в соответствии с потребностями национальной экономики, для борьбы с инфляцией или безработицей или для стимулирования роста. Свободное движение финансов способствует развитию торговли и наилучшему распределению средств, а также обеспечивает доступ к капиталу на максимально выгодных условиях. Согласно этой теореме, когда капитал идеально мобилен на международном уровне, стране трудно (если не невозможно) проводить независимую монетарную политику, стремясь к стабильности обменного курса со своими основными торговыми партнерами.

Вопрос заключается в том, является ли валютная интеграция инструментом или конечной точкой экономической интеграции. Для «экономистов» монетарный союз венчает усилия по сближению экономических структур; в отличие от них, «монетаристы» считают, что монетарная унификация является движущей силой структурного, реального сближения. Во время переговоров по Маастрихтскому договору первое течение нашло аудиторию у политических властей Германии и Нидерландов, а второе – во французских кругах.

На практике, похоже, существует разрыв между поставленными целями и реальностью. Продолжая коллективно заявлять, что они соответствуют духу Лагосского плана действий, отдельные государства обязались проводить политику либерализации, направленную на тесную интеграцию Африки в мировую экономику [Отчёт ЮНКТАД, 2009].

Новые условия для этой парадигмы региональной интеграции были определены в «Трансграничной инициативе» Всемирного банка, Международного валютного фонда и Африканского банка развития. Его реализация должна идти по двум направлениям: усиление рыночной интеграции в соответствии с подходом переменной геометрии и большая открытость внешнему миру [Makhtar Diouf, 2002].

В заключение, исходя из вышесказанного, следует отметить, что интеграция как самостоятельный процесс исторически рассматривалась либо в экономических, либо в политических терминах. Социальные мотивы интеграции обычно интерпретировались как благосостояние или уровень жизни населения, что являлось либо конечной целью интеграции, либо необходимым компонентом ее реализации. Общей чертой всех концепций является то, что социальные факторы интеграции зависят от политических и экономических мотивов стран, участвующих в региональной интеграции.

Несомненно, на современном этапе развития общества интеграцию можно рассматривать как процесс экономического и политического объединения стран на основе глубоких и прочных экономических связей. Экономическое сотрудничество выгодно всем участникам этого процесса и, безусловно, задаёт тон развитию региональной интеграции. Социальные цели, декларируемые интегрирующимися государствами, либо декларативны, либо достигаются в очень минимальной степени.

Текущая геополитическая ситуация не изменила баланс сил в интеграционных объединениях. Экономическое и политическое сотрудничество остаётся основой региональной интеграции, во многом определяя цели и задачи интеграционных объединений. Но постепенно процессы региональной интеграции во всем мире приобретают социальное измерение и направлены на улучшение жизни людей во всех ее проявлениях. Изменения касаются всех сфер человеческой деятельности – от уровня качества жизни людей, вопросов образования и здравоохранения до перемещения людей в пространстве (миграции). Европейский Союз (ЕС) является ярким примером региональной интеграционной группировки, уделяющей значительное внимание благосостоянию и уровню жизни населения как компоненту социальной политики.

Литература

1. Аббас Мехди, курс IEP Гренобль 2009, магистр Международная организация, МПО, НПО «Региональные организации в арабском мире»
2. Фигьер, Катрин и Летиция Гильо. «К типологии региональных «процессов»: случай Восточной Азии», // Third World Review, Vol. 192, No. 4, 2007, с. 895–917.
3. Эшинард Янн, Гильот Летиция. «Новый регионализм, о чем мы говорим», AFRI 2007, том VIII.

4. Мвалия Циембе, Регионализм и проблемы экономической интеграции, Алена, Меркосур, Европейский союз, Африканский союз. Гарматтан, 2012 г.
5. МУНДЕЛЬ, Роберт. Мобильность капитала и политика стабилизации при фиксированных и гибких обменных курсах. //Канадский журнал экономики, 1963, n°29, с. 475–485
6. Стефани А Тчу, «Интеграция, регионализация и глобальное управление, новый взгляд: состояние дел, проблемы и перспективы», // Форум за новое глобальное управление, 2010–2011 гг.
7. Баласса (Бела) – Теория экономической интеграции. //В: Экономическое обозрение, том 15, № 1, 1964. с. 145–146.
8. Вайнер, Джейкоб. Полная занятость любой ценой. Ежеквартальный журнал экономики, 1950, том 64, № . 3, с. 385–407.
9. Отчёт ЮНКТАД 2009
10. Махтар Диуф, Африка в условиях глобализации, Харматтан, 2002, Париж, введение.

SHAPING PROCESSES OF REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION: CASE STUDY OF WEST AFRICA

Carlos Souza Bi Kie Michel

World Economics programme, Rostov State University of Economics (RINH)

The article deals with the theoretical aspects of integration processes, especially in the economies of West Africa, which are of interest due to the need to analyze the political, economic, environmental and social changes that have occurred in the post-colonial space in the years after independence. This study reflects the general and specific aspects of integration processes in the national economies of West Africa through the analysis of various philosophers and

economists; one of the essential features common to all concepts is that the social factors of integration depend on the political and economic motives of the countries involved in regional integration. To this end, the study identifies several currents of thought and economic models, such as the B. Balassa model and the Robert Mundell model, as key players in regional economic integration. Considerable attention is paid to the factors of integration, including the interdependence of regional economic cooperation and modernization. It is important to note that the European Union (EU) is currently a prime example of a regional integration grouping that pays significant attention to the welfare and living standards of the population as a component of social policy.

Keywords: regionalization; regional economic relations; regional integration; economic integration.

References

1. Abbas Mehdi, Course IEP Grenoble 2009, Master International Organization, IGO, NGO «Regional Organizations in the Arab World»
2. Figière, Catherine and Letitia Guillot. "Toward a Typology of Regional 'Processes': The Case of East Asia," // Third World Review, Vol. 192, no. 4, 2007, pp. 895–917.
3. Echinard Yann, Guilhot Laetitia, "The New Regionalism", what are we talking about", AFRI 2007, volume VIII
4. Mwaliya Tsiyembe, Regionalism and problems of economic integration, Alena, Mercosur, European Union, African Union, The Harmattan, 2012
5. MUNDEL, Robert. Capital Mobility and Stabilization Policies at Fixed and Flexible Exchange Rates. // Canadian Journal of Economics, 1963, n°29, pp.475–485
6. Stephanie A Tchu, "Integration, regionalization and global governance, a new perspective: state of affairs, problems and prospects", // Forum for New Global Governance, 2010–2011.
7. Balassa (Bela) – The theory of economic integration. //In: Economic Review, volume 15, No. 1, 1964. pp. 145–146.
8. VINER, Jacob. Full employment at all costs. The Quarterly Journal of Economics, 1950, vol. 64, no. 3, pp. 385–407.
9. UNCTAD Report 2009
10. Makhtar Diouf, Africa in globalisation, The Harmattan, 2002, Paris, introduction

Опыт Лондона, как мирового финтех хаба и его уроки для развития банковских и финансовых технологий в РФ

Маевский Георгий Станиславович¹,
РОФ «Евразия»
E-mail: aquilak@mail.ru

Статья посвящена основным параметрам Лондона, как финтех хаба. Рассматриваются факторы, которые делают Лондон значимой точкой в мире финтех инноваций. На примере различных этапов жизненного цикла финтеха показано, как он превращается из стартапа в масштабируемый бизнес. Рассматриваются различные стадии финансирования стартапов в Лондоне. Приведены примеры самых успешных финтехов за последние годы. Показано значение и роль образовательных учреждений Лондона в формировании рынка финтехов в стране. Рассмотрены основные инкубаторы и акселераторы Великобритании. Уделено внимание регулированию отрасли. Сделана попытка осмыслить опыт Лондона, как финтех-хаба и сделан ряд выводов и заключений по применимости этого опыта к развитию финтеха в России.

Ключевые слова: финтех, банки, Лондон, Великобритания, стартап, акселератор, инкубатор.

Великобритания – первая страна в мире, воспользовавшаяся плодами промышленной революции и захватившая лидерство в финансах на долгие столетия, страна, определявшая ход мировой истории до второй мировой войны. Эта страна не может не участвовать в новом переделе и трансформации как финансовой отрасли в целом, так и банковского сектора в частности. Захват лидерства в этой трансформации – приоритетная стратегическая задача. Ставки больше, чем просто оптимизация или изменение процессов внутри банковского сектора. Агент, инструмент, катализатор этих изменений – финтех. Финтех это название, которое включает все технические инновации в финансах, будь то сам интернет, блокчейн, криптовалюты, большие данные, искусственный интеллект, виртуальную и дополненную реальность и многое другое. Банковскому специалисту в России необходимо знать не только общий тренд развития финтеха в мире, но и рассмотреть этот вопрос по отдельным национальным квартирам.

Основная тенденция на рынке финтехов – укрупнение. Финтехи покупают банковские лицензии, покупают другие финтехи. В ближайшие десять лет произойдет слияние большинства действующих и только нарождающихся игроков этого рынка и, по мнению ряда ведущих экспертов², в отрасли в глобальном масштабе останется не более пяти сверхкрупных компаний [11]. Есть серьезные подозрения, что этими организациями будут банки. На сегодняшний день не очень понятно, какое именно воздействие многочисленные финтехи оказывают на формирование и регулирование макроэкономических показателей. Взрывной рост финтехов делает всю экономическую систему, как мы ее знаем, менее предсказуемой. С укрупнением финтехов, усвоением центробанками через регулирование ключевых технических инноваций в финансах и передачей банкам в процессе слияний с финтехами руководящей и направляющей роли, возникнут предпосылки для стабилизации макроэкономического регулирования. Альтернативой является хаос в тех юрисдикциях, которые этого не сделают. Великобритания стремится быть лидером в мире финтеха. Лондон – один из ключевых мировых финансовых хабов. Рассмотрим его опыт и его эволюционные, организационные и регуляторные решения.

Лондон имеет значительную историю в сфере инноваций, привлечения талантов и капитала.

¹ Научный руководитель Авис Олег Ушеревич, доцент Департамента банковского дела и финансовых рынков Финансового университета при Правительстве РФ, к.э.н.

² Например, Стюарта Кука, главного разработчика цифровых продуктов Valley Bank в США.

Эти факторы создают основу для центра финансовых технологий, но есть также ряд других важных факторов, которые делают Лондон значимой точкой на финансовой карте мира. Эти факторы включают в себя: талант, капитал, правовую базу и регулирование, академические круги, язык и географию. В совокупности эти факторы сделали Лондон центром финансовых технологий Европы.

