

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

Зубов С.В. Повышение показателя среднего чека в условиях нестабильной внешней среды	5
Бодров А.А. Трансформация бизнес-моделей в условиях цифровизации: тенденции и проблематика.....	9
Косарев В.Е., Долобанько В.В. Программы ипотечного кредитования с государственной поддержкой – «перезапуск» жилищного строительства?.....	13
Полянская Е.С. Материальное стимулирование труда государственных служащих: факторы оценки эффективности.....	18
Попова Е.В. Современные технологии стратегического управления организацией	26
Гладилина И.П., Сергеева С.А., Булочникова Н.М., Колесник В.В., Москаленко Е.П. Гибкое управление в сфере закупок: скрам-мастер и эффективное решение задач закупочной деятельности	32

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Диденко В.Ю. Взаимосвязь финансового поведения домохозяйств и денежно-кредитной политики в России.....	37
Гедгафов З.Д., Стихарева Н.П. Зарубежная практика борьбы с теневым банкингом применительно к Российской Федерации	41

ФИНАНСЫ. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ. КРЕДИТ

Баумгертнер И.Е. Возможности и ограничения применения страхования портфельным методом.....	46
Гуасова Е.Р. Роль Центрального банка в борьбе с ростом инфляции: международный и российский опыт	52
Мешкова Е.И., Данилова Е.Н. Скоринговые модели как интеллектуальная собственность банка.....	57
Матвеевский С.С., Протосеня А.Д. Ипотечное кредитование в России: особенности и возможные пути развития	61
Курныкина О.В. Учетно-аналитическое обеспечение управления и контроля обязательств по вкладам и депозитам в коммерческом банке	65
Мережная И.Р., Халилова М.Х. Оценка влияния пандемии COVID-19 на финансовую устойчивость российских системно значимых банков.....	72
Матвеевский С.С., Федоров А.О. Текущее состояние и проблемы венчурного капитала в России.....	78

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 Ушерович, 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

Безмертная 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

Фишнев 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: 30.04.2022

Цена свободная

Все материалы, публикуемые в журнале, подлежат внутреннему и внешнему рецензированию
Издание не подлежит маркировке согласно п. 2 ст. 1 Федерального закона от 29.12.2010 № 436-ФЗ «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию».

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ

<i>Пупкова М.А., Ткаченко Р.О., Таджикибаева В.А., Антушев А.В., Яновская А.А.</i> Особенности обеспечения финансовой безопасности предприятий сектора информационных технологий в России.....	84
<i>Мутафян А.С.</i> Возможности и ограничения валютной интеграции стран ЕАЭС в условиях санкций: институциональные аспекты.....	88

<i>Ягнятинский Р.И., Ковалев В.В.</i> Возможности и ограничения современной монетарной теории	93
---	----

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

<i>Гулиев А.Ю.</i> Формирование интеграционных процессов развития региональных финансово-промышленных объединений	97
<i>Коробкова Ю.Ю., Чусовитин Д.Ю.</i> Формирование алгоритма стратегии комплексного развития нефтегазовой компании: на примере ПАО «Газпром нефть»	100

TABLE OF CONTENTS

ECONOMICS AND ENTREPRENEURSHIP

<i>Zubov S.V.</i> Increasing the average check in an unstable environment.....	5
<i>Bodrov A.A.</i> Transformation of business models in the context of digitalization: trends and issues	9
<i>Kosarev V.E., Dolobanko V.V.</i> Are the mortgage lending programs with state support a «restart» of housing construction?.....	13
<i>Polyanskaya E.S.</i> Financial incentives for the work of civil servants: factors for evaluating efficiency.....	18
<i>Popova E.V.</i> Modern technologies of strategic management of the organization	26
<i>Gladilina I.P., Sergeeva S.A., Bulochnikova N.M., Kolesnik V.V., Moskalenko E.P.</i> Agile procurement management: Scrum is the master and efficient solution to procurement problems	32

WORLD ECONOMY

<i>Didenko V. Yu.</i> Relationship between household financial behavior and monetary policy in Russia	37
<i>Gedgafov Z.D., Stikhareva N.P.</i> Foreign practice of combating shadow banking in relation to the Russian Federation	41

FINANCE. TAXATION. CREDIT

<i>Baumgartner I.E.</i> Possibilities and limitations of using portfolio method insurance.....	46
<i>Gukasova E.R.</i> The role of Central Bank in curbing inflation growth: international and Russian experience	52
<i>Meshkova E.I., Danilova E.N.</i> Scoring models as an intellectual property of a bank	57
<i>Matveevskii S.S., Protosenya A.D.</i> Mortgage lending in Russia: features and possible ways of development.....	61
<i>Kurnikina O.V.</i> Accounting and analytical support for the management and control of deposit obligations in a commercial bank.....	65
<i>Merezhnaya I.R., Khalilova M.K.</i> Analysis of the impact of the COVID-19 pandemic on the financial stability of Russian systemically important banks.....	72
<i>Matveevskii S.S., Fedorov A.O.</i> Current state and problems of venture capital in Russia.....	78

FINANCIAL POLICY. INTERNATIONAL FINANCE

<i>Pupkova M.A., Tkachenko R.O., Tadzhibaeva V.A., Antushev A.V., Yanovskaya A.A.</i> Features of ensuring the financial security of enterprises in the sector of information technologies in Russia.....	84
<i>Mutafyan A.S.</i> Opportunities and Limitations of Monetary Integration of the EAEU Countries under Sanctions: Institutional Aspects	88

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

Fiapshiev 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 Professorial 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: 30/04/2022

Free price

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

The publication is not subject to labeling in accordance with paragraph 2 of Art. 1 of the Federal Law of December 29, 2010 No. 436-FZ "On the Protection of Children from Information Harmful to Their Health and Development"

Iagniatinskii R.I., Kovalev V.V. Opportunities and Limitations of Modern Monetary Theory..... 93

ECONOMY OF INDUSTRIES AND REGIONS

Guliyev A. Yu. Formation of integration processes for the development of regional financial and industrial associations..... 97

Korobkova Yu. Yu., Chusovitin D. Yu. Formation of an algorithm for the integrated development strategy of an oil and gas company: on the example of Gazprom Neft PJSC 100

Повышение показателя среднего чека в условиях нестабильной внешней среды

Зубов Станислав Васильевич,
 коммерческий директор ООО «МодульСтрой»
 E-mail: staszuboff@gmail.com

В научной статье представлены результаты разработки комплексного механизма по решению задачи в увеличении размера среднего чека в условиях современного бизнеса экономики России. Актуальность научного исследования на выбранную проблематику обусловлена тем, что увеличение размера среднего чека продаж позволяет достичь задач по улучшению показателей финансового результата коммерческой деятельности компании. В рамках статьи рассмотрены теоретические основы понятия «средний чек». Выделены параметры и индикаторы, которые воздействуют на эффективность деятельности бизнеса и зависят от размера среднего чека продаж. Рассмотрены стандартные процедуры по управлению размером среднего чека продаж. Предложена комплексная программа по увеличению среднего чека в условиях современного бизнеса российской экономики, алгоритм которого состоит из семи основных этапов. В заключении установлено, что к ним относятся проведение профессионального обучения специалистов по продажам аспектам работы по всему ассортименту продукции; проведение правильных торговых консультаций; ввод в ассортимент новинок; формирование ассортимента «скидочных товаров»; введение механизма мотивации клиентов; ввод в продажу готовых решений или пакетов услуг; увеличение потребительской лояльности клиентов.

Ключевые слова: средний чек; увеличение среднего чека; продажи; ассортимент продукции; управление средним чеком; потребительская лояльность.

Современные условия ведения бизнеса в экономике России характеризуются непростым периодом. Обусловлено это, в первую очередь, последствиями от распространения пандемии коронавирусной инфекции, которая привела к снижению темпов экономического роста. В 2021 году на первый план начали выходить такие проблемы, как ускорение инфляции и возникновение девальвационных рисков валютного курса российского рубля.

На данный момент, в 2022 году новой проблемой становится не постковидный период восстановления экономики России и возможный этап ее стагфляции, а введение в действие дополнительных экономических и политических санкций. Из-за этого прежние внешнеэкономические и внешне-торговые связи отечественных предприятий с зарубежными партнерами, поставщиками, финансовыми контрагентами, дистрибьюторами и потребителями были нарушены.

В итоге, современные условия ведения бизнеса характеризуются началом внутреннего системного кризиса национальной экономики нашего государства. Но даже несмотря на такие не радужные перспективы и трудности, которые формируются по причине последствий влияния постковидного периода и санкционного режима, задачей развития каждого экономического субъекта является улучшение показателей финансового результата, что, в свою очередь, возможно при помощи принятия решений по увеличению размера среднего чека продаж.

Под средним чеком понимается показатель товарооборота, разделенный на количество чеков за определенный период. В практике используется несколько методов расчета среднего чека. Таким образом, этот показатель помогает отслеживать эффективность маркетинговой стратегии [1].

Благодаря расчету среднего чека руководство компании способно оценить следующие параметры и индикаторы, которые воздействуют на эффективность деятельности бизнеса [3]:

- платежеспособность клиентов;
- достаточность широты ассортимента товаров и услуг;
- эффективность организации мерчендайзинга;
- эффективность работы сотрудников отдела продаж и торговых консультантов на точках реализации продукции;

- динамика и колебания совокупного спроса, влияние фактора сезонности на продажи продукции;
- эффективность дополнительных и специальных мероприятий маркетингового отдела организации (например, акций);
- эффективность применения скидочной системы и бонусной программы для постоянных клиентов в продажах.

В целях увеличения размера среднего чека в современных условиях ведения бизнеса можно применять различные примеры. Например, приветствуется применение программы лояльности, однако ее эффектом может выступать обратное снижение размера среднего чека. Эффективным методом выступает выпуск и продажа товаров-локомотивов, а также предоставление набора продукции, которая друг друга дополняет [4].

На самих точках продажи товаров используют специальные стойки возле касс. Не стоит исключать и такой эффективный способ увеличения среднего чека в условиях современного бизнеса, как проведение профессионального обучения персонала и сотрудников отдела продаж при помощи различных мероприятий, программ, тренингов и т.д. [5].

С нашей стороны, предлагаем комплексную программу по увеличению среднего чека в условиях современного бизнеса российской экономики. Для этого обратимся к схеме на рисунке 1, где изображен алгоритм данного механизма, который состоит из семи основных этапов.



Рис. 1. Алгоритм комплексного механизма по увеличению размера среднего чека бизнеса в современных условиях [составлено автором]

Рассмотрим теперь характеристику каждого этапа алгоритма комплексного механизма по увеличению размера среднего чека бизнеса в современных условиях.

1. Проведение профессионального обучения менеджеров и специалистов по продажам аспектам работы по всему ассортименту продукции компании.

Необходимо проведение обучения сотрудников работать по всему ассортименту организации, чтобы при каждом соприкосновении с клиентами, они могли рассказать о всех товарах, которые потребитель ранее никогда не покупал.

Основная проблема многих отечественных предприятий в том, что данные сотрудники проводят реализацию товаров по принципу «что заказали – то отгружаем», хотя данный подход к работе неэффективен с точки зрения управления размером среднего чека. Причиной неэффективности такого подхода является то, что клиенты компании могут и не догадываться, что в ассортименте продукции есть то, что он заказывает у конкурентов. Однако времени или возможности проверить весь прайс-лист при предложении у потребителя нет, из-за чего и формируется данное незнание.

Кроме того, нужно общаться с клиентами на предмет потребности в других товарах. Рассмотрим пример, что компания торгует чайно-кофейным ассортиментом, и на вопрос «В каком еще товаре есть потребность на текущий момент?» клиент говорит, что не может найти кондитерские изделия длительного хранения. Исходя из этого, возникает решение, почему бы не завести небольшую партию такого товара к себе в ассортимент. Таким образом повышается не только средний чек, но и потребительская лояльность клиента. Однако данный пример эффективен больше для предприятий, торгующих в оптовой сфере, а не розничной.

2. Проведение правильных и эффективных торговых консультаций.

Необходимо доносить информацию до клиентов компании о всех преимуществах товаров и услуг, которые расположены в ассортименте продукции. Важно проводить акцент внимания на характерные отличия от предложений конкурентов. Дополнительным преимуществом, конечно же, может выступать тест-драйв продуктов, если это возможно. Например, для товаров пищевой промышленности – это стандартная процедура дегустации в магазинах.

3. Ввод в ассортимент продукции товаров, которые являются новинками и диктуются под современными трендами рынка.

Обязательно необходимо заводить продукты-новинки в ассортимент компании исходя из того, какие тенденции диктует рынок с точки зрения потребительских предпочтений. Для предприятий средних и крупных размеров целесообразно завести специалиста, который будет ответственен за процесс изучения и маркетингового исследования всех новинок на рынке.

И чем быстрее эта новинка окажется у компании в ассортименте, то тем больше постоянных и новых клиентов получат ее в кратчайшие сроки. Технологии любой отрасли экономики и рынка не стоят на месте, а значит торговать морально устаревшими товарами это путь к долгому застою в компании и снижению ее размера среднего чека.

4. Формирование ассортимента «скидочных товаров».

Важно создавать «скидочный ассортимент продукции». Многие клиенты не могут позволить себе тот или иной товар по причине его дороговизны, или они банально боятся рисковать попробовать что-то новое. Соответственно, формируется отличный способ подтолкнуть их к покупке чего-то нового. Это, в свою очередь, позволяет провести дополнительную продажу потребителю и соответственно увеличить размер среднего чека.

Как дополнение к четвертому этапу, необходимо усилить маркетинговое предложение клиентами путем применения успешных примеров продажи этих товаров у других клиентов, желательно в цифрах.

5. Введение механизма мотивации клиентов по принципу «Покупка товара на определенную сумму дает право получить бесплатный товар на другую сумму».

Как правило, скидки от продавцов на товары при следующих покупках работают не очень эффективно. Причиной тому является желание клиента получить свою финансовую выгоду сразу в тот же момент. Благодаря работе принципа «Покупка товара на определенную сумму дает право получить бесплатный товар на другую сумму» создаются условия, которые как раз и удовлетворяют желание клиента получить свою выгоду сразу же.

6. Ввод в продажу готовых решений или пакетов услуг.

Многие клиенты не хотят разбираться в тех или иных тонкостях, а хотят купить сразу готовое решение. Приход каждого потребителя – это желание удовлетворить свою потребность. И именно готовые решения или пакет услуг делают это лучше всего.

Рассмотрим пример. Открывается новый магазин, где субъект является поставщиком продуктов питания, и вместо того, чтобы просто отправить огромный прайс-лист клиенту, в котором он наверняка запутается и наберет много лишнего или вообще ничего не купит, данный субъект предлагает своему клиенту готовое решение по ТОП-ассортименту, подходящего под задачу данного потребителя. Это позволяет не только увеличить объем продаж и размер среднего чека, но и повысить степень потребительской лояльности клиентов, воспользовавшихся готовыми решениями.

7. Увеличение потребительской лояльности клиентов.

Потребительская лояльность покупателей – это поведенческая характеристика: выбор того же бренда при повторной покупке в товарной группе и предпочтение того же места обслуживания при повторном походе за покупками.

С целью повышения потребительской лояльности клиентов необходимо соблюдать следующие принципы:

- никогда не обманывать своего клиента;
- выполнять свои обязанности точно в срок;

- помогать своим клиентам;
- небольшие подарки делают из продавца не просто поставщика товара, а друга.

Таким образом, подводя итоги проведенного исследования, можно заключить, что с помощью увеличения среднего чека в условиях современного бизнеса необходимо использование комплексного механизма, алгоритм которого состоит из семи основных этапов. К ним относятся проведение профессионального обучения менеджеров и специалистов по продажам аспектам работы по всему ассортименту продукции; проведение правильных и эффективных торговых консультаций; ввод в ассортимент продукции товаров, которые являются новинками и диктуются под современными трендами рынка; формирование ассортимента «скидочных товаров»; введение механизма мотивации клиентов по принципу «Покупка товара на определенную сумму дает право получить бесплатный товар на другую сумму»; ввод в продажу готовых решений или пакетов услуг; увеличение потребительской лояльности клиентов.

Литература

1. Лучко Р.О., Патласов О.Ю. Увеличение среднего чека через внедрение технологий up-sale и cross-sale с использованием CRM-систем // Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2020. № 2.
2. Федько В.П., Турджан Ю.Р. Потребительская лояльность: сущностные черты и эволюция взглядов // УЭКС. 2015. № 8 (80).
3. Крамарь А.В., Новиков П.В., Новикова А.В. Воронка продаж как инструмент повышения среднего чека и автоматизации бизнеса // Век качества. 2019. № 4. С. 133–143.
4. Трефилова Е.Ю., Мокерова О.П. Способы увеличения среднего чека канцелярской группы товаров в период сезонных продаж // Неделя науки СПбПУ. 2017. С. 316–319.
5. Герасимова О.О., Гетманова С.Г. Увеличение суммы среднего чека в магазине ОАО «Веста» // Тезисы докладов 51-й международной научно-технической конференции преподавателей и студентов. 2018. С. 34–35.

INCREASING THE AVERAGE CHECK IN AN UNSTABLE ENVIRONMENT

Zubov S.V.

Commercial Director of Modulstroy LLC

The scientific article presents the results of the development of a complex mechanism for solving the problem of increasing the size of the average check in the conditions of modern business in the Russian economy. The relevance of scientific research on the selected issue is due to the fact that an increase in the size of the average sales receipt allows you to achieve the objectives of improving the financial results of the company's commercial activities. Within the framework of the article, the theoretical foundations of the concept of "average check" are considered. The parameters and indicators that affect the efficiency of the business and depend on the size of the average sales receipt are highlighted. The standard procedures for managing the size of the average sales receipt are considered. A comprehensive program is proposed to increase the

average check in the conditions of the modern business of the Russian economy, the algorithm of which consists of seven main stages. In conclusion, it is established that these include the provision of professional training for sales specialists in aspects of work across the entire range of products; conducting proper trading consultations; introduction to the range of new products; formation of an assortment of "discount goods"; introduction of a customer motivation mechanism; launch of ready-made solutions or service packages; increasing customer loyalty.

Keywords: average check; increase in the average check; sales; product range; average check management; consumer loyalty.

References

1. Luchko R.O., Patlasov O. Yu. Increasing the average check through the introduction of upsale and cross-sale technologies using CRM systems // *Science of Man: Humanitarian studies*. 2020. No.2.
2. Fedko V.P., Turjan Yu.R. Consumer loyalty: essential features and evolution of views // *U EX*. 2015. № 8 (80).
3. Kramar A.V., Novikov P.V., Novikova A.V. Sales funnel as a tool to increase the average check and business automation // *The age of quality*. 2019. No. 4. pp. 133–143.
4. Trefilova E. Yu., Makarova O.P. Ways to increase the average receipt of a stationery group of goods during seasonal sales // *Week of Science of SPbPU*. 2017. pp. 316–319.
5. Gerasimova O.O., Getmanova S.G. Increase in the amount of the average check in the store of JSC "Vesta" // *Abstracts of the 51st International Scientific and Technical Conference of teachers and students*. 2018. pp. 34–35.

Трансформация бизнес-моделей в условиях цифровизации: тенденции и проблематика

Бодров Андрей Алексеевич¹,

студент, Финансовый университет при правительстве
Российской Федерации
E-mail: 201688@edu.fa.ru

В статье рассмотрены вопросы трансформации бизнес-моделей банков в условиях цифровизации. Сейчас из-за высоких темпов внедрения инновационных технологий в банковский сектор для банков появляется конкурент в виде нетрадиционных финансовых институтов и для продолжения своей успешной деятельности необходимо следовать сформировавшимся трендам. В ходе исследования использовались следующие методы: анализ, наблюдение, классификация, сравнение. Целью статьи было выявить общие алгоритмы в трансформации бизнес-моделей банков и недостатки трансформации в условиях цифровизации. По результатам статьи выделены общие алгоритмы трансформации бизнес-моделей и недостатки трансформации.

Ключевые слова: цифровизация, цифровая экономика, банковская система, бизнес-модели банков.

Сегодня банковский сектор является одним из важнейших составляющих национального хозяйства Российской Федерации. В данный момент глобальные изменения как в экономике, так и в жизни приводят к тому, что банкам жизненно необходимо проходить процессы цифровизации, изменять свои бизнес-модели. За последние годы скорость цифровой трансформации банков стремительно увеличивается. Российский банковский сектор также бурно развивается, не отставая от западного, а в каких-то аспектах и обгоняя его. Это объясняется тем, что его формирование происходило уже в цифровую эпоху под влиянием общемировых тенденций.

Цифровая трансформация банков создает новые возможности в рамках взаимодействия с клиентом и создания принципиально новых видов продуктов и услуг. Цифровизация приводит к значительному увеличению доли автоматизации банковской деятельности: от выполнения рядовых задач до прогнозирования новых трендов в банковской сфере. Поэтому необходимо своевременно трансформировать свои бизнес-модели в условиях изменения ведения бизнеса. На основе анализа нескольких десятков успешных бизнес-моделей в различных отраслях, можно выделить ключевые тенденции в трансформации моделей (таблица 1).

Сейчас одной из основных задач для банка в рамках развития своей бизнес-модели является максимальное обеспечение удовлетворённости своими услугами и продуктами со стороны клиента.

Поэтому следует рассмотреть основные современные типы бизнес-моделей. «Цифровой киллер» – при такой модели банк работает напрямую с клиентом, концентрируясь на одной задаче – выполнение денежных переводов (PayPal) или помощь в оформлении ипотеки (Rocket Mortgage). К недостаткам такой модели можно отнести её узконаправленность и как следствие – проблемы с расширением и диверсификацией бизнеса, а также не постоянные конкурентные преимущества. Они у вас есть до тех пор, пока другие банки не начнут делать так же хорошо.

В отличие от модели «цифрового киллера» в роли «цифрового персонального менеджера» банк может предоставить клиенту множество финансовых услуг и продуктов, включая продукты и услуги сторонних компаний. Эта модель полностью сконцентрирована на клиенте и стремится персонализировать предложение, используя налаженные отношения с клиентами, их доверие и доступ к данным. Персональные менеджеры ис-

¹ Научный руководитель: Мешкова Елена Ивановна, кандидат экономических наук, доцент.

пользуют и онлайн-, и офлайн-каналы, обеспечивая клиенту «бесшовный» переход между каналами. Минусами «цифрового персонального менеджера» будут стоимость и сложность ведь для её построения требуется серьёзная квалификация в выстраивании цифрового взаимодействия.

Таблица 1. Основные направления трансформации банковских бизнес-моделей

Тенденции	Описание
Персонализированный продукт или услуга	многие новые модели предполагают предложение продуктов или услуг, которые лучше приспособлены, чем доминирующие модели, к индивидуальным и насущным потребностям клиентов. Компании часто используют технологии для достижения этой цели по конкурентоспособным ценам.
Замкнутый жизненный цикл продукта	многие модели заменяют процесс линейного потребления, при котором продукты производятся, используются, а затем утилизируются замкнутым циклом, в котором использованные продукты перерабатываются, этот сдвиг снижает общие затраты на ресурсы
Обмен активами	некоторые инновации успешны, потому что они позволяют разделять дорогостоящие активы, например каршеринг позволяет использовать автомобили, не приобретая их в собственность. Иногда активы могут быть распределены по цепочке поставок часто это происходит с помощью двухсторонних онлайн площадок, которые открывают ценность для обеих сторон, одни получают деньги от аренды свободных ресурсов, а другие получают более дешёвую чем приобретение возможность их использовать. Совместное использование также уменьшает входные барьеры для многих отраслей, потому что участник не должен владеть соответствующими активами он может просто выступать в качестве посредника.
Ценообразование на основе использования	в некоторых моделях взимают плату с клиентов, когда они используют продукт или услугу вместо того чтобы требовать от них покупки чего-либо напрямую клиенты выиграют, так как они несут расходы только тогда, когда ресурсу востребованы компания выигрывает, потому что число клиентов вероятно будет расти
Сбалансированная система цепи поставок	некоторые инновации успешно, потому что новый подход улучшает сотрудничество с партнерами по цепочке поставок и помогает более правильно распределять бизнес риски делая возможным снижением затрат примером может служить подход, в котором запасы компании управляются поставщиком
Гибкая адаптивная организация	инновационные компании иногда используют технологию чтобы отойти от традиционных иерархических моделей принятия решений чтобы принимать решения, которые лучше отражают потребности рынка и позволяют в реальном времени адаптироваться к изменениям этих потребностей результатом часто является большая ценность для клиента при меньших затратах для компании

Источник: Составлено автором

Провайдеры инфраструктурных услуг предлагают отдельные продуктовые решения тем игрокам, кто доводит работу с покупателем до конца. Сами же провайдеры ограничивают свою работу с клиентами и меньше участвуют в цепочке добавленной стоимости. Это позволяет делать ограниченные вложения и при этом получать стабильный доход. У данной модели присутствуют репутационные издержки, потому что такие компании занимают место технической «обслуги» в банковской отрасли. Отказ от прямого взаимодействия при плохом исполнении может вызвать неопределенность и потерю уникального позиционирования на рынке.

Открытая платформа – это банковский агрегатор, который предоставляет продукты третьих сторон. С его помощью создатели других продуктов могут взаимодействовать с покупателями, создавать и продавать продукты и сервисы с добавленной стоимостью. Владельцы открытых платформ получают доход за счет отчислений от поставщиков продуктов, сервисных комиссий или подписки для покупателей. Здесь недостатками будут: Угроза быть замещенной или поглощённой более крупной кросс-отраслевой платформой; Сложная конкуренция из-за создания новых платформ; Проблемы при выстраивании прозрачных и доверительных отношений между участниками.

Цифровизацию в банковском секторе можно разделить на три этапа. Первый начался в 1960-х вместе с активным развитием сети банкоматов. Второй начался в 1990-х с появлением и распространением интернета. Третий этап начался буквально несколько лет назад, он характеризуется тем, что с приходом нового поколения технологий, ведущие банки начали перестраивать свои бизнес-модели.[1]

Существует несколько моделей цифровой трансформации банка:

Стратегический – ключевой задачей этой модели является объединение всех цифровых и не цифровых ресурсов ко, для того чтобы создать новую ценность для клиента. в качестве основы для этой модели используется клиентоориентированность, то есть клиентам нужно предоставлять такой сервис, который они хотят, с помощью каналов доступа, которые будут максимально удобны для клиентов.

Культурный – в этой модели ключом к цифровой трансформации служит культура работников банка. сотрудники ко должны иметь полномочия для развития всех аспектов работы, на своих организационных уровнях. одной из проблем цифровой трансформации является процесс внедрения инноваций и принятия решений, который слишком долг и слишком многоуровневый. Банку нужна динамичная ИТ-среда, которая будет открыта для изменений и будет позволять быстро и своевременно изменять предлагаемые услуги, продукты, каналы доставки, процессы систем core banking.

ИТ–Пространство – сейчас чтобы банку построить такую модель необходим каскад фронтальных

решений, который будет образовывать единые процессы при взаимодействии с клиентом на любой платформе: мобильный банк, банкомат, офис, интернет-банк и т.д. Для этого необходимо сначала настроить и стандартизировать эти процессы, затем интегрировать их с IT-системой банка при помощи API, и уже после этого подключать платформы, которые должны быть максимально удобны и просто в использовании.

Необанкинг – данный подход в трансформации банка предполагает, что он останется конкурентноспособным в новых условиях. Отчасти тут реализуется стратегия голубых океанов (поэтому мы можем наблюдать банки, существующие только в мессенджерах и прочее).

Цифровая платформа – в данной модели необходима реализация единых механизмов: IT-безопасности, доступа к сервисам, исполнения бизнес-процессов. Реализация и приход к единым процессам обслуживания, которые являются основой построения digital-платформы, позволяют КО адаптировать услуги и продукты для практически любого своего канала обслуживания, в том числе и для отделений. Наряду с этим нужно организовывать единый доступ к данным о клиенте и банковским сервисам на различных каналах, для избегания несогласованности действий. Так же важными требованиями, предъявляемыми к digital-платформе, являются: круглосуточная доступность сервисов, наличие открытого API для встраивания каналов обслуживания во внешние системы, возможность клиенту самому управлять банковскими сервисами.

В России уже сегодня можно найти опыт цифровизации банков. Многофункциональная платформа для дистанционного обслуживания клиентов «CORREQTS» компании BSS (Bank Soft Systems) пользуется успехом во многих банках. Решения, предлагаемые данной компанией, используются во многих банках: ПАО «Сбербанк», ЗАО «Райффайзенбанк, Банк ВТБ (ОАО), ОАО «УРАЛСИБ», ОАО «Россельхозбанк, ЗАО «ЮниКредит Банк», ОАО «АК Барс» и др.[2] Несмотря на уже достигнутые успехи в цифровизации, Россия находится в отстающем положении ввиду общего технологического отставания. В 2018 году удельный вес инновационной продукции по отношению к обычной составил только 6,5%, что значительно меньше, чем в остальном мире.[3] В этих рамках следует выделить основные направления влияния цифровизации на бизнес-модели:

- Внедрение цифровых каналов коммуникаций меняет способы взаимодействия с клиентом
- Делая упор на новых технологиях бизнес-модели смещаются в сторону клиентоориентированности
- Отход от традиционного термина «банк» в сторону сервисной или технологической компании (Дальше всех по данному направлению продвинулись Сбербанк платформы «Сбермаркет» и «ДомКлик» и Тинькофф сервисы «Tinkoff travel» и «Тинькофф Инвестиции»)

- Переосмысление роли сотрудников меняет подходы к менеджменту

На данный момент существуют все условия, которые необходимы для трансформации банковской системы. Возникновение и эволюция инновационных технологий в информационной, финансовой, технологической сфере принуждает банки изменять свои подходы к ведению бизнес-процессов и управлению банком.

В 2018 году двумя российскими рейтинговыми агентствами («Эксперт РА» и RAEX («РАЭК-Аналитика»)) было проведено исследование, по результатам которого банки обозначили наиболее привлекательные направления своей деятельности в рамках внедрения ИИ (рисунок 1).



Рис. 1. Области применения искусственного интеллекта в банковской практике с наибольшим потенциалом

Источник: Искусственный интеллект в банковском секторе. [Электронный ресурс]: офиц. сайт Эксперт РА // Интернет ресурс: https://raex-a.ru/researchs/bank/bank_ai_2018/part3

Крупнейшие вложения 70% кредитных организаций до 2023 г. планируются в сферах: мобильного банка, обработки информации, облачной технологии. Около 50% банков выделяют повышение уровня кибербезопасности, развитие биометрии, внедрении ИИ как первоочерёдные задачи.

Таким образом, имея в виду все вышесказанное, можно сделать вывод что цифровизация непосредственно влияет на бизнес-модель, и она изменяется, приобретая форму, представленную на рисунке 2.

Таким образом, имея в виду все вышесказанное, можно обозначить главные направления цифровой трансформации банковского бизнеса в близлежащем будущем. Если говорить про управление клиентским сегментом, то основная тенденция будет в использовании цифровой демографии, что позволит обеспечить персонализацию банковских услуг. Вследствие, персонализация предложений позволит банку организовать взаимодействие с клиентом на качественно новом уровне: индивидуальный сервис, услуги в формате 24/7, повышение уровня доверия.

В заключение стоит отметить, что цифровая трансформация является эффективным инструментом дальнейшего развития банка (увеличение доходов, уменьшение расходов, конкурент-

ные преимущества и т.д.). Однако надо учитывать, что её эффективность зависит от успешности её проведения: если в ходе цифровизации допустить

ошибки, то это может не только не принести пользы, но и нанести серьёзный ущерб кредитной организации, вплоть до её банкротства.

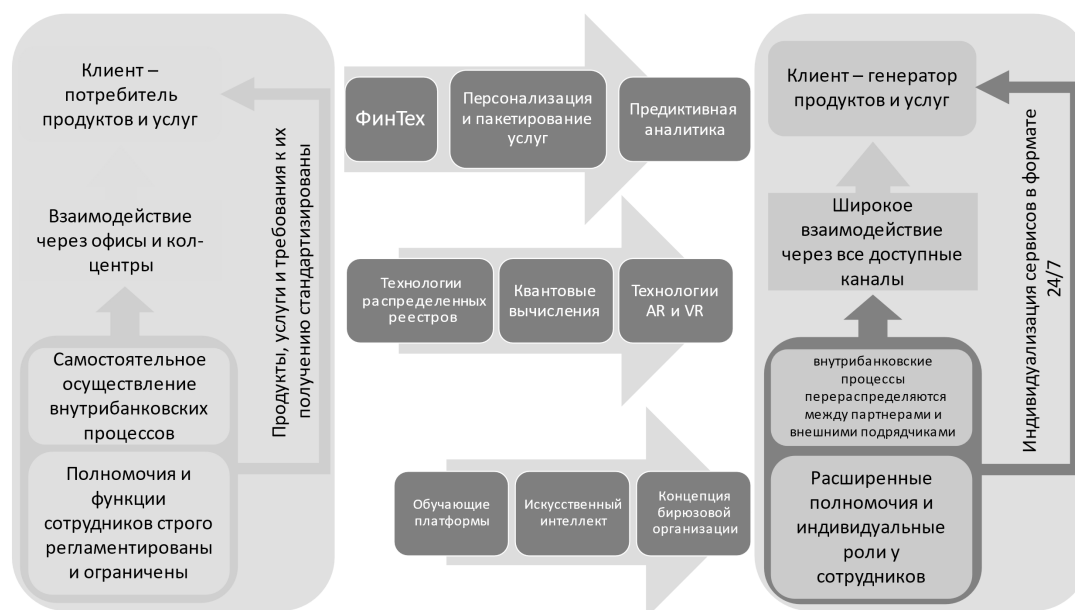


Рис. 2. Трансформация традиционной бизнес-модели под влиянием цифровизации

Источник: Составлено автором

Можно говорить о том, что на сегодняшний день цифровая трансформация является крайне перспективным направлением с точки зрения вложения средств со стороны организаций и может принести пользу не только самой организации, проводящей её, но и экономике в целом.

Литература

1. Масленников В.В., Федотова М.А., Сорокин А.Н. Новые технологии меняют наш мир // Вестник финансового университета. 2017. № 3(99). С. 6–11
2. Marous J. State of digital banking transformation. Pepega, Digital bank report 2019. – p. 35
3. Материалы с официального сайта ФСГС [Электронный ресурс]: офиц. сайт ФСГС // Интернет ресурс: <https://www.gks.ru/>
4. Искусственный интеллект в банковском секторе. [Электронный ресурс]: офиц. сайт Эксперт РА // Интернет ресурс: https://raex-a.ru/researchs/bank/bank_ai_2018/part3

TRANSFORMATION OF BUSINESS MODELS IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION: TRENDS AND ISSUES

Бодров А.А.¹

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article considers the issues of transformation of business models of banks in the context of digitalization. Now, due to the high rate of introduction of innovative technologies in the banking sector, banks are faced with a competitor in the form of non-traditional financial institutions, and to continue their successful activities, it is necessary to follow the emerging trends. The following methods were used during the study: analysis, observation, classification, comparison. The purpose of the article was to identify common algorithms in the transformation of bank business models and the shortcomings of transformation in the context of digitalization. Based on the results of the article, general algorithms for the transformation of business models and the disadvantages of transformation are highlighted.

Keywords: digitalization, digital economy, banking system, business models of banks.

References

1. Maslennikov V.V., Fedotova M.A., Sorokin A.N. New technologies are changing our world // Bulletin of the Financial University. 2017. No. 3(99). pp. 6–11
2. Marous J. State of digital banking transformation. Pepega, Digital bank report 2019. – p. 35
3. Materials from the official website of the FSGS [Electronic resource]: official. FSGS website // Internet resource: <https://www.gks.ru/>
4. Artificial intelligence in the banking sector. [Electronic resource]: official. Expert RA website // Internet resource: https://raex-a.ru/researchs/bank/bank_ai_2018/part3

¹ Scientific adviser: Meshkova Elena Ivanovna Candidate of Economic Sciences, Associate Professor.

Программы ипотечного кредитования с государственной поддержкой – «перезапуск» жилищного строительства?