После «Большого взрыва»¹ Лондон превратился в плавильный котел профессионалов отрасли – талантливых, высокообразованных, амбициозных. На этом этапе Лондон привлекал не только банки, но и огромное количество предприятий, которые пришли обслуживать финансовые дома. К ним относились консалтинговые фирмы, которые выращивали и привлекали специалистов, способных создавать сложные стратегии; бухгалтерские фирмы, в которых работали люди, которые могли составлять бизнес-планы и знали, как разговаривать с инвесторами; маркетинговые агентства, сотрудники которых понимали, как разговаривать с клиентами; и, самое главное, технологические фирмы с сотрудниками, которые разбирались в технологиях [4, 109].

Такие профессионалы считают, что стартапы предоставляют более привлекательные рабочие места, чем посты в крупных корпорациях, из-за характера работы, преимуществ, выходящих за рамки заработной платы, в том числе и потому, что они видят отличные от корпоративных миссии новых организаций. Как сказал Рики Нокс, бывший консультант и основатель Azimo (международного платежного провайдера) и небанка Тандем: *Банковский сектор чувствовал себя сломленным: для отрасли, которая играет центральную роль в чьей-то повседневной жизни, она не думала о проблемах клиентов. Я чувствовал, что есть место для банка, который искренне хочет лучшего для своих клиентов, и, имея это в виду, я стал соучредителем Тандема [6].*

Но опытные профессионалы являются не только основателями. Многие другие специалисты привлекаются в финтех, чтобы помочь учредителям расширить бизнес. Один из самых деликатных этапов жизненного цикла финтеха – когда он превращается из стартапа в масштабируемый бизнес. Масштабирование неизбежный и обязательный атрибут практически любого финтеха – это его свойство, основанное на его цифровой природе. С стадийной точки зрения масштабирование наступает тогда, когда бизнес доказал свою ценность и был принят большим количеством пользователей в рамках изначальной целевой аудитории. Но вместе с масштабированием сложность бизнеса стремительно возрастает. При том, что техническая стоимость самой процедуры масштабирования стремится к нулю, по сравнению с масштабированием бизнесов в реальном секто-

¹ М. Тэтчер инициировала дерегулирование финансовых услуг Великобритании и Лондонской фондовой биржи (LSE), спровоцировав то, что позже в профессиональной среде назовут «Большой взрыв».

ре. Миллионы новых клиентов создают проблемы в обслуживании клиентов, управлении рисками, соблюдении нормативных требований, мошенничестве, обслуживании и многом другом. Эти проблемы очень похожи на те, через которые прошли крупные и успешные традиционные компании. В результате, когда успешные финтехи достигают этой стадии, они часто обращаются к профессионалам из корпоративной среды, которые уже сталкивались с подобными проблемами раньше. Основатели стартапов принимают это решение либо для того, чтобы компенсировать недостаток собственных знаний, либо потому, что управление растущим бизнесом – это не то, что ими движет.

Многие финтехи Великобритании были основаны профессионалами, не являющимися гражданами Великобритании. Например, Curve (Михаил Егоров, РФ), Revolut (Николай Сторонский, РФ, Влад Яценко, Украина) и TransferWise (Кристо Кяэрманн, Таавет Хинрикус, Эстония) – три известных лондонских финтех-стартапа – были основаны лицами, не являющимися гражданами Великобритании. В последние пару десятилетий эта привлекательность Лондона как финтех хаба была еще более усилена политикой открытых границ ЕС. Граждане Европы с нужными навыками могли легко приехать в Лондон, чтобы найти подходящую работу или открыть свой бизнес. Выход Великобритании из ЕС безусловно повлиял на этот процесс. Специалисты устремились в другие центры, в т.ч. Париж, который все более уверенно можно называть финтех столицей ЕС.

Чтобы смягчить это потенциальное сокращение кадрового резерва Великобритании, правительство Великобритании заранее пообещало создать упрощенный процесс получения рабочих виз, позволяющих талантливым иностранцам работать в Великобритании. Одним из нововведений, которое было выдвинуто для решения этой проблемы, являются предлагаемые технические визы, представленные под эгидой Tech Nation (платформы для предпринимателей в сфере технологий) в Лондоне. Есть выраженные признаки того, что приток талантливых специалистов из ЕС замедлился с 2019 года.

Всего за шесть первых месяцев 2021 года лондонские финтех-фирмы привлекли больше инвестиций в венчурный капитал, чем на более ранних этапах своего развития. Высокие показатели Лондона также помогли увеличить рекордный объем инвестиций в финтех-сектор Европы: европейские финтех-фирмы привлекли 13,9 млрд долларов, что на 51% больше, чем за весь 2020 год. Лондон был в центре этого роста, поскольку на его финтех-фирмы приходилось более трети всего европейского финансирования в области финтеха.

Благодаря успешному началу года в сфере финансирования венчурных инвестиций столица Великобритании еще больше укрепила свои позиции в качестве глобального центра финтеха. Инвесторы вложили еще 5,3 миллиарда долларов в лондонские финтех-компании – это увеличение

по сравнению со всеми показателями инвестиций за предыдущий полный год для сектора финтех Лондона и это более чем в 2,5 раза больше инвестиций в венчурный капитал, чем в любом другом европейском городе. Инвестиции в лондонские финансовые технологии в первой половине 2021 года в 2,4 раза больше, чем за аналогичный период 2020 года, что свидетельствует о возвращении доверия инвесторов по мере того, как экономика Великобритании начинает восстанавливаться после глобальной пандемии. Лондон занимает второе место в мировом списке по инвестициям в венчурный капитал в сфере финтеха в 2021 году, немного опережая Нью-Йорк (5,2 млрд долларов) и уступая Сан-Франциско (7,2 млрд долларов)[5].

Поскольку пандемия коронавируса способствовала ускоренному внедрению финтех-продуктов и услуг, глобальные инвестиции в финтех также достигли новых высот в 2021 году. Инвестиции в венчурный капитал в сфере финтеха в глобальном масштабе составили 54,1 млрд долларов в период с января по июнь, превысив общую сумму, привлеченную в 2020 и 2019 годах, и уже превысили 54,0 млрд долларов за весь 2018 год [8].

Различные виды поддержки предприятий требуются на различных этапах развития стартапа. Рассмотрим основные источники капитала. Начальные инвесторы и инвесторы-ангелы (их также называют бизнес-ангелы) вносят значительный вклад в развитие лондонского финтеха. Одним из побочных эффектов статуса Лондона как глобального коммерческого центра является тот факт, что здесь проживают люди с высокими доходами. У этих людей часто есть располагаемый доход, который они готовы инвестировать в новые перспективные предприятия. Многие финтех-стартапы финансировались хорошо зарекомендовавшим себя пулом инвесторов категории «семья и друзья». Одним из аспектов лондонских основателей финтеха является то, что у них часто есть хорошо налаженные связи с богатыми людьми, которые они приобрели во время работы в корпорациях или в ведущих университетах – по аналогии с Нью-Йорком и Силиконовой долиной [4, 114]. Эти инвесторы оказываются отличным источником начального капитала.

Лондон является центром нескольких ассоциаций бизнес-ангелов и начинающих инвесторов, которые предоставляют поддержку инвесторам и предпринимателям. Некоторыми из ведущих фондов бизнес-ангелов, инвестирующих в финтех, являются Angel Investors Network, Archangels, Anthemis и Local Globe.

Стартапы в Великобритании и Лондоне также поддерживаются активными краудфандинговыми платформами, которые в основном сами являются финтехами. Эти организации значительно сократили расходы на сбор средств, что позволяет индивидуальным инвесторам вкладывать суммы, которые могут быть очень небольшими по сравнению с традиционными каналами ангелов и венчур-

ных капиталистов. Эта демократизация венчурного капитала позволила индивидуальным инвесторам с ограниченными финансовыми средствами выйти на рынок. По данным аналитической фирмы Beauhurst, в период с 2017 по первую половину 2019 года в Великобритании было заключено более 900 краудфандинговых сделок, в результате которых было привлечено более 500 миллионов фунтов стерлингов. Некоторые из самых громких финтех-кампаний по сбору средств с помощью этих платформ включают Revolut и Monzo, которые собрали несколько или частичных раундов на краудфандерах Crowdcube и Seedrs.

Британская ассоциация краудфандинга (UKCFA) объединяет ведущие британские краудфандинговые организации, в число которых входят Crowdcube, Seedrs, CodeInvest и Syndicate Room.

В течение 2019 года в стартапы Великобритании была вложена 1751 инвестиция, почти четверть при участии краудфандеров. Активность краудфандеров резко возросла с тех пор, как в фирме Beauhurst стали отслеживать инвестиции в Великобританию в 2011 году, и 2019 год стал самым загруженным годом за всю историю этих платформ: было заключено 424 сделки. Компания не обновляла данные на своем сайте за 2020–2021 годы [7].

В Великобритании доступен ряд грантов для стартапов, а для тех, у кого есть аутентичная интеллектуальная собственность или подлинные прорывные технологии, гранты на исследования и разработки (R&D) или инновационные гранты (Innovate UK), которые являются особенно привлекательными для стартапов. Это вливания капитала, которые предлагаются предпринимателям на определенных условиях. Эти гранты могут рассматриваться как подарки и не приводят к передаче собственного капитала грантодателю. Одним из наиболее продуктивных источников таких грантов является Innovate UK, ранее известный как Совет по технологической стратегии, входящий в состав управления исследований и инноваций правительства Великобритании (UKRI).

Другие заслуживающие внимания организации, предоставляющие гранты, связаны с ЕС, включая Horizon 2020, программу ЕС по исследованиям и инновациям. В сфере финтеха и Великобритания и ЕС по целому ряду направлений не захотели разрывать свои интеграционные связи. Великобритания после Брэкзита присоединилась к Horizon Europe. Британские ученые, исследователи и предприятия имеют доступ к финансированию в рамках программы на условиях, эквивалентных условиям организаций в странах ЕС.

Лондон долгое время был центром венчурного капитала. Например, Британская ассоциация венчурного капитала (BVCA), объединяющая инвесторов, венчурных капиталистов и частные фирмы, была создана в 1983 году. В Лондоне самое большое количество венчурных капиталистов в Европе.

Согласно Venture Pulse за 3 квартал 2021 года, ежеквартальному отчету о глобальных тенденциях, опубликованному KPMG, инвестиции венчурного капитала в Европе в 2021 году достигли 27,5 миллиарда долларов, превысив рекордные показатели 2020 года. В январе 2019 года исследователи обнаружили, что в течение 2018 года в британские стартапы было инвестировано 7,7 миллиарда долларов (5,96 миллиарда фунтов стерлингов), или 31,5 процента. Это более чем в 1,5 раза превысило объем инвестиций, вложенных в быстрорастущие предприятия в Германии, и в 2,6 раза превысило объем инвестиций в экосистему стартапов во Франции [2].