Косарев Владимир Евгеньевич,

кандидат технических наук, доцент Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: vkosarev@fa.ru

Долобанько Виктория Владимировна,

студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: vdolobanko@yandex.ru

Данная статья посвящена изучению отдельных процессов рынка жилищного ипотечного кредитования в РФ, происходящих под воздействием внешних факторов, и их влиянию на строительную индустрию в целом. Авторы анализируют развитие рынка в условиях вызовов двух последних «ковидных» лет, а затем, в условиях вызовов весны 2022 года. Доминирующим фактором, обеспечивающим стабильность развития рынка ипотечного кредитования, по мнению авторов, является государственная поддержка, формирование программ со льготными ставками – суть которых, это дотационный характер доходов коммерческих банков от выдачи ипотечных кредитов за счет расходов бюджета страны. Среди мер государственной поддержки экономики РФ в «ковидные» 2020–2021 гг. очень созидательно о себе заявили программы льготной ипотеки, что обеспечило не снижение, а наоборот, расширение жилищного строительства. В нынешних условиях Государство также принимает меры по поддержке программ льготной ипотеки. В статье приводятся доказательства гипотезы о «перезапуске» жилищного строительства, предотвращения обвала строительного рынка – «финансовым ключом» к чему, по мнению авторов, является поддержание спроса на жилищное строительство формируемое, в том числе, благодаря программам ипотечного жилищного кредитования с государственной поддержкой.

Ключевые слова: банки, банковская система, ипотечное жилищное кредитование, программы льготной ипотеки

Сегодня мы оказались в условиях трансформации экономики, банковской системы, происходящих под воздействием масштабных вызовов. Своеобразной стрессовой ситуации, выходы из которой порой приходится находить «на ходу». Но хотелось бы отметить, что отдельные сегменты банковской деятельности, к числу которых относится и ипотечное кредитование – демонстрируют хорошую, на наш взгляд, устойчивость к стрессам. Об этом подробнее.

Мы озадачились рассмотрением следующих аспектов развития банковской системы:

- как вызовы экономике, банковской системе двух последних «ковидных» лет повлияли на расширение программ ипотечного кредитования с государственной поддержкой в РФ;
- как пока еще трудно осознаваемые вызовы весны 2022 года формирует трансформацию льготного ипотечного кредитования в РФ.

Проводя данное исследование, мы взяли, в частности, утверждать, что можно говорить о «перезапуске» жилищного строительства, «финансовым ключом» к которому должно стать поддержание спроса на жилищное строительство формируемое, в том числе, благодаря программам ипотечного жилищного кредитования с государственной поддержкой.

Как вызовы пандемии COVID-19 экономике, банковской системе РФ повлияли на расширение программ ипотечного кредитования с государственной поддержкой

Начиная с весны 2020 году экономика, в целом, банковская система, в частности – были подвержены стрессовым факторам: медленному сползанию в рецессию. Пандемия COVID-19 спровоцировала глобальный и самый масштабный экономический кризис и крайне негативно отразилась на протекании в мире социально-экономических процессах.

Нельзя не согласиться с главным редактором журнала «Вестник экономики, права и социологии» Шлычковым В.В. в том, что эпидемия COVID-19 для многих экономик, в том числе для России – стала стресс-тестом. Результаты прохождения экономиками такого воздействия были различны, однако для экономики нашей страны это стало еще и демонстрацией относительной устойчивости и надежности действующей экономической модели [1].

Однако хотелось бы отметить, что пандемия COVID-19 для нашей экономики не только стала «инфекцией» рисков, но и стала фактическим ка-

тализатором позитивных трендов и тенденций, которые развивались в последнее десятилетие. В первую очередь хочется отметить повышение роли государства в социально-экономической сфере. Имеется в виду, как и развитие национальной медицины, как барьера на пути распространения COVID-19, так и формирование, объединение в единый фронт других отраслей экономики. Не исключение составил банковский сектор, в котором реализовывались неординарные решения по поддержке экономики в условиях пандемии.

Фактически все осуществленные в нашей стране мероприятия и меры поддержки социально-экономической сферы были полностью реализованы через государственные органы и механизмы. Институты Государства, в том числе Банк России, продолжают формировать переход экономики к устойчивому развитию. Причем меры государственной поддержки – это совсем не только наш российский путь; таким путем пошли фактически все развитые и развивающиеся страны.

Среди мер регуляторного воздействия на банковскую систему принято выделять ключевую ставку национального банка. Заметим, что, в отличие от опыта кризисных явлений в экономике прошедшего десятилетия, Банк России в 2020–2021 гг. сумел проводить мероприятия по снижению ключевой ставки.

В области жилищного строительства в два последних года также наблюдались любопытные тренды. Например, реализация программ льготной ипотеки в РФ привела к тому, что сегодня возможность улучшения жилищных условий стала для граждан более доступной. Если цены на жилую площадь выросли, вслед за увеличением спроса на нее, то количество семей, которым стала доступна покупка жилья в ипотеку, серьезно увеличилось. Здесь, кроме проявления чисто экономических закономерностей, мы видим успешное решение социально значимых задач – предоставление жилья гражданам, улучшения их жилищных условий.

В итоге, в 2021 году произошел существенный рост ипотечного кредитования в РФ. Существенным фактором, оказавшим позитивное воздействие, явилось проведение Банком России «мягкой», последовательной денежно-кредитной политики. Другим существенным фактором конечно же явилось объемы господдержки. Их можно оценить в валовых показателях – почти 640 тыс. семей получили в нашей стране поддержку на общую сумму более 1,6 трлн рублей.

В 2021 году около четверти всех выданных в стране ипотечных кредитов пришлось на льготные программы, оператором которых является АО «Банк ДОМ.РФ» – коммерческий банк, подконтрольный АО «ДОМ.РФ». Входит в топ-20 по капиталу и топ-25 по активам среди всех российских банков. Занимает третью позицию среди всех российских банков по совокупному объему ипотечного портфеля (вместе с АО «ДОМ.РФ») и количеству кредитруемых проектов с эскроу счетами [2].

И мы снова возвращаемся к теме государственной поддержки. Дополнительным стимулом для рынка становятся программы индивидуального жилищного строительства, вошедшие в условия льготной ипотеки. По мнению аналитиков, увеличению объемов кредитования граждан в секторе ИЖС будет способствовать внедрение в частном домостроении механизма счетов эскроу.

В конце 2021 года ВЦИОМ по заказу ДОМ.РФ провел исследование (опрос) об обеспеченности россиян жильем, потребностях в улучшении жилищных условий и спросе на ипотеку [3]. По данным опроса, «одним из главных источников финансирования покупки жилья в России является ипотека, ее готовы рассматривать более 80% семей, собирающихся купить жилье. В целом за последние пять лет с помощью ипотеки улучшили свои жилищные условия более 7,6 млн российских семей. А в перспективе ближайших пяти лет еще 9,4 млн. семей с доходом не ниже среднего рассматривают ипотеку как способ решения вопроса с жильем».

Проиллюстрируем наглядно различия льготной и коммерческой ипотеки в РФ, по ситуации сложившейся на начало 2022 года (таблица 1). Отметим, что сегодня выбор льготной программы по ипотеке зависит от региона и населенного пункта, где планируется купить жилье, от состава семьи и др. Собственно региональные и прочие условия предоставления льготной ипотеки – это элемент государственного регулирования, привлечения как заемщиков, так и застройщиков в те или иные регионы и т.д.

Таблица 1. Различия льготной и коммерческой ипотеки (в среднем по России) [4]

Показатель	Ипотека	
	Льготная	Коммерческая
Норма площади на 1 члена семьи	до 18 м ²	не ограничена
Первый взнос	не менее 10%	не менее 5%
Ставка по кредиту в рублях	5–12%	10–15%
Кредит от стоимости квартиры	до 20%	до 70%
Срок	7–20 лет	10–20 лет
Выплаты по кредиту в процентном соотношении к доходу семьи	не более 20%	30–40%

Мы также хотим отметить положительную динамику развития ипотечных программ с господдержкой в 2021 году (таблица 2).

Отметим, что вышеперечисленные факты подтверждают нашу гипотезу – социальная стабильность в обществе, во многом, определяется удовлетворенностью населения в жилье; в свою очередь, ипотечное жилищное кредитование остается востребованным даже в условиях кризисных явлений в экономике, вызванных пандемией COVID-19, однако при наличии льготных ставок, то есть про-

грамм ипотечного кредитования с государственной поддержкой.

Таблица 2. Выдача ипотечных кредитов по программам с господдержкой в 2021 году [5]

Программа	Количество выданных кредитов		Объем выданных кредитов	
	Всего, тыс. шт.	к 2020,%	Всего, млрд руб.	к 2020,%
«Льготная ипотека» на новостройки	325,9	-3,0	1 008,3	+3,2
«Семейная ипотека»	98,2	+68,4	384,2	+ 115,7
«Сельская ипотека»	55,3	+26,9	104,8	+24,2
«Военная ипотека»	27,0	+3,9	54,1	+11,4
«Дальневосточная ипотека»	17,2	+19,3	73,1	+42,2
ВСЕГО	523,1	+ 10,0	1 623,5	+ 21,7

Трансформации льготного ипотечного кредитования в РФ – вызовы сегодняшнего дня

На экономику, на финансово-банковскую систему, в целом, на рынок ипотечного жилищного кредитования, в частности, сильно повлияли события специальной военной операции, начавшейся 24 февраля 2022 года.

Пока мы не в состоянии всесторонне оценивать это влияние, просто потому что процессы в экономике продолжают развиваться как ответ на вызовы сегодняшнего дня. Однако, и это мы считаем нужным отметить, Банк России предпринимает своевременные меры оперативного, регуляторного воздействия на банковскую систему. Ключевыми факторами, влияющим на кредитование, явились: изменение Банком России 28 февраля 2022 ключевой ставки с 9,5% до 20% годовых; а также рекомендация коммерческим банкам временно не начислять пени и штрафы по кредитам заемщиков, чье финансовое положение ухудшилось, то есть запуск программы «кредитных каникул» – соответствующий Закон принят [6,7].

Ключевая процентная ставка оказывает непосредственное влияние на условия предоставления новых кредитов. Совершенно предсказуемо, большинство банков-кредиторов в подобной стрессовой ситуации приостановили пересмотр условий выдачи новых кредитов, да и сам процесс кредитования. Отметим, что процентные ставки по существующим кредитным договорам не могут быть изменены – это норма законодательства.

Однако на рынке ипотечного жилищного кредитования ситуация складывается отличная, от других сфер кредитования в РФ. Причиной тому являются, во-первых, фактически расширяющийся за два предыдущих года (как ответ на вызовы пандемии COVID-19) спектр программ льготного ипотечного кредитования, о чем речь шла вы-

ше. Во-вторых, заявленная уже в условиях сегодняшних вызовов позиция на развитие программ ипотечного кредитования с государственной поддержкой. О чем подробнее ниже.

Текущая ситуация на рынке жилья и в строительном секторе из-за санкций отчасти напоминает кризисы 2014 и 2020 годов, и некоторые ранее созданные механизмы будут использованы для решения проблем сегодняшнего дня [8].

Субсидированная ипотека под 12% была введена в России в 2015 году после повышения ключевой ставки центрального банка до 17% в конце 2014 года. Для всех в то время это была лучшая ставка из возможных для того периода. В 2020 году, учитывая пандемию, схема была запущена на уровне 6,5%, и результаты, которых она помогла достичь сектору в 2020 и 2021 годах, являются поводом для гордости.

Что отличает нынешнюю ситуацию, весны 2022 года, от предыдущих кризисов, так это объем непогашенных кредитов для строителей. В 2014 и 2020 годах сумма кредитной задолженности застройщиков составит от 48 до 500 миллиардов. Сегодня, на момент освобождения лимита, это уже более 3 триллионов, а то и больше, кредитных средств.

В этом случае регионы РФ нуждаются, прежде всего, в поддержке спроса. Спрос есть как на улучшение жилищных условий и те меры поддержки, которые были и будут предоставлены, так и, с другой стороны, на поддержку застройщиков.

Еще одним отличием состояния рынка от предыдущих кризисов является большое количество выданных разрешений на новое строительство. В этом смысле можно говорить о «перезапуске» жилищного строительства. То есть если застройщики фактически подготовлены к продолжению жилищного строительства, то поддержание спроса на жилье будет означать реализацию планов строительства. А поддержанию спроса будут служить программы ипотечного жилищного кредитования с государственной поддержкой. Мы понимаем, что успешная реализация планов девелоперов означает формирование спроса на всю строительную отрасль, машиностроение и т.д.

Другими словами, программы ипотечного жилищного кредитования с государственной поддержкой – это, по нашему мнению, «финансовый ключ» к «перезапуску» жилищного строительства.

О подготовке антикризисного плана по предотвращению обвала строительного рынка Марат Хуснуллин объявил 01 март 2022 [9]. По словам вице-премьера, этот план будет утвержден в ближайшие несколько дней, после чего будут объявлены конкретные меры. План включает поддержку жилищного строительства, сокращение цикла инвестиционного строительства, а также ценообразование и поставки строительных материалов. Хуснуллин также добавил, что по-прежнему действуют льготные ипотечные программы.

Мы отмечали, что в стрессовой ситуации коммерческие банки не отказываются от выдачи

ипотечных кредитов, но «сдерживают», не одобряя заявки и не проводя платежи. Понятно, что ее цена изменится в новых условиях. От позиции финансовых властей, Правительства РФ, Банка России – напрямую зависят темпы восстановления рынка.

23 марта 2022 года стало известно, что «параметры льготной ипотеки на новостройки скорректируют: ставка вырастет с 7% до 12% годовых, одновременно с этим повысится сумма кредита до 12 млн руб. для Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленобласти, для остальных регионов – до 6 млн руб. Ранее сумма была ограничена 3 млн руб. Новые условия будут работать с 1 апреля до 1 июля 2022 года» [10].

По мнению экспертов, ближайшие месяцы покажут реакцию рынка на эти инициативы. Сегодня мы не знаем: в какой мере программы льготной ипотеки помогут сохранить объемы ипотечного кредитования, увы. Факторов неопределенности несколько: поведение потенциального заемщика, который хочет быть уверенным в том, что его уровень доходов сохранится на приемлемом уровне; собственно, продуманность и направленность программ льготной ипотеки; и другие. В то же время эксперты отмечают, что спрос на предложение ипотеки без государственной поддержки, по процентным ставкам во многом определяемым высоким уровнем ключевой ставки Банка России – будет единичным.

По мнению Марата Хуснуллина, «чтобы поддержать все стройки и не допустить их остановку, в отрасль должно быть привлечено около 2,5 трлн руб. Принятые меры поддержки должны помочь реализовать эту задачу. В правительстве ведут расчеты, какая льготная ипотека может дать какой конкретно прирост. При этом уже сейчас наблюдается взрывной прирост на 40–50–60% и даже 70% в некоторых регионах по семейной ипотеке. Люди хотят сохранить сбережения, улучшить жилищные условия по выгодной ставке, отметил зампред правительства».

Резюмируя, отметим, что принимаемые Государством решения о продолжении программ льготной ипотеки, суть которой это дотационный характер доходов коммерческих банков от выдачи ипотечных кредитов за счет расходов бюджета страны – приняты крайне своевременно. И еще раз повторим, что реализация программ льготной ипотеки должны обеспечить не только приемлемый уровень спроса на строящиеся жилье, но и поддержать само жилищное строительство, не позволить обвалиться этому сегменту рынка.

Выводы

Оказание социальной помощи определенным категориям населения является одной из функций государства. Об этом свидетельствует, в частности, тот факт, что ипотечные кредиты не доступны гражданам, чьи доходы не позволяют участвовать в ипотеке на общих условиях. К данной категории

относятся, прежде всего, работники бюджетной сферы. Их доходы значительно ниже, чем у людей, занятых в коммерческих структурах. Кроме того, к тем, кто нуждается в улучшении жилищных условий и не может позволить себе ипотеку, относятся многодетные и молодые семьи.

Программа льготной ипотеки для новостроек была запущена в апреле 2020 года как одна из мер по поддержке строительной отрасли в пандемию. Государство компенсирует банкам упущенную выгоду. На момент запуска максимальная процентная ставка по кредиту составляла 6,5%, лимит – 12 миллионов рублей в Москве, Санкт-Петербурге, Московской области и Ленинградской области и 6 миллионов рублей в других регионах. Первоначально предполагалось, что действие схемы закончится в ноябре 2020 года, но она была продлена до июля 2021 года без изменений. Впоследствии программа была продлена еще раз, но с существенными корректировками основных параметров: максимальная сумма кредита была снижена до 3 миллионов рублей во всех регионах, а процентная ставка по ипотеке увеличена до 7%. В таком виде программа имеет срок погашения 1 июля 2022 года.

В настоящий момент идет подготовка антикризисного плана по предотвращению обвала строительного рынка. План включает поддержку жилищного строительства, сокращение цикла инвестиционного строительства, а также ценообразование и поставки строительных материалов.

Мы считаем, что можно говорить о «перезапуске» жилищного строительства. Поддержанию спроса на жилищное строительство будут служить программы ипотечного жилищного кредитования с государственной поддержкой. Мы понимаем, что успешная реализация планов девелоперов будет означать формирование спроса на всю строительную отрасль. И, по нашему мнению, программы ипотечного жилищного кредитования с государственной поддержкой – это «финансовый ключ» к «перезапуску» жилищного строительства.

Литература

1. Шлычков В.В., Пандемия Covid-19 как источник новых вызовов и катализатор трендов российской экономики // ВЭПС. 2021. № 1. С. 39
2. Дом.рф [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Дом.рф_\(банк\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Дом.рф_(банк)) (дата обращения: 04.04.2022)
3. Жилье и ипотека. Результаты социологического исследования ДОМ.РФ и ВЦИОМ об обеспеченности россиян жильем, потребностях в улучшении жилищных условий и спросе на ипотеку. Январь 2022 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://xn--d1aqf.xn--p1ai/analytics/> (дата обращения: 04.04.2022)
4. Как оформить льготную ипотеку в 2022 году. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bankiros.ru/wiki/term/lgotnaa-ipoteka> (дата обращения: 04.04.2022)

5. ДОМ.РФ. Топ-20 ипотечных банков в 2021 году – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://дом.рф/upload/iblock/c58/c58660cb5140962db4b66f70f3f95641.pdf> (дата обращения: 04.04.2022)
6. Кредитные каникулы для физлиц в 2022 году: как получить отсрочку платежей на 6 месяцев – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://journal.tinkoff.ru/news/kreditnye-kanikuly-2022/> (дата обращения: 04.04.2022)
7. Федеральный закон от 08.03.2022 № 46-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202203080001?index=0&rangeSize=1/> (дата обращения: 04.04.2022)
8. В Минстрое сравнили ситуацию на рынке жилья с кризисом 2014 года // РБК от 01.03.2022. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://realty.rbc.ru/news/621dda3d9a7947dd7a3b5afa?from=newsfeed> (дата обращения: 04.04.2022)
9. Хуснуллин заявил о подготовке плана предотвращения обвала стройрынка // РБК от 01.03.2022. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://realty.rbc.ru/news/621dd29b9a7947d8d1e781b2> (дата обращения: 04.04.2022)
10. Новые параметры льготной ипотеки: как поддержат спрос на жилье // РБК Недвижимость от 23.03.2022. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://realty.rbc.ru/news/623afb899a794744fe7c4c2c> (дата обращения: 04.04.2022)

ARE THE MORTGAGE LENDING PROGRAMS WITH STATE SUPPORT A «RESTART» OF HOUSING CONSTRUCTION?

Kosarev V.E., Dolobanko V.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation

This article is devoted to the study of individual processes of the housing mortgage lending market in the Russian Federation, occurring under the influence of external factors, and their impact on the construction industry as a whole. The authors analyze the market development in the context of the challenges of the last two «covid» years, and then, in the context of the challenges of the spring of 2022. The dominant factor ensuring the stability of the mortgage lending market, according to the authors, is state support, the formation of programs with preferential rates – the essence of which is the subsidized nature of commercial banks' income from issuing mortgage loans at the expense of the state budget expenditures. Among

the measures of state support for the economy of the Russian Federation in the «covid» years 2020–2021, preferential mortgage programs declared themselves very creatively, which ensured not a decrease, but on the contrary, an expansion of housing construction. In the current conditions, the State is also taking measures to support preferential mortgage programs. The article provides evidence of the hypothesis of «restarting» housing construction, preventing the collapse of the construction market – the «financial key» to which, according to the authors, is to maintain demand for housing construction formed, including through mortgage housing lending programs with state support.

Keywords: banks, banking system, housing mortgage lending, preferential mortgage programs.

References

1. Shlychkov V.V. The Covid-19 pandemic as a source of new challenges and a catalyst for trends in the Russian economy // VEPS. 2021. No. 1. p. 39
2. Dom.rf [Electronic resource]. – Access mode: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Дом.рф_\(банк\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Дом.рф_(банк)) (date of application: 04.04.2022)
3. Housing and mortgage. The results of the sociological research HOUSE.The Russian Federation and VTsIOM on the provision of housing for Russians, the need to improve housing conditions and the demand for mortgages. January 2022. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://xn--d1aqf.xn--p1ai/analytics/> (accessed: 04.04.2022)
4. How to get a preferential mortgage in 2022. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://bankiros.ru/wiki/term/Igotnaa-ipoteka> (accessed: 04.04.2022) Preliminary results of the banking sector of the Russian Federation in 2020 // Association of Russian Banks, URL: <https://arb.ru/banks/analytics/-10428883/> (date of access: 04.04.2021)
5. DOM.RF. Top-20 mortgage banks in 2021 – [Electronic resource]. – Access mode: <https://дом.рф/upload/iblock/c58/c58660cb5140962db4b66f70f3f95641.pdf> (accessed: 04.04.2022)
6. Credit holidays for individuals in 2022: how to get deferred payments for 6 months – [Electronic resource]. – Access mode: <https://journal.tinkoff.ru/news/kreditnye-kanikuly-2022/> / (accessed: 04.04.2022)
7. Federal Law No. 46-FZ dated 08.03.2022 “On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation” [Electronic resource]. – Access mode: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202203080001?index=0&rangeSize=1/> (accessed 04.04.2022)
8. The Ministry of Construction compared the situation in the housing market with the crisis of 2014 // RBC from 01.03.2022. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://realty.rbc.ru/news/621dda3d9a7947dd7a3b5afa?from=newsfeed> (accessed 04.04.2022)
9. Khusnullin announced the preparation of a plan to prevent the collapse of the construction market // RBC from 01.03.2022. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://realty.rbc.ru/news/621dd29b9a7947d8d1e781b2> (date of application: 04.04.2022)
10. New parameters of preferential mortgages: how to support the demand for housing // RBC Real Estate from 23.03.2022. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://realty.rbc.ru/news/623afb899a794744fe7c4c2c> (accessed: 04.04.2022)

Материальное стимулирование труда государственных служащих: факторы оценки эффективности

Полянская Евгения Сергеевна,

руководитель центра технологической аренды, ПАО «МТС»

E-mail: polyanskayaes@mail.ru

Данная статья посвящена анализу факторов, влияющих на удовлетворенность госслужащих уровнем оплаты труда и существующей системой премирования. В рамках исследования анализируются данные всероссийского социологического опроса государственных гражданских служащих (проведенного в 2020 году ВЦИОМ по заказу НИУ ВШЭ), представляющем из себя пространственную выборку из 2479 наблюдений по более чем 249 исследуемым параметрам и их модификациям. Используются методы корреляционно-регрессионного анализа в лице моделирования логистических регрессий. Определены следующие параметры, влияющие на удовлетворенность: возраст и возраст в квадрате; пол; разница между реальной и ожидаемой зарплатой; уровнем дохода; фактора автономии в работе; соотношению фиксированных/нефиксированных выплат и прочим контрольным параметрам.

Ключевые слова: удовлетворенность сотрудников; система оплаты труда; система премирования; логистическая регрессия.

Актуальность исследования. Современная динамично изменяющаяся экономическая среда, а также теория и практика управления человеческими ресурсами в векторе государственного и муниципального управления диктуют необходимость создания в государственном органе всех условий для удовлетворенности работников оплатой труда и существующей системой премирования, так как именно от неё, по мнению исследователя [1, с. 142], зависит эффективность работы персонала и, соответственно, успешность деятельности государственного органа, что формирует непосредственную актуальность исследования.

Однако, для того чтобы грамотно использовать различные инструменты управления удовлетворенностью персонала оплатой труда, необходимо выявить как влияет на ее уровень различные факторы, среди которых можно выделить как производственные (метрики эффективности труда, условия работы, социально-психологический климат в коллективе) и непроизводственные (условия жизни), так и демографические (возраст, пол, образование, социальный статус) [2, с. 4].

Актуальность данного исследования также подтверждается научной и практической значимостью для академического сообщества и практиков в области управления человеческими ресурсами, позволяющей использовать результаты данного проектного исследования. Так, для первых, данное проектное исследование, в отличие от многих других, обладает элементами **научной новизны**, так как впервые применяется, по отношению к отечественной научной литературе по проблематике исследования, авторский взвешенный подход по оценке зависимой переменной удовлетворенности госслужащих уровнем оплаты труда. В данном проектном исследовании разделяются понятия удовлетворенности оплатой труда и удовлетворенности существующей системой премирования на два отдельных фактора, взвешиваем их, используя в качестве весов для взвешивания доли постоянной (для оплаты труда) и переменной (для премирования) части оклада госслужащих, получая совершенно новый исследовательский фактор, выступающей главной компонентой для определения удовлетворенности госслужащих уровнем оплаты труда и существующей системой премирования. Предполагается, что данных фактор в дальнейшем может быть использован исследователями для выявления новых факторов и взаимодействий в рамках исследуемой научной области.

Для вторых **практическая значимость** данного проектного исследования выражена в ряде

предложений и рекомендации при выборе оптимального подхода для воздействия на человеческие ресурсы в государственном органе и более результативного влияния на эффективность работы персонала и, соответственно, успешность деятельности государственного органа. Это позволяет «на местах» получить конкретному государственному органу ряд конкурентных преимуществ как среди других государственных органов, так и среди других организаций на отечественном рынке труда, привлекая к работе более квалифицированный персонал и создавая условия для повышения производительности и удовлетворённости трудом в целом. На основе исследования для государственного органа выработаны наиболее актуальные направления развития для повышения удовлетворенности эффективность работы персонала и, соответственно, успешность деятельности государственного органа, рекомендованная для внедрения.

Цель данного исследования – провести экономико-статистический анализ факторов, влияющих на удовлетворенность госслужащих уровнем оплаты труда и существующей системой премирования.

Для достижения данной цели ставятся **ряд исследовательских задач**:

- Описать актуальность и краткую характеристику текущей проблематики оценки удовлетворенности госслужащих уровнем оплаты труда.
- Формализовать основные зависимости между факторами и на удовлетворенность госслужащих уровнем оплаты труда и существующей системой премирования в виде гипотез.
- Обосновать выбор эконометрического инструментария, релевантного для проверки поставленных гипотез и исследовательских вопросов и провести обоснование выбора переменных для анализа.
- Провести глубокую оценку качества полученных моделей и оценок параметров.
- Описать основные результаты исследования и полученные выводы при проверке основных исследовательских гипотез и исследовательских вопросов.
- Подготовить предложения и рекомендации по оптимизации и изменению существующей системы и структуры оплаты труда.

Краткая характеристика текущего состояния исследования. В данном подразделе исследования проводится обзор релевантной академической литературы, на основе которой формулируются гипотезы проектного исследования (приводятся ссылки на соответствующие гипотезы из следующего подблока). Изучают современные исследования в области удовлетворенности оплатой труда, но, при необходимости, даются ссылки на хрестоматийные эконометрические работы, первыми не только предположившими влияние определенного фактора на удовлетворенность оплатой труда, но и первыми проводившими соответствующие эконометрические изыскания для

установления факта наличия связи между указанными факторами и зависимой переменной.

Гипотеза 1 и 2 построены на основании исследования удовлетворенности персонала Управления Федерального казначейства по Ростовской области, в котором авторы в 2015 году провели оценку зависимости между возрастом сотрудника и его уровнем удовлетворенности трудом (в частности, и удовлетворенностью уровнем оплаты труда) методом корреляционно-регрессионного анализа и пришли к выводам, что наблюдается существенная и значимая связь между возрастом и уровнем удовлетворенности оплатой труда. Зависимость имеет форму параболы с ветвями вниз с локальным экстремумом в районе 42 лет. Хотелось бы отметить, что авторы не связали этот экстремум с возможным воздействием эффекта «кризиса среднего возраста», который наблюдается по ряду отечественных источников в районе 40–50 лет [3, с. 335].

Гипотеза 3 построена на базовом исследовании Кларка, который провел глубокий эконометрический анализ удовлетворенности работой и условиями оплаты труда жителей Великобритании в 1996 году, где зависимой переменной была оценка удовлетворенности, а независимыми – различные характеристики труда и личные особенности индивида, включая возраст, пол, расовую принадлежность и т.д. Автор первым возвел удовлетворенность трудом в ранг экономических категорий. Он предположил, что, исходя из факта гендерной дискриминации женщин на рынке труда, удовлетворенность работой и уровнем оплаты труда мужчин должна быть выше [6, с. 201]

Гипотеза 4 также исходит из вышеуказанного исследования, так как Кларк также предложил анализировать связь оценки удовлетворенности оплатой труда и уровня оплаты труда. Он предположил, что, влияние линейное и положительное, однако, хотелось бы отметить, что автор не учёл, что, исходя из микроэкономической теории отдача от увеличения оплаты труда не все время растёт прямо пропорциональна росту размера оплаты труда, предполагается, что рост выражается корнем из размера оплаты труда, но данное предположение требует предварительной проверки [6, с. 205]

Гипотеза 5 построена на основании первого исследования удовлетворенности работой через оценку функции полезности Хамермеша, проведённого в 1977 г. Автор первым провел регрессионный анализ, где зависимой переменной была удовлетворенность, а одной из независимых – разница между ожидаемой и реальной заработной платой, в которой коэффициент оказался статистически значимым. Хамермеш предположил, что этот фактор также может влиять и на удовлетворенность условиями оплаты труда, чем он выше, тем ниже удовлетворенность [4, с. 60]

Гипотезы 6 и 7 построены на современном исследовании Монусовой «Удовлетворенность трудом: межстрановые сопоставления», которое ис-

пользуя данные проекта ЦЕССИ за 2006 год (выборка 1300 человек) оценивала удовлетворенность работой и в частности удовлетворенность уровнем оплаты труда с помощью регрессионного анализа с использованием пробит моделей и порядковых логит моделей. Было выяснено, что на удовлетворенность оплатой труда значимо и существенно положительно влияют: автономия в организации работы, степень влияния на принятие важных решений (не обнаружено аналога в опросе ВЦИОМ), уровень образования человека.

Гипотезы исследования. В рамках исследования выделяются **гипотезы исследования (H)**, которые выводятся из релевантной периодики по исследуемому направлению и ряд **исследовательских вопросов (RQ)**, предложенных в рамках направления исследования и имеющих непосредственную связь с тестируемыми гипотезами, но не выведенных непосредственно из академической литературы. Разделение понятий приводится для выделения вклада автора в формирование самостоятельных гипотез исследования и проектных вопросов, предложенных для решения в рамках проекта.

Были выделены следующие исследовательские вопросы, определяющие вектор исследования:

RQ1: Какие факторы определяют удовлетворенность госслужащих уровнем оплаты труда и существующей системой премирования?

RQ2: Как на удовлетворенность уровнем оплаты влияет соотношение фиксированных/нефиксированных выплат в структуре денежного содержания?

В рамках данных вопросов формируется направление взаимодействия с релевантной академической литературой, для получения ряда гипотез исследования для теоретической модели:

H1: Существует нелинейное влияние возраста на удовлетворенность госслужащих уровнем оплаты и существующей системой премирования.

H2: Локальный экстремум удовлетворенности госслужащих уровнем оплаты труда и существующей системой премирования в зависимости от возраста, находится в средневзвешенной границе наступления кризиса среднего возраста в возрасте 40–50 лет.

H3: Госслужащие мужчины в среднем с меньшей вероятностью попадают в группу неудовлетворенных уровнем оплаты труда и существующей системой премирования чем женщины.

H4: Рост уровня оплаты труда понижает вероятность попадания в группу неудовлетворенных уровнем оплаты труда и существующей системой премирования.

H5: Рост размера разницы между реальным уровнем оплаты труда и справедливым уровнем оплаты труда, по мнению сотрудника, понижает вероятность попадания в группу неудовлетворенных уровнем оплаты труда и существующей системой премирования.

H6: Фактор автономии в организации работы сотрудника понижает вероятность попадания в группу неудовлетворенных уровнем оплаты труда и существующей системой премирования.

H7: Рост уровня образования сотрудника понижает вероятность попадания в группу неудовлетворенных уровнем оплаты труда и существующей системой премирования.

Анализ данных. В процессе исследования, производится анализ данных всероссийского социологического опроса государственных гражданских служащих (проведенного в 2020 году ВЦИОМ по заказу НИУ ВШЭ), представляющем из себя пространственную выборку из 2479 наблюдений по более чем 249 исследуемым параметрам и их модификациям.

Обоснование выбора эконометрического инструментария. Выбор эконометрического инструментария проводится в рамках ответов на исследовательские вопросы. Необходимо выбрать правильный эконометрический инструментарий для построения моделей, получения оценок и тестирования гипотез. Чтобы определить тип регрессионных моделей, нужно установить и изучить форму исследуемых зависимых переменных [5]. Так как форма данных для зависимой переменной является бинарной – принято решение использовать логистические регрессии в исследовании для моделирования зависимостей.

Для исследовательского вопроса **RQ1**, была создана бинарная переменная Y_1 , по следующей методике (1):

$$Y_1 = \begin{cases} 1 - \text{Респондент удовлетворен} \\ \text{премированием и оплатой;} \\ 0 - \text{Респондент не удовлетворен} \\ \text{премированием и оплатой} \end{cases} \quad (1)$$

В условиях, в которых регрессант бинарная переменная необходимо использовать логистическую регрессионную модель.

Обоснование выбора переменных. Выбор и обоснование переменных для анализа исходит из общей экономической теории вопроса оценки удовлетворенности оплатой труда и системой премирования в лице исследуемых вопросов и гипотез.

Переменные в данном проектном исследовании делятся в двух иерархиях: технической и блочной. В первой иерархии параметры разделяются на: «основные» – это параметры необходимые для тестирования гипотез; «вспомогательные» – это параметры необходимые для ответа на точечные исследовательские вопросы (в данном случае это только вопрос под кодом o9 для ответа на RQ2); «контрольные параметры» – прочие параметры, не входящие в первые две группы, но служащие для выведения правильной формы регрессионного уравнения, учитывающего все важные для анализа параметры (решения проблемы недоопределенности модели регрессии). Обоснование включения переменных первой группы приведено в обзоре по исследованию с привязкой параметров

к статьям. Вторая группа обосновывается необходимостью ответа на исследовательские вопросы. Третья группа решает вопрос получения эффективных и несмещенных оценок.

Вторая иерархия группирует параметры по разделам базовой анкеты: «персональная информация»; «удовлетворенность и мотивация»; «оплата труда»; «проектное управление»; «ключевых показателей эффективности»; «технологии в госуправлении».

Общий вид логистической регрессии представим в следующем виде:

$$Y_i = 1 / (1 + e^{-Z_i}) \quad (2)$$

$$\text{где } Z_i = \beta_0 + \beta_1 \cdot X_{1i} + \beta_2 \cdot X_{2i} + \dots + \beta_n \cdot X_{ni} + \varepsilon_i \quad (3)$$

Тогда, используя первую иерархию, можно в частном полугаггированном виде (группа «контрольные параметры», представлена в форме вектора; порядковая фиктивная переменная образования, для упрощения, также представле-

на в виде вектора) показать форму эконометрических уравнений для модели (4) ниже:

$$Y_{1i} = \beta_0 + \beta_1 \cdot A_i + \beta_2 \cdot A_i^2 + \beta_3 \cdot G_i + \beta_4 \cdot I_i + \beta_5 \cdot D_i + \beta_6 \cdot M_i + \beta_7 \cdot W_i + \bar{\beta}_{k+7} \cdot q_{6ik} + \bar{\beta}_{t+k+7} \cdot N_{it} + \varepsilon_i \quad (4)$$

где N_{it} – вектор контрольных переменных, а показатель D_i высчитывается как разница между реальным среднемесячным уровнем оплаты труда (о3) и справедливым уровнем оплаты труда, по мнению сотрудника (о2_5) – переменная для гипотезы № 5:

$$D_i = o3_i - o2_5_i$$

(5) Результаты оценки модели представлены ниже (табл. 2). В дальнейшем результаты используются для тестирования гипотез и получения выводов в следующих блоках проектного исследования. Стоит отметить, что все переменные исследования были перекодированы для исключения ответов с кодами «95–99». Описание используемых параметров приведены в табл. 1.