Корпоративный венчурный капитал в Великобритании преследует в основном три цели: первая – создать преимущественное или даже эксклюзивное взаимодействие с финтехами, которые они оценивают; вторая – приобрести и интегрировать технологии, которые они считают стратегическими; и третья – инвестировать в перспективный финтех и извлечь выгоду из возможного роста, который может создать фирма. Во многих случаях, в дополнение к финансовым и стратегическим преимуществам, корпоративный венчурный капитал также надеется предоставить своим корпоративным спонсорам лучшее представление о рынке и потенциальный доступ к более широкому кадровому резерву.

Одними из наиболее активных корпоративных венчурных капиталов в Великобритании являются Barclays, Lloyds Banking Group (LBG), RBS и Santander. Лондон также привлекает инвестиции из небританских корпоративных венчурных капиталов. Например, испанский глобальный банк BBVA недавно приобрел значительную долю в британском банке нового поколения – Atom.

Другим фактором, отличающим Лондон от других финансовых центров, является регулирование. В течение многих лет регулирующие органы Великобритании считали, что лучший способ поддержать благосостояние рынка – это убедиться, что олигополии брошен вызов и что Сити остается инновационным и конкурентоспособным. Управление финансовых услуг (FSA) и его преемники – **Управление по финансовому** регулированию и надзору (FCA) и Управление пруденциального регулирования (PRA) доказали, что они гораздо более привержены инновациям, чем их коллеги в России, Китае, Европе и Соединенных Штатах. Хорошо ли это или плохо для России мы разберем в заключительном разделе этой статьи. Британские законодатели и власти могут взаимодействовать с финтехами на ранних стадиях и это стало возможным благодаря т.н. «песочницам» (где стартапы могут создавать и тестировать новые финансовые предложения во время мониторинга). Британским регуляторам стали подражать по всему миру [4, 117]. Продвигая инновации на своем внутреннем рынке, регулирующие органы Великобритании подталкивают своих европейских коллег к инновациям. Будет интересно посмотреть, как

отделение от ЕС повлияет на будущее финансовых инноваций как в Великобритании, так и в Европе.

Лондон является городом, где находятся одни из самых высокорейтинговых академических институтов в мире. Такие университеты, как Университетский колледж Лондона (UCL), Королевский колледж и Лондонская школа экономики (LSE), расположены в столице Великобритании. Всемирно известные университеты Оксфорда и Кембриджа находятся в нескольких минутах езды на поезде.

Исследовательские университеты – это крупные университеты с мировым именем, учебными планами с высоким международным рейтингом, большой базой студентов и высококвалифицированными преподавателями. Лондон является городом, где располагается большое количество таких учреждений.

Специализированные университеты – это независимые институты, часто связанные с исследовательскими университетами. Обычно они создавались для выполнения определенной задачи или для того, чтобы сосредоточиться на узкоспециализированных академических областях.

Лондонская школа экономики и политических наук (LSE) – является одним из ведущих университетов социальных наук в мире. Он предлагает ряд курсов, посвященных финтеху, включая краткий курс по блокчейну и криптовалютам.

В Лондоне расположено несколько инкубаторов, призванных помочь перспективным предпринимателям и предприятиям на очень ранних стадиях развития. Они предоставляют консультации, поддержку и начальный капитал. Некоторые из наиболее известных организаций в Лондоне включают следующие компании:

Aviva Ventures Garage – рабочее пространство для совместной работы, которое включает в себя консультации по партнерству Aviva, ориентированные на иншуртех.

SyLon – инкубатор, специализирующийся на кибербезопасности в нескольких отраслях, включая финансовые услуги.

Founders Factory – многосекторальный глобальный акселератор и инкубатор с базой в Лондоне. Поддерживается 11 ведущими мировыми корпорациями, включая L'Oreal, easyjet, Guardian Media Group, Aviva, Holtzbrinck, CSC и Marks & Spencer. Он оказывает поддержку ведущим предпринимателям и использует их сеть для создания новых технологических предприятий.

Seedcamp – Венчурный фонд, ориентированный на технологии, который предоставляет финансирование и наставническую поддержку стартапам на ранних стадиях, ориентированным на проверенные предприятия с высокой эффективностью использования капитала. У фонда отличное портфолио, включающее Revolut, TransferWise, Monese и Curve.

Акселераторы – организации, которые помогают предприятиям на ранних стадиях развития

расширяться, предоставляя поддержку, консультации, а иногда и инвестиции. Некоторые из ведущих лондонских ускорителей включают следующее:

Инновационная лаборатория FinTech Accenture – акселератор, управляемый глобальной консалтинговой фирмой Accenture, предоставляет сеть бизнес-ангелов и наставничество с регулярными корпоративными демонстрациями.

Акселератор Barclays – программа, основанная Techstars (глобальная программа акселераторов) и поддерживаемая банком Barclays. Она предлагает 13-недельную программу, в рамках которой банк инвестирует небольшую долю миноритарного капитала в стартап, предоставляя наставничество и доступ к своим клиентским данным и знаниям.

В Лондоне регулярно проводятся крупные финтех-мероприятия. На самом деле, едва ли проходит неделя без мероприятия, посвященного инновациям в сфере финансовых услуг.

Ключевыми игроками в лондонской экосистеме финансовых технологий являются крупные национальные банки, небольшие региональные банки и строительные общества, банки-претенденты и специализированные финансовые технологии. Они постепенно меняют свои предложения, чтобы соответствовать новым реалиям рынка. То же самое относится и к небольшим региональным банкам и строительным обществам, даже несмотря на то, что они не способны инвестировать в инновации в масштабах крупных действующих банков.

Ряд других игроков формирует рынки цифровых банковских и финансовых услуг в Великобритании. Это крупные универсальные банки, обслуживающие все сегменты – от розничной торговли до крупных корпораций. Они по-прежнему являются доминирующими игроками на рынке Великобритании. Многие из них также активны за пределами Великобритании. В их число входят банковская группа Lloyds (LBG), Barclays, RBS/NatWest, HSBC и Santander.

Традиционные финансовые учреждения – это более мелкие финансовые учреждения, которые имеют гораздо меньшую долю рынка, чем действующие. Они имеют меньший национальный охват и меньший ассортимент товаров и услуг. К ним также относятся специализированные банки. Некоторые из наиболее известных имен в этой группе – Metro Bank, CYBG, Virgin Money (в настоящее время принадлежит CYBG), Nationwide, Co-op и все строительные общества по всей Великобритании.

Необанки – это предприятия, созданные для того, чтобы напрямую конкурировать с действующими банками. Их цель состоит в том, чтобы конкурировать с крупными банками, предлагая все или большинство услуг, предоставляемых крупными банками, но с лучшим интерфейсом и гораздо более низкой стоимостью. Связано это с тем, что цена привлечения одного клиента у необанков на порядок меньше, чем у банков классических. У нео-

банков широкий ассортимент продукции, предлагаемой напрямую или через партнеров, и в конечном итоге они стремятся обслуживать все сегменты. Сегодня они ориентированы на розничных клиентов и клиентов малого бизнеса. Среди них такие, как Monzo и Starling Bank.

Специализированные необанки – они предоставляют набор услуг, предлагаемых универсальными банками. Но они предоставляют этот набор продуктов гораздо более конкурентоспособным образом. В настоящее время они довольствуются тем, что потребители могут их использовать бок о бок с действующими банками. Они предоставляют такие продукты, как денежные переводы, сбережения под более высокие проценты, кредитные карты или ипотечные кредиты. К ним относятся такие фирмы, как TransferWise, Atom, Tandem, Curve и Monese. Они также включают в себя претендентов, нацеленных на конкретные сегменты клиентов. Хорошими примерами этого являются финансовые технологии и банки, ориентированные на клиентов бизнес-банкинга. В эту группу входят OakNorth, Tide и Cashplus [4, 128].

Платформы – часто строятся поверх инфраструктуры, предоставляемой действующими банками, с использованием цифровых технологий для изменения ряда основных банковских услуг. Это краудфандинговые платформы, которые позволяют клиентам банков делать со своими деньгами то, что обычно не позволяют им делать классические учреждения. К ним относятся предоставление или получение прямых кредитов другим клиентам или инвестирование в стартапы. Ведущими банками-претендентами и финтехами в этой области являются Zopa, Funding Circle, Ratesetter, Crowdcube и Seedrs.

На текущий момент вряд ли можно сравнивать финтех Великобритании и России, в силу различного объема привлекаемых средств, различных правовых режимов и ряда других факторов, но понять опыт развития финтеха в Великобритании будет полезным как для банков, так и для финтех компаний в России. Какие-то процессы и подходы можно скопировать, какие-то процессы и подходы можно творчески переработать, от чего-то можно сразу отказаться.

По примеру Великобритании имеет смысл создать замкнутые специализированные инкубаторы, которые бы разрабатывали свои решения и адаптировали бы все свежие решения, найденные в Великобритании и других странах, к российским реалиям.

Утечка кадров и решений из РФ в сторону крупных рынков капитала очевидна из описания опыта Великобритании, где многие крупнейшие по капитализации проекты созданы выходцами из РФ. Функционирование российских финтехеров в замкнутом контуре российского интернета могло бы быть адекватным ответом на такую угрозу. Без значительно большей доли ВВП страны в объеме мирового ВВП, без развитого и большого внутреннего рынка (от 300 млн человек), конкурировать

и побеждать развитые мировые экономики в финтех секторе сложно, а скорее всего невозможно и на это надо смотреть объективно. До перелома этих трендов (внешних и внутренних) автаркия на рынке финтехом, с критичным осмыслением мирового опыта, может быть тем решением, которое будет в наибольшей степени отвечать интересам России.

Систему стажировок наших студентов в финтех центрах Великобритании и других стран желательно заменить приглашением ведущих иностранных специалистов для работы в наших учебных заведениях и инкубаторах госкорпораций, которые могут позволить себе оплачивать таких специалистов. Система стажировок молодых специалистов за рубежом, как показал 30 летний опыт Казахстана, продуктивна только на первый взгляд. Японский подход – с формированием компетенций основной массы специалистов на базе отечественных вузов и программ, доказал свою эффективность и не несет рисков дестабилизации. Возможность трудоустройства молодого специалиста в Японии, полностью подготовленного за рубежом, в государственный аппарат и крупные корпорации до 1990-х годов, в десятилетия максимального роста ВВП, была близка к нулю.