Таблица 1. Параметры исследуемых моделей и их обоснование

Код	Вопрос	Раскодировка
Y1	Насколько Вы удовлетворены уровнем оплаты и системой премирования?	0 – Не удовлетворен(а) 1 – Удовлетворен(а)
A (q2)	Сколько полных лет Вам исполнилось?	Количественная переменная, лет
A2 (–)	Квадрат возраста	Количественная переменная, лет
G (q1)	Пол респондента	0 – Женщина; 1 – Мужчина
I (o3)	Каким был Ваш среднемесячный уровень оплаты труда [...] за последний год?	Количественная переменная в тыс. руб. в месяц
Im (O2_5)	Сколько в вашем регионе составляет, на Ваш взгляд, справедливый уровень оплаты труда госслужащих, замещающих Вашу должность?	Количественная переменная в тыс. руб. в месяц
D (–)	Разница между среднемесячным уровнем оплаты труда и справедливым уровнем.	Количественная переменная в тыс. руб. в месяц
M	Что прежде всего обеспечивает продвижение работников по службе [...]?	1 – «Самостоятельность в работе» 0 – Иначе
o9	Какое соотношение постоянной части и переменной части оплаты сотрудника	1. 1/9; 2. 2/8; 3. 3/7; 4. 4/6; 5. 5/5; 6. 6/4; 7. 7/3; 8. 8/2; 9. 9/1. 99. Затрудняюсь ответить
W	Доля постоянной части оклада во всем окладе.	От 0.1 до 0.9
E	Укажите уровень Вашего образования	1. Образование ниже высшего и незаконченное высшее; 2. Высшее; 3. Второе (третье и т.п.) Высшее; 4. Учёная степень, звание;
P	Вы работаете индивидуально или в команде с коллегами?	1. Индивидуально 2. В команде
Q	Каков Ваш общий стаж госслужбы?	Количественная переменная, лет
MM	Что прежде всего обеспечивает продвижение работников по службе?	1 – «Достаточный уровень компетентности для должности» 0 – Иначе
I2	Как Вы оцениваете совокупный уровень оплаты Вашего труда? Ваш уровень оплаты труда...	1. достаточен в первую очередь для приобретения продуктов, оплаты ЖКХ (Категория I); 2. достаточен для приобретения продуктов, оплаты ЖКХ, но даже покупка одежды уже может иногда представлять трудности (Категория II); 3. достаточен для приобретения продуктов питания и одежды, оплаты ЖКХ, но покупка холодильника и т.п. представляет трудности (Категория III); 4. не достаточен только для осуществления крупных трат, таких как покупка жилья, автомобиля... (Категория IV);

Код	Вопрос	Раскодировка
		5. достаточен практически для любых трат, в т.ч. для оплаты жилья, дорогого автомобиля, отпуска (Категория V).
K	Действующая система показателей КПЭ положительно или отрицательно сказывается на эффективности работы?	1. Однозначно положительно; 2. Скорее положительно; 3. Никак не сказывается; 4. Скорее отрицательно; 5. Однозначно отрицательно.

Источник: методология авторов на основе данных ВЦИОМ за 2020 г.

Таблица 2. Оценка логистических регрессий для модели

Переменные		Модель Y1	Пред. эф-фекты
(A) Возраст сотрудника, лет		0.0190	0.00369
(A2) Возраст сотрудника в квадрате		-0.000412	-7.98e-05
(G) Пол сотрудника		0.388***	0.0751***
(D) Оценка «недоплаты» сотруднику		0.00758***	0.00147***
(I) Уровень оплаты труда		0.0120***	0.00233***
(M) Драйверы продвижения по службе		0.252**	0.0487**
(2.E) Высшее образование		0.351	0.0688
(3.E) Второе высшее		0.109	0.0215
(4.E) Учёное степень, звание		-0.0568	-0.0113
(W) Доля постоянной части оклада в окладе		-0.593**	-0.115**
(2.I2) Категория доходов II		0.0709	0.0160
(3.I2) Категория доходов III		1.227***	0.270***
(4.I2) Категория доходов IV		1.995***	0.398***
(5.I2) Категория доходов V		2.627**	0.468***
(P) Работает в команде		0.164*	0.0319*
(Q) Стаж госслужбы, лет		-0.00377	-0.000730
(2.K) Отношение к КЭП ск. положительно		-0.505***	-0.0897***
(3.K) Отношение к КЭП нейтрально		-0.963***	-0.180***
(4.K) Отношение к КЭП ск. негативно		-1.467***	-0.283***
(5.K) Отношение к КЭП негативно		-2.242**	-0.432**
(MM) Продвижение по службе – компетенции		0.378***	0.0732***
Константа		-0.728	
R² МакФаддена	15,6%	Классифицировано	70.40%
R² Наделькеркеса	19,0%	Чувствительность	78.60%
Площадь под кривой ROC	75.99%	Специфичность	58.17%

Примечание: робастные станд. ош. в скобках; *** p<0.01; ** p<0.05; * p<0.1

Источник: расчеты авторов на основе данных ВЦИОМ за 2020 г.

Оценка качества моделей. Оценку качества моделей проведём с использованием стандартного эконометрического инструментария для логистических регрессий. Методика оценки представляет собой следующий вид: сначала мы оцениваем матрицу ошибок и рассчитываем показатели чувствительности и специфичности, а также общее качество прогнозирования модели.

Далее мы оцениваем общую метрику качества регрессионной модели: статистика Хосмера-Лемешова, коэффициент детерминации МакФаддена и Наделькеркеса, статистика отношения правдоподобия. Оценки модели будут проверены на соблюдение классических предпосылок эконометрического анализа для получения эффективных и несмещённых оценок (BLUE оценки): проверка на мультиколлинеарность, гетероскедастичность, нормальность в распределении случайного члена. Все результаты агрегируются в рамках данного блока в таблицу 2 ниже (также результаты представлены в таб. 1).

После проводится анализ ROC-кривой, площади под ROC-кривой (показатель AUC) и производного от него показателя коэффициента Джини.

Для модели было получено высокое значение чувствительности модели (79%), но относительно низкую специфичность (58%). Общая прогнозная сила модели составила 70%. Модель адекватна на 5% уровне значимости, анализируя результаты по тесту отношения правдоподобия и теста Хосмера-Лемешоу. Количество наблюдений составляет 2479. Общая объясняющая сила модели, согласно R² Наделькеркеса составила 19%, что является относительно небольшим значением, но вполне адекватным для микроанализа респондентов. Значения коэффициента вздутия дисперсии для параметров не выходят за 4 ед. (не считая переменных A и A² для которых обнаруживается неизбежная коллинеарность, которая игнорируется). Согласно тесту Рамсея, модель признана адекватной, эндогенности не обнаруживается (ковариация ошибок и регрессоров равна нулю), наблюдается отсутствие нормальности в распределении ошибок и гетероскедастичность (последняя неминута для бинарной зависимой переменной) (табл. 3).

Значение площади под ROC-кривой (показатель AUC) составляет порядка 76%, когда производная от него – коэффициент Джини равен 0,52. Значение не столь высокое, но вполне адекватное для использования модели для выдвижения реко-

мендаций и предложений по выбору оптимального подхода для воздействия на человеческие ресурсы в государственном органе и более результативном влиянии на эффективность работы персонала и, соответственно, успешность деятельности государственного органа.

Таблица 3. Агрегированные показатели качества для модели

Показатели качества	Модель
Критерии оценки логистических регрессий	
Тест отношения правдоподобия	519.874
P-значение	0.000
Тест Хосмера-Лемешоу (10 групп)	5.62
P-значение	0.6893
Площадь под ROC-кривой	75.99%
PPV	73.72%
NPV	64.54%
Базовые предпосылки регрессионного анализа	
Средний VIF	2.15
Максимальный VIF (не считая A и A ²)	3.98
Тест Бройша-Пагана	30.82
P-значение	0.0000
Тест Рамсея	1.47
P-значение	0.23
Ковариация ошибок и регрессоров	0.00
Тест Шапиро-Уилка	11.503
P-значение	0.00000

Источник: расчеты авторов на основе данных ВЦИОМ за 2020 г.

Результаты исследования и полученные выводы. Результаты тестирования гипотез в агрегированном виде предложены в приложении 6 (см. табл. 9). Выводы всего исследования формируются на основе ответа на основные исследовательские вопросы, исходя из результатов тестирования и построения моделей 1 и 2. Были получены следующие выводы:

1. В результате ответа на исследовательский вопрос 1 (RQ1), какие факторы определяют удовлетворенность госслужащих уровнем оплаты труда и существующей системой премирования, определены следующие параметры: возраст и возраст в квадрате; пол; разница между реальной и ожи-

даемой зарплатой; уровнем дохода; фактора автономии в работе; соотношению фиксированных/нефиксированных выплат и прочим контрольным параметрам (см. таблицу 3).

2. В результате ответа на исследовательский вопрос 2 (RQ2), как на удовлетворённость уровнем оплаты влияет соотношение фиксированных / нефиксированных выплат в структуре денежного содержания, получен вывод, что рост доли нефиксированных выплат на 10% снижает вероятность, попадают в группу удовлетворенных уровнем оплаты труда и существующей системой премирования на 11.5 пп.

Обсудим результаты тестирования гипотез для модели:

Гипотеза **H1** не отвергается в модели, несмотря на то что в ней выявляется незначимость этой переменной (из-за мультиколлинеарности), при исключении данного параметра, нормированный R² в модели уменьшается, что говорит об значимости переменной. Гипотеза **H2** отвергается в модели, локальный экстремум для Y1–23 года. Гипотезы **H3-H6** НЕ отвергаются на 5% уровне значимости (см. табл. 3). Гипотеза **H7** отвергается в модели на 5% уровне значимости для всех исследуемых категорий (см. табл. 3). Связь незначимая.

В блоке «оплата труда» и во всем опросе ВЦИОМ была изучена целая палитра интересных факторов, которые характеризуют привлекательность денежного содержания госслужащего.

Главная проблема в оплате госслужащего, что большая часть оплаты труда приходит премией раз в квартал с большой задержкой (обычно в конце текущего квартала получаешь премию за прошлый квартал). Это, технически, позволяет удерживать сотрудника на рабочем месте и на данной работе квартал до премии, плюс факт того, что тебе должны выплатить существенную премию, за ту часть времени, которую ты уже проработал, заставляет продолжать работать на должности. При увольнении никто не гарантирует получение этой премии. При плохой работе, сотрудника можно лишить премии и это мотивирует сотрудника выполнять свою работу. По мнению автора, если сотрудника лишить премии дважды подряд, то зарплаты сотрудника предельно хватит для обеспечения себя минимальными благами для существования (в особенности в крупном мегаполисе) (табл. 4).

Таблица 4. Частотный анализ реального и ожидаемого соотношения постоянной и переменной части оклада

Постоянная ЗП к переменной части ЗП	Реальное соотношение			Ожид. сотрудником		
	Кол-во	%	Итого	Кол-во	%	Итого
10% к 90%	14	0.79	0.79	12	0.67	0.67
20% к 80%	60	3.39	4.19	15	0.84	1.51
30% 70%	131	7.41	11.60	29	1.62	3.14
40% к 60%	123	6.96	18.55	49	2.75	5.88
50% к 50%	240	13.57	32.13	251	14.06	19.94
60% к 40%	209	11.82	43.95	167	9.36	29.30

Постоянная ЗП к переменной части ЗП	Реальное соотношение			Ожид. сотрудником		
	Кол-во	%	Итого	Кол-во	%	Итого
70% к 30%	304	17.19	61.14	480	26.89	56.19
80% к 20%	283	16.01	77.15	388	21.74	77.93
90% к 10%	404	22.85	100.00	394	22.07	100.00

Источник: расчеты авторов на основе данных ВЦИОМ за 2020 г.

Так, согласно переменной 09 порядка 32% выборки сталкивается как минимум 50% переменным окладом, а более 3/4 выборки (77%) с не менее чем 20% переменным доходом. Согласно переменной 010 порядка лишь 20% выборки хотят иметь 50% долю переменный оклада и выше (например, уже лишь 6% выборки согласны на 60% доли переменный оклада). Видно, что во втором случае, госслужащие смещают значение переменного дохода ближе к «адекватному значению» в 20%. Это соответствует примерно 2.4 окладом дополнительно в год, а не 6 окладам, как это получается в реальности в среднем (см. таблицу 3).

Используя данные результаты, можно предложить ряд предложений и рекомендаций в следующем разделе данного проектного исследования.

Предложения и рекомендации. Возраст значимо влияет на удовлетворенность оплатой труда и системой премирования (хоть мультиколлинеарность и делает в таблицах данные параметры незначимыми). Однако локальный экстремум наблюдается уже для возраста 22 лет. Другими словами, рекомендуется воздействовать на все возрастные группы в организации.

Чтобы повысить уровень удовлетворенности трудом молодых сотрудников достаточно задействовать социально-психологические способы мотивации персонала: внедрение системы управления карьерой молодых специалистов; организация корпоративных мероприятий, имеющих популярность в молодежной среде; проведение профессиональных конкурсов для молодых специалистов в виде индивидуальной или групповой работы; вручение памятных грамот, сертификатов, кубков по итогам конкурсов. Программы мотивации сотрудников предпенсионного возраста могут включать следующие мероприятия: публичное признание достижений сотрудника со стороны руководства; создание комфортных условий для осуществления трудовой деятельности; психологическая подготовка сотрудников к будущему «высвобождению».

Обнаруживается возможный эффект дискриминации женщин на рабочем месте, анализируя факт того, что госслужащие мужчины в среднем с меньшей на 7.55 пп. вероятностью попадают в группу неудовлетворенных уровнем оплаты труда и существующей системой премирования чем женщины. Рекомендуется сфокусироваться на контроле равенства в соблюдении прав женщин и мужчин на рабочих местах и сокращать раз-

ницу между удовлетворенностью мужчин и женщин, при этом не ухудшая положения мужчин на работе (это неэффективно со стороны общественного благополучия).

Рост уровня оплаты труда понижает вероятность попадания в группу неудовлетворенности уровнем оплаты труда и существующей системой премирования на 2.33 пп. за каждые 10 тыс. руб. роста уровня оплаты труда. Данный эффект сложно признать существенным, но в ряде случаев повышение уровня оплаты труда может быть эффективным методом повышения удовлетворенности уровнем оплаты труда и существующей системой премирования. В особенности данный подход будет более эффективен, если по мнению сотрудника его реальная заработная плата существенно и в меньшую сторону отличается от справедливой заработной платы. Так рост значения данной разницы на 10 тыс. руб. приводит к понижению вероятности попадания в группу удовлетворенности уровнем оплаты труда и существующей системой премирования на 1.47 пп. Если комбинировать данный подход, можно добиться значимого и существенного эффекта.

Однако, касаясь вопроса оплаты труда, предполагается, что наиболее эффективнее было **бы увеличивать долю фиксированного дохода в общем доходе**, которая на рост доли фиксированных выплат на 10%, повышает вероятность попадания в группу удовлетворенных уровнем оплаты труда и существующей системой премирования на 11.5 пп.

Подтверждается эффект положительного влияния автономии в организации работы на вероятность попадания в группу удовлетворенности уровнем оплаты труда и системой премирования. Так при наличии автономии, вероятность попадания в группу растёт на 4.87 пп., что является существенным значением. Рекомендуется повышать автономию и самостоятельность на рабочем месте.

Литература

1. Карташевич Е. В., Агишева А.В., Григорьева А.А. Применение эконометрических методов в системе оценки удовлетворенности персонала //Символ науки. – 2015. – № . 9–1. стр. 142–149
2. Ильясов Ф.Н. Удовлетворенность трудом (анализ структуры, измерение, связь с производственным поведением). Наука, 1988. 100 с.

3. Кон И.С. В поисках себя. Личность и ее самосознание. – М.: Политиздат, 1984. – 335 с.
4. Монусова Г. Удовлетворенность трудом: межстрановые сопоставления //Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – Т. 12. – С. 74–83.
5. Федорова Е.А., Гиленко Е.В. Методология финансовых исследований. Учебное пособие // Вузовский учебник, Инфра-М. – 2017. – 284 с.
6. Hamermesh Daniel. 1977. "Economic Aspects of Job Satisfaction" in "Essays in Labor Market Analysis" by Orley Ashenfelter & Wallace Oates. Halsted Press. pp 53–72

FINANCIAL INCENTIVES FOR THE WORK OF CIVIL SERVANTS: FACTORS FOR EVALUATING EFFICIENCY

Polyanskaya E.S.
MTS PJSC

This article is devoted to the analysis of factors affecting the satisfaction of civil servants with the level of remuneration and the existing bonus system. The study analyzes data from the All-Russian sociological survey of government civil servants (conducted in 2020 by VTSIOM commissioned by the HSE), which is a spatial sample of 2,479 observations on more than 249 studied parameters and

their modifications. The methods of correlation and regression analysis in the face of logistic regression modeling are used. The following parameters affecting satisfaction are determined: age and age squared; gender; the difference between real and expected salary; income level; the factor of autonomy in work; the ratio of fixed/non-fixed payments and other control parameters.

Keywords: employee satisfaction; remuneration system; bonus system; logistic regression.

References

1. Kartashevich E. V., Agisheva A.V., Grigorieva A.A. Application of econometric methods in the personnel satisfaction assessment system //A symbol of science. – 2015. – No. 9–1. pp. 142–149
2. Ilyasov F.N. Satisfaction with work (analysis of structure, measurement, connection with production behavior). Science, 1988. 100 p.
3. Kon I.S. In search of himself. Personality and its self-consciousness. – М.: Politizdat, 1984. – 335 p.
4. Monusova G. Job satisfaction: cross-country comparisons // World economy and international relations. – 2008. – Vol. 12. – pp. 74–83.
5. Fedorova E.A., Gilenko E.V. Methodology of financial research. Textbook // University textbook, Infra-M. – 2017. – 284 p.
6. Hamermesh Daniel. 1977. "Economic aspects of job satisfaction" in "Essay on the analysis of labor markers" Orly Ashenfelter and Wallace Oates. Halsted Press. pp. 53–72

Попова Елена Владимировна,

д.э.н., проф., профессор кафедры теории менеджмента
и бизнес-технологий, РЭУ им. Г.В. Плеханова
E-mail: epo56@rambler.ru

В современных условиях рыночная экономика характеризуется высоким уровнем конкуренции и стремительным темпом развития. Для успешной деятельности и удержания конкурентоспособного положения компаниям необходимо продумывать стратегию своей работы, что делают далеко не все организации по ряду причин – высокая стоимость, затраты времени и ресурсов, необходимость подбора компетентных сотрудников, отсутствие понимания о необходимости данного процесса. Целью данной статьи является обзор текущих современных технологий и методов стратегического управления организацией. Среди методов выделены следующие: обобщение теоретических знаний в изучаемой области, анализ особенностей и преимуществ (недостатков) ряда методов

Стратегическое управление является сложным и затратным процессом, но эти затраты окупаются в дальнейшем. Основная роль в успехе разработки стратегии лежит на плечах компетентных сотрудников организации – руководства компании и отделов, аналитиков и внешних аудиторов. Также важно использование современных технических и информационных средств – программы автоматизации и аналитики процессов, средства коммуникации команды, средства защиты информации, нейронные сети и т.д. Все перечисленные средства позволяют не только способствовать разработке стратегии, но и проводить процессы аналитики, контроля и внесения изменений. Перспективными направлениями для работы в данной области является популяризация среди руководства компаний необходимости внедрения стратегического планирования и управления, а также развитие информационных технологий для нужд отрасли.

Ключевые слова: стратегическое управление; управление бизнес-процессами; экономика; информационные технологии; конкурентоспособность бизнеса.

Введение

Стратегическое управление – это организация и использование бизнес-ресурсов для достижения целей компании. Это не индивидуальная и единовременная инициатива, а скорее непрерывный процесс формулирования, оценки и совершенствования стратегии с целью получения конкурентного преимущества.

Сегодня, в условиях рыночной экономики, стратегический менеджмент – это особая технология управления, гарантирующая нормальное осуществление организации производственного процесса в постоянно меняющихся условиях [1]. Только 5% от общего числа компаний прорабатывают стратегию, но только они получают более высокую прибыль, чем в среднем по отрасли. Отсутствие стратегии или ошибки в ее реализации приводят к неэффективному использованию ресурсов и, прежде всего, к потере времени, являющегося одним из самых невозвратных составляющих успеха на рынке [2].

Инновационные методы организационного управления всегда привлекали перспективных менеджеров и помогали компаниям обеспечивать долгосрочные конкурентные преимущества. Новые методы управления организацией в условиях изменчивой среды и обострения конкуренции являются ключом к повышению конкурентоспособности. Усиление преимуществ конкретной компании – это не случайность, а результат систематической работы по созданию и укреплению возможностей, необходимых для развития организации. Эта работа проводится в рамках стратегического управления компанией.

Результаты и обсуждение

Результаты, которых организация стремится достичь в течение многолетнего периода, являются ее долгосрочными целями. Эти цели обычно охватывают некоторые или все следующие аспекты: прибыльность, возврат инвестиций, конкурентная позиция, технологическое лидерство, производительность, отношения с сотрудниками, социальная ответственность и развитие сотрудников. Чтобы иметь высокую эффективность, каждая цель должна быть конкретной, измеримой, достижимой и согласованной с другими корпоративными целями. Большинство исследователей и стратегических аналитиков одобряют научную оценку, в соответствии с которой стратегическим менеджерам рекомендуется систематически оценивать внешнюю среду фирмы и оценивать плюсы и минусы множества альтернатив, прежде чем формулировать стратегию.

Бизнес-среда рассматривается как в значительной степени объективная, поддающаяся анализу и в значительной степени предсказуемая. Поэтому стратегические менеджеры должны следовать систематическому процессу анализа внешней среды, конкурентной среды и внутренней среды и строить стратегию организации на этом фундаменте.

Согласно этой точке зрения, стратегические менеджеры должны быть подготовленными, высококвалифицированными аналитиками, способными изучать огромное количество объективных данных и преобразовывать их в желаемое направление развития для фирмы. Ученые-стратеги склонны минимизировать или вообще отвергать роль воображения и творчества в процессе разработки стратегии и, как правило, не восприимчивы к альтернативам, которые появляются в результате любого процесса, отличного от комплексного аналитического подхода. Согласно художественному взгляду на стратегию, отсутствие предсказуемости окружающей среды и быстрый темп изменений делают тщательное планирование стратегии в лучшем случае ненадежным. Вместо этого стратеги должны использовать большие доли творчества и интуиции, чтобы разработать комплексную стратегию для фирмы. Творчество и инновации важны и поощряются, но с наибольшей вероятностью они воплотятся в организационный успех, когда они являются частью комплексного, систематического подхода к стратегическому управлению [3].

Одним из инструментов стратегического управления предприятием и повышения его уровня конкурентоспособности является стратегическая сегментация сфер деятельности, в том числе и инновационных. Полученный с помощью определенных методов стратегический сегмент представляет собой сферу деятельности, которая характеризуется уникальным набором ключевых факторов успеха, охватывает определенные технологии. результатом процесса стратегической сегментации является подробная картина деятельности предприятия в разбивке по стратегическим сегментам, получаемая путем анализа характеристик видов деятельности. Базируемый на стратегической сегментации деятельности стратегический анализ предприятия дает новое видение стратегических проблем и позволяет быстро выявить пробелы и опасности, которые несут в себе разрабатываемые стратегии, является фундаментом для решения многих проблем, определяет отклонения от ожидаемого состояния или от нормы, выявляет причины и последствия отклонений [4].

Принято выделять два основных типа стратегического менеджмента. Первый – это регулярный менеджмент, который содержит в своей структуре несколько систем, дополняющих друг друга. В рамках этого типа стратегического управления происходит процесс управления основными возможностями компании. – Второй тип стратегического планирования осуществляется в рамках реального времени и связан с решением задач, воз-

никающих непредвиденно. Важно отметить, что в рамках этого типа планирования также происходит уточнение стратегии [5].

Основными этапами стратегического управления являются:

- анализ внешней и внутренней среды предприятия (стратегическая диагностика);
- определение миссии и основных целей предприятия (выбор стратегических целей);
- стратегическое планирование;
- стратегический контроль [2]

SWOT-анализ-это один из видов рамок стратегического управления, используемых организациями для построения и тестирования своих бизнес-стратегий. SWOT-анализ выявляет и сравнивает силы и возможности организации с внешними возможностями и угрозами ее окружения. SWOT-анализ проясняет внутренние, внешние и другие факторы, которые могут оказать влияние на цели и задачи организации.

Процесс SWOT помогает руководителям определить, будут ли ресурсы и способности организации эффективны в конкурентной среде, в которой она должна функционировать, и уточнить стратегии, необходимые для сохранения успеха в этой среде.

Конкуренты почти всегда копируют идеи, которые работают. Таким образом, задача состоит в создании устойчивых конкурентных преимуществ. Именно на это и направлена стратегия – на такую позицию на рынке, чтобы компания не только могла получать более высокую маржу прибыли, чем ее конкуренты, но и была способна удерживать позицию в течение длительного периода времени.

Постановка целей лежит в основе стратегического планирования. Процесс постановки целей преобразует стратегическое видение и направление в достижимые результаты и руководство на пути развития [6]. SCRUM – одна из эффективных методологий разработки проектов, она регламентирует процесс управления проектом на основе технологии, обеспечивающей максимальный эффект при минимальных затратах ресурсов. Технология SCRUM: команда активно участвует в логистике времени и четко определяет свои цели и задачи. Это позволит вам избавиться от всего ненужного и перейти к четко определенным целям. Методология agile фокусируется не на статике, а на динамическом формулировании требований к конечному результату и обеспечении их реализации посредством непрерывного взаимодействия в рамках самоорганизующейся команды [6]. Для Scrum характерна команда различных профильных специалистов и модератора (scrum-master), что позволяет эффективно разделять и делегировать рабочие задачи внутри команды. В обязанности модератора входит общая координация, проведение совещаний и мотивация команды. Канбан не устанавливает четких сроков завершения работ, что эффективно для опытных групп с высоким уровнем мотивации. Канбан спо-

собен привести команду к лучшему результату при условии его правильной настройки, управления. Точный расчет объема работ для участников, грамотная расстановка ограничений, концепция кайзен (поиск путей для постоянного улучшения) позволяют Канбан бережнее расходовать ресурсы, укладываться в сроки и финансовые ограничения.

Помимо финансовой выгоды, стратегическое управление также может повысить мотивацию на рабочем месте. Постановка эффективных целей для сотрудников и вовлечение их в организационные задачи могут улучшить общую производительность. Исследования показывают резкое увеличение производительности как сотрудников, так и бизнеса, когда цели согласованы [7]. Один из принципов работы Agile – люди и их эффективное и комфортное профессиональное взаимодействие ценится выше, чем процессы и инструменты для достижения целей. Для Scrum характерен такой подбор команды, чтобы количество участников составляло 5–9 человек и каждый из них имел более чем одну профессиональную компетенцию, каждый должен быть самоорганизован и уметь принимать на себя ответственность. Несмотря на то, что это зачастую относят к минусам системы (сложно подобрать такую команду), но при взаимном интересе к проекту, при успешной работе ранее – такая команда может достичь высокой эффективности.

Исследования показывают, что качественно визуализированная информация позволяет лучше донести стратегию до сотрудников организации [8]. Наглядный и широко распространенный метод канбан-досок очень удобен для оценки текущего состояния проекта, выполненных и будущих задач. Это позволяет всем членам команды визуализировать объем и ход работ. Суть канбан в ограничении объема незавершенной работы и достижении максимальной эффективности (или скорости). Зачастую незавершенные дела откладываются и забываются, затем срывая сроки (что в канбане пресекается). Важно уделять внимание созданию единого информационного и понятийного поля, в котором различные подразделения могут общаться на одном языке. Это важно, т.к. стратегические термины и понятия могут неоднозначно толковаться и приводить [8].

Реализация возможностей процессного подхода в стратегическом управлении современной организацией требует решения целого ряда существенных методологических вопросов, включая технологию альтернативного выбора целевых показателей, их метрик и индикаторов с учётом стадии жизненного цикла организации, структуры собственности, ключевых факторов успеха отрасли, иных факторов [9]. Учитывая миссию и цели, проанализировав сильные и слабые стороны фирмы, а также экологические возможности и угрозы, стратеги должны приступить к разработке возможных альтернативных стратегий. Возможны различные стратегические варианты достижения той или иной цели. Целью рассмотрения различ-

ных стратегических вариантов является принятие наиболее подходящей стратегии. Это обуславливает необходимость оценки альтернатив стратегии по определенным критериям: пригодность, осуществимость, приемлемость.

Фирмы, которые постоянно измеряют и анализируют результаты своего стратегического подхода, с большей вероятностью добьются успеха и увидят улучшение финансовых показателей [7]. Total experience – это бизнес-стратегия, которая объединяет опыт сотрудников, опыт клиентов, опыт пользователей и мультиопыт в различных точках взаимодействия для ускорения роста. Общий опыт может способствовать повышению доверия клиентов и сотрудников, удовлетворенности, лояльности и пропаганде благодаря целостному управлению опытом заинтересованных сторон [10]. Большое значение имеет проведение внешнего аудита стратегических процессов как основы для уточнения планов дальнейшего развития. В условиях современного курса на глобализацию, интернационализацию и кросс-культурные компании, обмен опытом с зарубежными руководителями позволяет получить передовые знания и навыки в свою деятельность. Транснациональное стратегическое управление объединяет преимущества как национальных, так и глобальных стратегий. Она направлена на то, чтобы подчеркнуть региональную (национальную) специфику и повысить национальную заинтересованность, одновременно стандартизируя операции в различных регионах и странах, чтобы получить экономию от масштаба. Успешные транснациональные стратегии строятся на основе сильного общего видения частных (национальных) аспектов и столь же сильной операционной инфраструктуры, которая является общей для разных стран. Это требует значительных инвестиций в инфраструктуру и управленческие ресурсы [11]. Для Agile в целом характерна работа кроссфункциональных команд. Кросс-функциональные команды позволяют всем своим участникам узнавать много нового из смежных областей, понимать особенности работы коллег из других подразделений. Но самое ценное – это совместное принятие решений, имея разные взгляды с точки зрения своих специализаций.

Главные стратегические технологические тенденции ускоряют развитие цифровых возможностей и стимулируют рост за счет решения общих бизнес-задач. Data fabric (ткань/сетка данных) – автономная экосистема, которая используется для максимально эффективного доступа к корпоративным данным. Она может использовать аналитику для обучения и активно рекомендовать, где следует использовать и изменять данные. Это может сократить затраты на управление данными до 70%. Так, например, данная технология может использоваться для внутреннего анализа фирмы. Цифровые технологии могут определить производственные возможности на основе существующих или доступных ресурсов. На основе этого анализа формируется профиль компании. В любой

определенный момент времени профиль компании отражает количество и качество финансовых, человеческих и физических ресурсов, доступных фирме.

Композитные приложения создаются из модульных компонентов, ориентированных на бизнес. Композитные приложения упрощают использование и повторное применение кода, ускоряя время вывода на рынок новых программных решений и повышая ценность предприятия.

Аналитика решений (Decision Analytics) – это практический подход к улучшению процесса принятия решений в организациях. Он моделирует каждое решение как набор процессов и использует интеллектуальные и аналитические данные для информирования, анализа и улучшения решений. Аналитика решений может поддерживать и улучшить процесс принятия решений человеком и потенциально автоматизировать его, используя передовую аналитику, моделирование и искусственный интеллект [10]. Внедряя нейросетевые технологии в бизнес-процессы компании, можно добиться оптимизации: экономии времени на аналитические процессы, автоматического получения новых данных для анализа по мере обучения системы, быстрого онлайн-профилирования сотрудников без привлечения дорогостоящих экспертов (особенно важно для аналитики в крупных компаниях). Прогнозирование на основе нейронных сетей имеет много недостатков. Для создания приемлемой модели обычно требуется большое количество наблюдений, и для целей обучения необходимо тщательно подбирать весовые коэффициенты. Несмотря на эти недостатки, использование нейронных сетей имеет значительные преимущества в прогнозировании по сравнению с более простыми статистическими методами. Преимуществом нейронной сети является также высокая устойчивость к шуму и возможность использования неограниченного числа независимых переменных [12]. Поскольку стратегия в основном направлена на объяснение устойчивых различий в результатах деятельности предприятия во времени, наиболее важной зависимой переменной в большинстве исследований стратегии до настоящего времени являлось какое-либо измерение результатов деятельности, как правило, финансовые показатели. Но должны ли интересы акционеров продолжать доминировать в исследованиях стратегии? Недавний кризис подчеркнул необходимость дополнения финансовых показателей другими измерениями, важными для других заинтересованных сторон, например, влиянием экономической деятельности на окружающую среду [13].

Можно предположить, что формулирование и реализация стратегии, которые являются двумя основными аспектами стратегического менеджмента, имеют множество преимуществ.

1. Финансовые выгоды:

На основании эмпирических исследований и логического анализа можно сделать вывод, что влияние стратегического управления в основном

отражается в улучшении финансовых показателей с точки зрения прибыли и роста для компаний с развитыми системами стратегического управления, которые оказывают значительное влияние как на планирование, так и на реализацию стратегии.

2. Расширенные возможности предупреждения проблем:

Это, вероятно, является результатом поощрения внимания подчиненных, которые предупреждены о потребностях стратегического планирования, к помощи управляющим в их действиях по мониторингу и прогнозированию стратегии.

3. Повышение качества стратегических решений за счет группового взаимодействия:

Процесс группового взаимодействия для принятия решений способствует генерации альтернативных стратегий и лучшему отбору вариантов за счет обмена мнениями и компетенциями членов группы. Таким образом, вероятно, будут выбраны лучшие альтернативы и приняты меры.

4. Повышение мотивации сотрудников:

Участие сотрудников или их представителей в формулировании стратегии приводит к лучшему пониманию приоритетов и операций системы вознаграждения. Кроме того, с их стороны лучше оценивается связь вознаграждения за производительность, присущая стратегическому плану.

5. Сокращение пробелов и дублирования в деятельности:

При формулировании стратегии происходит лучшее понимание обязанностей отдельных лиц и групп. Ролевая дифференциация, которая существует по определению, должна уменьшить пробелы и совпадения в деятельности групп и отдельных сотрудников.

6. Минимальное сопротивление изменениям:

Преимущество приемлемости изменений с минимальным сопротивлением также, вероятно, следует за процессом участия в разработке стратегии всей команды, поскольку существует большее осознание основы выбора конкретного варианта и доступных альтернатив. Неопределенность, связанная с изменениями, также устраняется в процессе, и сопротивление изменениям становится безвредным.

В статье была рассмотрена значительная выборка методик и технологий стратегического планирования и управления, позволяющих компании добиться высокого уровня конкурентоспособности и устойчивого развития. Стоит ещё раз акцентировать внимание на том, что максимальной эффективности можно добиться только при комплексном подходе – проектирование стратегии, организация и внедрение различных методик, стратегический контроль и аналитику всех результатов. Всё это укладывается в цикл Шухарта-Деминга (PDSA – Plan-Do-Study-Act). Только комплексные и постоянные действия станут ключом к успеху в современном мире. Так, по результатам опроса 2 тысяч руководителей крупных компаний, получена следующая информация (рис. 1) [8].



Рис. 1. Сравнение успеха стратегий в зависимости от их срока

Как видно из данных рисунка 1, наиболее успешны компании, планирующие свою деятельность более чем на 5 лет (всего 6% организаций). Такой малый процент связан с малой осведомлённостью руководителей о необходимости планирования, с низким уровнем компетенций сотрудников по аналитике, с нежеланием вкладывать ресурсы (финансовые, кадровые, технические).

Заключение

Стратегический менеджмент играет ключевую роль в достижении успеха и сохранении уровня конкурентоспособности в современной бизнес-среде. Стратегическое управление – это комплекс решений и действий, который приводит к разработке эффективной стратегии, помогающей достичь целей организации. Помимо более быстрого и эффективного принятия решений, использования возможностей и направления работы, стратегическое управление помогает сокращать расходы, мотивировать и поощрять сотрудников, противостоять угрозам или, лучше, превращать эти угрозы в возможности, прогнозировать вероятные тенденции рынка и улучшать общую производительность. Эффективное стратегическое управление постоянно планирует, контролирует и тестирует деятельность организации, что приводит к повышению операционной эффективности, доли рынка и прибыльности. Лишь 6% организаций формируют стратегию более чем на 5 лет, но при этом вероятность их успеха выше на 22%, чем у тех, кто планирует на 5 и менее лет.