Создание организации, которая бы обобщала и публиковала бы на русском языке доклады, идеи и дискуссии, проходящие на основных мировых площадках финтеха – также способствовало бы развитию данного направления в России. В рамках такой организации можно было бы приглашать ведущие фирмы и перспективных докладчиков для презентации их идей в РФ на базе крупной конференции. Создать такую организацию возможно только по инициативе и с участием государства.

Масштабирование проектов отечественного финтеха в условиях текущих и возможных будущих санкций возможно только до пределов местного рынка с адаптацией решений к системе автономного интернета в России, по примеру КНР.

В первую очередь следует задуматься о запрете любых социальных криптовалют (иностраных или отечественных криптовалют, генерируемых социальными сетями), запрете их разработки и использования на территории страны и стран союзников. Первой и наиболее опасной социальной криптовалютой, которую необходимо запретить является Diem (вегетарианская версия криптовалюты Libra, копорации Мета). Нет сомнений, что она и ей подобные криптовалюты могут разрушить центробанки множества стран Африки, Азии и Латинской Америки [9]. Эффективный запрет криптовалют возможен только в сценарии, где интернет будет жестко регулироваться и контролироваться (по примеру КНР).

Как показывает опыт Великобритании необходимо создать новые и разнообразные отраслевые инкубаторы для развития финтеха, в случае РФ на базе всех госкорпораций. Из положительных британских трендов, которые следует воспроизведе-

сти у себя, можно также указать на инновационные лаборатории при всех средних и крупных коммерческих банках.

Следует задуматься, нужно ли развивать регуляторные песочницы, по примеру Великобритании. Такие эксперименты стимулируют деградацию экономического суверенитета. Создание «офшорных зон» внутри законодательного поля страны – это одна из технологий хаоса. Эту технологию будут протаскивать и через модный «регтех», где все более будет автоматизироваться принятие решений законодателей. Если Россия последует этому тренду, то будет работать не на себя, а на иные страны, разрушая свой финансовый контур.

Можно победить и впереди паровоза – через 3–5 лет прогнозируется повсеместное применение DAO (цифровых автономных организаций вне всяких юрисдикций), а еще через 10 лет автоматизация судопроизводства на основе этой технологии[11]. Британия опять-таки в лидерах этого тренда. Стоит ли России становиться лидером в технологиях представляющих угрозу для собственной устойчивости и суверенитета? Может имеет смысл задать вопрос, зачем и кем разрабатывается конкретная технология, отвечает ли это нашим интересам?

В России в сфере финтеха успешно реализуется модель развития сверху вниз. Например, цифровые услуги в розничном банкинге. Наши банки и эксперты без устали рапортуяют о том, что наши банки в авангарде по развитию мобильного банкинга. На бытовом уровне и, находясь в России, такие оценки можно принять. Но так ли это по всей линейке финтехом? Почему на передовых информационных площадки Запада активно не обсуждаются успехи РФ в сфере финтеха? Почему серьезные исследования по мировым финтех хабам вообще не упоминают Россию?

Без государственной поддержки российских финтех инноваций, с учетом утечки кадров в финтех сфере за рубеж, воспроизвести такое же богатство учебных заведений, программ, конференций и стратапов как в Великобритании не представляется возможным. Надо осознавать, что у РФ нет такой концентрации капитала. Кроме того, в связи с тем, что именно банки являются пионерами финтех инноваций в России, попытки подпитать идеями те же банки из внешней среды внутри страны заведомо обречены на провал. Сами же российские банки не заинтересованы в возникновении мощного и автономного от себя финтеха, то есть в прямой конкуренции.

Переход финтеха в России на новый качественный уровень возможно произвести при понимании государством важности этого направления, его поддержки – создании крупных финтех форумов, привлечении ведущих преподавателей из зарубежных учебных заведений, тех из них, кто готов к конструктивному взаимодействию с Россией.

Финтех инновации должны учитывать сценарии отключения интернета. При обзоре британских и других мировых финтехом обращает на себя это

упущение. Запад все более смещается в сторону неотключаемой цифровой альтернативы нашей реальности. Но это всего лишь технология и она может давать сбои. Разработка гибридных решений в банковской сфере и в секторе финтех, которые позволили бы безболезненно переживать такие периоды отключения, были бы своевременными. В сфере криптовалют, например, есть такое решение – «холодный кошелек», и оно позволяет хранить активы при отключенном интернете и компьютере. События начала марта 2022 года наглядно показали, что средства в т.н. «холодных кошельках» граждан России могут быть доступны и могут быть изъяты правоохранительными органами стран Запада. Такие факты следует обязательно учитывать при разработке собственных технологий.

Уже найдены и в КНР апробируются решения, позволяющие производить транзакции между пользователями при отключенном интернете. Такие решения надо активно вводить в оборот при массовом внедрении цифрового рубля.

Инновации в финтехе могут и должны учитывать угрозы финансовому сектору страны, в т.ч. весь спектр санкционных угроз, предлагать способы их нейтрализации.

Наиболее серьезной финтех инновацией для России, требующей отдельного исследования, было бы создание Госплана 2.0 на базе искусственного интеллекта и всех имеющихся в России финтех инноваций при закрытии контура интернета. Вычислительные мощности и текущий уровень технологий в России достаточны для выполнения этой задачи. Технологии распределенных вычислений можно заставить работать не на генерирование неподконтрольной стране криптовалюты, за счет ценных энергетических ресурсов, а на распределенные вычисления, в поддержку системы эффективного государственного планирования.

Банки в РФ являются основными потребителями финтех инноваций и адаптация зарубежного опыта, разработка своих проектов в области финтеха с учетом изложенных выше подходов и рекомендаций была бы в долгосрочных интересах банков в РФ в частности и финансовой системы в целом. Финтех компании бенефициарами имплементации таких подходов быть не могут, так как многие из этих подходов и рекомендаций противоречат стремлению масштабировать финтех до глобальных масштабов. Понимание этих проблем экспертами и государством и соответствующее регулирование помогут российским финтехам стать патриотичнее.

Литература

1. Blackman, P (2019) Global Fintech Investment Hits Record \$111.8B in 2018, KPMG, February 13, home.kpmg/xx/en/home/media/press-releases/2019/02/global-fintech-investment-hits-record-in-2018.html

2. Capgemini (2019) World FinTech Report 2019, June 07, www.capgemini.com/gb-en/news/world-fintech-report-2019/
3. City of London (2018) Record number of European workers in the City of London, январь 26, [news.cityoflondon.gov.uk/record-number-of-european-workers-in-the-city-of-london](https://www.cityoflondon.gov.uk/record-number-of-european-workers-in-the-city-of-london).
4. Helene Panzarino, Alessandro Hatami. Reinventing Banking and Finance. Frameworks to Navigate Global Fintech Innovation. New York, Kogan Page; 2021. 258 p.
5. Record Six Months for VC Investment into London and Global Fintech Sector (08.07.2021). <https://media.londonandpartners.com/news/record-six-months-for-vc-investment-into-london-and-global-fintech-sector>.
6. Specialist Banking (2019) An Interview with Ricky Knox: 'It's about Time the Mortgage Sector Caught up with the Way People Live', [specialistbanking.co.uk/article-desc-7164-an-interview-with-ricky-knox-its-about-time-the-mortgage-sector-caught-up-with-the-way-people-live](https://www.specialistbanking.co.uk/article-desc-7164-an-interview-with-ricky-knox-its-about-time-the-mortgage-sector-caught-up-with-the-way-people-live)
7. Ava Scott. We asked 3 experts where crowdfunding is headed, here's what they said (05.03.2020). <https://www.beauhurst.com/blog/3-experts-say-where-crowdfunding-is-headed/>
8. Monthly Funding Recap: Global VC Funding Continues On A Tear In October With \$54B Invested. <https://news.crunchbase.com/news/global-vc-funding-monthly-recap-october-2021/>
9. Eswar S. Prasad. The Future of Money. How the Digital Revolution Is Transforming Currencies and Finance. Belknap Press: An Imprint of Harvard University Press; 2021. 496 p.
10. Brett King's Podcast Breaking Banks, Everything's Coming Up FinTech Episode 424 (13.01.2022); https://media.blubrry.com/breaking_banks/ins.blubrry.com/breaking_banks/424_Everything_s_Coming_Up_FinTech.mp3
11. Brett King's Podcast Breaking Banks, Banking on Cannabis. Episode 414 (04.11.2021); https://media.blubrry.com/breaking_banks/ins.blubrry.com/breaking_banks/414_Banking_on_Cannabis.mp3

THE EXPERIENCE OF LONDON AS A GLOBAL FINTECH HUB AND ITS LESSONS FOR THE DEVELOPMENT OF BANKING AND FINANCIAL TECHNOLOGIES IN THE RUSSIAN FEDERATION

Mayevsky G.S.¹
ROF "Eurasia"

The article is devoted to the main parameters of London as a fintech hub. Various factors that make London a significant point in the world of fintech innovations are considered. Using the example of various stages of the fintech life cycle, it is being demonstrated how a typical startup turns into a scalable business. Various stages of financing startups in London are being considered. Examples of the most successful fintechs in recent years are given. The importance and role of London educational institutions in the formation of the fintech market in the country is shown. The main incubators and accelerators of the UK are considered. Attention is paid to the regu-

¹ Scientific Supervisor Avis Oleg Usherovich, Associate Professor of the Department of Banking and Financial Markets of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Ph.D.

lation of the industry. An attempt is made to comprehend the experience of London as a fintech hub and a number of conclusions and conclusions are made on the applicability of this experience to the development of fintech in Russia.

Keywords: fintech, banks, London, UK, startup, accelerator, incubator.