Во многом успешность стратегического управления зависит от единства целей сотрудников компании, внутренней и внешней мотивации к развитию, а также от наличия высокообразованных компетентных кадров. Внедрение таких ряда методов управления из технологий scrum, agile, kanban позволяют во многом «настроить» успешную и продуктивную работу команды. Информационные технологии и программы – ресурс для снижения временных и трудовых затрат на операционную работу, а также перспективные средства для аналитики и автоматизации множества процессов.

Литература

1. Гаршин, А. С. (2017) Особенности стратегического управления. Молодой ученый, 26 (160), 99–102.
2. Боваева, К.М., Мадеева Г.А. (2016) Современные аспекты стратегического управления на предприятии, Тенденции развития экономики и менеджмента / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции (Казань), 16, 135–137.
3. Tse, E. (2014) Chapter 1 – Fundamentals of Strategic Management. Strategic management, 4–12.
4. Trifonov, Yu..., Shiryayeva, Yu., Gromnitskiy, V.S. (2018) Formation of enterprise activity strategies using neural networks. Creative economy, 12(6), 805–816.
5. Малинин, С.А. (2012) Мы вступаем в полосу высокой инфляции. Эксперт. – 4, 12.
6. Ходыревская, В.Н. (2018) Современные технологии в системе стратегического управления. Политика, экономика и инновации, 5 (22), 22.
7. MBA (2019) What is strategic management and why is it important? [Электронный ресурс] URL: <https://online.vu.edu.au/blog/>
8. Рыцев, Д.А. (2015) Новые методы управления организацией на примере внедрения системы стратегического менеджмента. Strategium.Space. [Электронный ресурс] URL: <https://strategium.space/news/>
9. Rustov, Yu., Rustova, A. (2018) Strategic Management of a Modern Organization: Concept Synergy Effect. Management Science, 8, 20–31.
10. Gartner Inc. (2021) Gartner Top Strategic Technology Trends for 2022 [Электронный ресурс] URL: <https://www.gartner.com/>
11. McGee, J., Sammut-Bonnici, T. (2015) Strategic management. Wiley encyclopedia of management, 12, 2–5.
12. Лисовский, А.Л. (2020) Применение нейросетевых технологий для разработки систем управления. Стратегические решения и риск-менеджмент, 11 (4), 378–389.
13. Gibbons, P., Sharkey, S., Fhionnlaoich, C. (2015) Strategic management: A perspective on the development of the field of strategic management and the contribution of the Irish Journal of Management. The Irish Journal of Management, 34, 22–41.

MODERN TECHNOLOGIES OF STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

Ропова Е.В.

PRUE G.V. Plekhanov

In modern conditions, the market economy is characterized by a high level of competition and a rapid pace of development. In order to be successful and maintain a competitive position, companies need to think over their work strategy, which not all organizations do for a number of reasons – high cost, time and resources, the need to select competent employees, lack of understanding about the need for this process.

The purpose of this article is to review current modern technologies and methods of strategic management of the organization. Among the methods, the following are distinguished: generalization of theoretical knowledge in the field under study, analysis of the features and advantages (disadvantages) of a number of methods. Strategic management is a complex and costly process, but these costs pay off in the long run. The main role in the success of strategy development lies on the shoulders of competent employees of the organization – company and department management, analysts and external auditors. It is also important to use modern technical and information tools – automation programs and process analytics, team communication tools, information security tools, neural networks, etc. All of these tools allow not only to contribute to the development of the strategy, but also to carry out the processes of analytics, control and change. Promising areas for work in this area is the popularization among company management of the need to introduce strategic planning and management, as well as the development of information technology for the needs of the industry.

Keywords: strategic management; business process management; economy; information Technology; business competitiveness.

References

1. Garshin, A. S. (2017) Features of strategic management. *Young Scientist*, 26(160), 99–102.
2. Bovaeva, K.M., Madeeva G.A. (2016) Modern aspects of strategic management at the enterprise, *Trends in the development of economics and management / Collection of scientific papers based on the results of the international scientific and practical conference (Kazan)*, 16, 135–137.
3. Tse, E. (2014) Chapter 1 – Fundamentals of Strategic Management. *Strategic management*, 4–12.
4. Trifonov, Yu., Shiryayeva, Yu., Gromnitskiy, V.S. (2018) Formation of enterprise activity strategies using neural networks. *Creative economy*, 12(6), 805–816.
5. Malinin, S.A. (2012) We are entering a period of high inflation. *Expert*. – 4, 12.
6. Khodyrevskaya, V.N. (2018) Modern technologies in the strategic management system. *Politics, Economics and Innovations*, 5 (22), 22.
7. MBA (2019) What is strategic management and why is it important? [Electronic resource] URL: <https://online.vu.edu.au/blog/>
8. Rytsev, D.A. (2015) New methods of organization management on the example of the implementation of a strategic management system. *Strategy Space*. [Electronic resource] URL: <https://strategium.space/news/>
9. Rustov, Yu., Rustova, A. (2018) Strategic Management of a Modern Organization: Concept Synergy Effect. *Management Science*, 8, 20–31.
10. Gartner Inc. (2021) Gartner Top Strategic Technology Trends for 2022 [Electronic resource] URL: <https://www.gartner.com/>
11. McGee, J., Sammut-Bonnici, T. (2015) Strategic management. *Wiley encyclopedia of management*, 12, 2–5.
12. Lisovsky, A.L. (2020) Application of neural network technologies for the development of control systems. *Strategic Decisions and Risk Management*, 11(4), 378–389.
13. Gibbons, P., Sharkey, S., Fhionnlaoich, C. (2015) Strategic management: A perspective on the development of the field of strategic management and the contribution of the Irish Journal of Management. *The Irish Journal of Management*, 34, 22–41.

Гибкое управление в сфере закупок: скрам-мастер и эффективное решение задач закупочной деятельности

Гладилина Ирина Петровна,

доктор педагогических наук, профессор кафедры управления государственными и муниципальными закупками Московского государственного университета управления Правительства Москвы.

E-mail: gladilinaip@edu.mos

Сергеева Светлана Александровна,

кандидат экономических наук, научный сотрудник кафедры Управления активами МГИМО МИД России

E-mail: ugmzmag@gmail.com

Булочникова Наталья Михайловна,

старший преподаватель кафедры управления государственными и муниципальными закупками управления ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы имени Ю.М. Лужкова»

E-mail: ugmzmag@yandex.ru

Колесник Владимир Владимирович,

старший преподаватель кафедры управления государственными и муниципальными закупками управления ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы имени Ю.М. Лужкова»

E-mail: ugmzmag@yandex.ru

Москаленко Елена Петровна,

магистрант кафедры управления государственными и муниципальными закупками управления ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы имени Ю.М. Лужкова»

E-mail: ugmzmag@yandex.ru

В экономике Российской Федерации возрастает доля закупок товаров, работ, услуг для субъектов государственного сектора, государственных компаний и корпораций, в связи с чем на протяжении многих лет обсуждаются вопросы качественного управления закупочной деятельностью. Государственные (муниципальные) и корпоративные заказчики осуществляют свою закупочную деятельность с учетом федеральных и региональных нормативных правовых актов для обеспечения собственной деятельности, обусловленной решением государственных задач и функций. Вопросы управленческих подходов к решению задач каждой закупки и закупочной деятельности в целом по – прежнему остаются острой научной и практической задачей.

Гибкая методология управления – серия подходов к управлению, ориентированных на использование итеративной разработки, динамическое формирование требований и обеспечение их реализации в результате постоянного взаимодействия внутри самоорганизующихся рабочих групп, состоящих из специалистов различного профиля. Скрам мастер – это особая роль в методике Скрам. Основной задачей скрам-мастера является выбор оптимальной парадигмы работы на основании особенностей проекта и команды. Основной целью этого человека является обучение команды работать по скрам методике, улучшать личностную методологию профессиональной деятельности и привести команду к максимальной эффективности и самоуправляемости

Ключевые слова: закупки товаров, работ, услуг; гибкое управление; Scrum, скрам-мастер.

В экономике Российской Федерации возрастает доля закупок товаров, работ, услуг для субъектов государственного сектора, государственных компаний и корпораций, в связи с чем на протяжении многих лет обсуждаются вопросы качественного управления закупочной деятельностью. Государственные (муниципальные) и корпоративные заказчики осуществляют свою закупочную деятельность с учетом федеральных и региональных нормативных правовых актов для обеспечения собственной деятельности, обусловленной решением государственных задач и функций. Вопросы управленческих подходов к решению задач каждой закупки и закупочной деятельности в целом по – прежнему остаются острой научной и практической задачей.

С учетом того, что на данный момент на рынке работает много компаний, которые самостоятельно не производят продукцию, но осуществляют логистическую функцию. Одной из причин их появления является необходимость своевременного обеспечения потребности покупателя с учетом часто изменяемых рыночных условий и требований. Стоит отметить, что одна из функций такого рода компаний – это хранение, обработка и доставка товаров. Отдельные производители предпочитают сбывать свою продукцию через дилерские сети или собственные торговые дома, экономя на издержках по созданию тендерных отделов. При этом возникает много вопросов, как и с кем взаимодействует заказчик; как заказчику выстраивать систему управления для достижения качественных результатов закупки и др.

В условиях повышения уровня конкуренции качественно выстроенная система закупочной деятельности позволяет минимизировать затраты государства и отдельного юридического лица. Сотрудники закупочных подразделений погружаются в бизнес-процессы юридического лица, что позволяет своевременно обеспечить потребность общества товарами, работами, услугами с надлежащими показателями цены, качества и надежности. Таким образом уровень компетенции закупочного подразделения прямо влияет на эффективность реализации, как государственных программ и проектов, так и проектов государственных компаний, корпораций, организаций с государственным участием.

Главная особенность современной экономики BANI мира заключается в скорости изменений и развитии новых технологий в самом широком смысле (BANI расшифровывается, как:

- В – хрупкий;

- А – тревожный;
- N – нелинейный;
- I – непостижимый).

Потребители товаров и услуг становятся более искушенными. Интернет и различные сервисы дают возможности бесконечного выбора и делают конкуренцию на рынке сверхсложной. В таких условиях вопрос выживаемости организаций стоит в том, насколько быстро они могут реагировать на изменения внешней среды и насколько качественно могут работать с потребителями своих услуг. Причем это касается, как коммерческих компаний, так и государственных структур.

В условиях внешней среды требования к внутренней организации деятельности организации сводятся к тому, насколько быстро и качественно она сможет адаптироваться к новому. В сложных иерархических структурах с устоявшимися бюрократическими принципами работы адаптация происходит очень долго, в результате не происходит достижение целей деятельности.

Чтобы этого избежать многие субъекты меняют способы управления, переходя от иерархического формализованного подхода к созданию гибкого и постоянно меняющегося организационного дизайна для быстрой перестройки под вызовы внешней среды. Для управления разработкой продуктов, требующих быстрого выпуска и совершенствования под потребности рынка, все больше используются подходы и практики, объединенные под термином «Agile» – гибкие методы управления [2;5;7;8]. В основе гибких методов управления лежит Манифест гибкой разработки программного обеспечения (Agile Manifesto).

Agile Manifesto [9] разработан и принят 11–13 февраля 2001 года на лыжном курорте The Lodge at Snowbird в горах Юты. Agile Manifesto содержит 4 основные идеи и 12 принципов. Примечательно, что Agile Manifesto не содержит практических советов.

Идеи и принципы манифеста завязаны на современные вызовы рынка и содержат рекомендации, которым следуют команды, работающие в рамках Agile.

Основные идеи манифеста:

- люди и взаимодействие важнее процессов и инструментов;
- работающий продукт важнее исчерпывающей документации;
- сотрудничество с заказчиком важнее согласования условий контракта;
- готовность к изменениям важнее следования первоначальному плану.

Принципы, которые разъясняет Agile Manifesto:

- удовлетворение клиента за счёт ранней и частой поставки ценного программного обеспечения;
- приветствие изменений требований даже в конце разработки (это может повысить конкурентоспособность полученного продукта);
- частая поставка рабочего программного обеспечения (каждый месяц или неделю или ещё чаще);

- тесное, ежедневное общение заказчика с разработчиками на протяжении всего проекта;
- проектом занимаются мотивированные личности, которые обеспечены нужными условиями работы, поддержкой и доверием;
- рекомендуемый метод передачи информации – личный разговор (лицом к лицу);
- работающее программное обеспечение – лучший измеритель прогресса;
- спонсоры, разработчики и пользователи должны иметь возможность поддерживать постоянный темп на неопределённый срок;
- постоянное внимание улучшению технического мастерства и удобному дизайну;
- простота – искусство не делать лишней работы;
- лучшие технические требования, дизайн и архитектура получаются у самоорганизованной команды;

постоянная адаптация к изменяющимся обстоятельствам. Команда должна систематически анализировать возможные способы улучшения эффективности и соответственно корректировать стиль своей работы[9].

В настоящее время Agile технологии широко распространены в управленческой деятельности хозяйствующих субъектов через проектное управление[1;2;4;7]. Адаптивные методологии нацелены на преодоление ожидаемой неполноты требований и их постоянного изменения.

Гибкая методология управления – серия подходов к управлению, ориентированных на использование итеративной разработки, динамическое формирование требований и обеспечение их реализации в результате постоянного взаимодействия внутри самоорганизующихся рабочих групп, состоящих из специалистов различного профиля[8].

Ученые и практики [4] отмечают, что наилучшим размером для команды, работающей по гибким технологиям, является 7 членов, максимальное их число не должно превышать 12. Команда, в первую очередь, должна быть компактной, т.к. с ростом числа участников, становится всё труднее поддерживать эффективные, стабильные и тесные коммуникации, необходимые для эффективной работы в гибком формате. Если для решения задачи необходимо множество ресурсов, то увеличивать команду нельзя, лучше внедрять специализированный инструментарий по масштабированию команды и разбить проект на несколько подпроектов. Не надо строить иерархичность внутри команды, т.к. большинство гибких методик, таких как Scrum, основываются на плоской команде, где у всех участников, кроме владельца, единственная роль – создатель нового продукта. Если в команде есть специалисты, обладающие уникальными навыками, то уязвимость такой команды повышается, так как часть работы зависит от единственного человека. Для борьбы с такими моментами все участники должны быть межфункциональны, т.е. компетенции одного участника должны частично

дублироваться у другого участника команды. Сегодня как никогда подчеркивается роль в команде скрам-мастера[3;4;10].

Рассмотрим более подробно, кто же такой Скрам-мастер.

Скрам-мастер – это особая роль в методике Скрам[3]. Основной целью этого человека является обучение команды работать по скрам-методике, улучшать личностную методологию профессиональной деятельности и привести команду к максимальной эффективности и самоуправляемости[3]. Как правило, скрам-мастер не обладает какими-либо полномочиями, он не может единолично принимать решения и ставить задачи.

Как правило, решение задачи является итеративным, длина каждой из ситуаций занимает от одной, до четырёх недель. Каждая итерация содержит в себе весь цикл задач и работ, от первичной постановки задачи до проверки готовой рабочей версии. Готовый функционал является результатом каждой итерации, которые демонстрируются конечному пользователю ещё до завершения проекта. Итеративная парадигма даёт команде возможность работать более слаженно, оперативно получать фидбэк и в процессе разработки быстро вносить коррективы для производства наилучшего продукта[3].

А. Глущенко(2022), М. Лях отмечают, что эффективный скрам-мастер не ограничивается в своей работе методикой скрама, он может активно применять любые практики и подходы и любые другие концепции. Основной задачей скрам-мастера является выбор оптимальной парадигмы работы на основании особенностей проекта и команды.

Во время одной итерации, команда работает по таким направлениям:

1. Планирование, подразумевающее оценку и обсуждение актуальных задач на эту итерацию.
2. Стендинг. Ежедневно, команда собирается на короткие (не более 15 минут) обсуждения хода итерации. Как правило, каждый член команды отвечает на три основных вопроса: что было сделано по проекту за вчерашний день, что планируется делать сегодня и есть ли проблемы во время выполнения задач. Такая методика даёт возможность быстро определять риски и проблемы и позволяет поддерживать единое информационное поле.
3. Обзор итерации, который происходит при её завершении. В обзоре участвуют члены команды и стейкхолдеры. Во время обзора демонстрируется готовая версия продукция и получается фидбэк от всех заинтересованных лиц.
4. Ретроспективное представление, когда разработчики рефлексиируют об уже проделанной работе и определяют, что во время итерации прошло без каких-либо проблем, что не получилось и что можно улучшить в будущем.

Для всех активностей скрам-мастер является главным помощником по взаимодействию и коммуникациям внутри команды и помогает решать

возникающие цели и получать требуемый результат. Одной из основных задач скрам-мастера является фокусировка участников на целях и задачах встречи. Он отвечает за организацию взаимодействия внутри команды для налаживания эффективной работы.

К каждой встрече скрам-мастер готовится отдельно, выбирает оптимальный формат проведения встречи, собирает фидбэк.

Другой функцией скрам-мастера является просветительство. Скрам-мастер не только отвечает за организацию внутри команды, но и учит её самоорганизовываться. Если через определённый промежуток времени команда начинает самостоятельно собираться и решать появившиеся вопросы, значит уровень их самоорганизации достиг нужного уровня. Наиболее важным моментом, во время построения работы внутри команды, является нацеленность на результат, а не на процесс.

Личностное развитие для скрам-мастера вместе с изучением актуальных методологий очень важно. Для повышения эффективности работы скрам-мастер должен обладать следующими компетенциями:

- Коммуникативность, так как работа скрам-мастера подразумевает много общения. Из-за этого хороший скрам-мастер должен любить общаться, быть гибким, быстро определять оптимальный подход к человеку, слышать и слушать каждого.
- Организованность и организаторские способности, так как скрам-мастер должен организовывать не только себя, но и свою команду.
- Лидерство, так как скрам-мастер выступает в роли неформального лидера проекта, ведёт за собой других сотрудников, делится с ними новыми практиками и идеями.
- Информативность, так как скрам-мастер должен понятно и структурировано доносить свои мысли и идеи.
- Терпеливость, так как в процессе работы приходится часто рассказывать, повторять и объяснять.
- Умение создать атмосферу, так как именно скрам-мастер отвечает за атмосферу, помогающую работать.

Какие есть основные позиции у скрам-мастера?

Скрам-мастер служит одновременно на нескольких уровнях. Он служит владельцу продукта, оказывая помощь в эмпирическом создании продукта, команде, помогая настроить эффективную самоорганизацию и многофункциональность, компании, отвечая за апробацию скрам-методологии.

В этой позиции, основными обязанностями скрам-мастера являются:

- обучает скрам-методикам;
- обучает самоорганизации;
- помогает в ведении дебатов;
- препятствует недопониманию и внешнему воздействию;

- выполняет функции ментора и коуча;
- помогает вовремя определять риски и проблемы;
- помогает каждому члену команды максимально раскрыть свои возможности.

Скрам-мастер в роли коуча выступает по трём основным направлениям:

- организация (взаимодействие команды и внешних факторов);
- команда (непрерывное совершенствование);
- человек (влияние на поведение и мышление).

В направлении менторства скрам-мастер помогает команде осваивать новые навыки и компетенции.

В направлении внутригрупповых коммуникаций скрам-мастер должен помогать разным людям понимать единые цели и задачи и помогать им их решать. По этому направлению скрам-мастер решает следующие задачи:

- проводит общие собрания, направленные на выполнение поставленных задач;
- помогает задавать правильные и своевременные вопросы;
- помогает всей команде становится сильнее;
- помогает решить проблему в команде, а не ориентироваться в решении на какого-либо из членов команды.

В направлении менеджиринга скрам-мастер отвечает за следующие задачи:

- процессное управление, заключающееся в организации выполнения задач и повышении эффективности профессиональной деятельности;
- устранение препятствий внутри команды;
- помощь в определении границ самоорганизации;
- помощь в культурном развитии внутри команды.

С обучающей точки зрения скрам-мастер помогает команде узнавать новое. Для эффективной работы скрама все члены команды должны понимать, что это такое, знать основные практики и правила и иметь схожие ценности. Скрам-мастер должен учесть:

- базовому пониманию скрама;
- пониманию agility и agile;
- пониманию кросс-задачности и самоорганизации;
- пониманию общих идей;
- организации скрам-работы.

Таким образом, анализ научной литературы, закупочных практик, опыта работы скрам-мастеров позволяет сделать вывод об эффективности гибкого управления при решении задач закупочной деятельности.

Литература

1. Васильева А.Д., Буторин А.А., Котегова Л.А. ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ НА ОСНОВЕ МЕТОДОЛОГИИ AGILE // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2021. – № 1–2. – С. 118–124;

2. Кон Майк. Agile. Оценка и планирование проектов / Майк Кон. – Альпина Паблишер, 2018. – 418 с.
3. Лях М. Скрам – мастер: что это за специалист и как им стать? [Электронный ресурс]. – <https://rb.ru/opinion/skram-master-sibur/>. – (дата обращения 2.04.2022)
4. Навигатор цифровой трансформации: Agile-подход в государственном управлении: электронное издание / под ред. Е.Г. Потаповой. – М.: РАНХиГС, 2019. – 162 с
5. Сазерленд Д. Scrum. Революционный метод управления проектами / Д. Сазерленд. – Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 272 с.
6. Середа Т.Ю. Scrum в образовании / Т.Ю. Середа, Д.А. Платонова // Современные тенденции развития системы образования: сборник статей – Чебоксары: ИД «Среда», 2019. – С. 181–186.
7. Стеллман Э. Постигая Agile. Ценности, принципы, методологии / Э. Стеллман, Д. Грин. – Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 448 с.
8. The Scrum Guide. – [Электронный ресурс]. <https://www.scrumguides.org/docs/scrumguide/v2017/2017-scrum-guide-russian.pdf>. – (дата обращения 2.04.2022)
9. Agile Manifesto [Электронный ресурс]. URL: <http://agilemanifesto.org/iso/ru/manifesto.html>
10. The Benefits of Scrum & Agile // The Scrum Master. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.thescrummaster.co.uk/scrum/benefits-scrum-agile/>. – (дата обращения 2.04.2022)

AGILE PROCUREMENT MANAGEMENT: SCRUM IS THE MASTER AND EFFICIENT SOLUTION TO PROCUREMENT PROBLEMS

Gladilina I.P., Sergeeva S.A., Bulochnikova N.M., Kolesnik V.V., Moskalenko E.P.
Moscow State University of Management of the Government of Moscow; MGIMO MFA of Russia; Moscow City University of Management of the Government of Moscow named after Yu.M. Luzhkov

In the economy of the Russian Federation, the share of purchases of goods, works, services for public sector entities, state companies and corporations is increasing, in connection with which the issues of quality management of procurement activities have been discussed for many years. State (municipal) and corporate customers carry out their procurement activities taking into account federal and regional regulatory legal acts to ensure their own activities, due to the solution of state tasks and functions. The issues of managerial approaches to solving the problems of each procurement and procurement activities as a whole still remain an acute scientific and practical task. Agile management methodology is a series of management approaches focused on the use of iterative development, dynamic formation of requirements and ensuring their implementation as a result of constant interaction within self-organizing working groups consisting of specialists of various profiles. The Scrum Master is a special role in the Scrum methodology. The main task of the Scrum Master is to choose the optimal work paradigm based on the characteristics of the project and the team. The main goal of this person is to train the team to work according to the Scrum methodology, improve the personal methodology of professional activity and lead the team to maximum efficiency and self-governance.

Keywords: purchases of goods, works, services; flexible management; Scrum, Scrum Master.

References

1. Vasilyeva A.D., Butorin A.A., Kotegova L.A. PROJECT MANAGEMENT TECHNOLOGY BASED ON THE AGILE METH-

ODOLOGY // Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law. – 2021. – No. 1–2. – S. 118–124;

2. Kon Mike. Agile. Project Evaluation and Planning / Mike Cohn. – Alpina Publisher, 2018. – 418 p.
3. Lyakh M. Scrum is a master: what kind of specialist is this and how to become one? [Electronic resource]. – <https://rb.ru/opinion/skram-master-sibur/>. – (accessed 2.04.2022)
4. Navigator of digital transformation: Agile approach in public administration: electronic edition / ed. E.G. Potapova. – M.: RANEPa, 2019. – 162 p.
5. Sutherland D. Scrum. Revolutionary project management method / D. Sutherland. – Mann, Ivanov and Ferber, 2018. – 272 p.
6. Sereda T. Yu. Scrum in education / T. Yu. Sereda, D.A. Platono-va // Modern trends in the development of the education system: a collection of articles – Cheboksary: Publishing House “Sreda”, 2019. – P. 181–186.
7. Stellman E. Understanding Agile. Values, principles, methodologies / E. Stellman, D. Green. – Mann, Ivanov and Ferber, 2018. – 448 p.
8. The Scrum Guide. – [Electronic resource]. <https://www.scrumguides.org/docs/scrumguide/v2017/2017-scrum-guide-english.pdf>. – (accessed 2.04.2022)
9. Agile Manifesto [Electronic resource]. URL: <http://agilemanifesto.org/iso/ru/manifesto.html>
10. The Benefits of Scrum & Agile // The Scrum Master. [Electronic resource]. – URL: <https://www.thescrummaster.co.uk/scrum/benefits-scrum-agile/>. – (accessed 2.04.2022)

Взаимосвязь финансового поведения домохозяйств и денежно-кредитной политики в России

Диденко Валентина Юрьевна,

к.э.н., доцент, доцент Департамента Банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: vydidenko@fa.ru

Проведенные анализ нацелен на улучшение результативности денежно-кредитной политики в разрезе финансовых решений домохозяйств. В статье рассмотрены основополагающие концепции формирования денежно-кредитной политики в России. Проанализирована взаимосвязь между номинальной и реальной процентной ставкой и управленческие решения Банка России по поводу снижения роста цен в стране. Описана неоднородность расходов домохозяйств, проживающих в городской или сельской местности, включая семьи с детьми. Оценена предельная склонность к потреблению в графическом виде. Соотнесены темпы роста сбережений и кредитов в контексте управления равновесной процентной ставкой. На примере доходности по бескупонным государственным облигациям сделан вывод о доходности финансовых решений домохозяйств. Сформулированы итоги проведенного анализа в контексте шоков финансового поведения домохозяйств и откликов денежно-кредитной политики.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, поведение домохозяйств, инфляция, потребление.

Результативность денежно-кредитной политики во многом зависит от финансового положения населения, т.к. оно служит индикатором силы потрясений в экономике. Если наблюдаются структурные сдвиги в финансовом положении, то функционирование трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики (далее ТММ ДКП) либо не производит запланированного эффекта, либо увеличивает число лагов в получении откликов от экономических агентов. В данной работе денежно-кредитная политика исследуется по концепции Рэмси¹, в рамках которой она направлена на предотвращение неопределенности макроэкономических равновесий.

Монетарный регулятор, управляя краткосрочной процентной ставкой, влияет на реальную процентную ставку *ex ante*, т.к. номинальные цены жесткие. Рост номинальной процентной ставки и далее рост реальной процентной ставки сокращает совокупный спрос, что приводит к снижению цен на товары (рис. 1).

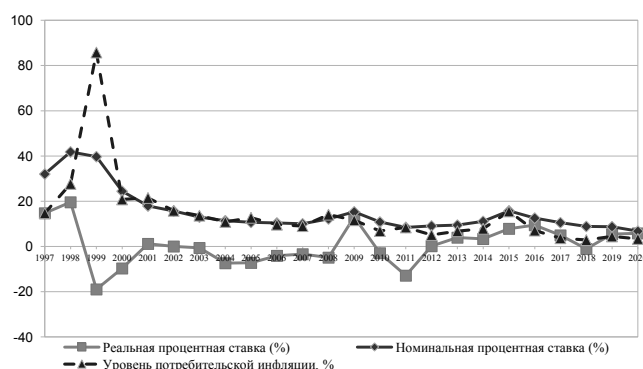


Рис. 1. Уровни процентных ставок и потребительской инфляции (%)

Источник: Всемирный банк

Рост цен, в частности, на потребительские товары и услуги, – один из основополагающих индикаторов состояния экономики. На рис. 1 показано, до 2008 года уровень потребительской инфляции оказывает значимое давление на стоимость заемных средств и практически совпадает, а в отдельные годы даже превышает уровень номинальной процентной ставки. Следовательно, для удешевления заемных средств перед Банком России стоит стратегическая задача управления ценообразованием в экономике.

¹ Рэмси Ф.П. Математическая теория сбережений // Экономический журнал. – 1928. – № 38. С. 543–559.

Переход к политике инфляционного таргетирования в нашей стране был непростым. Значимое давление оказали геополитические риски и ценообразование сырьевого экспорта, в результате чего уровень общей инфляции с 2013 по 2015 годы поднялся с 6% до своего пика 16,9%. Данный факт не мог не отразиться на регионах страны¹. Усугубление ситуации вызвали имеющиеся особенности развития регионов социального, экономического, географического характера. Начиная с 2020 года на фоне пандемии и повышенного спроса на продовольственные товары и отдельные направления товарного рынка возникло снижение предложения. Запрет на зарубежный туризм, закрытие границ и экономическая неопределенность вызвала неоправданно высокий товарный спрос и рост издержек производителей и поставщиков. Сезонный рост цен на плодоовощную продукцию присутствует во всех регионах страны, но в отдаленных местностях замечен более резко. Финансовое поведение населения страны в рассматриваемый период формируется под воздействием сложившейся экономической неопределенности и естественных ожиданий относительно обесценения своих доходов в будущем. Финансовое поведение населения формируется не только под воздействием финансово-экономических показателей, но и ряда когнитивных убеждений, что оказывает решающую роль в персональном финансовом планировании. Становится очевидным для массовой доли населения, что оптимальным финансовым решением является текущее потребление, что вносит негативный вклад в общий уровень инфляции.

Однако ценовая стабильность как главная долгосрочная цель денежно-кредитной политики привлекла много критики, которая стала распространяться и на всю политику монетарных регуляторов. Основные дискуссии пришлись на 1970–1980 годы, когда денежно-кредитная политика развитых стран базировалась на количественной теории². Далее был переход от монетаризма к новому кейнсианству, включающим набор таких переменных, как уровень инфляции, процентная ставка и реальный объем производства. С середины 1980 годов монетарные регуляторы смещают акцент с управления денежной массой в сторону процентных ставок. Исследования подтверждают оптимальность выбора ценовой стабильности в качестве конечной цели посредством управления процентными ставками, т.к. снижение уровня инфляции приводит к положительному воздействию на рост объема производства и темпы экономического роста. На наш взгляд, позиция монетарных регуляторов по выбору долгосрочной цели – ценовая стабильность – оправдана, т.к. она является инструментом управления

потреблением, а также сокращает неравенство доходов в отличие от количественных долгосрочных целей.

С 1990 годов одной из значимых научных проблем денежно-кредитной политики является неоднородность финансовых решений домохозяйств, которая снижает потенциал проводимой политики.

Вопросы потребительского поведения рассматриваются учеными разносторонне: цифровой аспект³, маркетинговый аспект⁴, инвестиционный аспект⁵

На примере расходов на оплату услуг проанализируем неоднородность потребления домохозяйств, проживающих в городе и в сельской местности: за анализируемый период ежемесячные расходы отличаются в 2–3 раза (от 2,85 в 2003 году до 1,98 раза в 2020). Домохозяйства с детьми тратят в 1,2–1,5 раза меньше на услуги, чем домохозяйства без детей в возрасте до 16 лет (рис. 2).

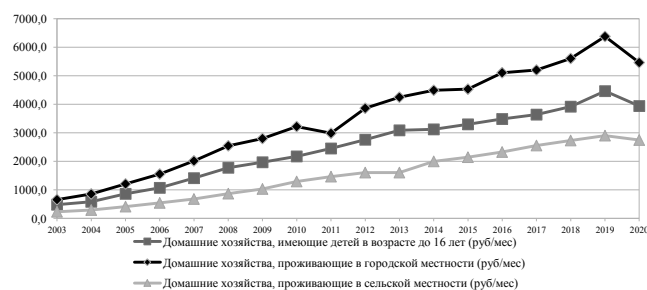


Рис. 2. Расходы на оплату услуг в среднем на члена домашнего хозяйства (руб./мес.)

Источник: Росстат.

Неоднородность предпочтений домохозяйств для целей нашего анализа представлена традиционным путем. Индивидуальность предпочтений формируется во втором периоде жизни человека, в то время как шоки предпочтений могут наступать домохозяйства и в раннем, втором, периоде, и в позднем, третьем, периоде жизни.

Изменчивость потребления в течение жизненного цикла зависит от стремления домохозяйств к сглаживанию потребления, что по Симсу обусловлено вогнутостью функции полезности и, соответственно, сокращением предельной полезности на протяжении жизненного цикла. Для оценки неоднородности предпочтений используем текущую предельную полезность потребления как описательный фактор раннего потребления домохозяйств.

Для расчета предельной склонности к совокупному потреблению взят коэффициент среднегодовых темпов роста расходов на потребление,

³ Алексеев П.В. Воздействия последствий трансформации потребительского поведения в условиях пандемии на интернет-торговлю. – 2021. – № 4. – С. 41–43.

⁴ Федоренко В.И. Управление факторами, формирующими потребительское поведение // Финансовые рынки и банки. – 2022. № 1. – С. 41–48.

⁵ Бровкина Н.Е., Серебряков В.В. Фондовый рынок и экономическое неравенство // Финансовые рынки и банки. – 2021. № 1. – С. 6–10.

¹ Диденко В.Ю. Монетарные особенности финансового поведения населения // Вестник Университета. – 2022. – № 4.

² Фридман М. Теоретическая основа денежного анализа // Журнал политической экономии. – 1970. – № 78(2). – С. 193–238.

включая домохозяйства и органы государственного управления, а также коэффициент среднегодовых темпов роста валового национального дохода. Предельная склонность к потреблению домохозяйств рассчитана на основе коэффициента среднегодовых темпов роста расходов на потребление домохозяйств и НКОДХ (некоммерческая организация, обслуживающая домохозяйство) и коэффициент среднегодовых темпов роста валового национального дохода на душу населения. На рис. заметно, что обе кривых почти совпадают, но все же кривая по домохозяйствам чуть выше. Основываясь на графическом анализе временных точек 1997, 2014 и 2016 годов, можно предположить прочную связь с обесценением рубля и ставкой Банка России (рис. 3).

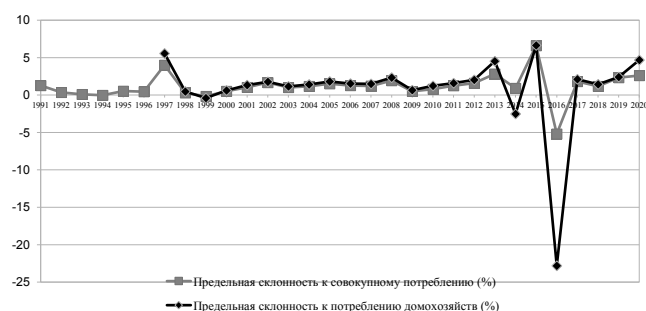


Рис. 3. Предельная склонность к потреблению (%)

Источник: Всемирный Банк. Расчеты автора.

Исследование неоднородности финансовых решений домохозяйств в контексте их взаимосвязи с денежно-кредитной политикой основано на модели Бьюли¹, в которой личные сбережения направляются на сглаживание потрясений в доходах. Защита от идиосинкратического риска потери ликвидности в бюджетах домохозяйств производится за счет предупредительных сбережений, составляющих основу богатства домохозяйств. Роль денежно-кредитной политики заключается в корректировке последствий неоднородности предпочтений с целью улучшения благосостояния в условиях несовершенности рынка за счет наблюдения за предпочтениями домохозяйств в течение всей жизни. К сожалению, шоки предпочтений — личная конфиденциальная информация каждого человека.

Рис. 4 отображает незаметную тенденцию к сокращению чистых национальных сбережений экономических агентов в валовом национальном доходе на фоне стремительной роста кредитов частному сектору в соотношении с валовым внутренним продуктом, перемещая равновесную процентную ставку в экономике вверх. Увеличение объемов кредитования при анализируемых уровнях потребительской инфляции, на наш взгляд, приведет к росту стоимости кредитования и инфляционной спирали, а также отразится на качестве кредитного портфеля банков².