References

1. Blackman, P (2019) Global Fintech Investment Hits Record \$111.8B in 2018, KPMG, February 13, home.kpmg/xx/en/home/media/press-releases/2019/02/global-fintech-investment-hits-record-in-2018.html
2. Capgemini (2019) World FinTech Report 2019, June 07, www.capgemini.com/gb-en/news/world-fintech-report-2019/
3. City of London (2018) Record number of European workers in the City of London, январь 26, news.cityoflondon.gov.uk/record-number-of-european-workers-in-the-city-of-london.
4. Helene Panzarino, Alessandro Hatami. Reinventing Banking and Finance. Frameworks to Navigate Global Fintech Innovation. New York, Kogan Page; 2021. 258 p.
5. Record Six Months for VC Investment into London and Global Fintech Sector (08.07.2021). <https://media.londonandpartners.com/news/record-six-months-for-vc-investment-into-london-and-global-fintech-sector>.
6. Specialist Banking (2019) An Interview with Ricky Knox: 'It's about Time the Mortgage Sector Caught up with the Way People Live', specialistbanking.co.uk/article-desc-7164_an-interview-with-ricky-knox-its-about-time-the-mortgage-sector-caught-up-with-the-way-people-live
7. Ava Scott. We asked 3 experts where crowdfunding is headed, here's what they said (05.03.2020). <https://www.beauhurst.com/blog/3-experts-say-where-crowdfunding-is-headed/>
8. Monthly Funding Recap: Global VC Funding Continues On A Tear In October With \$54B Invested. <https://news.crunchbase.com/news/global-vc-funding-monthly-recap-october-2021/>
9. Eswar S. Prasad. The Future of Money. How the Digital Revolution Is Transforming Currencies and Finance. Belknap Press: An Imprint of Harvard University Press; 2021. 496 p.
10. Brett King's Podcast *Breaking Banks*, Everything's Coming Up FinTech Episode 424 (13.01.2022); https://media.blubrry.com/breaking_banks/ins.blubrry.com/breaking_banks/424_Everything_s_Coming_Up_FinTech.mp3
11. Brett King's Podcast *Breaking Banks*, Banking on Cannabis. Episode 414 (04.11.2021); https://media.blubrry.com/breaking_banks/ins.blubrry.com/breaking_banks/414_Banking_on_Cannabis.mp3

Применение генетического алгоритма настройки градиентного бустинга для прогнозирования изменения открытого интереса по данным Комиссии по торговле товарными фьючерсами США (CFTC)

Старков Илья Алексеевич¹,

студент, Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
E-mail: il0106@yandex.ru

Статья посвящена практическому применению генетического алгоритма подбора гиперпараметров. Проведён анализ имплементации данного алгоритма в настройку градиентного бустинга с отбором входных данных на примере задачи прогнозирования изменения открытого интереса фьючерса на евро по отчётам Commitments of Traders, формируемым Комиссией по торговле товарными фьючерсами США (CFTC), на следующую отчётную дату. Был создан входной датасет на основе отчётов «Futures Only reports» и «Traders in Financial Futures», затем объявлен бенчмарк-ориентир эффективности для сравнения тестируемой модели. Были описаны теоретические аспекты процесса вычисления оптимальных гиперпараметров, а также конкретные шаги создания генетического алгоритма с приведением значений характеристик особей и процесса эволюции. Была вычислена относительная точность градиентного бустинга с полученными параметрами, превышающая ориентир – наивное решение.

Ключевые слова: генетический алгоритм, гиперпараметры, градиентный бустинг, прогнозирование, открытый интерес, COT, CFTC.

Введение. При использовании алгоритмов машинного обучения рано или поздно встаёт вопрос о настройке их гиперпараметров. И если с внутренними параметрами всё ясно – оптимизационная функция (начиная от простого метода наименьших квадратов и заканчивая моментами Нестерова, RMSprop/Adam/Adadelta-оптимизаторами) настроит оптимальные веса или границы принятия решения, то вот с гиперпараметрами (или внешними параметрами, задаваемыми человеком напрямую) не всё так просто. Иногда, настройка таких параметров переходит в плоскость «искусства» или экспертных знаний, накапливаемых опытом, а иногда решается уже другими алгоритмами, специально созданными для решения задачи настройки гиперпараметров, например, деревьями Парзена-Розенблатта (tree-structured Parzen estimator) или имитацией отжига (simulated annealing) [1,2]. Однако стоит уточнить: главная особенность затронутой темы в том, что полностью избежать «ручной» настройки не получится, потому что сами оптимизационные алгоритмы тоже задаются набором гиперпараметров (о подобных ограничениях речь пойдёт позже). В данной статье будет рассмотрено практическое применение алгоритмированного подхода, а именно генетических алгоритмов, к решению проблемы настройки гиперпараметров.

Данные. Для тестирования моделей были выбраны отчёты Commitments of Traders (COT), публикуемые Комиссией по торговле товарными фьючерсами США (CFTC), двух типов – «Futures Only reports» и «Traders in Financial Futures; Futures Only reports» [3]. Из представленных отчётов будет взята информация по фьючерсу на евро (название – «EURO FX-CHICAGO MERCANTILE EXCHANGE», CFTC Contract Market Code – 099741, CFTC Market Code – CME, CFTC Commodity Code – 099). Из отчёта «Futures Only reports» задействуются следующие ряды: «NonComm Positions Long All», «NonComm Positions Short All», «Comm Positions Long All», «Comm Positions Short All», «NonRept Positions Long All», «NonRept Positions Short All», «Traders NonComm Long All», «Traders NonComm Short All», «Traders Comm Long All», «Traders Comm Short All». Из каждой пары категорий находится разница (то есть лонг плюс шорт). Сразу, для удобства работы, заменим позиции «NonComm» и «Comm» на их спред и назовём «NonComm- Comm». Таким образом, получилось 4 ряда данных, не считая ряд дат регистрации отчётов.

¹ Научный руководитель: Ковалева Наталия Алексеевна, к.э.н., доц., доцент Департамента банковского дела и финансовых рынков Финансового университета при Правительстве РФ, NKovaleva@fa.ru

Из отчёта «Traders in Financial Futures; Futures Only reports» взяты столбцы: «Change in Open Interest All», «Dealer Positions Long All», «Dealer Positions Short All», «Asset Mgr Positions Long All», «Asset Mgr Positions Short All», «Lev Money Positions Long All», «Lev Money Positions Short All», «Other Rept Positions Long All», «Other Rept Positions Short All», «Traders Dealer Long All», «Traders Dealer Short All», «Traders Asset Mgr Long All», «Traders Asset Mgr Short All», «Traders Lev Money Long All», «Traders Lev Money Short All», «Traders Other Rept Long All», «Traders Other Rept Short All». Далее находится разница между противоположными позициями в одной категории. Получается 9 признаков, не считая дат. Также добавим в набор данных информацию о ценах закрытия по валютной паре EURUSD (FOREX). Здесь есть большой нюанс – отчёты COT публикуются в пятницу, но данные в них собраны на закрытие вторника, поэтому цены EURUSD тоже следует взять за вторник [4].

Получился набор данных (таблица 1), состоящий из 14 признаков (не включая дату, потому что она не будет использоваться при обучении моделей) и 816 измерений-строк (с 13.06.2006 и по 01.02.2022). Описание столбцов: «Date» –

дата публикации отчёта, «NonComm-Comm» – спред между позициями (лонг плюс шорт) «NonCommercials» (банками и инвестиционными фондами, считается, что их интерес – либо инвестиционный, либо спекулятивный) и «Commercials» (хеджерами), «Nonrept» – позиции не отчитывающихся пользователей, «Traders NonComm» и «Traders Comm» – разница количества NonCommercials в лонге и шорте и аналогично разница количества Commercials, «Open Interest» – изменение открытого интереса на рынке, по сравнению с прошлой неделей, «Dealer» – позиции посредников, открытые по поручению, например, брокеры, «Asset Mgr» – институциональные инвесторы, «Lev Money» – профессиональные инвесторы действующие в собственных интересах на заёмные деньги или инвестиции, «Other Rept» – любые другие отчитывающиеся участники, не трудно догадаться, что большинство из них – это Commercials, «Traders Dealer», «Traders Asset Mgr», «Traders Lev Money» и «Traders Other Rept» – разница количества соответствующих категорий по открытым лонг и шорт, «EURUSD» – цена закрытия EURUSD во вторник.

Таблица 1. Набор данных для модели

Колонки	Первые пять строк набора				
Date	13.06.2006	20.06.2006	27.06.2006	03.07.2006	11.07.2006
NonComm-Comm	149876	129059	153116	161208	186676
NonRept	26184	24079	23776	24118	30886
Traders NonComm	29	33	34	42	41
Traders Comm	-7	-6	-6	-10	-14
Open Interest	-7158	-69790	15562	13938	5965
Dealer	-75417	-59727	-71218	-86421	-98829
Asset Mgr	3481	5294	4513	5186	6405
Lev Money	42322	24819	39781	52894	58436
Other Rept	3430	5535	3148	4223	3102
Traders Dealer	-6	-7	-3	-10	-16
Traders Asset Mgr	4	3	3	4	6
Traders Lev Money	18	16	23	30	29
Traders Other Rept	3	7	3	8	6
EURUSD	1,2543	1,2583	1,2576	1,2793	1,2768

Источник: составлено автором на основе данных из отчётов COT, представленных CFTC.

Задача для модели – предсказать изменение открытого интереса на следующий вторник (в рамках отчётов – на пятницу).

Наивное решение – ориентир. Для оценки приемлемости результатов обучения и теста сформировано наивное решение, прогнозирующее на следующий вторник то, что было зарегистрировано на данный момент. Получается, реализован лаг ровно на одно измерение, следовательно, – очень узкий спред прогноза и реального значения (для задач регрессии биржевой информации это будет серьёзным порогом) [5].

Модель. В качестве прогнозирующего агента выбран градиентный бустинг, следовательно предобработка будет представлять собой только выбор самых важных компонент-признаков, без трансформации данных как таковых. Перед имплементацией эволюционного решения следует пояснить, как будут определены гиперпараметры бустинга.

Создаётся хромосома – список с гиперпараметрами для модели. Каждая хромосома – соответствует одному индивидууму, то есть модели с определёнными параметрами. С помощью генераторов

псевдослучайных чисел заполняются гены хромосом и так воспроизводится нужное количество индивидуумов. Таким образом создаётся популяция. У каждой особи есть её приспособленность или фенотип – значение, которое описывает качество этого индивидуума. Затем происходит отбор на основе полученных данных о приспособленностях (например, особи с низкой приспособленностью, в нашем случае – с высокой ошибкой, не пропускаются дальше), индивидуумы «скрещиваются», с определённой вероятностью «мутируют» – поколение сменилось, то есть наша система-популяция перешла в своё новое состояние. В каждом состоянии мы будем искать нужное число лучших особей, чтобы «копировать» их в следующее поколение – так будет происходить элитизм. Цикл будет идти до определённой точки останова, так как мы не знаем, какое конкретное значение функции приспособленности нам нужно, то такой точкой будет лимит по количеству пройденных поколений [6].

Имплементация генетического алгоритма в процесс обучения и проверки предполагает следующее: создание хромосомы для каждого индивидуума-модели, алгоритм деконструкции хромосом каждой особи, чтобы вычислить приспособленность, алгоритмы отбора, скрещивания, мутации, элитизма.