¹ Трумэн Ф. Бьюли **Гипотеза постоянного дохода: теоретическая формулировка** // Журнал экономической теории, — 1977. — № 16(2) стр252–292.

² Травкина Е.В. Результаты мониторинга качества кредитного портфеля российского банковского сектора в совре-



Рис. 4. Сбережения и кредиты в экономике (%)

Источник: Всемирный Банк.

Поэтому монетарный регулятор сосредотачивает свою деятельность вокруг номинальных процентных ставок. Согласно правилу Фридмана, для установления опорных параметров политики, следует соотнести реальную доходность совокупных активов и нейтральную процентную ставку. Последняя представляет собой равновесную реальную ставку, при которой инфляционное или дефляционное давление на экономических агентов минимально. Различать реальную процентную ставку и равновесную реальную процентную ставку предложил К. Вискель, поскольку при второй ставке обеспечен стабильный уровень цен, к которому нынешние монетарные регуляторы привязывают свои ценовые ориентиры (таргеты по инфляции), что приводит к согласованности финансовых решений домохозяйств и фирм. «Кумулятивный процесс», по мнению К. Вискеля, заключается в равновесии сбережений и инвестиций в экономике на основе управления процентной ставкой. В случае если рыночная процентная ставка ниже нейтральной, возникает дисбаланс между спросом инвесторов и предложением сберегателей при упрощенном условии движения денежных потоков от сберегателей к инвесторам, что требует наблюдения за избыточными кредитами, предоставляемые экономическим агентам.

Для анализа базовой инфляции домохозяйств — сберегателей на рис. представлен срез доходностей по государственным облигациям до рецессии, связанной с пандемией, и после. График показывает, что экономика еще не восстановилась в полной мере и краткосрочные риски достаточно высоки (рис. 5).

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что неоднородность расходов домохозяйств и их финансовых решений может зависеть не только от таких показателей, как доход и богатство, но и роста цен на потребительские товары и услуги, и на финансовые активы. В связи с жесткостью цен реальные процентные ставки возрастают, что заставляет домохозяйства ограничивать свои расходы. Искажения в импульсах денежно-кредитной политики в сторону финансового поведения домохозяйств могут формироваться из-за игнорирования степени вероятности благополучного исхода финансового события путем

менных условиях // Финансовые рынки и банки. — 2019. — № 3. С. 23–25.

пренебрежения спектром рисков. Следовательно, доверие к проводимой денежно-кредитной политике со стороны населения и учет особенностей проявления ее откликов в регионах улучшит финансовое поведение населения с позиции их благосостояния. Также стоит заметить немаловажный

факт – степень рациональности финансовых идей и решений домохозяйств на фоне проводимой денежно-кредитной политики, т.к. шоки денежно-кредитной политики распределяются, в первую очередь, посредством потребительских расходов.

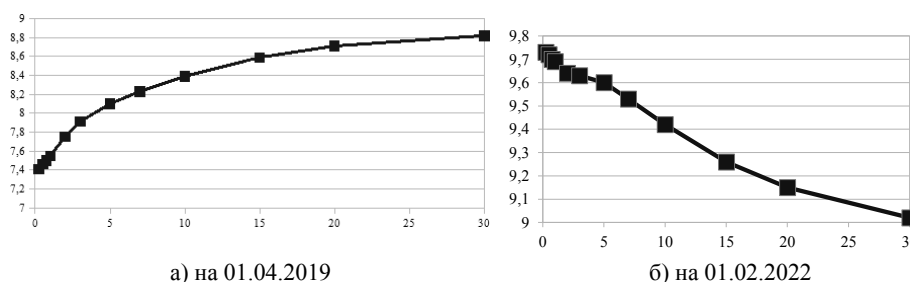


Рис. 5. Кривая бескупонной доходности государственных облигаций РФ (%)

Источник: Банк России.

Литература

1. Алексеев П.В. Воздействия последствий трансформации потребительского поведения в условиях пандемии на интернет-торговлю. – 2021. – № 4. – С. 41–43.
2. Бровкина Н.Е., Серебряков В.В. Фондовый рынок и экономическое неравенство // Финансовые рынки и банки. – 2021. № 1. -С. 6–10.
3. Диденко В.Ю. Монтарные особенности финансового поведения населения // Вестник Университета. – 2022. -№ 4.
4. Травкина Е.В. Результаты мониторинга качества кредитного портфеля российского банковского сектора в современных условиях // Финансовые рынки и банки. – 2019. – № 3. С. 23–25.
5. Трумэн Ф. Бьюли **Гипотеза постоянного дохода: теоретическая формулировка** // Журнал экономической теории,– 1977. – № 16(2) стр252–292.
6. Федоренко В.И. Управление факторами, формирующими потребительское поведение // Финансовые рынки и банки. – 2022. № 1. -С. 41–48.
7. Фридман М. Теоретическая основа денежного анализа // Журнал политической экономии. – 1970. – № 78(2). – С. 193–238.

RELATIONSHIP BETWEEN HOUSEHOLD FINANCIAL BEHAVIOR AND MONETARY POLICY IN RUSSIA

Didenko V. Yu.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract. The analysis carried out is aimed at improving the effectiveness of monetary policy in the context of household financial decisions. The article considers the fundamental concepts of the formation of monetary policy in Russia. The relationship between the nominal and real interest rates and the management decisions of the Bank of Russia regarding the reduction of price growth in the country are analyzed. The heterogeneity of expenditures of households living in urban or rural areas, including families with children, is described. The marginal propensity to consume is estimated graphically. The growth rates of savings and loans are correlated in the context of managing the equilibrium interest rate. On the example of the yield on zero-coupon government bonds, a conclusion was made about the profitability of financial decisions of households. The results of the analysis carried out are formulated in the context of shocks in the financial behavior of households and monetary policy responses.

Keywords: monetary policy, household behavior, inflation, consumption

References

1. Alekseev P.V. Impact of the consequences of the transformation of consumer behavior in a pandemic on online commerce. – 2021. – No. 4. – S. 41–43.
2. Brovkina N.E., Serebryakov V.V., Stock market and economic inequality // Financial markets and banks. – 2021. No. 1. – S. 6–10.
3. Didenko V. Yu. Mounting features of the financial behavior of the population // Bulletin of the University. – 2022. – № 4.
4. Travkina E.V. Results of monitoring the quality of the loan portfolio of the Russian banking sector in modern conditions // Financial Markets and Banks. – 2019. – No. 3. pp. 23–25.
5. Truman F. Bewley Constant Income Hypothesis: Theoretical Formulation // Journal of Economic Theory,– 1977. – No. 16(2) pp. 252–292.
6. Fedorenko V.I. Management of factors that shape consumer behavior // Financial Markets and Banks. – 2022. No. 1. – S. 41–48.
7. Friedman M. Theoretical basis of monetary analysis // Journal of political economy. – 1970. – No. 78 (2). – S. 193–238.

Зарубежная практика борьбы с теневым банкингом применительно к Российской Федерации

Гедгафов Залимгери Джабраилович¹,

студент кафедры «Финансовый контроль и казначейское дело», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: zalim.gedgafov@gmail.com

Стихарева Наталья Петровна¹,

студент Департамента общественных финансов Финансового факультета, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: nata.stihareva@yandex.ru

Авторы статьи акцентируют внимание на том, что в условиях поступательного развития мирового экономического пространства, весьма актуален вопрос создания и реализации систем противодействия теневому банкингу. В виду этого целью данной статьи является изучение и анализ зарубежного опыта в борьбе с теневыми финансовыми операциями и их распространении. Это позволит дать ряд рекомендаций и разработать методы, которые могут быть с успехом внедрены в российскую практику.

Ключевые слова: теневые финансовые операции, теневой банкинг, CBIRC, CSRC, денежные транзакции, Finanssiavonta.

В контексте развития мировой и национальной экономики важную роль играет комплексное функционирование национальных экономических систем, которое зависит от бесперебойного и эффективного функционирования финансовой системы. Однако наряду с этим есть так называемая теневая экономика. Одной из наиболее актуальных и важных на сегодняшний момент проблем, стоящих перед мировым сообществом, является легализация (отмывание) денежных средств, добытых преступным путем. По мнению многих экспертов, попытки легализации денег, полученных незаконным путем, являются одним из наиболее опасных, поскольку финансирует новые преступления, что угрожает государственной и национальной безопасности, мешает нормальному, «здоровому» функционированию экономики. Это приводит к дисбалансам, нарушению различных секторов экономической системы страны, выстраиванию и выведению финансовых ресурсов за границу, которые синтезируются преступным путем в финансовой системе. По данным Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (англ. Financial Action Task Force on Money Laundering) ежегодно во всем мире отмывается от 500 млрд до 1,5 трлн долл.

В Российской Федерации остро стоит вопрос о борьбе с теневыми финансовыми операциями и отмыванием ресурсов, которые были получены преступным путем. В рамках решения данной проблемы в РФ действует ряд законов:

- Международные стандарты FATF (The Financial Action Task Force – пер. «группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег») по противодействию легализации преступных доходов. Данные стандарты обновляются и совершенствуются, так как области и методы отмывания денег расширяются и углубляются, что в свою очередь требует быстрого реагирования от международных организаций и стран;
- ФЗ № 115 «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»;

Необходимо постоянно совершенствовать систему мониторинга и контролировать совокупность операций в теневом финансовом секторе государства. Один из наиболее приоритетных способов в этом вопросе является использование опыта ведущих зарубежных стран, а также весь сторонний мониторинг современных новинок.

В данной работе проанализирован опыт Китая, США и Финляндии, как стран с ведущими экономиками мира. Нами будут исследованы существенные

¹ Научный руководитель: Белова Марианна Толевна, кандидат экономических наук, доцент департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, E-mail: MTBelova@fa.ru

отличия и нововведения в их финансовых системах, которые ограничивают распространения теневой экономики и теневых финансовых операций.

Китай

Весьма интересен опыт Китайской Народной Республики в сфере борьбы с теневым финансовым сектором в разрезе комплексных подходов в преодолении и ликвидации кризисных явлений и последствий в экономике, в частности, касаясь, теневого бизнеса и теневого банкинга.

В последние годы, в соответствии с решением Центрального комитета партии и Государственного совета о предотвращении и устранении финансовых рисков, CBIRC (China Banking and Insurance Regulatory Commission) продолжает усиливать надзор за теневыми банками и кросс-финансовыми операциями[1].

Вопросы, о которых сообщает CBIRC, в основном сосредоточены на «новых правилах управления капиталом» и «новых правилах управления финансами», неисполнении, неосторожной изоляции бизнес-рисков и нестандартных инвестиционных предприятиях. CBIRC требует, чтобы все банковские страховые организации в целях выполнения своих основных обязанностей, всестороннего устранения существующих проблем, создавали корректирующие счета для эффективной ликвидации теневого сегмента операций.

CSRC (China Securities Regulatory Commission) подчеркнула, что надзорные органы на всех уровнях будут поддерживать регулятивную силу, настаивать на надзоре в соответствии с законом, постоянно бороться с незаконными нарушениями в области теневого банкинга и кросс-финансового бизнеса, а также принимать своевременные меры надзора для учреждений банковского страхования, которые не имеют эффективных требований к уведомлению, и решительно предотвращать возрождение теневого банковского бума и сложных структурных продуктов. Так же было упомянуто о необходимости направления средств на более высокое качество обслуживания реальной экономики, предоставлять больший спектр финансовых услуг с тем, чтобы контролировать экономику для дальнейшего возобновления производства и поддержания экономического развития. Данную стратегию можно проанализировать, обратившись к концепции «125» [2].

«Один» – банковские страховые организации должны управляться в соответствии с их сутью бизнеса и в строгом соответствии с законом.

«Два», то есть «два решительных шага» – **«решительно»** углублять реформы, содействовать инновациям, совершенствовать управление теневым банком и кросс-финансовым бизнесом, повышать уровень реальной экономики финансовых услуг, **«решительно»** бороться с незаконными нарушениями, постоянно анализировать теневой банковский бизнес высокого риска и стандартизировать сложные финансовые продукты.

«Пять», то есть «пять строго запрещенных действий» – **строго запретить:**

- многослойные вложенные инвестиции;
- теневой капитал;
- распространение многочисленных фиктивных дочерних компаний;
- распространение нестандартных активов;
- легализацию денежных средств, полученных преступным путем [2].

Принимаемые Китаем меры значительно снизили теневой сектор в стране. По данным Комитета по контролю и управлению банковской и страховой деятельностью Китая теневой сектор за последние 3 года сократился 16 трлн юаней¹. Данный факт показывает, что опыт Китая значителен и важен в борьбе с противодействием отмыванию доходов и финансирования терроризма.

США

Соединенные Штаты Америки – страна, лидирующая в борьбе с теневыми финансовыми операциями. Финансовый рынок данной страны – самый емкий и разнообразный по объему финансовых ресурсов и финансовых механизмов работы с ними. Стабильная работа данной системы позволяет говорить об эффективном комплексе противодействия финансовым преступлениям в теневом секторе экономики. Так, например, в мае 2018 года FinCEN (The Financial Crimes Enforcement Network) ввел в действие набор новых правил деятельности финансовых организаций на территории США. [3]

Вот некоторые из них:

1. Усовершенствование системы мониторинга подозрительных финансовых операций специализированными учреждениями;
2. Детализация в структуре идентификации клиентской базы;
3. Обозначение целей, задач, мотивов и методов проводимых финансовых операций для полноты осведомленности обо всех потенциальных рисках;
4. Комплексных мониторинг различных транзакций с систематической подачей отчетности в финансовые регулирующие органы;
5. Веденные базы данных с полным отчетом о предыдущих операций клиентов в рамках выявления закономерностей с тем, чтобы выявить предполагаемые финансовые риски.

Что касается реализации данного свода правил и неких обязательств для финансовых компаний в Штатах, федеральные органы в области надзора за финансовыми операциями, осуществляемыми данными финансовыми организациями, внесли ряд изменений в правила и алгоритмы проведения проверок.

Банки в США предположительно были более стабильными в последние годы, отчасти из-за более высоких резервных требований, означающих, что в наличии имеется больше денег для систе-

¹ <https://news.rambler.ru/other/44203357-tenevoy-banking-v-kitae-za-tri-goda-sokratilsya-na-16-trln-yuaney/>

мы кредитования с частичным резервированием, в рамках которой они работают. Однако важно отметить, что банки не проводили «тяжелую» работу, в отличие от теневых банков. Теневые банки – это не какая-то теория заговора, это не что иное, как термин, используемый для других финансовых учреждений, которые не работают так же, как коммерческий банк (т.е. они обычно не предлагают клиентские счета для проверки и сбережений и т.д.). На теневые банки не распространяются все те же правила, что и на крупные банки. Но они имеют дело с тоннами ликвидности – в некоторых случаях даже больше, чем сами крупные банки.

Внезапный скачок ставок на 500% на рынке кредитования овернайт, по сути, означал одно из двух: либо существовала проблема с ликвидностью, либо для кредиторов не было безупречного залога. В любом случае, 17 сентября 2019 года банки внезапно перестали доверять друг другу в своих общих однодневных кредитах, используемых для выравнивания своих резервов. Обычная ставка для этого кредитования составляет около 2%, а она подскочила до 10%.

Финляндия

В сентябре 2020 года Ylen aamu (фин. Yleisradio Oy) – финская государственная телерадиокомпания сообщила об утечке данных по поводу отмывания денег. Данное событие было связано в том числе с деятельностью финской горнодобывающей компании TerraFame и её владельцем Trafigura. Пекка Васара (глава отдела Финансовой инспекции, занимающейся борьбой с незаконными денежными операциями) в связи с этим прокомментировал утечку данной информации, а также указал, что «Международный надзор за отмыванием денег работает хорошо». Согласно отчетам, предоставленным банками властям, было выявлено множество подозрительных финансовых операций в виде перевода десятков миллиардов евро Trafigura, который является владельцем 1/3 акций компании TerraFame. Пекка Васара упомянул, что в случае, если информация такого рода своевременно и в полном объеме доводится до властей, то структуры по борьбе с теневыми финансовыми операциями «работает хорошо», слаженно и эффективно. Все

это позволяет делиться данными для международного доступа, что лишний раз позволяет приблизиться к решению проблемы распространения теневых финансовых операций и разнообразных схем по реализации финансовых ресурсов, полученных преступным путем [4].

Как далее отметил Васара, Финляндия все же добилась определенных успехов в препятствии легализации и отмыванию денег. О любых подозрительных операциях немедленно сообщается Центральной уголовной полиции, что позволяет эффективнее реализовывать контроль в данной сфере, к которому в последнее время власти стали относиться намного более серьезно, нежели раньше. По мнению главы отдела Финансовой инспекции, занимающейся борьбой с незаконными денежными операциями, основными и наиболее часто встречающимися причинами отмывания денег и продвижения теневых финансовых операций являются финансовые преступления [4].

Банки в первую очередь обязуются высылать отчеты о подозрительных денежных транзакциях, что является основанием для возбуждения расследования и дорасследования по подозрению в отмывании денег и участии в теневых финансовых операциях.

Так, например, Nordea – финский коммерческий банк – через который уже было произведено более 150 миллионов евро-переводов, которые были классифицированы другими крупными банками и финансовыми группами, как подозрительные (основная часть таких переводов была датирована с 2013 по 2017 годы). Однако в последнее время количество таких транзакций значительно уменьшилось в связи с усилившимся контролем за расследованием преступлений в сфере финансовых операций.

Финский орган финансового надзора FIN-FSA (фин. Finanssivalvonta (Fiva)) нередко публикует на своем сайте множество статистических и аналитических данных, которые касаются рынка ценных бумаг и кредитования, а также в отношении страхового бизнеса. Данные обновляются ежемесячно, ежеквартально, раз в полгода и ежегодно. Данные включают в себя финансовую отчетность от депозитных банков, различных кредитных компаний и крупных корпораций, инвестиционных фирм и фирм по управлению фондами. [5]

Таблица 1. Запросы FIN-FSA о полицейском расследовании и административных санкциях 2010–2020 гг.

Вид наказания/год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Запросы на полицейское расследование	3	4	5	4	3	5	2	6	5	2	6
Общественный выговор	3	3	3	-	-	2	-	-	-	-	-
Общественное предупреждение	-	-	3	2	2	-	2	5	3	1	1
Административный штраф	1	5	14	6	2	19	2	3	-	-	1
Выплата штрафа	-	-	-	-	1		3	4	3	5	2

Составлено авторами в соответствии с <https://www.finanssivalvonta.fi/en/>

Только в течение 2020 года FIN-FSA направила 6 запросов на проведение расследования полицией, вынесла 1 общественное предупреждение, наложила 1 административный штраф. [5]

В результате проведенного выше исследования нововведений в области зарубежного опыта противодействия по теневому финансовому сектору можно сделать следующие выводы:

- 1) Особенность действий органов финансового регулирования в Китае, США и Финляндии в последние годы имеет тенденцию к усилению мониторинга операций с финансовыми инструментами в рамках полного определения конечных владельцев финансовых ресурсов. Однако каждая из этих систем по-прежнему не идеальна и не гарантирует полной защиты от теневого сектора финансовых операций;
- 2) В Китае все во многом усилен контроль за финансовыми ведомствами и учреждениями, особенно в сфере банкинга, что позволяет эффективно мониторить их деятельность и выявлять значительные правонарушения и преступления в сфере финансовых операций. Система наказаний и санкций за такого рода преступления выполняет во многом превентивную функцию, что позволяет говорить о том, что Китайская Народная Республика показывает пока что наилучшие результаты в борьбе с развитием и распространением теневых финансовых операций;
- 3) В Соединенных Штатах Америки также весьма эффективно работает система отслеживания, мониторинга и предупреждения движения финансовых ресурсов и проведения операций, однако нередко данная система дает сбои, что и было продемонстрировано на примере работы банков в период резкого скачка ставок;
- 4) Финский опыт решения данной проблемы тоже весьма интересен. Исправно сообщается о финансовых операциях, проводимых в теневом секторе, в финансовые ведомства. За каждое преступление и правонарушение следует справедливое наказание. Такое отслеживание позволяет и дальше приближаться к решению центральной проблемы не только на национальном уровне, но и делиться собственным опытом с мировым сообществом.

Опыт вышеуказанных зарубежных стран с более низким уровнем транзакций в теневом финансовом секторе позволяет дать рекомендации, которые могли бы быть с успехом внедрены и в комплекс превентивных мер Российской Федерации. Авторами выдвинуты следующие из них:

- Во-первых, стоит начать с риска-ориентированного подхода к противодействию отмыванию денег и финансирования терроризма. Это значит, что необходимо прорабатывать те моменты, где этот риск есть, работать с субъектами экономики, входящие в группу риска. Разрабатывать комплекс мер, по профилактике легализации доходов. Большой фактор играет психологическое восприятие человеком коррупции,

терроризма. Необходимо в первую очередь в государственных органах, банковском секторе по мере имеющихся возможностей проводить с персоналом лекции с участием опытных психологов и специалистов области коррупции.

- Во-вторых, выдвинуть требование к банковским и страховым организациям в создании корректирующих счетов для прозрачности операций. Данный способ зарекомендовал себя в Китае.
- В-третьих, осуществление комплексного мониторинга различных транзакций с систематической подачей отчетности в Росфинмониторинг.
- В-четвертых, создание единой базы владельцев финансовых ресурсов, сведения об их финансовых отношениях и финансовых операциях, проведенных за последнее время.
- В-пятых, стоит легализовать в России криптовалюту. Так как многие операции по финансированию терроризма проводятся в криптовалюте. Деньги поступают на анонимные криптокошельки. Далее, покупается криптовалюта с использованием метода P2P. А затем уже вывод средств с небольшой комиссией. Такой способ в основном используют для финансирования терроризма из одной страны в другую.

Литература

1. Официальный отчет Sina Finance [Электронный ресурс]. URL: 银保监会通报影子银行和交叉金融业务突出问题, 包括“资金违规流入股市”-银行频道-和讯网 (hexun.com) (Дата обращения: 07.02.2022)
2. Официальный сайт. Первый финансовый канал. Ответы руководителей департаментов CIRC на вопросы журналистов [Электронный ресурс]. URL: 官方通报影子银行和交叉金融业务突出问题, 包括资金违规流入股市 (baidu.com) (Дата обращения: 07.02.2022)
3. Официальный сайт FinCEN (The Financial Crimes Enforcement Network) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fincen.gov/> (Дата обращения: 07.02.2022)
4. Официальный сайт Ylen aamu (фин. Yleisradio Oy) – финской государственной телерадиокомпании [Электронный ресурс]. URL: Yle Uutiset | yle.fi (Дата обращения: 07.02.2022)
5. Официальный сайт Финского органа финансового надзора FIN-FSA (фин. Finanssivalvonta (Fiva)) [Электронный ресурс]. URL: Start page – www.finanssivalvonta.fi (Дата обращения: 07.02.2022)

FOREIGN PRACTICE OF COMBATING SHADOW BANKING IN RELATION TO THE RUSSIAN FEDERATION

Gedgafov Z.D., Stikhareva N.P.¹

Financial University under the Government of the Russian Federation

¹ Supervisor: Belova M.T., Financial University under the Government of the Russian Federation,

The authors of the article emphasize that in the conditions of progressive development of the global economic space, the issue of creating and implementing systems to counter shadow banking is very relevant. In view of this, the purpose of this article is to study and analyze foreign experience in combating shadow financial transactions and their dissemination. This will allow us to give a number of recommendations and develop methods that can be successfully implemented in Russian practice.

Keywords: shadow financial transactions, shadow banking, CBIRC, CSRC, money transactions, Finansssivalvonta.

References

1. Official report of Sina Finance [Electronic resource]. URL: 银保监会通报影子银行和交叉金融业务突出问题，包括“资金违

规流入股市”-银行频道-和讯网 (hexun.com) (date of access: 07.02.2022)

2. Official website. The first financial channel. Answers of heads of CIRC departments to journalists' questions [Electronic resource]. URL: 官方通报影子银行和交叉金融业务突出问题，包括资金违规流入股市 (baidu.com) (date of access: 07.02.2022)
3. Official website FinCEN (The Financial Crimes Enforcement Network) [Electronic resource]. URL: <https://www.fincen.gov/> (Accessed: 07.02.2022)
4. The official website of Yle teema (fin. Yleisradio Oy) – the Finnish state television and radio company [Electronic resource]. URL: Yle Uutiset | yle.fi (Accessed: 07.02.2022)
5. Official website of the Finnish Financial Supervisory Authority FIN-FSA (fin. Finansssivalvonta (Fiva)) [Electronic resource]. URL: Start page – <http://www.finansssivalvonta.fi> (Accessed: 07.02.2022)

Возможности и ограничения применения страхования портфельным методом

Баумгертнер Инна Евгеньевна,

экономист, эксперт по финансовому планированию, страхованию, инвестициям, независимый финансовый советник; Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова

E-mail: info@infinadvice.ru

В рамках данной статьи автором производится комплексный анализ практики применения страхования портфельным методом, описываются достоинства и недостатки данного подхода, формулируются основные методы нивелирования недостатков. На основе проведенного анализа строится авторский алгоритм формирования портфеля страховых продуктов, учитывающий качественные и количественные показатели оценки, а также допускающий возможность поэтапного усложнения ключевых рисков и просчитывающих их покрытие факторов. Все это позволяет подчеркнуть выгоды и достоинства страхования портфельным методом, выраженные в: повышении страхового покрытия и итоговых сумм страховых выплат; защищенности от рисков факторов; увеличении величины покрытия при наступлении страховых событий, гарантирующих выплату страховой суммы, а также обобщенной возможности интеграции сформированного портфеля в другие структуры семейного бюджета и семейного финансового плана.

Ключевые слова: страхование, портфельный метод, защита, страховые продукты, полис, портфельное страхование, недостатки страхования, управление страхованием, личное финансовое развитие.

Введение. В современных условиях широкого разнообразия доступных финансовых продуктов и услуг значение страхового рынка приобретает все большую актуальность. В то же время страховые организации традиционно ориентированы на снижение собственных издержек, в т.ч. потерь по выплатам в случаях наступления страхового случая. В этом контексте человек, приобретающий страховой продукт, действительно получает защиту; однако вопросы достаточности и целесообразности данной защиты относительно, поскольку не всегда единовременной предусмотренной по тарифу выплаты оказывается достаточно для покрытия всех тех рисков, которым подвержен покупатель страхового продукта. По сути, это формирует проблему «видимости» страховой защиты, которая при наступлении реальных страховых событий не сможет обеспечить достаточный уровень финансовой защиты человека.

В связи с этим, одним из возможных решений становится применение портфельного метода к страхованию, т.е. создание комплексного набора продуктов, которые сделают возможным более широкое покрытие рисков с оптимальными затратами, и тем самым позволят решить задачи «держателя» подобного портфеля. Как минимум, эффективность данного подхода обуславливается значительным увеличением не только количества покрываемых рисков, но и итоговых суммарных страховых выплат.

В данной статье производится комплексный анализ вопросов страхования портфельным методом, и описывается формируемый на его основе авторский алгоритм составления портфеля финансовых продуктов, покрывающего избранные риски.

Методология исследования. В рамках данной статьи автором главным образом будут задействованы такие общенаучные методы исследования, как анализ и синтез литературных экономических источников. Кроме того, особое место в структуре исследования занимают методы обобщения, сравнения, сопоставления, абстрагирования, наблюдения, а также ряд других эмпирических.

Результаты и их обсуждение. Портфельный метод по своей специфике отражает возможности комплексного подхода к реализации страховых продуктов и услуг. Данный подход предполагает учет целого комплекса факторов, которым

подвержена деятельность человека с последующим воссозданием и формированием на их основе портфеля страховых продуктов. В таком подходе главным ориентиром становится организация действительно эффективной системы страхования, учитывающей целый комплекс рисковых факторов – от инфляции до сугубо индивидуальных финансовых аспектов и целей [9].

Определение портфельного метода в личном страховании сводится к специальной организации комплекса страховых продуктов, ориентированных на покрытие личных рисков, распределенных по категориям и ранжируемых в структуре портфеля с учетом значимости каждого из факторов. Как правило, формирование портфеля строится на методах качественного и количественного анализа, причем последний применяется чаще в качестве способа просчета реальной эффективности от владения портфелем, перспектив замены одних компонентов (страховых продуктов) на другие и так далее [12]. Все это становится достаточно значимым в контексте перспектив применения портфельного метода:

1. Возможность учета более обширного перечня рисков. Формирование портфеля страховых продуктов в таком случае рассматривается как способ многомерного системного покрытия всех возможных к возникновению рисков, связанных с человеческой жизнедеятельностью. При этом, важно понимать, что чем обширнее перечень включенных страховых продуктов, тем выше вероятность покрытия в том числе и не просчитанных рисков [7].
2. Расширение случаев страхового покрытия. Распределение страховых продуктов в зависимости от рисков, помимо прочего, позволяет также сформировать более обширный перечень наступления случаев выплаты компенсационных денежных средств, что обуславливается широкими возможностями по управлению страховым портфелем. Приобретение отдельных продуктов, напротив, устанавливает ограниченный (зачастую, достаточно узкий) перечень случаев, при которых лицо получит компенсационные выплаты. Задача страхового портфеля – получить максимальную защиту с оптимальными затратами по принципу Цена/Качество/Размер покрытия с учетом предпочтений и специфики деятельности человека.
3. Увеличение сумм выплат денежных средств. Данный фактор рассматривается в контексте управления отдельными продуктами; например, применение практики страхования на дожитие, позволяющее получить определенную сумму денежных средств к моменту наступления определенной в рамках страхового договора даты. В таком случае, портфельный метод позволяет сочетать несколько схожих продуктов и способов начисления, а как следствие, увеличить итоговые поступления денежных средств.

4. Большая вероятность страховой защиты в случае наступления страхового случая. Проистекает из совокупности ранее изложенных пунктов – по сути, портфельный метод ограничивает возможность воздействия на субъекта достаточно обширного количества рисков, а также обеспечивает более комплексную защиту, формирование которой достигается путем совокупности: большая вероятность получения компенсационных выплат; увеличение сумм выплат за счет использования отдельных элементов страхового портфеля; управление широким количеством рисков, а как результат – комплексное управление защитой. В совокупности, данные факторы формируют достаточно высокую персональную устойчивость физического лица к рискам.

5. Высокая вариативность и адаптивность. В то же время, все вышеизложенные особенности подстраиваются под конкретного субъекта – лица, заинтересованного в приобретении страховых продуктов и соответствующем формировании страхового портфеля. Причем учитывается структура портфеля индивидуально, в зависимости от его целеполагания, ориентации на защиту, а также финансовые возможности [5, 8].

Однако, помимо широкого перечня преимуществ, портфельный метод обладает и некоторыми недостатками, которые сводятся скорее к организационному характеру: во-первых, сам процесс формирования комплексного и достаточно сбалансированного страхового портфеля – это сложная работа, требующая обширного количества времени и отличных знаний доступных страховых продуктов на рынке. Во-вторых, взносы, уплачиваемые в страховые организации, несмотря на возросшую финансовую перспективу, увеличиваются многократно (поскольку выбор широкого перечня простых продуктов в совокупности формирует достаточно высокую стоимостную оценку). В-третьих, подбор продуктов в структуру портфеля осложняется достаточной ограниченностью предложений в текущих условиях отечественного рынка.

Несмотря на вышеизложенное, страхование посредством приобретения одиночных сложных смешанных продуктов становится менее привлекательным вложением, поскольку отличается:

1. Низкими суммами выплат застрахованному лицу за счет широкого перечня охватываемых страховых случаев и пониженных ставок страховых премий.
2. Низкой устойчивостью к сопутствующим рискам (учет инфляции, ограниченность рисковых факторов и так далее).
3. «Видимое» покрытие рисков, не соответствующее реальным потребностям в защите.

В связи с этим, портфельный метод рассматривается исключительно в качестве способа преодоления данных факторов с их переориентацией в сторону усиления выгоды от владения комплексом страховых продуктов [11]. Соотнося порт-

фельный метод с «традиционным» страхованием посредством применения единичных комплексных продуктов, необходимо подчеркнуть, что применение первого обосновывается в практике за счет возможностей: увеличения сумм выплат денежных средств, расширения количества покрываемых рисков, управления сопутствующими рисками, расширения случаев выплаты страхового покрытия. Второй же метод в качестве преимущества (в сравнении с портфельным) имеет более низкую стоимость, а как следствие может использоваться многими слоями населения, несмотря на низкий эффект от приобретения (вместе с тем, портфельный метод также может ограничиваться до нескольких наиболее значимых продуктов для данного конкретного человека).

Так, можно подчеркнуть, что применение портфельного метода выступает в качестве самого перспективного варианта обеспечения максимальной страховой защиты физического лица. В связи с этим, особую актуальность приобретают вопросы формирования портфеля с учетом зависимости человека от рисковых факторов.

Как правило, воссоздание портфеля начинается с его проектирования – организации плана (проекта) будущего страхового портфеля на основе текущей потребности человека. В рамках первого этапа формируются основные цели и задачи портфельного страхования – они предполагают постановку конкретных качественных и количественных показателей, достаточных для покрытия рисков, которым подвержен человек [13].

В связи с вышесказанным непосредственное построение данных показателей строится по принципу: цель – риск – задача – показатель. Целью применения страхового портфеля становится обеспечение комплексной страховой защиты физического лица, под риском же понимается сугубо индивидуальная характеристика, присущая какому-либо лицу и отражающая степень его

подверженности определенным вероятным (и как правило негативным) факторам и событиям. Задача же – это более детализированное представление цели; по сути, она рассматривается как источник достижения намеченных целей и отражает будущий прогнозируемый результат. Показатель – это то, чем подкрепляется представленная задача; иначе говоря, это обуславливающий её реализацию факт, достижение которого будет свидетельствовать об достижении результата (соответствующего задаче). Причем возможны варианты разбиения задачи на несколько комплексных показателей.

Зачастую, математическая оценка рисков – это достаточно сложный процесс, строящийся в виде сложных моделей; это обуславливает необходимость применения индикативных значений (высокий, средний, ниже среднего, низкий) определения рисков [10]. Их ранжирование от высших к низшим позволяет определить, какие риски должны закрываться при воссоздании структуры страхового портфеля (с учетом расстановки приоритетов). В соответствие с этим, формируются задачи по защите от определенных рисков; уже в дополнение к задачам, подбираются обоснованные показатели, соблюдение которых при воссоздании структуры страхового портфеля будет означать его соответствие всем ранее заявленным критериям и показателям. В последующем, окончательным этапом формирования становится иерархическое представление каждого риска и включение его в общую структуру портфеля (в контексте защиты). В то же время, возможной становится процедура обеспечения дополнительного сравнительного анализа сумм выплат по конкретным включаемым в структуру продуктам – это же предполагает учет специфических особенностей сумм выплат по каждому из решений с определением ключевых показателей в обобщенной системе [3].

АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ

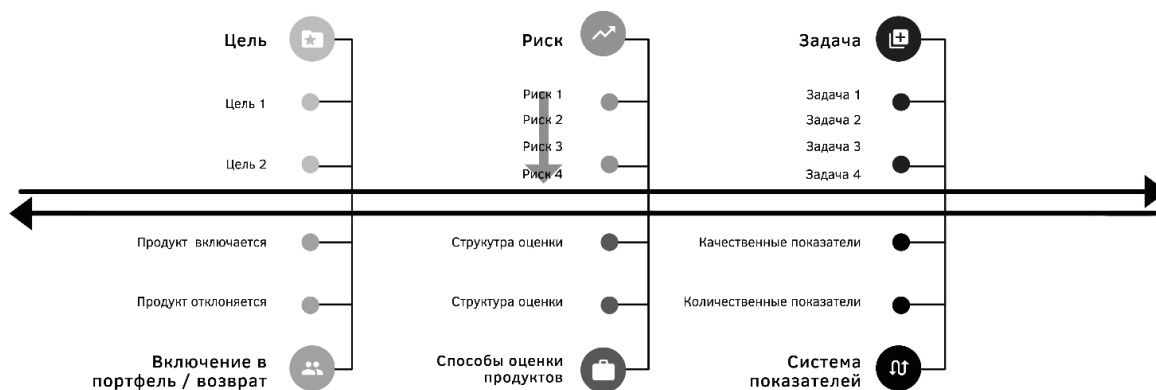


Рис. 1. Авторский алгоритм формирования страхового портфеля

Причем важно понимать, что существенным недостатком представленного подхода становится зависимость качества последующего фактора

от предыдущего – изначально неправильное определение рисков повлечет за собой воссоздание неэффективной структуры страхового портфеля.

Все это определяет целесообразность внедрения анализа на каждом из этапов управления структурой страхового портфеля. Обобщая все вышеизложенное, авторский алгоритм формирования страхового портфеля с учетом страховых продуктов может быть схематично представлен следующим образом (рис. 1):

Одним из примеров высокой эффективности применения страхового портфеля в сравнение с адресными продуктами является возможность по рисковому страхованию кормильца семьи на срок до совершеннолетия и самостоятельности детей. В таком случае, кормилец страхуется по особым условиям, а сумма выплат в случае по-

тери кормильца будет значительно выше, нежели в случае использования традиционного адресного страхового накопления. Кроме того, это также предполагает возможность включения в структуру страхового портфеля дополнительных продуктов (в том числе и накопительных к установленному необходимому сроку, обладающих дополнительной гарантированной доходностью).

Другим примером возможного применения представленного алгоритма становится управление семейными активами посредством страхования – в таком случае предполагается использование матричного подхода (рис. 2):



Рис. 2. Матричный подход к страхованию семейных активов с применением портфельного метода

В таком случае список выявленных рисков дополнительно подвергается ранжированию по степени последствий – значительные и незначительные риски, применимые по отношению к активам. Зачастую, незначительные риски могут быть покрыты всевозможными резервами, наличием накопительных семейных бюджетов и так далее; тогда как на покрытие более значительных рисков требуются достаточно большие суммы денежных средств (что обуславливает перспективу применения портфельного метода для их преодоления) [1, 4, 6].

Таким образом, в результате анализа можно также подчеркнуть некоторые дополнительные перспективы применения портфельного метода:

1. Интегративная возможность включения в различные подходы просчета страховых покрытий.
2. Широкий охват страховых продуктов с упором на аналитическую оценку и обоснование.
3. Четкое прогнозирование и возможность воссоздания (моделирования) ситуаций применения портфельного метода в конкретных условиях.
4. Математическая (финансовая) обоснованность.
5. Высокая степень защиты от различных рисков факторов (причем как значительных, так и незначительных) [2].

Заключение. Таким образом, резюмируя вопросы применения портфельного метода при личном (или семейном) страховании, необходимо подчеркнуть высокие перспективы его применения. В сравнении с традиционным подходом к приобретению отдельных страховых продуктов, портфельный метод позволяет учитывать целый комплекс системных рисков, актуализировать дополнительные направления защиты, а также обеспечивать более высокие показатели страхового портфеля по покрытию рисков и оптимальной величины затрат в случаях наступления страховых событий. В то же время, составление портфельного метода характеризуется его высокой гибкостью и интерактивностью – он может быть адаптирован под семейный бюджет, учитывать индивидуальные особенности построения в зависимости от конкретной ситуации (что достигается за счет предложенного авторского алгоритма), а также обеспечивать условия повышенной доходности. Однако важно также понимать факт того, что портфельный метод требует, зачастую, направления больших сумм денежных средств на комплекс страховых продуктов, что также компенсируется за счет более высокой вероятности наступления экономического эффекта от внедрения.

Литература

1. Алехина, Е.С. Роль добровольного социального страхования в обеспечении защиты населения России от социальных рисков / Е.С. Алехина // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. – 2010. – № 1(33). – С. 174–179.
2. Афанасова, Е.В. Методы управления инвестиционными рисками / Е.В. Афанасова // Бенефициар. – 2021. – № 94. – С. 3–8.
3. Бочкарев, Н.В. Актуальные проблемы добровольного страхования имущественных интересов населения / Н.В. Бочкарев // Дайджест-финансы. – 2011. – № 5(197). – С. 29–32.
4. Васильченко, Е.И. Страхование жизни как вид социальной защиты населения / Е.И. Васильченко, Г.М. Арустамян // Аллея науки. – 2018. – Т. 5. – № 4(20). – С. 152–155.
5. Гафурова, О.О. Страхование от критических заболеваний – залог благополучия населения / О.О. Гафурова // Финансовая грамотность – залог благополучия населения: Материалы всероссийской научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 23–24 апреля 2019 года / Под редакцией М.Н. Титовой, А.И. Любименко. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2019. – С. 48–51.
6. Дехканов, У.А. Добровольные виды страхования в системе повышения качества медицинской помощи населению / У.А. Дехканов, С.В. Мартынов // Современное состояние и перспективы развития рынка страхования: Материалы IV Международной научно-практической конференции, приуроченной ко Дню страховщика, Воронеж – Кызыл-Кия, 25 октября 2019 года. – Воронеж – Кызыл-Кия: Воронежский экономико-правовой институт, 2019. – С. 41–48.
7. Иванюк, В.А. Управление рисками в портфельном инвестировании / В.А. Иванюк // Самоуправление. – 2019. – Т. 2. – № 2(115). – С. 340–343.
8. Костенко, О.В. Риск-менеджмент: Курс лекций для магистров по направлению 080200 «Менеджмент», программа «Финансовый менеджмент» / О.В. Костенко, А.В. Казанцева. – Киров: Вятская государственная сельскохозяйственная академия, 2015. – 224 с.
9. Лыскова, Н.А. Личный финансовый план – путь к финансовому благосостоянию / Н.А. Лыскова, Е.В. Абрамова, Ю.С. Рожкова // Вестник Волжского института экономики, педагогики и права. – 2015. – № 1. – С. 175–179.
10. Мищенко, О.А. Организационная структура формирования личного финансового плана / О.А. Мищенко // Академический вестник Ростовского филиала Российской таможенной академии. – 2021. – № 3(44). – С. 60–65.

11. Петрикова, И.В. Личный финансовый план как средство повышения качества жизни / И.В. Петрикова // Альманах современной науки и образования. – 2012. – № 5. – С. 107–109.
12. Ромашова, И.Б. Разработка личного финансового плана (персональные финансы) / И.Б. Ромашова // Экономические и институциональные исследования. – 2005. – № 3(15). – С. 53–60.
13. Черкашнев, Р.Ю. Создание личного финансового плана / Р.Ю. Черкашнев // Державинские чтения: Материалы XXV Всероссийской научной конференции, Тамбов, 29 апреля 2020 года / Отв. редактор Я.Ю. Радюкова. – Тамбов: Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, 2020. – С. 210–217.

POSSIBILITIES AND LIMITATIONS OF USING PORTFOLIO METHOD INSURANCE

Baumgartner I.E.

Plekhanov Russian University of Economics

In this article the author makes a comprehensive analysis of the issues of the practice of applying insurance by the portfolio method, describes the advantages and disadvantages of this approach, and forms the main ways to level the shortcomings. Based on the analysis, an author's algorithm for forming a portfolio of insurance products is built, taking into account the qualitative and quantitative indicators of the assessment, and also including in its own structure the possibility of a phased complication of key risks and factors that calculate their coverage. All this makes it possible to emphasize the high prospects for the use of insurance by the portfolio method, expressed in: increasing profitability (total amounts of insurance payments); protection from risk factors; an increase in the number of cases of the occurrence of an insured event that guarantees the payment of the sum insured, as well as a generalized possibility of integrating the formed portfolio into other structures of the family budget.

Keywords: insurance, portfolio method, protection, insurance products, policy, portfolio insurance, insurance disadvantages, insurance management, personal financial development.

References

1. Alekhina, E.S. The role of voluntary social insurance in ensuring the protection of the population of Russia from social risks / E.S. Alekhina // Bulletin of the Belgorod University of Consumer Cooperatives. – 2010. – No. 1 (33). – S. 174–179.
2. Afanasova, E.V. Investment risk management methods / E.V. Afanasova // Beneficiary. – 2021. – No. 94. – P. 3–8.
3. Bochkarev, N.V. Actual problems of voluntary insurance of property interests of the population / N.V. Bochkarev // Digest Finance. – 2011. – No. 5 (197). – S. 29–32.
4. Vasilchenko, E.I. Life insurance as a type of social protection of the population / E.I. Vasilchenko, G.M. Arustamyan // Alley of Science. – 2018. – V. 5. – No. 4 (20). – S. 152–155.
5. Gafurova, O.O. Insurance against critical diseases is a guarantee of the well-being of the population / O.O. Gafurova // Financial literacy – a guarantee of the well-being of the population: Proceedings of the All-Russian Scientific and Practical Conference, St. Petersburg, April 23–24, 2019 / Under edited by M.N. Titova, A.I. Lyubimenko. – St. Petersburg: St. Petersburg State University of Industrial Technologies and Design, 2019. – P. 48–51.
6. Dekhkanov, U.A. Voluntary types of insurance in the system of improving the quality of medical care to the population / U.A. Dekhkanov, S.V. Martynov // Current state and prospects for the development of the insurance market: Proceedings of the IV International Scientific and Practical Conference Day of the insurer, Voronezh – Kyzyl-Kiya, October 25, 2019. – Voronezh – Kyzyl-Kiya: Voronezh Institute of Economics and Law, 2019. – P. 41–48.

7. Ivanyuk, V.A. Risk management in portfolio investment / V.A. Ivanyuk // Self-management. – 2019. – Т. 2. – No. 2 (115). – S. 340–343.
8. Kostenko, O.V. Risk management: A course of lectures for masters in the direction 080200 "Management", the program "Financial Management" / O.V. Kostenko, A.V. Kazantseva. – Kirov: Vyatka State Agricultural Academy, 2015. – 224 p.
9. Lyskova, N.A. Personal financial plan – the way to financial well-being / N.A. Lyskova, E.V. Abramova, Yu.S. Rozhkova // Bulletin of the Volga Institute of Economics, Pedagogics and Law. – 2015. – No. 1. – P. 175–179.
10. Mishchenko, O.A. Organizational structure of the formation of a personal financial plan / O.A. Mishchenko // Academic Bulletin of the Rostov Branch of the Russian Customs Academy. – 2021. – No. 3 (44). – S. 60–65.
11. Petrikova, I.V. Personal financial plan as a means of improving the quality of life / I.V. Petrikova // Almanac of modern science and education. – 2012. – No. 5. – P. 107–109.
12. Romashova, I.B. Development of a personal financial plan (personal finance) / I.B. Romashova // Economic and institutional studies. – 2005. – No. 3 (15). – S. 53–60.
13. Cherkashnev, R. Yu. Creation of a personal financial plan / R. Yu. Cherkashnev // Derzhavin Readings: Proceedings of the XXV All-Russian Scientific Conference, Tambov, April 29, 2020 / Ed. editor Ya. Yu. Radyukov. – Tambov: Tambov State University named after G.R. Derzhavin, 2020. – S. 210–217.

Роль Центрального банка в борьбе с ростом инфляции: международный и российский опыт

Гукасова Елена Романовна¹,

студент Факультета налогов, аудита и бизнес-анализа,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

E-mail: gukasova06@gmail.com

В исследовании рассматривается общемировая проблема усиления темпов роста инфляции в рамках кризисного периода развития мировой экономики. Проведен анализ основных предпосылок, причин возрастания волатильности финансовых рынков, а также динамики изменения ценовых значений. Практическая составляющая исследования состоит в сравнении международного и российского опыта в области регулирования темпов роста инфляции и реализации Центральными банками мероприятий по минимизации воздействия экономических шоков на стабильность функционирования государства. Раскрыт подход развитых и развивающихся стран к определению денежно-кредитной политики на примере США и Российской Федерации. Также рассмотрена специфика финансовой среды каждого государства посредством выявления ключевых тенденций развития и внешних рисков, оказывающих влияние на уровень ценовой стабильности.

Ключевые слова: инфляция, ценовая стабильность, Центральный банк, денежно-кредитная политика, пандемия, экономический кризис.

Поддержание низкого уровня инфляции – приоритетная задача денежно-кредитной политики государства, выраженная в необходимости достижения ценовой стабильности. Основным инструментом воздействия регуляторных институтов на подобные рыночные колебания – использование ключевой ставки. Принятие решения о корректировке размера процента, под который Центральные банки выдают кредиты коммерческим кредитным учреждениям, оказывает существенное влияние на совокупный спрос и общий уровень инфляции.

Опыт финансового и долгового кризиса 2008 и 2012 гг. обеспечил продолжительно невысокий уровень инфляции во многих развитых странах. Наиболее показательным является пример США и государств Еврозоны, в которых после стабилизации финансовой обстановки названные значения не превышали 2,5%. Аналогичная ситуация сложилась в странах, входящих в состав Организации экономического сотрудничества и развития, демонстрирующих уровень инфляции, отличный от показателей США на десятки доли процентных пунктов (рис. 1).

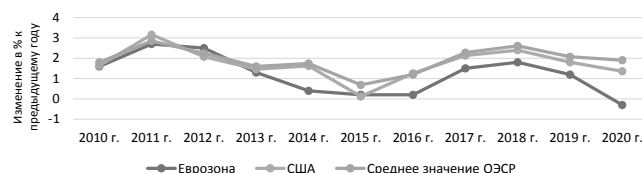


Рис. 1. Уровень инфляции в развитых странах (США, Еврозона, ОЭСР) – 2010–2020 гг.

Источник: составлено автором по данным OECD [1]

Основная причина низкого уровня инфляции в развитых странах на протяжении 2012–2020 гг. – продолжительная слабость экономических систем и падение цен на сырьевые товары. Отличительная тенденция названного периода времени – снижение инфляционных ожиданий в ряде государств на фоне затруднения достижения Центральными банками целевых значений ценовой стабильности с использованием инструментов денежно-кредитной политики. В соответствии с расчетами МВФ на протяжении 2015 года более 85% стран из 120 проанализированных демонстрировали значение инфляции, меньшее долгосрочных прогнозов профессиональных участников рынка [2].

Глобальная экономическая рецессия, вызванная ухудшением эпидемиологической обстановки, внесла существенные коррективы в долгосрочные планы Центальных банков по вопросам обеспечения ценовой стабильности. Дестабилизация финансовых рынков на фоне усиления макроэконо-

¹ Научный руководитель: Травкина Елена Владимировна, доктор экономических наук, профессор Департамента банковского дела и финансовых рынков Финансового факультета Финансового университета при Правительстве Российской Федерации E-mail: EVTravkina@fa.ru

мических шоков и введения ограничительных мер Правительствами ряда стран оказала влияние на изменение темпов роста инфляции.

В первые месяцы распространения COVID-19 динамика цен скорректировалась в сторону сокращения показателей. Временной промежуток с августа по декабрь 2020 года озаглавлен для Еврозоны периодом дефляции на уровне – 0,3%. Однако в 2021 году ситуация претерпела кардинальные перемены. В июне темп роста цен на территории США составил 5,39%, продемонстрировав за полгода изменение на 3,99%. Среднее значение инфляции для стран ОЭСР и Еврозоны по состоянию на конец 2 квартала отмечено на уровне 4,02% и 1,09% соответственно [1]. Завершился 2021 год максимальными за анализируемый промежуток времени темпами роста цен: США – 7%, страны Европейского валютного союза – 5%. (рис. 2).

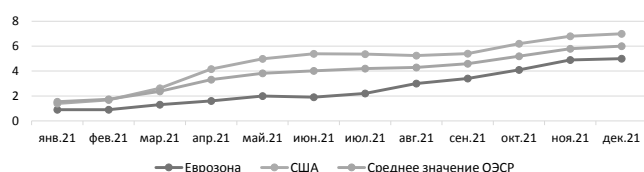


Рис. 2. Динамика темпов роста цен в развитых странах за 2021 год (в %)

Источник: составлено автором по данным OECD [1]

Наблюдаемая динамика инфляции является рекордной для стран ОЭСР с 1996 года. Описанные изменения оказали существенное влияние на значения индекса потребительских цен, выраженного в удорожании энергоносителей на 27,7% в ноябре в сравнении с 24,3% в октябре 2021 года. Не менее существенный вклад в структуру изменения уровня инфляции ОЭСР внес ИПЦ на продовольственные товары, увеличившийся в ноябре на 5,5% [3]. Примечательно, темпы роста цен на продукты питания оказались наиболее чувствительны к макроэкономическим шокам и практически одновременно с началом кризиса продемонстрировали положительное изменение. Однако по мере стабилизации ситуации и снятия Правительствами развитых стран ограничительных мер значения индекса стали возвращаться к докризисным показателям.

Вторая волна трудно контролируемого увеличения темпов роста инфляции связана с повышением геополитических рисков и эскалацией конфликта на территории в Восточной Европы. Усиление напряжения и введение встречных санкций привели к дестабилизации ключевых индексов глобальных и национальных финансовых рынков. Неопределенность дальнейшего развития ситуации послужила причиной серьезнейшего кризиса текущего столетия, в корне изменившего психологию общественного потребления. Экономические шоки и дестабилизация положения нашли отражение во всплеске спроса на наличность и массовой скупке отдельных товаров. Подобное иррациональное поведение привело к появлению дефицита отдельных позиций ассортиментной линейки

продукции и кратного повышения цен на остатки и новые поступления. В результате названных изменений инфляционные ожидания населения во многих странах достигли рекордных значений.

Второй квартал 2020 года вошел в историю США как период сокращения национальной экономики на 31,4%. Дестабилизация рыночной конъюнктуры привела к резкому росту безработицы, уровень которой в мае 2020 года составил рекордные 14,7% [4]. Распространение COVID-19 внесло существенные коррективы в направления развития денежно-кредитной политики, определив основные приоритеты – сохранение инфляции в рамках контролируемых значений и максимизация занятости населения. На протяжении года регулятор интерпретировал рост ценовой волатильности как временное явление и стремился сохранить ставки на уровне 0–0,25%.

Приближение 2022 года заставило регулятора пересмотреть курс денежно-кредитной политики и включить в макроэкономические прогнозы риск долговременного возвращения темпов инфляции к докризисным значениям. В октябре 2021 года ФРС выступила с заявлением о своем намерении ежемесячно сокращать размер приобретения активов. Более того, декабрьское заседание Федерального комитета по открытым рынкам завершилось принятием решения об ускорении реализации программы по прекращению покупки облигаций, которые являются важнейшим инструментом поддержки экономики после пандемии.

Изменение характера принимаемых ФРС решений свидетельствовало о готовности регулятора прибегнуть к повышению ставки по федеральным фондам в 2022 году. Заблаговременное завершение программы приобретения облигаций позволит охладить спрос и увеличить стоимость коммерческих кредитов. Подобная мера оказала влияние на рыночную конъюнктуру и динамику изменения цен, определяющих уровень инфляции [5].

Обострение ситуации в Восточной Европе и эскалация противоречий в международном сообществе – основная причина изменения риторики ФРС США в части постепенного отказа от мягкой денежно-кредитной политики. В марте 2022 года уровень инфляции достиг максимального за последние 40 лет значения. Обострение геополитического конфликта наряду с отказом США от российских сырьевых продуктов спровоцировало рост индекса потребительских цен до 7,9% (рис. 3).



Рис. 3. Темпы роста инфляции США за период 2000–2022 гг. (в %)

Источник: составлено автором по данным Bloomberg [6]

Инфляционное давление в США послужило причиной корректировки краткосрочных планов ФРС в сторону повышения процентных ставок, находившихся на протяжении последних двух лет практически на нулевом уровне. В феврале 2022 года большинство экспертов ожидало преодоление пика роста инфляции, однако введение запрета на импорт российских энергоносителей, сокративших объем поставок нефти, привели к увеличению розничных цен на топливо на 6,6% в сравнении с предыдущим месяцем [6].

Федеральный комитет по открытым рынкам определяет в качестве долгосрочной перспективы развития достижение уровня 2% занятости и ИПЦ. Определение сроков реализации поставленной задачи находится в прямой зависимости от выбранного курса денежно-кредитной политики ФРС США. В целях поддержания обозначенной цели по стабилизации американского финансового рынка FOMC принял решение скорректировать целевой диапазон ставки по федеральным фондам до 0,25–0,5% [7].

Российская Федерация занимает особое место в рассмотрении вопроса ценовой стабильности как элемента устойчивого функционирования финансового рынка. Вступление мировой экономики в состояние рецессии, вызванной распространением COVID-19, привело к достижению рекордного за период 2017–2021 гг. темпа роста инфляции – 8,4%. Наибольшее влияние на дестабилизацию цен оказало давление со стороны чувствительных к сторонним потрясениям сырьевых рынков, оказывающих влияние на курс национальной валюты РФ. Не меньшая роль в инфляционном всплеске отводится положению бизнеса, вынужденного функционировать в условиях повышенной неопределенности, разрыва производственных и логистических цепочек. Более того, введение ограничительных мер привело к увеличению издержек предприятий, которые были переложены на потребителей посредством изменения политики ценообразования конечной продукции.

События 2022 года во главе с обострением ситуации в Восточной Европе, введением беспрецедентных санкций, связанных с арестом части золотовалютных резервов и попытками всячески ограничить Российской Федерации доступ к международным рынкам, послужили причинами экономического кризиса. Эскалация геополитических противоречий практически мгновенно сказалась на динамике национальной валюты. 11 марта 2022 года курс доллара США и евро обновили исторические максимумы, составив 120,38 руб. и 132,96 руб. соответственно [8].

Большая часть иностранных организаций выразила свое желание покинуть российские рынки, закрыв все торговые точки и офисы на территории страны. Данный факт наряду с прекращением авиасообщения и закрытием границ для въезда россиян большинством государств создал серьезные логистические сложности. Доставка новых партий отдельных категорий товаров временно

стала затруднительной, по причине чего на фоне нестабильного курса рубля и возросшего потребительского ажиотажа производители приняли решение о повышении общего уровня цен на все виды продукции.

Названные обстоятельства послужили основными причинами инфляционного всплеска на территории Российской Федерации, годовое выражение которого по состоянию на январь 2022 г. составляло 8,73%, на февраль – 9,15% и на март – 16,69% (рис. 4).

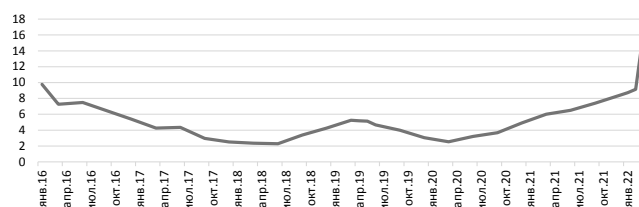


Рис. 4. Динамика инфляции Российской Федерации (в %)

Источник: составлено автором по данным ЦБ РФ [9]

Обобщенно в годовом выражении темп прироста цен на продовольственные товары по состоянию на март 2022 года находится на уровне 17,99%, на непродовольственные – 20,34% и на услуги – 9,94%. В разрезе продуктов питания в большей степени инфляционным воздействиям подвержены плодоовощные товары: лук репчатый – 50,1%, белокочанная капуста – 39,8%, бананы – 31,5, морковь – 29,5% и т. д. [10].

Инфляционные ожидания населения в медианной оценке по состоянию на март 2022 г. достигли максимального за последние 11 лет значения – 18,3%. Граждане Российской Федерации рассчитывают на скорое изменение ситуации в сторону снижения темпов роста цен и стабилизации финансовых рынков. При учете инфляционных ожиданий населения необходимо принимать во внимание уровень располагаемых ими сбережений, определяющих личные финансовые риски граждан. В большинстве случаев люди, не имеющие свободных денежных средств, быстрее проявляют реакцию на текущее изменение цен, в частности, по группе товаров, относящихся к продуктам питания.

Особое значение имеют инфляционные ожидания предприятий по причине важности их роли в процессе формирования конечной цены товаров и услуг. Ослабление национальной валюты и кратное повышение закупочных цен – основные причины увеличения среднего темпа роста ожидаемой инфляции до 11,9% в годовом выражении [9].

Регулирование вопроса ценовой стабильности – приоритетная задача Банка России, выраженная в его готовности ужесточать меры денежно-кредитной политики в случае возникновения существенных рисков. В марте 2021 года Центральный банк начал прибегать к последовательным корректировкам ключевой ставки в сторону ее повышения на 25 б.п. до 4,5%. Изменение риторики регулятора и переход к нейтральной полити-

ке обусловлено относительным восстановлением рыночного спроса и возросшими инфляционными ожиданиями. В апреле 2021 года Совет директоров Банка России заявил о повторном повышении ключевой ставки на 50 б.п. до 5% по причине усиления действия отложенного спроса, в отдельных отраслях превышающего возможные темпы роста производственных мощностей для обеспечения необходимого размера рыночного предложения.

Возрастание важности вопроса ценовой стабильности в условиях сохранения экономической неопределенности способствовало формированию позиции Банка России по готовности прибегать к дальнейшему ужесточению денежно-кредитной политики. В июне 2021 года регулятор принял решение о повышении ключевой ставки на 50 б.п. до 5,5%; в июле на 100 б.п. до 6,5%; в сентябре на 25 б.п. до 6,75%; в октябре на 75 б.п. до 7,5%, в декабре на 100 б.п. до 8,5% и в феврале 2022 г. на 100 б.п. до 9,5%.

Обострение геополитических противоречий, которые в корне трансформировали привычные основы функционирования российской экономики, послужили причиной повышения ставки процента до 20% годовых. Названная мера являлась ожидаемой по причине необходимости поддержания финансовой и ценовой стабильности страны наравне с созданием возможности для повышения ставок по депозитам до достаточных для компенсации девальвационных и инфляционных рисков уровней. В марте 2022 года Банк России принял решение о сохранении ключевой ставки на уровне 20%. Данное решение позволило относительно минимизировать негативное влияние рекордного ослабления рубля и инфляционного всплеска на фоне возросшего спроса населения при ограниченном рыночном предложении.

8 апреля 2022 года Центральный банк внепланово понизил ключевую ставку до 17% годовых. Адаптация российского финансового рынка к функционированию в кризисных условиях, выраженная в организации стабильного контроля за движением капитала, притоке средств на срочные депозиты и относительном снижении внешних рисков для экономической стабильности государства позволили регулятору прибегнуть к смягчению ранее принятых мер в области денежно-кредитной политики. Положительный вклад в решение обозначенного вопроса внесла нормализация обменного курса, создающего дополнительные условия для снижения инфляционного давления.

Особенности занимаемого страной положения на международной арене определяют направления развития ее денежно-кредитной политики. В большинстве случаев развитие государства используют мягкие меры контроля финансового рынка и регулярно вносят коррективы в прогнозные значения с поправкой на инфляцию и текущее положение национальной экономики. Описанный в работе пример ФРС США свидетельствует об использовании инструмента ужесточения

денежно-кредитной политики как вынужденной меры реагирования на риски. Продолжительное обсуждение необходимости повышения процентной ставки по федеральным фондам в целях минимизации инфляционного давления подготовило американские рынки к заблаговременной корректировке финансовых показателей. Отличие развивающихся стран состоит в классическом подходе к регулированию экономики и преимущественному использованию инструмента повышения ставок. Российская Федерация, попавшая в беспрецедентные финансовые сложности, вынуждена функционировать в условиях повышенных рисков и рыночной волатильности. Проводимая в настоящее время структурная перестройка национального финансового рынка сопровождается неизбежным повышением темпов роста инфляции. Необходимость Банка России контролировать динамику потребительских цен и создавать резервы для компенсации негативного эффекта в целях сохранения сбережений населения обуславливает вынужденное повышение ключевой ставки.

Литература

1. Официальный сайт статистики ОЭСР – [Электронный ресурс] URL: <https://www.oecd.org/statistics/> (дата обращения: 10.04.2022).
2. Сдержанный спрос: симптомы и меры // МВФ – [Электронный ресурс] URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2016/12/31/Subdued-Demand-Symptoms-and-Remedies> (дата обращения: 10.04.2022).
3. Потребительские цены // ОЭСР – [Электронный ресурс] URL: <https://www.oecd.org/newsroom/consumer-prices-oecd-updated-11-january-2022.htm> (дата обращения: 10.04.2022).
4. Политика реагирования на COVID-19 // МВФ – [Электронный ресурс] URL: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19#U> (дата обращения: 10.04.2022).
5. ФРС переходит к борьбе с инфляцией, сворачивая меры поддержки после пандемии // Нью-Йорк Таймс – [Электронный ресурс] URL: <https://www.nytimes.com/2021/12/15/business/economy/inflation-fed-fomc-meeting-december-2021.html> (дата обращения: 10.04.2022).
6. Инфляция в США достигла 40-летнего максимума // Блумберг – [Электронный ресурс] URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-03-10/u-s-inflation-hits-fresh-40-year-high-of-7-9-before-oil-spike?sref=Y0jVLcFo> (дата обращения: 10.04.2022).
7. Заявление Федерального комитета по операциям на открытом рынке // ФРС США – [Электронный ресурс] URL: <https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20220316a.htm#:~:text=The%20Committee%20seeks%20to%20achieve,labor%20market%20to%20remain%20strong> (дата обращения: 10.04.2022).

8. База данных по курсам валют // Банк России – [Электронный ресурс] URL: https://www.cbr.ru/currency_base/ (дата обращения: 10.04.2022).
9. Инфляционные ожидания // Банк России – [Электронный ресурс] URL: https://www.cbr.ru/analytics/dkp/inflationary_expectations/Infl_exp_22-03/ (дата обращения: 10.04.2022).
10. Оценка индекса потребительских цен // Росстат – [Электронный ресурс] URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/56_06-04-2022.htm (дата обращения: 10.04.2022).

THE ROLE OF CENTRAL BANK IN CURBING INFLATION GROWTH: INTERNATIONAL AND RUSSIAN EXPERIENCE

Gukasova E.R.¹

Financial University under the Government of the Russian Federation

The paper stresses a global problem of inflation's rates increasing during the crisis period in the world economy development. Particular attention is paid to the analysis of the main prerequisites, reasons of increasing volatility in financial markets and the dynamics of changes in price values. The practical aspect of this research consists in comparing international and Russian experience in regulating the rate of inflation and the implementation of Central Banks measures for minimizing the impact of economic shocks on the stability of state functioning. The author illustrates the approach of developed and developing countries to the monetary policy on the example of the USA and the Russian Federation. The specifics of the financial environment of each state by identifying key development trends and external risks affecting the level of price stability are also considered.

Keywords: inflation, price stability, Central Bank, monetary policy, pandemic, economic crisis.

References

1. Official website. OECD Data – [Electronic resource] URL: <https://www.oecd.org/statistics/> (date accessed: 10.04.2022).
2. Subdued Demand: Symptoms and Remedies // International Monetary Fund – [Electronic resource] URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2016/12/31/Subdued-Demand-Symptoms-and-Remedies> (date accessed: 10.04.2022).
3. Consumer prices // OECD – [Electronic resource] URL: <https://www.oecd.org/newsroom/consumer-prices-oecd-updated-11-january-2022.htm> (date accessed: 10.04.2022).
4. Policy responses to COVID-19 // International Monetary Fund – [Electronic resource] URL: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19#U> (date accessed: 10.04.2022).
5. Fed Shifts to Inflation Battle, Winding Down Pandemic Support // The New York Times – [Electronic resource] URL: <https://www.nytimes.com/2021/12/15/business/economy/inflation-fed-fomc-meeting-december-2021.html> (date accessed: 10.04.2022).
6. U.S. Inflation Hit Fresh 40-Year High // Bloomberg – [Electronic resource] URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-03-10/u-s-inflation-hits-fresh-40-year-high-of-7-9-before-oil-spike?sref=Y0jVLcFo> (date accessed: 10.04.2022).
7. The FOMC statement // Board of Governors of the Federal Reserve System-[Electronic resource] URL: <https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20220316a.htm#:~:text=The%20Committee%20seeks%20to%20achieve,labor%20market%20to%20remain%20strong> (date accessed: 10.04.2022).
8. The currency base // Bank of Russia – [Electronic resource] URL: https://www.cbr.ru/currency_base/ (date accessed: 10.04.2022).
9. Inflation expectations // Bank of Russia – [Electronic resource] URL: https://www.cbr.ru/analytics/dkp/inflationary_expectations/Infl_exp_22-03/ (date accessed 10.04.2022).
10. Assessment of the consumer price index // Federal State Statistics Service – [Electronic resource] URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/56_06-04-2022.htm (date accessed 10.04.2022).

¹ Scientific adviser: Travkina Elena Vladimirovna, Doctor of Economics, Professor of the Department of Banking and Financial Markets of the Faculty of Finance Financial University under the Government of the Russian Federation E-mail: EVTravkina@fa.ru

Скоринговые модели как интеллектуальная собственность банка

Мешкова Елена Ивановна,

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

Данилова Екатерина Николаевна,

студент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: keth.danilova@yandex.ru

Кредитный риск по-прежнему остается наиболее значимым в деятельности кредитных организаций. Особенно это актуально в периоды финансовой нестабильности вне зависимости от того, какие факторы: внутренние или внешние ее вызывают. При управлении кредитными рисками одной из ключевых задач является оценка кредитоспособности заемщиков. Результаты оценки индивидуального риска являются основанием для анализа риска всей ссуды. Оценка риска невозврата кредита заемщиком осуществляется двумя основными подходами – на основе экспертного, субъективного мнения экспертов или с помощью автоматизированных скоринговых систем. В статье рассматриваются особенности построения скоринговых моделей и их влияние на политику банка в области управления рисками. Особое внимание уделено признанию моделей как интеллектуальной собственности банка и анализируются примеры российской практики.

Ключевые слова: скоринговые модели, интеллектуальная собственность, коммерческие банки, кредитный риск, кредитный скоринг.

Одной из ключевых отраслей на финансовом рынке является банковская сфера. Банки – это основной драйвер развития не только финансовых рынков, но и всей экономики. Финансовая стабильность банка и его бесперебойная работа обеспечивает непрерывное функционирование всех отраслей системы. За счет такого влияния банковская отрасль жестко регулируется и контролируется Центральным банком.

Вместе с тем финансовая устойчивость кредитных организаций в значительной степени зависит от уровня кредитного риска, который несут банки. В условиях, когда кредитная деятельность по-прежнему остается основным направлением банковской деятельности и основным источником формирования доходов, кредитный риск также является для банков определяющим. На рисунке 1 представлены данные по уровню проблемных кредитов в портфелях крупнейших российских банков. Анализ проводился на основе данных финансовой отчетности с применением информационной базы данных Orbis Bank Focus компании Bureau van Dijk Electronic Publishing (BvDEP). Доля проблемных кредитов колеблется от 2,5% по Московскому Кредитному Банку до почти 18% по Банку Дом.РФ.

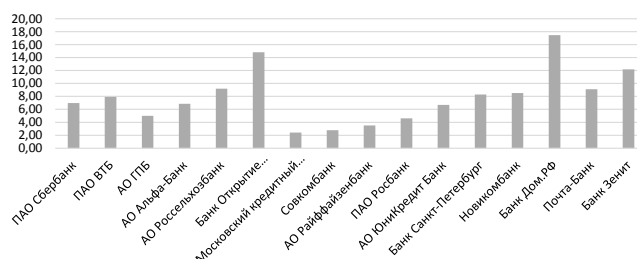


Рис. 1. Доля не приносящих доход (НПД) ссуд в совокупном объеме кредитного портфеля по крупнейшим российским банкам, 2020 год

Источник: составлено авторами на основе Orbis Bank Focus

Об уровне принятого банками кредитного риска можно судить также по уровню сформированных кредитными организациями резервов на возможные потери. Данные резервы формируются банками на основе формализованных регуляторных требований и, наш взгляд, характеризуют кредитный риск по совокупному банковскому портфелю. Информация об уровне сформированных банками резервов представлена на рисунке 2. Мы видим, что ожидаемые потери в результате реализации кредитного риска оценены банками в размере от 4 до почти 18%.

Для того, чтобы поддерживать финансовую стабильность, управляя кредитным риском, банки используют многочисленные финансовые и математические модели, так как их деятельность свя-

зана со значительным риском утраты собственных средств. Прежде чем выдать кредит, банк анализирует кредитоспособность заемщика и вероятность того, что выданная ссуда будет погашена. Такая деятельность формирует кредитный риск, которому подвержен каждый банк и оценка этого риска имеет ключевое значение для каждого финансового института.

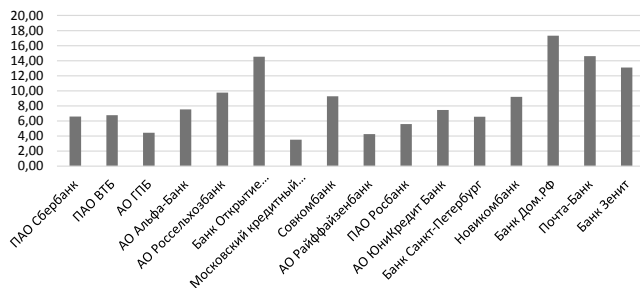


Рис. 2. Уровень резервов по кредитному портфелю крупнейших российских банков, 2020 год

Источник: составлено авторами на основе Orbis Bank Focus

Оценить кредитоспособность заемщика можно различными способами. Наиболее часто применяемый на практике – это использование скоринговых моделей¹.