Таблица 2. Макет хромосомы

Номер гена	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Верхняя граница признака	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	250	10	1
Нижняя граница признака	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0,01

Источник: составлено автором.

Таблица 3. Пример заполненной хромосомы

Номер гена	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Ген	0,05	0,3	0,01	1	0,85	0	0,76	0,8	0,11	0,02	0,49	0,99	0,23	0,75	131,43	4,5	0,65

Источник: составлено автором.

Деконструкция представляет собой алгоритм, который округляет первые 16 генов, после чего извлекает первые 14 (теперь они равны либо 1, либо 0) и очищает выборку от столбцов, чей индекс был равен 0. Далее происходит «нарезка» данных на обучающий, валидационный (96 измерений-недель или 2 года) и тестовый срезы (72 недели или полтора года). Затем алгоритм извлекает последние три гена и выстраивает модель бустинга сообразно им, то есть значение 15-го гена будет в новой модели числом деревьев, 16-й – глубиной узлов, 17-й – коэффициентом исправления ошибок предыдущего дерева. Происходит обучение модели по метрике средней абсолютной ошибки (MAE), затем эта же ошибка считается на валидационном наборе. Здесь стоит уточнить различие между генотипом и фенотипом. Генотип – это значение, вычисленное непосредственно из генов, то есть MAE в нашем случае, тогда как фенотип –

Для построения хромосомы нужно сначала определиться с тем, какие гиперпараметры подлежат настройке. Включим в хромосому для подбора следующие: количество деревьев в бустинге, глубина (количество) узлов, коэффициент исправления ошибок предыдущего дерева [7]. Но настройке подлежит и сам набор данных – мы не знаем, какие признаки нужны для прогнозирования, а какие нет. Также следует задать границы каждому участку хромосом, чтобы его заполнял генератор псевдослучайных чисел. Пусть первые 14 генов будут отвечать за номер столбца во входном наборе данных, а последующие три гена будут отвечать за гиперпараметры градиентного бустинга. Один из наших параметров (семнадцатый ген – коэффициент исправления ошибок) является дробным числом, следовательно, будет легче создать один генератор случайных чисел и затем применять его на все гены, а потом, при деконструкции, округлять нужные числа, а этот признак оставить так, как он сгенерировался изначально. Соответственно, рамками для гена выбора столбцов (с 1 по 14) будут числа 0 и 1, для количества деревьев (15-й ген) – 1 и 250, для глубины (16-й ген) – 1 и 10 и коэффициента исправления (17-й ген) – 0,01 и 1 (таблица 2).

После работы генератора каждый ген хромосомы заполнится дробными числами в своих индивидуальных пределах (таблица 3).

это MAE с добавлением какой-либо модификации. Так как мы предполагаем, что не все данные будут нужны для прогноза (а использование таковых приведёт к переобучению), то мы введём штраф, который будет пропорционален количеству, выбранных алгоритмом признаков. Таким образом, приспособленность каждого индивидуума (фенотип) равна средней абсолютной ошибке на валидационной выборке плюс штраф, умноженный на количество взятых на обучение рядов. В рамках данной статьи этот штраф будет равняться 50.

Наша начальная популяция будет составлять 100 индивидуумов. Лимит по сменам состояний – 100 поколений. Алгоритмом отбора будет обычный турнир (то есть сравнение по значению приспособленности) двух особей. Скрещивание осуществляется алгоритмом имитации двоичного скрещивания в заданных границах. Вероятность скрещивания для особи равна 90%. Мутация ре-

лизуется посредством полиномиальной функции, с вероятностью 30% для особи и с вероятностью 1/17 для каждого её гена в отдельности. И в скрещивании, и в мутации используется коэффициент скученности – он показывает, насколько новорожденный или мутировавший будет отличаться от исходной особи. В данном исследовании этот коэффициент будет равен 20 – особь будет иметь достаточно большое сходство.

Элитизм представляет собой следующий процесс: из каждого состояния берётся определённое число особей и, что очень важно, без изменений переносятся в следующее поколение. Дело всё в том, что в процессе эволюции оптимальные решения могут «потеряться» в силу разных причин, например, из-за застревания большей части индивидуумов в локальном минимуме или нежелательных для решения мутаций, которые могут развернуть популяцию в сторону преждевременной сходимости, поэтому представляется необходимым сохранять какое-либо количество лучших представителей текущего состояния. В представленном процессе «элиту» будут составлять 10 особей. Такая архитектура обеспечила минимальное MAE на валидационной выборке, равное 12096 (рисунок 1), в то время как MAE наивного решения составило 24134.

Таким образом, в результате выбрана следующая конфигурация (см. табл. 4):

- 1) Необходимые данные для прогнозов: «Open Interest», «Dealer», «Traders Dealer», «EURUSD»;

Таблица 4. Хромосома лучшего индивидуума

Номер гена	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Ген	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	1	141	2	0,474

Источник: составлено автором.

На тестовом объёме данных при статичной проверке, то есть использовалась одна обученная модель (валидационная выборка вошла в тренировочный пул), без итеративного повторного обучения с добавлением входящих данных, градиентный бустинг с назначенными гиперпараметрами сильно превзошёл наивное решение: 12610 против 17126 (рисунок 2).

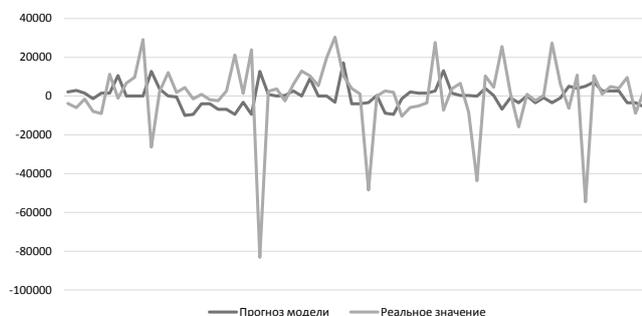


Рис. 2. График прогноза при статичной проверке и реального значения

Источник: составлено автором.

При динамической проверке (когда модель каждый раз повторно обучается, добавляя в свой

- 2) Число деревьев – 141;
- 3) Глубина – 2 узла;
- 4) Коэффициент исправления ошибки – 0,474.

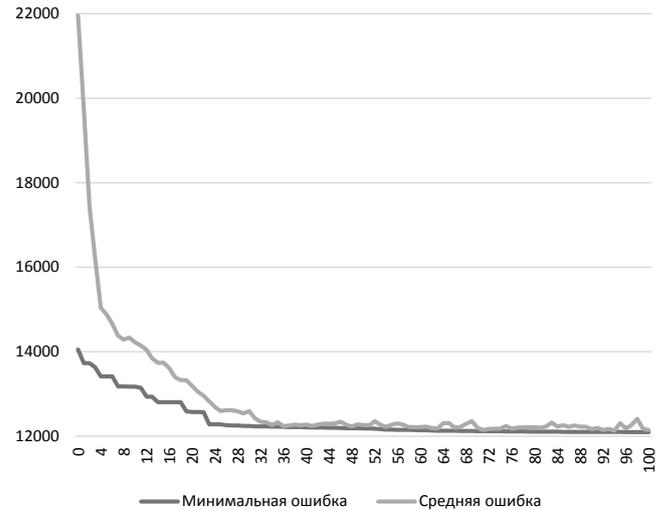


Рис. 1. Средняя и минимальная ошибки в процессе эволюции

Источник: составлено автором.

Интересно то, что на прогноз наибольшее влияние оказывали позиции «посредников» и их количество, а также валютная пара, где одна из валют – базисный актив исследуемого фьючерса. Однако такого рода рассуждения правдивы лишь в рамках логики создаваемых моделей, и вряд ли будут валидны за их пределами.

сет поступающие данные и прогнозируя лишь одно значение вперёд) ошибка равна уже 11140 (рисунок 3).

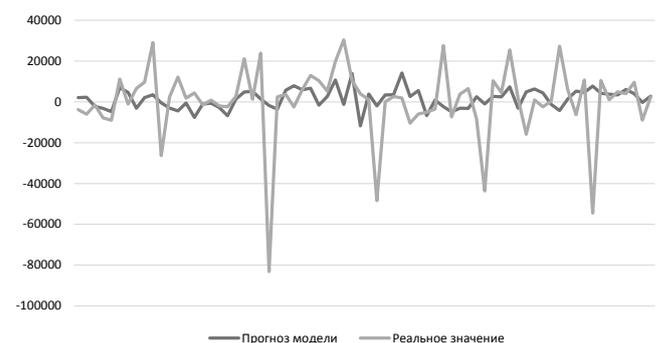


Рис. 3. График прогноза при динамической проверке и реального значения

Источник: оставлено автором.

Заключение. Результаты прогнозирования нельзя назвать однозначными: с одной стороны, созданная модель превзошла представленное наивное решение, сильно уменьшив ошибку, а с другой – средняя абсолютная ошибка остаётся достаточно большой и в отрыве от каких-либо биржевых систем и стратегий вряд ли сможет под-

лежать точному анализу, потому что изменение открытого интереса нельзя перевести в часто используемую логдоходность [8].

Алгоритмизированные подходы не могут полностью исключить свои внутренние параметры (например, в данном сценарии у нас участвовали штрафы, количество особей, вероятности) – получается так, что мы переходим от одних параметров к другим. Однако такой переход более чем оправдан, ведь при применении таких инструментов оптимизации ускоряется процесс подбора и не обязательно с ухудшением качества. С уверенностью можно постулировать, что генетический алгоритм намного упростил выбор гиперпараметров для градиентного бустинга в рамках поставленной задачи. Например, модельный или рекурсивный отборы признаков с использованием сетки гиперпараметров, поставленные в связку-конвейер достигнут цели с предсказуемо большими временными и вычислительными затратами, пусть и охватят всё возможное пространство решений.

Литература

1. Bergstra J. et al. Algorithms for hyper-parameter optimization // *Advances in neural information processing systems*. – 2011. – Т. 24.
2. Chollet F. *Deep learning with Python*. – Simon and Schuster, 2021.
3. Официальный сайт Комиссии по торговле товарными фьючерсами // *Commitments of Traders*. URL: <https://www.cftc.gov/MarketReports/CommitmentsofTraders/index.htm> (дата обращения: 26.03.2022).
4. Williams L. *Long-term secrets to short-term trading*. – John Wiley & Sons, 2011.
5. Старков, И.А. Оценка прогнозирования биржевого индекса с помощью LSTM-нейросети / И.А. Старков // *Экономика. Бизнес. Банки*. – 2021. – № 11(61). – С. 67–78.
6. Wirsansky E. *Hands-on genetic algorithms with Python: applying genetic algorithms to solve real-world deep learning and artificial intelligence problems*. – Packt Publishing Ltd, 2020.

7. Müller A. C., Guido S. *Introduction to machine learning with Python: a guide for data scientists*. – “O’Reilly Media, Inc.”, 2016.
8. Hilpisch Y. *Python for finance: mastering data-driven finance*. – O’Reilly Media, 2018.

APPLICATION OF A GENETIC ALGORITHM FOR CONFIGURING GRADIENT BOOSTING TO PREDICT CHANGES IN OPEN INTEREST ACCORDING TO THE US COMMODITY FUTURES TRADING COMMISSION (CFTC)

Starkov I.A.¹,

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article is devoted to the practical application of the genetic algorithm for the selection of hyperparameters. The analysis of the implementation of this algorithm in the gradient boosting setup with the selection of input data is carried out using the example of the problem of forecasting changes in the open interest of euro futures according to the Commitments of Traders reports prepared by the US Commodity Futures Trading Commission (CFTC) for the next reporting date. An input dataset was created based on the “Futures Only reports” and “Traders in Financial Futures” reports, then a performance benchmark was announced to compare the tested model. The theoretical aspects of the process of calculating optimal hyperparameters were described, as well as specific steps for creating a genetic algorithm with a mention of the values of the characteristics of individuals and the process of evolution. The relative accuracy of gradient boosting with the obtained parameters was calculated, exceeding the reference point – a naive solution.

Keywords: genetic algorithm, hyperparameters, gradient boosting, forecasting, open interest, COT, CFTC.

References

1. Bergstra J. et al. Algorithms for hyper-parameter optimization // *Advances in neural information processing systems*. – 2011. – Т. 24.
2. Chollet F. *Deep learning with Python*. – Simon and Schuster, 2021.
3. The official website of the Commodity Futures Trading Commission // *Commitments of Traders*. URL: <https://www.cftc.gov/MarketReports/CommitmentsofTraders/index.htm> (date of access: 03/26/2022).
4. Williams L. *Long-term secrets to short-term trading*. – John Wiley & Sons, 2011.
5. Starkov, I.A. Estimation of stock index forecasting using lstm neural network / I.A. Starkov // *Economy. Business. Banks*. – 2021. – № 11(61). – Pp. 67–78.
6. Wirsansky E. *Hands-on genetic algorithms with Python: applying genetic algorithms to solve real-world deep learning and artificial intelligence problems*. – Packt Publishing Ltd, 2020.
7. Müller A. C., Guido S. *Introduction to machine learning with Python: a guide for data scientists*. – “O’Reilly Media, Inc.”, 2016.
8. Hilpisch Y. *Python for finance: mastering data-driven finance*. – O’Reilly Media, 2018.

¹ Supervisor: Kovaleva N.A., Financial University under the Government of Russian Federation, nkovaleva@fa.ru

Выявление особенностей развития арктического шельфового нефтегазодобывающего проекта на примере Штокмановского месторождения

Серебренников Евгений Владимирович,

аспирант, экономический факультет, МГУ
им. М.В. Ломоносова
E-mail: e.v.serebrennikov@gmail.com

Статья посвящена анализу развития Штокмановского нефтегазодобывающего месторождения на российском арктическом шельфе. В связи с исчерпанием ресурсной базы российской нефтегазодобывающей отрасли в Кавказском, Волго-Уральском и Западно-Сибирском бассейнах актуальной стратегической задачей является интенсификация добычи недр в Арктической зоне России, где разработка нефтегазовых месторождений характеризуется повышенными экономическими рисками. В статье рассматриваются экономика-правовые особенности природопользования на арктическом шельфе, проводится эконометрический анализ развития Штокмановского нефтегазодобывающего месторождения в Баренцевом море. Исследование выявило экономическую окупаемость проекта в среднесрочной перспективе, финансово чувствительной стороной которого является чувствительность к внешней конъюнктуре рынка цен на углеводороды, при падении которых возможно увеличение срока окупаемости проекта до нескольких лет. При текущей динамике развития российской нефтегазодобывающей отрасли, а также, с учетом актуальной ситуации на мировом рынке энергоносителей, проект Штокмановского месторождения может стать мощным драйвером развития отечественной нефтегазодобывающей отрасли в частности, и национальной экономики в целом.

Ключевые слова Добыча углеводородов в Арктике, нефтегазодобывающий комплекс, арктический шельф, риски, эконометрический анализ развития месторождения.

Введение

В рамках стратегического планирования разработки северных месторождений стоит исходить из зарубежного и отечественного опыта добычи углеводородов в Арктике. Учитывая множество факторов при разработке проекта, наряду с технологическими и экологическими составляющими необходимо произвести моделирование границ окупаемости проекта, выявить его экономическую целесообразность и рентабельность. Ахиллесовой пятой советской нефтегазодобывающей отрасли являлась методика учета общего количества разведанных запасов сырья при построении проектов, в отличие от западной модели разделения запасов на рентабельные и нерентабельные, это служит механизмом нивелирования экономических рисков, так как нерентабельный проект государственного масштаба может нанести чувствительный ущерб бюджету в частности, и экономике страны в целом. Информация о себестоимости добычи нефтепродуктов в России на текущий момент существенно разнится. По заявлениям Минэнерго РФ эта цифра колеблется в диапазоне 10–12 долларов за баррель.[1] По информации независимых экспертов эта величина имеет порядок 15–20 долларов за баррель. Погрешность в данных объяснима различиями в условиях добычи сырья в стране – от засушливых жарких степей Калмыкии до Арктической территории – полярной ночи, вечной мерзлоты и ледяных торосов. Исходя из верхней границы себестоимости, необходим крайне аккуратный и наиболее точный анализ окупаемости проектов в Арктике. При невозможности использовать фундаментальный анализ котировок цен на рынке реальных углеводородов и «бумажной» нефти (фьючерсы и опционы на поставки) в силу чувствительной зависимости отрасли от сиюминутных геополитических факторов, необходимо исходить из технического (кратко- и среднесрочного) анализа динамики котировок. Также, при рассмотрении возможных сценариев добычи углеводородов в Арктической зоне, необходимо учитывать специфику отечественной законодательной базы в области недропользования. Недра континентального шельфа России принадлежат государству и предоставляются в пользование Федеральным агентством по недропользованию. Согласно Постановлению РФ от 8.01.2009 г. № 4, лицензии на пользование недрами, расположенными на континентальном шельфе

России, в том числе и в арктическом регионе, выдаются без проведения конкурса или аукциона на основании решения Правительства РФ.[2] В соответствии с относительно недавними поправками в Законе РФ «О недрах», пользователями недр на участках континентального шельфа могут быть только компании с государственным участием более 50% (доля в уставном капитале более 50% и (или) распоряжение более чем 50% голосов, приходящихся на голосующие акции). В соответствии с этими законодательными нормами, только две компании могут быть допущены к континентальному шельфу России – ПАО «Газпром» и ПАО НК «Роснефть» [3].

Эконометрический анализ рентабельности разработки Штокмановского нефтегазового месторождения в Баренцевом море

Достаточно медленные темпы ведения работ по освоению Арктики в России являются следствием существующей системы регулирования. Лицензионные участки отличаются огромными площадями, а требования к ГРП на них минимальны. Безусловно, предоставление благоприятных инвестиционных условий для частного капитала ускорит процесс освоения недр отечественного арктического континентального шельфа. Частные компании могут принести мультипликативные эффекты и синергию в деятельность государственных компаний, применив свои инновационные технологические решения, потенциал и опыт, что приведет к значительному росту индикаторов, характеризующих качество геологоразведки и добычи на арктическом шельфе. Также необходимо учесть особенности фискальной нагрузки, налоговые правила для добычи углеводородов в стране: существуют налоговые каникулы для добычи на месторождениях арктического шельфа в зависимости от вида лицензии (на 10 лет – для целей разведки и добычи полезных ископаемых, на 15 лет – для геологического изучения – поиска, разведки и добычи). Объем льгот не должен превышать 35 млн тонн добытой нефти. В январе 2016 года были введены новации, исходя из которых, для месторождений, открытых после данного периода, каникулы по НДС не распространяются, и НДС взимается по следующим налоговым ставкам:

- 1) 15% – участки в Печорском море на срок до 7 лет с начала промышленной добычи, но не позднее 2032 года;
- 2) 10% – участки в Баренцевом море южнее 72° с.ш. на срок до 10 лет с начала промышленной добычи, но не позднее 2037 года;
- 3) 5% – участки в северной части Баренцева моря (на 72° с.ш. и севернее), в Восточно-Сибирском, Карском, Чукотском морях и море Лаптевых на срок до 15 лет, но не позднее 2042 года[4].

Компании, осуществляющие разработку и добычу на арктических месторождениях, не выплачивают имущественный налог на объекты, расположенные на арктическом шельфе РФ. Продажа нефтегазовых ресурсов арктических регионов России не облагается НДС при экспортном вы-

возе. В целом, вопрос окупаемости арктических нефтегазодобывающих проектов (как и любых новых месторождений сегодня, требует комплексного анализа и строгих эконометрических вычислений. Успешные проектирование и реализация таковых зависят от внешних экономических факторов (индикаторы мировых цен на нефтепродукты, ситуация на рынке «бумажной» нефти), а также от фискальных условий, ограничений и предписаний законодательства в области недропользования. В частности, окупаемость проектов вариативна в зависимости от разрабатываемого участка, качественных и количественных характеристик проекта, технологий, используемых различными компаниями-производителями. Поэтому возможен либо усредненный анализ по отрасли, базирующийся на медианных значениях показателей входящих переменных в формулах эконометрических моделирования, либо рассмотрение микроэкономических моделей рентабельности конкретных месторождений, добычных территорий в рамках одной компании (вертикально-интегрированных компании). Для количественного изучения вопроса окупаемости затрат на освоение арктических месторождений в условиях различных сценариев изменения цен на нефть, рассмотрим пример разработки Штокмановского месторождения в Баренцевом море. Данный проект разрабатывается компанией «Штокман Девелопмент», 100% акций которой принадлежит ПАО «Газпром». Данное газоконденсатное месторождение находится в центральной области шельфовой зоны российской акватории Баренцева моря, на расстоянии порядка 600 километров от Мурманска. Глубина морского дна в данном районе составляет порядка 300–350 метров. По объему разведанных запасов месторождение является одним из крупнейших в мире. По категории С1 и С2 запасы составляют 3,9 триллиона кубических метров природного газа и 37 миллионов тонн газового конденсата. Планируемая мощность добычи, динамика которой имеет трехфазную проектную структуру, имеет показатели 23,7 млрд куб. метров, 47,4 и 71,1 млрд. куб. метров газа соответственно. По реализации трех первых фаз разработки в рамках зависимости от конъюнктуры международного рынка, показатели добычи на месторождении могут быть увеличены. Капитальные инвестиции в данный проект составляют порядка 30 миллиардов долларов США, эксплуатационные затраты – в районе 20 миллиардов долларов. Данный объем инвестиций не включает стоимость планируемого строительства завода по сжижению природного газа близ поселка Териберка и сопутствующей инфраструктуры.[5] Геолого-экономический анализ проектной разработки данного месторождения был предоставлен Всероссийским научно-исследовательским геологоразведочным институтом (ВНИГРИ) в 2008 году, на основании данных которого в 2009 году компанией «Штокман Девелопмент» был составлен комплексный экономический анализ рентабельности проекта, включающий в себя SWOT-анализ, а так-