Кредитный скоринг – это статистический анализ, выполняемый кредиторами и финансовыми учреждениями для определения кредитоспособности человека или малого бизнеса. Кредитный скоринг используется кредиторами для принятия решения о предоставлении кредита или отказе в нем. Он может повлиять на многие финансовые операции, включая ипотечные кредиты, автокредиты, кредитные карты и частные ссуды.

Оценка кредитного риска с применением скоринговых моделей имеет целый ряд преимуществ, которые систематизированы на рисунке 3.

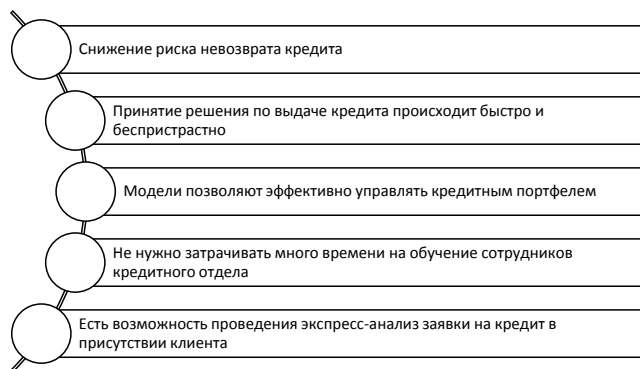


Рис. 3. Преимущества оценки кредитного риска с применением скоринговых моделей

Источник: составлено авторами

Процесс разработки модели достаточно длинный. На первых этапах ставится задача на разработку и план разработки модели. Это важно,

¹ Скоринговая модель это статистическая модель для прогноза вероятности попадания клиента в категорию «good» / «bad» в течение Outcome period с момента выдачи кредита, где Outcome period это период времени после выдачи кредита, в течение которого определяется поведение заемщика по данному кредиту.

так как каждая модель имеет определенную цель и не может строиться абсолютно для всех клиентов банка. Например, существуют разные модели для оценки новых клиентов банка и лояльных клиентов, или разные модели для оценки физических и юридических лиц. Далее формируется выгрузка и происходит сортировка данных. Когда формируется выборка не обязательно, что все переменные будут использованы в модели. Наоборот, из трехсот переменных выбираются 10–15 наиболее сильных, которые будут формировать итоговый балл клиента.

Одним из основных условий построения скоринговой модели является достаточный объем данных, который основан прежде всего на анализе предыдущей кредитной истории банка. Чем больше данных имеет банк, тем шире и глубже его кредитный опыт, тем качественнее будет модель. Несмотря на то, что для каждой модели выборка данных меняется, она всегда должна удовлетворять требованиям статистической значимости. Данные для построения скоринговой модели как правило содержат внутренние данные банка о заемщиках: персональная информация, кредитная история, финансовое положение и так далее. Зачастую, банк не имеет доступ к полной информации о клиенте, и данные пополняются из внешних источников, например данные кредитных бюро и телефонных операторов.

Каждая скоринговая модель строится и разрабатывается под определенный сегмент клиента, кредитный продукт или сектор рынка. Это влияет и на формирование выборки. Например, выборка по потребительским кредитам не сможет дать качественных результатов при построении скоринговой карты по автокредитованию. Также существуют и требования к историческому периоду, т.е. время за который собираются данные. Данные по кредитной истории заемщика за три месяца не смогут описать его поведение на горизонте года или трех лет.

Выбор зависимой переменной обуславливается целью построения скоринговой модели. Цели могут быть общими, как например, сокращение дефолтов по кредитным счетам, и конкретными, например, сокращение числа отказов в течение двух недель по страховкам, которые сопровождают выдачу кредита. Примером зависимой переменной может быть статистика дефолтов по клиентам. В качестве независимых переменных при построении скоринговой модели могут быть данные из кредитной заявки: социально-демографические данные о заемщике, информация о запрашиваемом кредите, реже используются маркетинговые данные. Из общего пула переменных в итоговой модели будут использоваться только те, которые статистически значимы и удовлетворяют необходимым условиям.

Оценка качества модели определяется с помощью коэффициента Джини. Расчет индекса основан на ROC-кривой. ROC-кривая – это графическая интерпретация качества бинарного класси-

фикатора (дефолт/недефолт), зависимость доли верных положительных классификаций (чувствительность) от доли ложных положительных классификаций (1-специфичность) при изменении порога решающего правила.

Коэффициент Джини рассчитывается как:

$$\text{GINI} = \text{AUROC} \times 2 - 1, \quad (1)$$

где AUROC – это область под кривой ROC.

На практике, в банках устанавливается пороговое значение в 45%, так как ниже этого значения модель уже не может гарантировать качественно отделение хороших заемщиков от плохих.

На ряду с коэффициентом Джини используют такие инструменты как: распределительная сила модели, корреляционный анализ и показатель Information Value, который отражает, насколько хорошо выбранная переменная объясняет поведение заемщика. Качество переменных играет основную роль при моделировании, так как каждая переменная должна объяснять поведение заемщика. IV оценивает степень взаимосвязи между независимыми переменными и бинарной зависимой в кредитном скоринге. Также необходимо, чтобы переменная была стабильная, PSI – Индекс стабильности популяции оценивает степень изменений в текущей выборке валидации в сравнении с выборкой разработки.

$$IV = \sum_{i=1}^k (d_i^{(1)} - d_i^{(2)}) \times WOE_i, \quad (2)$$

где k – число категорий независимой переменной.

После построения модели строится рассчитывается скоринговая карта, которая присваивает определенный скоринговый балл каждому заемщику. Хотя кредитный скоринг ранжирует кредитный риск заемщика, он не дает оценки вероятности дефолта заемщика. Как порядковый рейтинг, он оценивает только рискованность заемщика от самого высокого к самому низкому. Таким образом, кредитный скоринг страдает от своей неспособности определить, является ли заемщик А в два раза более рискованным, чем заемщик В.

Еще одним интересным ограничением кредитного скоринга является его неспособность явно учитывать текущие экономические условия. Например, если кредитный рейтинг заемщика А равен 800 и экономика входит в рецессию, кредитный рейтинг заемщика А не будет корректироваться, если поведение заемщика А не изменится.

Основная цель скоринговой модели – это оценить риск наступления дефолта контрагента. Формирование качественного кредитного портфеля невозможно без проведения оценки уровня кредитного риска и дефолта заемщика. Оценка дефолта важна: во-первых, по требованию Центрального банка и рекомендациям Базельского комитета, а во-вторых, для точной и адекватной внутренней оценки кредитного риска.

Возникновение обязательств, свидетельствующих о невозможности погашения заемщиком сво-

их обязательств – «индикаторы дефолта» определяются положением Банка России № 483-П:

- Реструктуризация
- Просрочка свыше 90 дней

Однако, скоринговая модель – это не только набор целевых переменных и бизнес логики. Первоначально скоринговая модель – это программный код, который пишется на открытой платформе. Сейчас наиболее часто используется язык программирования Python и Jupyter Notebook – программное обеспечение с открытым исходным кодом, открытыми стандартами и сервисами для интерактивных вычислений. При этом различное программное обеспечение – это объект интеллектуальной собственности.

Согласно ст. 1295 ГК РФ «Авторские права на произведение науки, литературы или искусства, созданное в пределах установленных для работника (автора) трудовых обязанностей (служебное произведение), принадлежат автору.». Поэтому любой программный код – это интеллектуальная собственность его разработчика.

Сложности возникают тогда, когда этот код или программа была написана программистом, которого наняла компания. В таком случае возникает спор кому принадлежат права на данное изобретение. В России, чтобы права на ПО перешли компании, должно быть соблюдено три критерия:

1. Написание кода – это обязанность сотрудника, закрепленная в трудовом договоре.
2. Софт или программа разработана по техническому заданию работодателя.
3. Сотрудник получил авторское вознаграждение.

В западной практике этот момент регулируется грамотным составлением трудового договора, в котором четко прописано, что все, что создано сотрудником в рабочее время и на оборудовании компании является собственностью компании.

В Российской же практике, чтобы точно признать интеллектуальные права за компанией необходимо также иметь должностную инструкцию и соглашение о неразглашении коммерческой тайны.

С другой стороны, любую модель можно запатентовать, но возникает вопрос в целесообразности. Скоринговая модель, которая разрабатывается каждым банком индивидуально основываясь на собственных данных и под «своего» клиента. Модель, построенная для одного типа заемщика в одном банке, с очень малой вероятностью будет иметь такую же точность в другом банке. С другой стороны, скоринговые модели основаны на математической статистике, которые широко известны и давно разработаны и используются банками, а на рынке математические теоремы не патентуются, поэтому инструменты, которые используются для построения моделей, зачастую имеют открытый код.

Поэтому практика выдачи патента на скоринговые модели не распространена, особенно в России. Чтобы банку было экономически выгодно зарегистрировать модель как частную собственность,

она должна иметь определенные конкурентные преимущества, как если бы была выставлена на продажу.

Во-первых, основанием для патента будут служить более сложные математические модели, которые можно применять повсеместно и на разных типах клиента.

Во-вторых, такую модель можно будет использовать и в других банках со схожим кредитным портфелем или схожим портретом клиента.

В-третьих, такая модель должны быть автономной и может быть интегрирована в другие системы принятия решений о выдаче кредита.

Так в 2017 году Сбербанк объявил о внедрении усовершенствованной модели скоринга и далее 2020 году банк отправляет заявку на патент. Особенность системы в том, что для выдачи кредита госбанку больше не нужны информация из бюро кредитных историй и анкетные данные клиента. Чтобы клиент получил необходимые скоринговые баллы, ему достаточно пользоваться любой картой банка. Подход к оценке клиента здесь отличается от общепринятого. В первую очередь, банк оценивает заемщика не по кредитной истории, а на основе банковских транзакций. Банк получает портрет идеального клиента на основе информации о его расходах по банковской карте: где расплачивается клиент, какие у него расходы и поступления по карте и какие статьи расходов. Например, люди, которые покупаются продуктами в Азбуке Вкуса и в Пятерочке это два совершенно разных профиля клиента. И такая модель может использоваться различными банками, как крупными, так и среднего размера.

Таким образом, даже несмотря на то, что скоринговое моделирование – это достаточно узкоспециализированная область, не имеющая широкого применения, она играет ключевую роль в финансовой стабильности банка. Более того, она может быть рассмотрена как экономический актив, приносящий дополнительную стоимость банку. Хотя сейчас такие модели и не отражаются в балансе банка, качественная модель приносит огромную выгоду кредитным организациям.

Литература

1. Валидация моделей оценки кредитного риска МСФО (IFRS) 9 // Deloitte, мая 2020 года
2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая)» от 18.12.2006 N 230-ФЗ (ред. от 11.06.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2021), ст. 1229., ст. 1295
3. Mumtaz Asad How to Develop a Credit Risk Model and Scorecard // Asad Mumtaz, август 2013
4. Сорокин А.С. Построение скоринговых карт с использованием модели логистической регрессии // А.С. Сорокин, апрель 2014 – Интернет-журнал «Науковедение» – ISBN: 180EVN214
5. Сбербанк Система оценки клиентов (скоринг) // TAdviser, 21.09.2021, URL: [https://www.tadviser.ru/index.php/Продукт: Сбербанк_Система_оценки_клиентов_\(скоринг\)](https://www.tadviser.ru/index.php/Продукт: Сбербанк_Система_оценки_клиентов_(скоринг))

SCORING MODELS AS AN INTELLECTUAL PROPERTY OF A BANK

Meshkova E.I., Danilova E.N.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Credit risk remains the most significant in the activities of credit institutions. This is especially true during periods of financial instability, regardless of what factors: internal or external cause it. Assess the creditworthiness of borrowers is one of the key tasks in the bank risk management. The results of the individual risk assessment are the basis for the risk analysis of the entire loan. Risk assessment of non-repayment loan can be carried out in two main approaches. The first one is based on the subjective opinion of experts and the second one is using automated scoring systems. The article discusses the features of building scoring models and their impact on the bank's risk policy. Particular attention is paid to the recognition of models as the intellectual property of a bank and examples of Russian practice are analyzed.

Keywords: scoring models, intellectual property, credit risk, credit scoring, commercial bank.

References

1. Validation of IFRS 9 credit risk assessment models // Deloitte, May 2020
2. "Civil Code of the Russian Federation (part four)" dated 18.12.2006 N 230-FZ (as amended on 11.06.2021) (as amended and supplemented, entered into force on 01.08.2021), article 12229, Article 1295
3. Mumtaz Asad How to Develop a Credit Risk Model and Scorecard // Asad Mumtaz, August 2013
4. Sorokin A.S. Construction of scoring maps using a logistic regression model // A.S. Sorokin, April 2014 – Online magazine "Science" – ISBN: 180EVN214
5. Sberbank Customer rating system (scoring) // TAdviser, 09/21/2021, URL: [https://www.tadviser.ru/index.php/Product: Sberbank_Client_evaluation_system_\(scoring\)](https://www.tadviser.ru/index.php/Product: Sberbank_Client_evaluation_system_(scoring))

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

Протосеня Александр Дмитриевич,

студент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: 193652@edu.fa.ru

Авторы исследовали развитие ипотечного кредитования в России. Было выявлено, что основным фактором снижения ставок является государственное субсидирование кредитов в рамках реализации специальных программ. Определены экономические эффекты от внедрения проектов: «Семейная ипотека», «Дальневосточная ипотека» и «Льготная ипотека». Описаны проблемные зоны российского рынка данного вида кредитования: некомфортные условия по традиционным программам; небольшой выбор среди существующих госпрограмм; низкий уровень правовой осведомленности заемщиков. Сделан вывод о необходимости принятия федерального закона «О строительных сберегательных кассах», тщательного регулирования ипотечного спроса и расширении списка правительственных проектов.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, ипотека, государственная поддержка, льготная ипотека, коммерческие банки, ключевая ставка.

Сегодня денежно-кредитные отношения среди субъектов экономики настолько быстро происходят и изменяют свой вид, что банковской системе необходимо постоянно адаптироваться и расширять список услуг, предоставляемых населению. Причина такого поведения кредитных организаций заключается в открытии новых перспективных рынков, а значит в получении дополнительного заработка. Одним из таких растущих направлений стало ипотечное кредитование, которое продолжает постоянно совершенствоваться и по сей день.

Однако коммерческие банки являются не единственными, кто заинтересован в создании новых проектов по предоставлению кредитов в форме залога недвижимости. Большой интерес к этой теме проявляет и государство, поскольку при правильном построении системы решается одна из наиболее важных социальных проблем – жилищный вопрос.

С помощью ипотечного кредитования население, которое не располагает в данный момент собственными средствами для покупки квартиры, имеет возможность уже сейчас обеспечить себя жилплощадью. Кроме того, государство часто предлагает воспользоваться различными льготами при взятии такого вида кредита, чем пользуются в основном молодые семьи. Такая политика способна не только привести к демографическому росту в стране, но и стимулировать заемщиков к высококачественному и объемному выполнению работы по причине опасения увольнения.

Многие страны также, как и Россия, начали принимать активные меры по улучшению существующей системы ипотечного кредитования, и опыт развитых стран даёт внушительную базу для изучения проблемы.

Целью статьи является исследование устройства российского рынка ипотечных кредитов, его последних государственных программ, а также поиск проблемных мест с целью выявления необходимого направления для успешного реформирования системы выдачи ссуд под залог недвижимости в нашей стране.

Существующая сегодня практика выдачи ипотечных кредитов в Российской Федерации начала формироваться только в конце 20 века. Отправным событием можно считать создание в 1997 году Правительством РФ «Агентства по ипотечному жилищному кредитованию» (далее – АО «АИЖК»), задачей которого стало улучшение условий выдачи ссуд под залог имущества для населения. Принцип работы такого учреждения схож с американскими специализированными агентствами, которые выкупают кредиты у бан-

ков и впоследствии реализовывают облигации на фондовом рынке, обеспеченные платежами заёмщиков. Такая концепция позволяет государству обеспечить низкую стоимость кредитов по ипотеке, а соответственно увеличить их доступность.

В июле 1998 сделки по данному виду кредита стали регламентироваться федеральным законом № 102 «Об ипотеке (залоге недвижимости)». Однако уже через месяц в стране обострился экономический кризис после объявленного дефолта по внутреннему долгу, вследствие которого лишь малая часть кредитных организаций имела возможность предоставить ипотечный кредит в условиях высоких темпов инфляции и резкого падения доходов населения.

В 2000 году Правительство РФ приняло решение об одобрении «Концепции развития системы ипотечного жилищного кредитования в России» [1], согласно которой государство должно учитывать международный опыт и адаптировать его под российские реалии при формировании законодательной базы. Кроме того, в документе подробно даётся толкование о действующих экономических субъектах и их функциях, что помогло очистить данный рынок от неспециализированных организаций. Тем не менее темпы роста ипотечного сектора, по-прежнему, находились на низком уровне. Основными клиентами были состоятельные люди старше 30 лет, имеющие семьи (Таблица 1).

Таблица 1. Портрет ипотечного заёмщика в 2000–2005 гг.

Показатели	Характеристика
Доля заемщиков в возрасте до 30 лет	менее 15%
Средний фактический срок кредита	менее 5 лет
Доходы	очень высокий (часто в валюте)
Семейное положение	женат/замужем, есть 1–2 ребенка
Ставка по кредиту	до 30% в валюте, до 50% в рублях

Источник [2]

Исходя из среднего срока кредита можно сделать вывод, что ипотечные кредиты выдавались, преимущественно, на короткий срок. Решение этой проблемы было связано с развитием рынка ипотечных ценных бумаг.

С 2004 по 2008 наблюдается заметный рост количества выдачи ссуд под залог имущества (рис. 1).

Такой позитивной тенденции способствовала деятельность АО «АИЖК», которое ввело систему рефинансирования (перекредитования). На рынке началась серьёзная конкуренция, в условиях которой банки стали уменьшать не только процент по первоначальному взносу, но и ставки по ипотеке в целом (рис. 2).

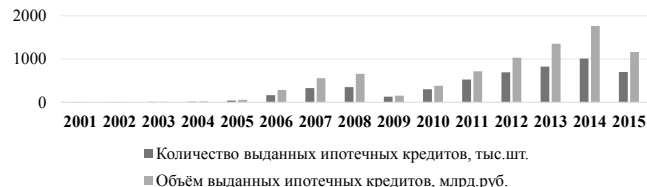


Рис. 1. Динамика ипотечного кредитования 2001–2015

Источник [2]

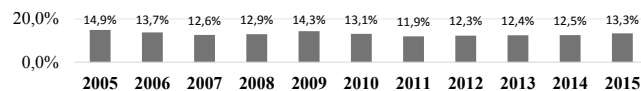


Рис. 2. Динамика средней ставки выдачи по кредитам в рублях 2005–2015

Источник [2]

На графиках можно заметить влияние мирового кризиса в 2008–2009 гг., который в дальнейшем повлиял на повышение ставок и снижение сроков предоставления ссуд. Перспективы развития ипотечного кредитования в России после мирового финансового кризиса были связаны с государственной поддержкой, увеличением конкуренции среди банков, ростом доходов российского среднего класса [3].

Для поддержания ипотечного рынка в 2009 г. было создано «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» (дочерняя компания АО «АИЖК»), которое помогало в получении отсрочки по кредиту на год. Сегодня снижение процентных ставок происходит в основном за счёт государственного субсидирования кредитов на покупку жилья, проводником которых является АО «АИЖК» (ныне «ДОМ.РФ»). Согласно «Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года» Правительство РФ предпринимает меры по разработке и реализации программ по выдаче ссуд под залог недвижимости для отдельных категорий граждан. Рассмотрим наиболее актуальные ипотечные программы и экономический эффект от их внедрения [4]:

1. Государственная программа «Семейная ипотека». Предоставляется семьям с ребёнком по ставке 6% годовых на приобретение жилья или строительство частного дома. Согласно диаграмме ниже (рис. 3) программа реализуется с 2018 года, однако в первый год не получила серьёзного распространения. Впоследствии были сняты первоначальные ограничения по сроку кредитования (8 лет), а также некоторыми банками для клиентов с хорошей кредитной историей были предложены более низкие ставки на уровне 4,5–5%.

«Семейная ипотека» стала неким «драйвером» развития ипотечного рынка, сроки действия которой были продлены до конца 2023 года.

2. «Дальневосточная ипотека». Предоставляется молодым семьям (до 35 лет включительно) на приобретение жилья в новостройках в Дальневосточном федеральном округе или пользователям «дальневосточного гектара» на строи-

тельство дома под 2% годовых. Согласно диаграмме ниже (рис. 4) программа реализуется с 2019 года и направлена на уменьшение оттока населения из региона. Аналитики предположили, что в год появления данного предложения граждане откладывали оформление ипотеки в надежде на снижение годовой ставки. В 2020 году в результате смягчения процентных условий программа имела успех, поскольку 14 370 семей оформили ипотеку на сумму 51,4 млрд руб.

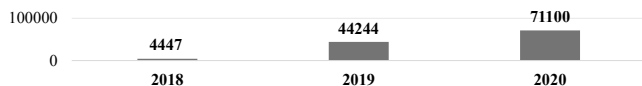


Рис. 3. Динамика выданных кредитов по программе «Семейная ипотека»

Источник [5,6,7]

Тем не менее есть и негативные тенденции, например, низкие процентные ставки сформировали повышенный спрос на жильё в ДФО, что отражается резким ростом стоимости недвижимости, и, как следствие, уменьшением темпов увеличения количества заявок.

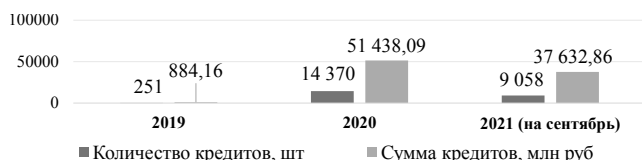


Рис. 4. Динамика выданных кредитов и их общего объёма в рублях по программе «Дальневосточная ипотека»

Источник [5,6,7]

3. Льготная ипотека под 6,5% годовых. Данная государственная программа особенно отличалась от других видов поддержки, поскольку была предложена в качестве антикризисной меры во время пандемии COVID-19. Она была доступна для всех граждан РФ, не имела региональных ограничений и распространялась как на строящиеся объекты, так и на готовое жильё.

Для приобретения данного кредита, заёмщик должен был выполнить два условия:

- Уплата первоначального взноса (15% от стоимости кредита)
- Сумма не должна превышать 12 млн.руб. для Москвы, Санкт-Петербурга, Московской и Ленинградской областей или 6 млн.руб. – для других регионов.

Программа льготной ипотеки оказало огромное влияние на российский рынок [8]. На конец 2020 года было выдано 345,6 тысяч кредитов на сумму свыше 1 трлн руб. Несмотря на то, что сотни тысяч граждан обрели жильё, возникла ситуация схожая с событиями при реализации программы «Дальневосточная ипотека», когда резкий рост спроса на недвижимость привёл к дефициту доступных квартир и удорожанию жилья. По завершению срока программы она была заменена

схожей, но с увеличенной ставкой до 7% годовых, что привело к спаду активности приобретения заёмщиками такой ипотеки.

Проанализировав работу российского ипотечного рынка, отметим, что наиболее весомой проблемой являются некомфортные условия по традиционным (не льготным) видам кредитования. Во многом это касается новостроек и необходимости уплачивать высокий первоначальный процентный взнос или совершать регулярные платежи, превышающие сумму месячного заработка. Одним из решений данной проблемы может стать создание строительных сберегательных касс (далее – ССК) [9]. Данная модель широко распространена в Германии. Согласно ней будущий заёмщик, заключив договор с ССК, вкладывает свои сбережения в течение определённого срока до достижения необходимого объема средств. Когда сумма составит 30–50% от стоимости квартиры (в зависимости от условий договора), вкладчик получает право взятия кредита в объёме, необходимом для покупки жилья. После завершения строительства человек получает объект недвижимости, выплатив строительной компании оставшуюся стоимость по договору. Для запуска такого механизма в России Государственной Думе следует принять федеральный закон «О строительных сберегательных кассах», который уже несколько лет находится на рассмотрении [10].

Другая проблема ипотечного кредитования связана с предоставлением государственной поддержки. В каких-то случаях её недостаточно, например, некоторые предложения имеют строгие ограничения в отношении определённого региона для получения ссуды, возраста заёмщика или его семейного положения. Поэтому государству следует тщательно оценить не только разные категории граждан и их доходы, но и миграционную политику РФ. Кроме того, при реализации таких программ необходимо на законодательном уровне контролировать недопущение повышенного роста спроса и, как следствие, стоимости недвижимости.

Немаловажной проблемой является также низкий уровень осведомлённости заёмщиков о своих правах перед оформлением кредита или во время срока возврата ссуды. Так, например, в случае возникновения сложной ситуации у получателя кредита, например, неожиданное увольнение с работы, клиент имеет возможность оформить ипотечные каникулы, воспользоваться услугой реструктуризации долга или заранее застраховать себя от различных ситуаций. Решением такого вопроса может стать принуждение кредитных организации на законодательном уровне к предоставлению полной информации заёмщикам об их правах по договорам кредитования перед их подписанием.

В результате исследования было определено, что сфера отечественного ипотечного кредитования движется вперёд по двухуровневой (американской) модели. Тем не менее, процесс исполь-

зование рынка ценных бумаг в данной отрасли только начинает набирать популярность. Так, например, принятые правительством в 2020 году регуляторные меры смогли облегчить механизм инвестирования экономических субъектов в ипотечные облигации, повысив ликвидность таких активов. Однако на сегодняшний день рост ипотечной сферы обеспечивается в основном благодаря частичному субсидированию государством подобных кредитов. При должном контроле с помощью подобных льгот активизируется рынок, решаются жилищные вопросы, развивается строительная отрасль, но следует помнить, что подобные уступки покрываются за счёт бюджета. Поэтому необходимо работать в других направлениях, в частности, внедрить в систему строительные сберегательные кассы, имеющие успех во многих европейских странах.

Обеспечив систему дополнительными частными институтами, участвующими в предоставлении выгодных ипотечных предложений, государство имеет возможность направить свободные бюджетные средства в другие социально значимые сферы страны.

Литература

1. Бабина С. И., Назаренкова С. О. Ипотечное кредитование как финансовый инструмент решения жилищной проблемы в России // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2019. № 1 (11). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ipotechnoe-kreditovanie-kak-finansovyy-instrument-resheniya-zhilishchnoy-problemy-v-rossii> (дата обращения: 14.11.2021).
2. «Развитие рынков ипотеки и жилищного строительства за 2000–2017 годы» // Бюллетень Минстроя РФ. М., 2017. 38 с.
3. Alexandrova L.S., Zakharova O.V., Matveevskii. Mortgage Lending to Individuals in Russia during the Financial Crisis. Journal of Reviews on Global Economics, 2018, 7, P. 593–607
4. Карлинская М. С. Социально-экономический эффект от реализации государственных ипотечных программ в современной России // E-Scio. 2021. № 4 (55). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-ekonomicheskiy-effekt-ot-realizatsii-gosudarstvennyh-ipotechnyh-programm-v-sovremennoy-rossii> (дата обращения: 15.11.2021).
5. «Итоги развития рынка ипотеки в 2018 года» // Аналитический центр ДОМ. РФ., М., 2019, 11 с.
6. «Итоги развития рынка ипотеки в 2019 года» // Аналитический центр ДОМ. РФ., М., 2020, 8 с.
7. «Обзор рынка ипотеки в ноябре – декабре 2020 года» // Аналитический центр ДОМ. РФ., М., 2020, 4 с.
8. Мусиенко С. О. Реализация программы льготной ипотеки-2020: результаты, возможности и риски // Известия ВУЗов ЭФИУП. 2021. № 2 (48). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/realizatsiya-programmy-lgotnoy-ipoteki-2020-rezultaty-vozmozhnosti-i-riski> (дата обращения: 23.09.2021).

ru/article/n/realizatsiya-programmy-lgotnoy-ipoteki-2020-rezultaty-vozmozhnosti-i-riski (дата обращения: 23.09.2021).

9. Сухачева В. В., Сланов В. П. Проблемы ипотечного кредитования в России // ПСЭ. 2017. № 4 (64). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-ipotechnogo-kreditovaniya-v-rossii> (дата обращения: 15.11.2021).
10. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА к проекту федерального закона «О строительных сберегательных кассах» URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/1144687-7> (дата обращения: 23.09.2021).

MORTGAGE LENDING IN RUSSIA: FEATURES AND POSSIBLE WAYS OF DEVELOPMENT

Matveevskii S.S., Protosenya A.D.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The authors investigated the development of mortgage lending in Russia. It was revealed that the main factor in reducing rates is the state subsidization of loans within the framework of the implementation of special programs. The economic effects of the implementation of the projects are determined: «Family mortgage», «Far Eastern mortgage» and «Preferential mortgage». The problem areas of the Russian market of this type of lending are described: uncomfortable conditions under traditional programs; a small choice among existing state programs; a low level of legal awareness of borrowers. It is concluded that it is necessary to adopt the federal law «On Construction Savings Banks», carefully regulate mortgage demand and expand the list of government projects.

Keywords: mortgage lending, mortgage, government support, preferential mortgage, commercial banks, key rate.

References

1. Babina S. I., Nazarenkova S. O. Mortgage lending as a financial instrument for solving the housing problem in Russia // Bulletin of Kemerovo State University. Series: Political, Sociological and Economic Sciences. 2019. No.1 (11). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ipotechnoe-kreditovanie-kak-finansovyy-instrument-resheniya-zhilishchnoy-problemy-v-rossii> (accessed: 14.11.2021).
2. «Development of mortgage and housing construction markets for 2000–2017» // Bulletin of the Ministry of Construction of the Russian Federation. M., 2017. 38 p.
3. Alexandrova L.S., Zakharova O.V., Matveevskii. Mortgage Lending to Individuals in Russia during the Financial Crisis. Journal of Reviews on Global Economics, 2018, 7, P. 593–607
4. Karlinskaya M.S. Socio-economic effect of the implementation of state mortgage programs in modern Russia // E-Scio. 2021. No.4 (55). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-ekonomicheskiy-effekt-ot-realizatsii-gosudarstvennyh-ipotechnyh-programm-v-sovremennoy-rossii> (accessed: 11/15/2021)
5. «Results of mortgage market development in 2018» // Analytical Center DOM. RF., Moscow, 2019, 11 p.
6. «Results of mortgage market development in 2019» // Analytical Center DOM. RF., Moscow, 2020, 8 p.
7. «Mortgage market review in November – December 2020» // Analytical Center DOM. RF., Moscow, 2020, 4 p.
8. Musienko S.O. Implementation of the preferential mortgage program-2020: results, opportunities and risks // Izvestiya VUZov EFiUP. 2021. № 2 (48). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/realizatsiya-programmy-lgotnoy-ipoteki-2020-rezultaty-vozmozhnosti-i-riski> (accessed: 09/23/2021).
9. Sukhacheva V.V., Slanov V.P. Problems of mortgage lending in Russia // PSE. 2017. No. 4 (64). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-ipotechnogo-kreditovaniya-v-rossii> (accessed: 11.15.2021).
10. EXPLANATORY NOTE to the draft Federal law «On Construction savings banks» URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/1144687-7> (accessed: 09/23/2021).

Учетно-аналитическое обеспечение управления и контроля обязательств по вкладам и депозитам в коммерческом банке

Курныкина Ольга Васильевна,

д.э.н., профессор департамента аудита и корпоративной отчетности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: OVKurnykina@fa.ru

Важную роль в обеспечении контроля и эффективности управления финансовыми ресурсами банка играет достоверная, оперативная и полная информация по привлеченным денежным средствам в депозиты (вклады). Переход на использование при формировании отчетной информации принципов МСФО привел к появлению недостаточно урегулированных аспектов учета депозитов и формирования информации по ним в отчетности, что определяет специфику управления финансовыми обязательствами банка. В работе рассмотрены особенности определения справедливой стоимости депозитов и их оценка по амортизированной стоимости, а также особенности выбора модели управления депозитами. Отмечены положительные и возможные отрицательные последствия применения справедливой стоимости в оценке депозитов (вкладов). Указаны меры по их повышению достоверности применяемой оценки и повышению эффективности контроля за ней.

Ключевые слова: депозит, вклад, справедливая стоимость, амортизированная стоимость, формирование информации

Формирование достоверной, оперативной и полной информации в коммерческих банках по привлеченным денежным средствам в депозиты (вклады) в условиях применения МСФО играет важную роль в обеспечении контроля и эффективности управления финансовыми ресурсами банка.

Денежные средства во вклады и депозиты принимаются банками в рублях и иностранной валюте на основании договоров банковского вклада или банковского счета и подлежат возврату владельцу по истечении срока договора или по его требованию.

Основные положения по формированию информации об обязательствах по привлеченным денежным средствам изложены в Положении Банка России от 02.10.2017 № 604-П «О порядке отражения на счетах бухгалтерского учета кредитными организациями операций по привлечению денежных средств по договорам банковского вклада (депозита), кредитным договорам, операций по выпуску и погашению (оплате) облигаций, векселей, депозитных и сберегательных сертификатов» (далее Положение Банка России № 604-П).

Однако на практике возникает ряд неотрегулированных вопросов и ситуаций, в частности, имеются особенности опрощения справедливой стоимости, амортизированной стоимости и ряд других.

Учет депозитов (вкладов) ведется на пассивных счетах 410–420, депозиты коммерческих негосударственных организаций счета 42101–42107, депозиты индивидуальных предпринимателей на счетах 42108–42114, депозиты физических лиц на счетах 423 и 426, депозиты нерезидентов на счете 425. В разрезе этих счетов учет депозитов ведется по срокам на который привлечены денежные средства в депозит (вклад). Характер привлекаемых средств определяется договором вклада (депозита). На каждый договор депозита открывается отдельный лицевой счет.

При открытии депозита на сумму привлеченных средств по договору («историческая стоимость») в учете банка делается запись: *Дт счета денежных средств Кт «Депозиты»*. Юридические лица могут вносить денежные средства в депозит только со своего банковского счета, физические лица могут вносить денежные средства в депозит с банковского счета или наличными в кассу банка.

Первоначально при признании депозита (вклада) привлеченные денежные средства оцениваются по справедливой стоимости в соответствии с Положением Банка России № 604-П определение справедливой стоимости проводится в соответствии с МСФО (IFRS) 13.

Применение принципов оценки по справедливой стоимости к финансовым обязательствам, в т.ч. вкладам и депозитам, позволяет повысить качество и информативность бухгалтерской информации и позволяет отойти от ситуационности, когда учетная информация отражает прошлое, которое в настоящее время, особенно в условиях высокой инфляции, неактуально. При применении в оценке обязательств справедливой стоимости у собственников, а также потенциальных инвесторов, финансовых аналитиков, кредиторов и другие заинтересованных пользователей появляется возможность не только выявить реальные финансовые возможности организации, но и реалистично прогнозировать денежные потоки и прибыль, полнее оценить и учесть риски, оценить капитализацию и стоимость бизнеса. Однако наряду с положительными моментами у применения и очевидными преимуществами оценка по справедливой стоимости усложняет процессы контроля и снижает их эффективность. Есть риск, что отказ от документального оформления фактов хозяйственной жизни и предоставление бухгалтеру даже не права, а обязанности по справедливой стоимости может привести к произвольной цене, что создаст условия для растрат и хищений. Кроме того, следует отметить, что, фактическая оценка обязательств по исторической ценности (сумма вклада по договору) также является важной и на её основе заинтересованные пользователи могут составлять собственные прогнозы.

Применение международных стандартов при оценке справедливой стоимости вызывает ряд сложностей. Справедливая стоимость рассматривается во многих международных стандартах финансовой отчетности (МСФО), а трактовки ее определения отличаются по содержанию, что может привести к различному пониманию этого вида оценки на практике и, соответственно, к ее неадекватному применению.

Вместе с тем, в российской практике оценка объектов бухгалтерского учета по справедливой стоимости не сформулирована теоретически, отсутствует ее однозначное понимание и методика определения. Это определяет необходимость рассмотреть особенности формирования информации о справедливой стоимости.

Оценка справедливой стоимости

Оценка депозитов (вкладов) по справедливой стоимости проводится в соответствии с Международным стандартом финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости», где она определена как «оценка, основанная на рыночных данных, а не оценка, специфичная для организации, а если стоимость обязательства отличается от цены сделки, то его стоимость определяется в соответствии с требованиями МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты».