же эконометрическую аналитику по методу дисконтирования.[6] Для расчета экономической эффективности разработки ШГКМ использовались «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору финансирования» (утвержденные Министерством экономического развития РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ). Значение ставки дисконтирования было рассмотрено на уровне 10% (что соответствовало уровню ключевой ставки ЦБ РФ на момент 2008 года), курс доллара в период 2008–2009 составлял 24–31 рублей. Срок реализации первой проекта (и планируемой окупаемости такового) – 25 лет. Цена фьючерсного контракта на нефть Brent в период 2008–2009 годов варьировалась от 43 до 133 долларов за баррель, такая высокая волатильность была связана с начавшимся мировым финансовым кризисом (пузырь ипотечного кредитования в США), в последующее десятилетие рынок углеводородов был весьма волатилен, цена на углеводороды достигала 100–120 долларов за баррель в период 2011–2014, после чего колебалась на отметке 35–80, к настоящему моменту имея значение 57–61 доллар за баррель. [7] Очевидно, отрицательный скачок национальной валюты по отношению к доллару и евро в период 2014–2019 года был достаточно позитивным событием для экспортной составляющей нефтегазодобывающих компаний, продающих сырье и закупаящих комплектующие в иностранной валюте, уплачивающих налоги и заработную плату в рублях. Стоимость сжиженного природного газа на рубеже 2018–2019 варьировалась 6,2–8 долларов в Европе и 6,9–9,7 долларов в Азии за одну международную британскую техническую единицу газа ($5,825 \cdot 10^6$ БТЕ – объем газа, энергия которого содержится в барреле нефти, 1000 кубометров газа – 35800 БТЕ, соответственно 1 кубометр газа эквивалентен 35,8 БТЕ).[8] Математический анализ дает функцию дисперсионных значений (количество газа в месторождении, время освоения, средняя мировая цена по рынку СПГ), откуда следует величина годовой доходности добычи до 42 миллиардов долларов, что, при благоприятной конъюнктуре рынка делает разработку Штокмановского месторождения прибыльным в течение 8–15 лет, с учетом ставки дисконтирования, инфляции и экономических экстерналий. В процентном соотношении, падение рыночных котировок на фьючерсные контракты закупок топлива (нефти и СПГ) приведет к пропорциональному увеличению срока окупаемости, поэтому нельзя четко детерминировать величину временного лага окупаемости, основываясь лишь на усредненном анализе.

Формула 1. Величина ожидаемых денежных потоков с учетом ставки дисконтирования [8]

$$NPV = \sum_{t=0}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t} = -IC + \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t}$$

Здесь t – текущий год развития проекта, i – ставка дисконтирования, NPV – будущие денежные потоки, $CF(t)$ – денежные потоки года t , IC – начальные инвестиции. Для ввода и расчета данных используем прикладной пакет Wolfram Alpha, подставляя эконометрическую формулу расчета будущих денежных потоков с учетом ставки дисконтирования 10%, получаем, что чистый доход от добычи газа на месторождении до уплаты налогов за 25 лет составит порядка 177 миллиардов долларов, что составляет 7,1 миллиардов год. В данном интервале срок окупаемости месторождения составит 8 лет. При расчете ставки дисконтирования 15%, данные величины составляют 92 миллиарда, 3,7 миллиарда и 14 лет соответственно. Моделирование осуществлено при оценке среднего равновесного значения цены нефтегазовых фьючерсов за последние 10 лет. Полученные величины имеют пропорциональную нелинейную зависимость от данных индикаторов. Таким образом можно выделить три канонических сценария:

1. негативный (цена 20–50\$/баррель Brent, 2–5\$/БТЕ СПГ, срок окупаемости 25–30 лет);
2. базовый/медианный (цена 50–80\$/баррель Brent, 5–8\$/БТЕ СПГ, срок окупаемости 8–10 лет);
3. позитивный (цена 80–110\$/баррель Brent, 8–11\$/БТЕ СПГ, срок окупаемости 3–5 лет).

Данные значения, отражающие результаты эконометрической модели, сформированной на основе равновесных значений нефтегазовых фьючерсов в течение двух последних десятилетий, не учитывают корреляции рыночных индикаторов в связи с волатильностью, возникшей на рынке энергоносителей в период 2020–2022 (падение курса национальной валюты в феврале 2022, повышение ставки ЦБ РФ с 9,5% до 20%), тем не менее, предсказательная сила данной модели работает в границах применимости усредненных дисперсионных значений в среднесрочной перспективе (равновесный случай без учета краткосрочных лагов, возникших на фоне геополитических противоречий и нивелируемых последовательной стратегией государственных отраслевых компаний в области добычи и экспорта).

Вывод

С учетом результатов, полученных при использовании эконометрической модели, следует заключить, что проект разработки Штокмановского месторождения является рентабельным в среднесрочной перспективе, тем не менее, финансово чувствительной стороной проекта является чувствительность к внешней конъюнктуре рынка цен на углеводороды, при падении которых возможно увеличение срока окупаемости проекта до нескольких лет. При текущей динамике развития российской нефтегазодобывающей отрасли, а также, с учетом актуальной ситуации на мировом рынке энергоносителей, проект Штокмановского месторождения может стать мощным драйвером развития отечественной

нефтегазодобывающей отрасли в частности, и национальной экономики в целом.

Литература

1. Нефтегаз. Электронный журнал. 2021. URL: <https://neftegaz-ru.turbopages.org/turbo/neftegaz.ru/s/news/finance/716102-minenergo-sebestoimost-dobychi-nefti-v-rossii-sostavlyaet-15-45-doll-za-barr/> (дата запроса 07.03.2022)
2. База-Гарант. Информационно-правовой электронный портал. URL: <https://base.garant.ru/12164547/> (дата запроса 07.03.2022)
3. База-Гарант. Информационно-правовой электронный портал. URL: <https://base.garant.ru/10104313/493aff9450b0b89b29b367693300b74a/> (дата запроса 07.03.2022)
4. Газпром-Нефть. Электронный бюллетень. 2016. URL: <https://ar2016.gazprom-neft.ru/pdf/ar/ru/oil-industry-taxation.pdf> (дата запроса 07.03.2022)
5. Сайт ПАО «Газпром». URL: <https://www.gazprom.ru/projects/shtokmanovskoye/> (дата запроса 07.03.2022)
6. Нефтегаз. Электронный журнал. 2009. URL: <https://neftegaz.ru/science/economy/332245-raschet-alternativ-realizatsii-shtokmanovskogo-proekta-i-swot-analiz/> (дата запроса 07.03.2022)
7. Яндекс-Статистика. Электронный ресурс. URL: <https://yandex.ru/news/quotes/1006.html> (дата запроса 07.03.2022)
8. Е.В. Сеницын. Приемы финансовых вычислений в условиях определенности – Е.: Изд-во УРФУ, 2014. – 64 с.

IDENTIFICATION OF THE FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF THE ARCTIC SHELF OIL AND GAS PROJECT ON THE EXAMPLE OF THE SHTOKMAN FIELD

Serebrennikov E.V.
Lomonosov Moscow State University

The article is devoted to the analysis of the development of the Shtokman oil and gas field on the Russian Arctic shelf. Due to the exhaustion of the resource base of the Russian oil and gas industry in the Caucasus, Volga-Ural and West Siberian basins, an urgent strategic task is to intensify mining in the Arctic zone of Russia, where the development of oil and gas fields is characterized by increased economic risks. The article discusses the economic and legal features of environmental management on the Arctic shelf, an econometric analysis of the development of the Shtokman oil and gas field in the Barents Sea is carried out. The study revealed the economic payback of the project in the medium term, the financially sensitive side is the sensitivity to the external market conditions of hydrocarbon prices, with the fall of which it is possible to increase the payback period of the project to several years. With the current dynamics of the development of the Russian oil and gas industry, as well as, taking into account the current situation on the global energy market, the Shtokman field project can become a powerful driver for the development of the domestic oil and gas industry in particular, and the national economy as a whole.

Keywords Hydrocarbon production in the Arctic, oil and gas production complex, Arctic shelf, risks, econometric analysis of the spill of the field.

References

1. Neftgaz. Electronic journal. 2021. URL: <https://neftegaz-ru.turbopages.org/turbo/neftegaz.ru/s/news/finance/716102-minenergo-sebestoimost-dobychi-nefti-v-rossii-sostavlyaet-15-45-doll-za-barr/> (request date 07.03.2022)
2. The Base-Guarantee. Information and legal electronic portal. URL: <https://base.garant.ru/12164547/> (request date 07.03.2022)
3. The Base-Guarantee. Information and legal electronic portal. URL: <https://base.garant.ru/10104313/493aff9450b0b89b29b367693300b74a/> (request date 07.03.2022)
4. Gazprom-Neft. Electronic bulletin. 2016. URL: <https://ar2016.gazprom-neft.ru/pdf/ar/ru/oil-industry-taxation.pdf> (request date 07.03.2022)
5. The PJSC Gazprom website. URL: <https://www.gazprom.ru/projects/shtokmanovskoye/> (request date 07.03.2022)
6. Neftgaz. Electronic journal. 2009. URL: <https://neftegaz.ru/science/economy/332245-raschet-alternativ-realizatsii-shtokmanovskogo-proekta-i-swot-analiz/> (request date 07.03.2022)
7. Yandex-Statistics. Electronic resource. URL: <https://yandex.ru/news/quotes/1006.html> (request date 07.03.2022)
8. E.V. Sinityn. Methods of financial calculations in conditions of certainty – E.: Publishing House of URFU, 2014. – 64 p.