В отношении некоторых обязательств могут быть доступны наблюдаемые рыночные сделки

или рыночная информация. В отношении обязательств могут не быть доступными наблюдаемые рыночные сделки или рыночная информация. Однако «цель оценки справедливой стоимости в обоих случаях одна – определить цену, по которой была бы осуществлена обычная сделка между участниками рынка с целью продажи актива или передачи обязательства на дату оценки в текущих рыночных условиях (то есть цену выхода на дату оценки с позиции участника рынка, который удерживает указанный актив или является должником по указанному обязательству)».

При оценке справедливой стоимости не имеет значения намерение организации удержать актив или урегулировать, или иным образом исполнить обязательство.

Если цена на идентичное обязательство не является наблюдаемой на рынке, организация оценивает справедливую стоимость, используя другой метод оценки, который обеспечивает максимальное использование релевантных наблюдаемых исходных данных и минимальное использование ненаблюдаемых исходных данных. Поскольку справедливая стоимость является оценкой, основанной на рыночных данных, она определяется с использованием таких допущений, которые участники рынка приняли бы во внимание при определении цены актива или обязательства, включая допущения о риске.

Оценка справедливой стоимости осуществляется в отношении конкретного обязательства. Поэтому при оценке справедливой стоимости организация должна учитывать характеристики такого актива или обязательства, в частности, учитывается состояние и местонахождение актива и ограничения на продажу или использование актива при наличии таковых.

Влияние, оказываемое какой-либо определенной характеристикой на оценку, будет отличаться в зависимости от того, каким образом данная характеристика учитывалась бы участниками рынка.

При определении справедливой стоимости организация должна использовать такие методы оценки, которые уместны в данных обстоятельствах и для которых доступны данные, достаточные для оценки справедливой стоимости. Необходимо максимально использовать релевантные наблюдаемые исходные данные и свести к минимуму использование ненаблюдаемых исходных данных.

МСФО (IFRS) 13 гласит, что справедливая стоимость при первоначальном признании во многих случаях будет равняться цене сделки. Вместе с тем при определении того, равняется ли справедливая стоимость при первоначальном признании цене сделки, нужно принимать во внимание факторы, специфичные для данной сделки и для данного актива или обязательства. Например, цена сделки может не представлять собой справедливую стоимость актива или обязательства при первоначальном признании, если имеет место любое из следующих условий:

а) сделка осуществляется между связанными сторонами, хотя цена сделки между связанными сторонами может использоваться в качестве одного из исходных параметров при оценке справедливой стоимости, если у организации имеются свидетельства того, что данная сделка была осуществлена на рыночных условиях;

б) сделка осуществляется под давлением или продавец вынужден принять назначенную цену этой сделки. Такая ситуация может, например, иметь место, если продавец испытывает финансовые затруднения;

в) единица учета, отражением которой является цена сделки, отличается от единицы учета соответствующего актива или обязательства, оцениваемого по справедливой стоимости;

г) рынок, на котором осуществляется данная сделка, не является основным рынком (или наиболее выгодным рынком).

Понятия «наблюдаемые исходные данные» и «ненаблюдаемые исходные данные» должны применяться в соответствии с Приложением А к МСФО (IFRS) 13.

Так, наблюдаемые исходные данные – это исходные данные, которые получены на основе рыночной информации, такой как общедоступная информация о фактических событиях или сделках, и отражают допущения, которые использовались бы участниками рынка при определении цены соответствующего актива или обязательства.

Ненаблюдаемые исходные данные – это исходные данные, для которых недоступна рыночная информация и которые получены с использованием всей доступной информации о тех допущениях, которые были бы использованы участниками рынка при определении цены на данный актив или данное обязательство.

Для того чтобы добиться наибольшей последовательности и сопоставимости оценок справедливой стоимости и раскрываемой в их отношении информации, МСФО устанавливает иерархию справедливой стоимости, которая предусматривает группировку исходных данных, включаемых в методы оценки, используемые для оценки справедливой стоимости, по трем уровням.

1-й уровень данных для оценки справедливой стоимости: ценовые котировки активных рынков. Активным признается рынок, на котором операции с активом проводятся с достаточной частотой и в достаточном объеме, позволяющем получать информацию об оценках на постоянной основе.

2 – й уровень данных для оценки справедливой стоимости: в отсутствии ценовых котировок 1 уровня, используются данные, которые являются наблюдаемыми, прямо или косвенно, в отношении определенного актива или обязательства (например, кривые доходности, волатильность и кредитные спреды по данному активу).

3 – й уровень данных для оценки справедливой стоимости основан на ненаблюдаемых исходных данных в отношении определенного актива или обязательства.

В рамках иерархии справедливой стоимости наибольший приоритет отдается исходным данным Уровня 1 и наименьший приоритет – ненаблюдаемым исходным данным Уровня 3.

Исходные данные первого уровня могут быть доступны для многих финансовых активов и финансовых обязательств, часть из которых может быть обменена на нескольких активных рынках (например, на различных биржах), необходимо определить основной рынок для соответствующего актива или обязательства или при отсутствии основного рынка выявить выгодный рынок для этого актива или обязательства и установить может ли организация заключить сделку в отношении этого актива или обязательства по цене данного рынка на дату оценки.

Особенности определения справедливой стоимости по финансовым обязательствам

При первоначальном признании финансовые обязательства оцениваются по справедливой стоимости. Методы определения справедливой стоимости утверждаются кредитной организацией в учетной политике.

В условиях, когда недоступны ценовые котировки идентичного или аналогичного обязательства и идентичный объект удерживается другой стороной в качестве актива, кредитная организация должна оценивать справедливую стоимость данного обязательства с позиции участника рынка, который удерживает этот идентичный объект в качестве актива, на дату оценки.

При этом оценка справедливой стоимости обязательства осуществляется на основе ценовой котировки на активном рынке в отношении идентичного объекта, удерживаемого другой стороной в качестве актива, если доступна информация об этой цене.

При отсутствии информации о такой цене используются другие наблюдаемые исходные данные, например, ценовая котировка на рынке, который не является активным для идентичного объекта, удерживаемого другой стороной в качестве актива.

Ненаблюдаемые исходные данные следует использовать для оценки справедливой стоимости в той мере, в которой релевантные наблюдаемые исходные данные недоступны, что позволяет учесть ситуации, когда рыночная активность в отношении актива или обязательства на дату оценки невысокая, если вообще присутствует. Ненаблюдаемые исходные данные должны отражать допущения, которые использовались бы участниками рынка при определении цены на актив или обязательство, включая допущения о риске.

Если информация по наблюдаемым и ненаблюдаемым данным отсутствует, можно использовать:

1) доходный подход на основе расчета приведенной стоимости, учитывающей будущие денежные потоки, которые держатель обязательства ожидает получить от обязательства;

2) рыночный подход на основе ценовых котировок в отношении аналогичного обязательства, удерживаемого другими сторонами в качестве активов.

В случаях, когда ценовая котировка в отношении в отношении передачи идентичного или аналогичного обязательства недоступна и при этом идентичный объект не удерживается другой стороной в качестве актива, организация оценивает справедливую стоимость указанного объекта, используя метод оценки с позиций участника рынка, который является должником по указанному обязательству или выпустил указанное право требования в отношении собственного капитала.

Проводя работу по выбору источников информации о наблюдаемых и ненаблюдаемых исходных данных, данных о рыночных условиях того или иного финансового инструмента, используемого в качестве индикатора для определения отклонения эффективной процентной ставки по рассматриваемому конкретному финансовому обязательству от рыночных условий, можно опираться на нормы законодательства о налогах и сборах.

В случае если справедливая стоимость финансового обязательства при первоначальном признании отличается от стоимости привлеченных в депозит денежных средств, кредитная организация обязана осуществить корректировки, уменьшающие (увеличивающие) стоимость финансового обязательства. На практике наиболее распространенным случаем использования таких корректировок является привлечение на нерыночных условиях. В зависимости от используемых данных для определения справедливой стоимости Положением № 604-П установлены два метода отражения корректировок стоимости:

- при использовании наблюдаемых данных для определения справедливой стоимости и существенном отличии эффективной процентной ставки от рыночной процентной ставки корректировки отражаются с применением счетов корректировок стоимости финансового обязательства, для дальнейшего расчета валовой балансовой стоимости в качестве эффективной процентной ставки принимается рыночная процентная ставка;
- при использовании ненаблюдаемых данных для определения справедливой стоимости и существенном отличии эффективной процентной ставки от рыночной процентной ставки корректировки отражаются с применением отсроченной разницы, для дальнейшего расчета валовой балансовой стоимости принимается внутренняя эффективная процентная ставка.

Чаще всего при первоначальном признании справедливая стоимость финансового обязательства, в том числе депозита, как правило, будет равняться цене сделки. В ином случае справедливая стоимость будет определяться на основании рыночного, доходного или затратного подходов, предусмотренных МСФО (IFRS) 13. Отметим, что кредитной организации необходимо закрепить

подходы и методы оценки определения справедливой стоимости во внутренних документах.

При привлечении депозита на условиях, отличных от рыночных и определение справедливой стоимости депозита проведено по модели, использующей наблюдаемые данные, в частности рыночные процентные ставки, проводится корректировка стоимости привлеченных в депозит средств до справедливой стоимости.

В условиях, если процентная ставка ниже рыночной, образуется положительная разница между суммой привлеченных денежных средств по финансовому обязательству и справедливой стоимостью финансового обязательства в дату первоначального признания является доходом и учитывается как,

Дт 47450 «Корректировки, уменьшающие стоимость привлеченных средств»

Кт 70601 «Доходы» (в ОФР по символам раздела 4 «Доходы от операций с полученными кредитами, а также с прочими привлеченными средствами и выпущенными долговыми ценными бумагами» части 2 «Операционные доходы»).

В условиях, если процентная ставка ниже рыночной, образуется отрицательная разница между суммой привлеченных денежных средств по финансовому обязательству и справедливой стоимостью финансового обязательства в дату первоначального признания является расходом и учитывается:

Дт 70606 «Расходы» (в ОФР по символам раздела 4 «Расходы (кроме процентных) по операциям с полученными кредитами, а также с прочими привлеченными средствами и выпущенными долговыми ценными бумагами» части 4 «Операционные расходы»)

Кт 47445 «Корректировки, увеличивающие стоимость привлеченных средств».

Учет после первоначального признания. Применение бизнес-модели кредитной организацией для управления финансовыми обязательствами

После первоначального признания финансовые обязательства, в том числе депозиты (вклады), отражаются в бухгалтерском учете по амортизированной стоимости, которая определяется в соответствии с приложением А МСФО (IFRS) 9, за исключением, когда применяются другие оценки. Кредитная организация может оценивать депозиты по справедливой стоимости через прибыль или убыток, если при первоначальном признании финансового обязательства кредитная организация по собственному усмотрению классифицировала его, без права последующей реклассификации, как оцениваемый по справедливой стоимости через прибыль или убыток, при этом такой финансовый инструмент:

А) содержит один или несколько встроенных производных инструментов, не вызывающих значительного изменения денежных потоков по срав-

нению с теми, которые в противном случае потребовались бы согласно договору;

Б) отделение встроенного(ых) производного(ых) инструмента(ов) запрещено, например, встроенный в заем опцион на досрочное погашение, который позволяет держателю осуществлять досрочное погашение займа приблизительно по его амортизированной стоимости.

Это целесообразно, если обеспечивает предоставление более уместной информации в результате того, что либо:

(а) это позволит устранить или значительно уменьшить непоследовательность подходов к оценке или признанию (иногда именуемую «учетным несоответствием»), которая иначе возникла бы вследствие использования различных баз оценки активов или обязательств либо признания связанных с ними прибылей и убытков;

(б) управление группой финансовых обязательств или группой финансовых активов и финансовых обязательств и оценка ее результатов осуществляются на основе справедливой стоимости в соответствии с документально оформленной стратегией управления рисками или инвестиционной стратегией, и на этой же основе формируется внутренняя информация о такой группе, предоставляемая ключевому управленческому персоналу организации, например совету директоров и генеральному директору организации¹.

Вместе с тем, кредитная организация может классифицировать финансовое обязательство, в том числе депозит, как оцениваемый по справедливой стоимости через прибыль или убыток в соответствии с МСФО (IFRS) 9², если оно соответствует определению финансового обязательства, предназначенного для торговли или при первоначальном признании оно было классифицировано по усмотрению организации как оцениваемое по справедливой стоимости через прибыль или убыток

При выборе модели оценки депозита по амортизированной стоимости

Для определения амортизированной стоимости финансового обязательства применяется эффективная процентная ставка (ЭПС), в качестве ЭПС применяется рыночная процентная ставка по финансовому обязательству в дату первоначального признания.

Для финансовых обязательств со сроком «до востребования» и/или погашения (возврата) по требованию банки самостоятельно определяют необходимость применения метода ЭПС.

¹ «Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (введен в действие на территории Российской Федерации в редакции 2014 года Приказом Минфина России от 27.06.2016 № 98н) (ред. от 17.02.2021) {КонсультантПлюс}

² пунктом 4.2.2 Международного стандарта финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (введен в действие на территории Российской Федерации в редакции 2014 года Приказом Минфина России от 27.06.2016 № 98н) (ред. от 17.02.2021) {КонсультантПлюс}

Методы определения амортизированной стоимости: линейный метод или метод эффективной процентной ставки (ЭПС).

В учетной политике кредитной организации устанавливается периодичность определения и переоценки амортизированной стоимости финансового обязательства. Она может быть хоть ежедневной, но не реже чем установлено для банков в зависимости от вида лицензии банка:

1) не реже одного раза в месяц на последний календарный день месяца, а также на даты полного или частичного погашения (возврата), включая досрочное погашение финансового обязательства для банков с универсальной лицензией и

2) не реже одного раза в квартал на последний календарный день квартала, а также на даты полного или частичного погашения (возврата), включая досрочное погашение финансового обязательства для банков с базовой лицензией и небанковскими кредитными организациями амортизированная стоимость финансового обязательства.

Оформление в учете бухгалтерских корреспонденций.

1) Учет корректировок, увеличивающих стоимость финансового обязательства, в т.ч. депозита, оформляется бухгалтерской корреспонденцией:

Дт 70606 «Расходы»

Кт 47445 «Корректировки, увеличивающие стоимость привлеченных средств».

2) Учет корректировок, уменьшающих стоимость финансового обязательства, в т.ч. депозита, оформляется бухгалтерской корреспонденцией:

Дт 47450 «Корректировки, уменьшающие стоимость привлеченных средств»

Кт 70601 «Доходы»

Схема формирования информации в учете депозитов физических лиц

При полученные денежные средства отражаются в учете в сумме денежных средств, привлеченных по договору депозита:

1) первоначальное признание полученных в депозит от физического лица денежных средств в сумме по договору (историческая стоимость):

Дт 20202 «Касса кредитных организаций»;

Кт 423xx «Депозиты и прочие привлеченные средства физических лиц».

Для установления в дату первоначального признания справедливой стоимости депозита, не соответствующего рыночным условиям, применяется метод дисконтирования ожидаемых денежных потоков по депозиту по рыночной процентной ставке или методы оценки в соответствии с МСФО (IFRS) 13. Это определяет потребность пересчитать балансовую стоимость вклада по рыночной ставке.

Переоценка балансовой стоимости депозита (вклада) по рыночной ставке.

– учет расхода (в сумме отрицательной разницы)

Дт 70606 «Расходы»

Кт 47445 «Корректировки, увеличивающие стоимость привлеченных средств»;

— учет дохода в сумме положительной разницы или

Дт 47450 «Корректировки, уменьшающие стоимость привлеченных средств»

Кт 70601 «Доходы»

Учет затрат по сделке привлечения денежных средств (финансовых обязательств)

Затраты, увеличивающие стоимость финансового инструмента, в частности привлеченного депозита, это расходы, в виде комиссий и сборов, прямо связанные с его приобретением или выбытием.

На балансовом счете по учету расходов затраты по сделке отражаются равномерно, в части, относящейся к истекшему периоду, за истекший месяц или с последней даты начисления, и не позднее последнего рабочего дня месяца.

Критерии существенности разрабатываются с учетом Международного стандарта финансовой отчетности (IAS) 1. «Представление финансовой отчетности»¹ и утверждаются кредитной организацией в учетной политике.

Несущественные в соответствии с критериями, утвержденными в учетной политике организации, затраты по сделке, учитываются в составе расходов одновременно в том месяце, когда было признано финансовое обязательство.

1) Оформляется проводка по отражению подлежащих оплате затрат, на сумму предварительных затрат по сделке:

Дт 47440 «Затраты по сделке по финансовым обязательствам и финансовым активам»

Кт 47442 «Расчеты по расходам по финансовым обязательствам и финансовым активам»

2) Исполнение обязательства по оплате затрат по сделке отражается бухгалтерской записью

Дт 47442 «Расчеты по расходам по финансовым обязательствам и финансовым активам»

Кт счетов по учету денежных средств (кассы, корреспондентских счетов кредитной организации в Банке России, корреспондентских счетов в кредитных организациях — корреспондентах, расчетных счетов клиентов).

3) Учет предварительных затрат на счетах операционных расходов.

Дт 70606 «Расходы»

Кт 47440 «Затраты по сделке по финансовым обязательствам и финансовым активам»

4) Начисление процентов по вкладу (депозиту) физического лица, оформляется бухгалтерской корреспонденцией:

Дт 70606 «Расходы»

¹ введено в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России № 217н, с поправками, введенными в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России № 98н, приказом Минфина России № 111н (далее — МСФО (IAS) 1)

Кт 47411 «Начисленные проценты по банковским счетам и привлеченным средствам физических лиц».

5) Учет выплаты (перевода) суммы начисленных процентов по вкладам, привлеченным от физических лиц, оформляется бухгалтерской корреспонденцией:

Дт 47411 «Начисленные проценты по банковским счетам и привлеченным средствам физических лиц»

Кт счета по учету денежных средств (счет кассы или текущий банковский счет клиента).

6) Корректировка по амортизированной стоимости по методу ЭПС

а) отражение дохода от переоценки:

Дт 47450 «Корректировки, уменьшающие стоимость привлеченных средств»

Кт 70601 «Доходы»

или

б) отражение расхода от переоценки:

Дт 70606 «Расходы» Кт 47445 «Корректировки, увеличивающие стоимость привлеченных средств».

После начисления процентов, корректировок до амортизированной стоимости по методу ЭПС оформляется возврат депозита.

7) Возврат депозита

Дт 423хх «Депозиты и прочие привлеченные средства физических лиц»

Кт 20202 «Касса»

С целью повышения эффективности управления привлеченными депозитами и вкладами в банке следует проводить регулярный контроль за обоснованностью применяемых цен в оценке справедливой стоимости депозитов и вкладов. При определении справедливой стоимости анализировать примененные методы оценки, их уместность в данных обстоятельствах, доступность и достаточность данных для оценки справедливой стоимости. Максимально использовать релевантные наблюдаемые исходные данные и свести к минимуму использование ненаблюдаемых исходных данных. При определении справедливой стоимости при первоначальном признании, и её сравнении с ценой сделки (фактическая стоимость депозита), нужно принимать во внимание факторы, специфичные для данной сделки и для данного обязательства.

Регулярно на основе информации счетов по переоценке обязательств по финансовым инструментам анализировать различия между фактической оценкой обязательств по исторической ценности (сумма вклада по договору) и оцененной справедливой стоимостью депозита, выявлять причины отклонений и создавать предпосылки для повышения эффективности привлекаемых денежных ресурсов. Анализировать счета корректировок, увеличивающих стоимость привлеченных средств и расходы банка с целью их оптимизации.

Выявлять тенденции и осуществлять прогнозные оценки изменений стоимости денежных ре-

сурсов на рынке и оптимизировать затраты по привлеченным депозитам.

При проведении контроля следует проверить правильность формирования информации о балансовой стоимости финансового обязательства (депозита, вклада), отражаемого в бухгалтерском учете по амортизированной стоимости и оценить остатки на счетах по учету:

- привлеченных средств в депозиты;
- начисленных расходов по финансовому обязательству;
- начисленных процентов по привлеченным средствам;
- затрат по сделкам;
- корректировок, увеличивающих или уменьшающих стоимость привлеченных средств.

Литература

1. Положение Банка России от 02.10.2017 № 604-П «О порядке отражения на счетах бухгалтерского учета кредитными организациями операций по привлечению денежных средств по договорам банковского вклада (депозита), кредитным договорам, иным договорам на привлечение денежных средств, выпуска и погашения (оплаты) облигаций, векселей, депозитных и сберегательных сертификатов»
2. Богунова Ю. Принципиально новый учет: насколько банки готовы к МСФО 9? // Банковское обозрение. 2019. № 1. С. 28–29
3. Кравченко Д., Янохова А. Первый опыт применения МСФО (IFRS) 9 в бухгалтерском учете кредитных организаций // МСФО и МСА в кредитной организации. 2019. № 2. С. 28–48.
4. Курныкина О.В. Учетно-аналитическое обеспечение управления и контроля в коммерческом банке в условиях цифровизации и МСФО. Монография. //М.: КноРус.2021. с. 222
5. «Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (введен в действие на территории Российской Федерации в редакции 2014 года Приказом Минфина России от 27.06.2016 № 98н) (ред. от 16.09.2019) {КонсультантПлюс}

6. «Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 11.07.2016) {КонсультантПлюс}

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR THE MANAGEMENT AND CONTROL OF DEPOSIT OBLIGATIONS IN A COMMERCIAL BANK

Kurnikina O.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Reliable, prompt and complete information on the funds raised in deposits plays an important role in ensuring control and effective management of the financial resources of the bank. The transition to the use of IFRS principles in the formation of reporting information has led to the emergence of insufficiently regulated aspects of accounting for deposits and the formation of information on them in the statements, which determines the specifics of the management of the bank's financial liabilities. The article discusses the features of determining the fair value of deposits and their valuation at amortised cost, as well as the features of choosing a deposit management model. The positive and possible negative consequences of the application of fair value in the valuation of deposits are noted. The measures to increase the reliability of the applied assessment and increase the efficiency of its control are indicated.

Keywords: deposit, fair value, amortised cost, formation of information.

References

1. Bank of Russia Regulation No. 604-P, dated 02.10.2017, "On the Procedure for Recording on Accounts by Credit Institutions Operations to Raise Funds Under Bank Deposit (Deposit) Agreements, Credit Agreements, Other Agreements for Raising Funds, Issue and Redemption (payment) bonds, bills, deposit and savings certificates"
2. Bogunova Yu. Fundamentally new accounting: how ready are banks for IFRS 9? // Banking review. 2019. № 1. S. 28–29
3. Kravchenko D., Yanokhova A. The first experience of using IFRS 9 in the accounting of credit institutions // IFRS and ISA in a credit institution. 2019. № 2. S. 28–48.
4. Kurnyikina O.V. Accounting and analytical support for management and control in a commercial bank in the context of digitalization and IFRS. Monograph. //M.: KnoRus.2021. p. 222
5. «International Financial Reporting Standard (IFRS) 9 «Financial Instruments» (introduced in the Russian Federation as amended in 2014 by Order of the Ministry of Finance of Russia dated June 27, 2016 № 98n) (as amended on September 16, 2019) {ConsultantPlus}
6. «International Financial Reporting Standard (IFRS) 13 «Fair Value Measurement» (put into effect in the territory of the Russian Federation by Order of the Ministry of Finance of Russia dated December 28, 2015 № 217n) (as amended on July 11, 2016) {ConsultantPlus}

Оценка влияния пандемии COVID-19 на финансовую устойчивость российских системно значимых банков

Мережная Иллиана Руслановна,

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

Халилова Миляуша Хамитовна,

д.э.н., профессор, Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
E-mail: mkkhalilova@fa.ru

В статье рассмотрено влияние пандемии коронавируса на уровень финансовой устойчивости наиболее крупных и надежных представителей банковской системы РФ – СЗКО. Были оценены условия для российских банков в докризисном периоде, основные проблемы и тенденции на рынке банковских продуктов и услуг. Особое внимание уделено политике Банка России, выполняющейся на протяжении многих лет, которая способствовала минимизации негативных последствий финансового кризиса как для банковской отрасли, так и в целом для национальной экономики. Было выбрано 3 СЗБ для подробного анализа динамика и структуры их активной и пассивной частей баланса, финансовых результатов, выполнения обязательных нормативов. Финансовая устойчивость была оценена по модели Кромонава. Было получено, что вследствие эффективной политики Банка России и накопленных ранее ресурсов кризис был пройден с минимальным негативным внешним влиянием на деятельность рассмотренных банков.

Ключевые слова: системно значимые банки, коронавирус, финансовая устойчивость, оценка финансовой устойчивости.

Для того, чтобы оценить масштабы влияния пандемии коронавируса на банковский сектор и финансовую устойчивость отдельных кредитных организаций, необходимо рассмотреть в каких условиях и каком состоянии находилась банковская система в докризисном периоде. Первые сведения о новой эпидемии начали распространяться в начале 2020 года, а первые локдаун в России был введен в конце апреля, соответственно, оценка банковского сектора затрагивает период 2020–2022 года.

Рассмотрим динамику количества коммерческих банков в РФ за период с 2014 года по март 2022. На протяжении всего рассматриваемого периода наблюдается снижение количества (Рис. 1).

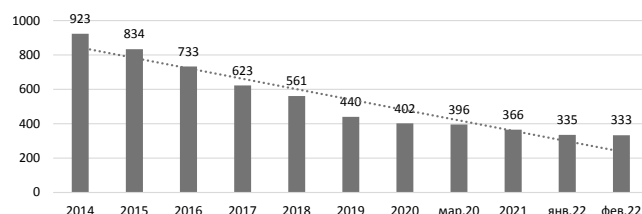


Рис. 1. Динамика количества банков России за период с 2014 по февраль 2022 г [5]

Банк России активно проводил процедуры оздоровления банковского сектора и очищения от недобросовестных участников рынка для стабилизации банковской системы, укрепления ее надежности.

По состоянию на 01.02.2022 количество банков в России сократилось до 333. Тенденция к снижению российских банков продолжает существовать. Заметим, что темп данной тенденции снизился, к примеру, за 2 года с января 2018 до января 2020 года количество банков уменьшилось на 159, в то время как за аналогичный промежуток времени в 2 года с марта 2020 по март 2022 – количество банков снизилось только на 63. Считаем, что политика мегарегулятора положительно повлияла на оздоровление в целом банковской системы России и очищения ее от наименее устойчивых и подверженных негативному влиянию факторов, коммерческих банков.

Мегарегулятор на системной основе проводит политику очищения от слабых участников рынка, он вводил дополнительные макро- и микропредупреждающие меры. Нормативы осуществили двойную функцию. Во-первых, они стали причиной для ухода слабых игроков, которые не смогли обеспечить их выполнение, а во-вторых, к началу кризиса у банков уже был накоплен значительный

буфер капитала за счет действия надбавок – общий объем превышал 5 трлн руб. [4]. Этот буфер капитала банки могли использовать для того, чтобы покрыть убытки во время кризиса, при их наличии, и восстановить кредитование. Коммерческие банки имели достаточный уровень капитала перед началом кризиса, так как средние значения нормативов превышали минимальные требования с учетом надбавок.

Рассмотрим основные показатели банковского сектора, их темп роста в течение последних месяцев, а также годовой темп роста за период пандемии (Рис. 2). По годовому темпу роста видно, что значительно увеличились в 2020 и 2021 годах кредиты физическим лицам. В основном, это обусловлено ипотечно-жилищным кредитованием, в связи с льготными программами и низкими процентными ставками, что положительно повлияло на рост активов коммерческих банков. Основным источником фондирования стали – средства корпоративных клиентов. Также положительную динамику имело корпоративное кредитование, компании нуждаются в дополнительных инвестициях.

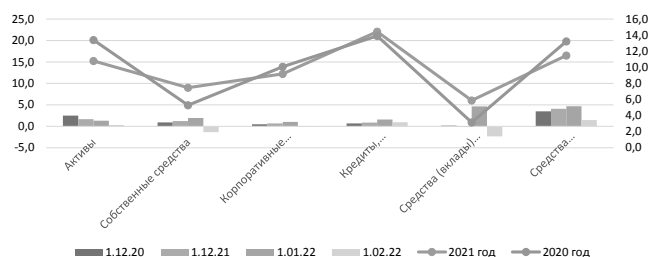


Рис. 2. Динамика основных показателей банковского сектора РФ [5]

Рассмотрим ежемесячный темп роста отдельных показателей.

К примеру, различная динамика у вкладов населения. Так, на фоне роста ключевой ставки, увеличивались процентные ставки по депозитам, чем вернули интерес населения к такому виду сбережений. Но основной тенденцией февраля стали значительные оттоки средств физических лиц в связи с негативным информационным фоном, санкциями и опасениями по поводу падения национальной валюты и проблем в работе банков. Так, произошло снижение на 3,5%, в основном, в последнюю неделю февраля. Но 28 февраля ключевая ставка была повышена до 20%, что восстановила спрос на вклады в национальной валюте, а спрос на наличные денежные средства был восстановлен.

Корпоративные кредиты также имели положительный темп роста, однако это связано с использованием кредитных лимитов, выданных ранее. Это могло бы негативно сказаться на ликвидности кредитных организаций, однако отток средств населения в феврале и рост кредитов был покрыт при помощи поддержки Банка России и его инструментов по поддержанию ликвидности, также произошел рост на счетах эскроу и небольшое увеличение на корпоративных счетах.

Относительно денежно-кредитной политики мегарегулятора можно сказать, что она была на-

правления на стабилизацию экономики, удержание цен, снижение уровня инфляции. Так, целью по уровню инфляции была 4%, так как ее невысокое значение обеспечило бы следующее:

- Защиту доходов населения, накоплений в рублях;
- Стабильность в обществе, снижение уровня социальной напряженности;
- Улучшение условий для развития бизнеса;
- Заемные средства становятся доступными для разных субъектов экономики и другие.

В предыдущие годы денежно-кредитная политика Банка России проводилась с целью стимулировать экономическое развитие в стране, во время пандемии и кризиса, ориентиром стала стабилизация и поддержание финансовой устойчивости, так, цель по уровню инфляции была достигнута (рис. 3).

В течение первой половины эпидемии коронавируса, Банку России удавалось сдерживать уровень инфляции, а далее она повышалась. В связи с этим в конце февраля 2022 года Банк России принял решение о резком повышении ключевой ставки до 20% для того, чтобы при наличии сбережений в банках для населения и компаний были снижены риски обесценения и девальвации.

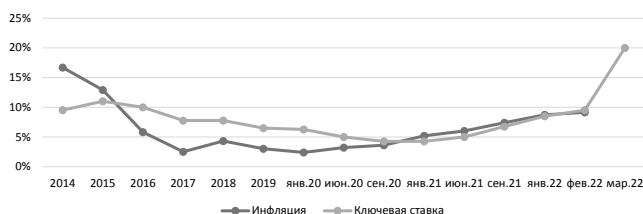


Рис. 3. Динамика уровня инфляции и ключевой ставки [5]

Банковский сектор оказался подготовленным к неожиданному мировому экономическому кризису благодаря предупреждающей политике Банка России в предыдущие годы. И несмотря на предостережения экономистов и исследователей, эпидемиологический кризис был преодолен с минимальными потерями для банковской системы. В большей степени на состояние банковского сектора и национальной экономики повлияла международная ситуация, уровень инфляции значительно вырос, рубль ослабел по отношению к мировым валютам, было введено рекордное количество санкций, ограничен экспорт и импорт множества товаров.

Одним из кластеров банковской системы России являются системно значимые кредитные организации, такая категория была введена в 2015 году. На данный момент, существует перечень, обновленный 11 октября 2021 года, куда входят 13 банков. Среди них, банк ГПБ (АО), ПАО Сбербанк, АО «Райффайзенбанк» и другие, а с 2021 года список дополнил АО «Тинькофф Банк».

Количество банков в целом по состоянию на март 2022 года – 333, СЗБ только 13, но при этом на данные банки приходится большая часть активов банковского сектора.

Доля активов системно-значимых банков (рис. 4) ежегодно увеличивается, так в январе 2019 года она была равна 71,2%, а по состоянию на февраль 2022 – 77,8%. С учетом того, что на протяжении многих лет в РФ не появляются новые коммерческие банки, а количество существующих постоянно сокращается, видна тенденция к монополизации и укрупнению банковского сектора. Более 80% всех привлеченных средств приходится на системно-значимые банки.

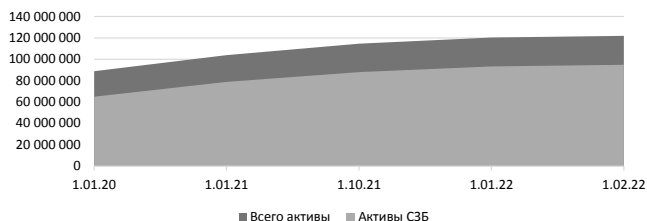


Рис. 4. Соотношение активов всего банковского сектора и активов СЗКО за период, млн руб. [5]

В рейтинге по размеру активов 13 системно-значимых банков занимают первые 15 мест в перечне, а по размеру регулятивного капитала – первые 13 мест.

Рассмотрим динамику основных статей баланса трех системно-значимых банков. На рисунке 5 рассмотрена динамика доли работающих активов, то есть доходных, прибыль банк по большей степени получает от управления именно этими активами. Только у ПАО Сбербанк доля таких активов повысилась, так как возросли выданные кредиты и авансы клиентам. У двух других банков динамика отрицательная, особенность в АО «Тинькофф Банк», так как в этом случае банк значительно увеличил статью Денежные средства и их эквиваленты. Представители неоднократно заявляли, что банк обладает высоким запасом ликвидности как в национальной, так и в других валютах. По заявлению, это было сделано для максимально быстрого обеспечения задач клиентов, защиты и осуществления движения их средств.

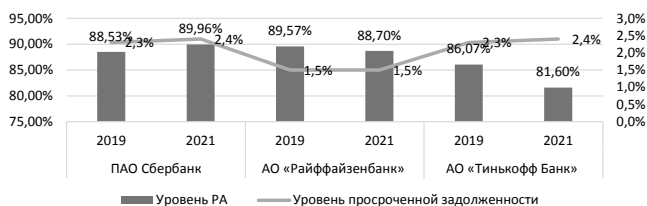


Рис. 5. Динамика активных статей баланса СЗКО [2]

Также на рисунке 5 определена динамика доли просроченной задолженности в банках. Но несмотря на предостережения исследователей, кризиса в просроченной задолженности по результатам двух лет пандемии не наблюдается. Произошел незначительный рост доли просроченной задолженности у двух из рассмотренных банков. Но, к примеру, в сфере ИЖК данная тенденция объясняется не тем, что просроченная задолженность почти не изменилась, а тем, что она выросла, но также выросла общая ссудная задолжен-

ность, и темп роста последней оказался выше, что не дало вырасти доле.

Важнейшим направлением деятельности КБ является развитие и улучшение кредитного портфеля, структуру и динамику которого можно увидеть на рисунке 6. Объемы кредитования ПАО Сбербанк существенно разнятся от других рассмотренных банков. В ПАО Сбербанк имеется положительная динамика как общей ссудной задолженности, так и в разрезе клиентов (юридических и физических лиц), аналогичная ситуация и в других КО.

Динамика доли кредитов в первых двух банках абсолютно противоположная. Так, в 2021 году доля кредитов, выданных ПАО Сбербанк, физическим лицам увеличилась, а юридическим уменьшилась. Это связано с так называемым ипотечным бумом. Так как именно это вид кредита является доминирующим для клиентов данной КО. А известно, что крупный сервис для покупки/продаже недвижимости ДомКлик – сотрудничает со Сбербанком, что делает покупку недвижимости удобнее и выгоднее именно через данный банк.

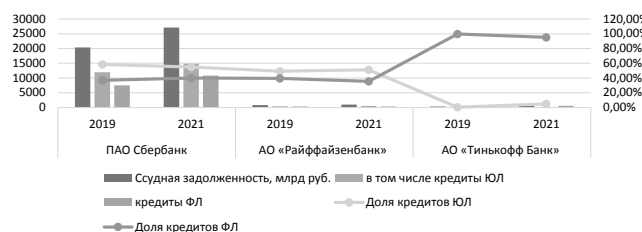


Рис. 6. Структура и динамика кредитного портфеля банков [2]

В АО «Райффайзенбанк» имелась обратная ситуация: доля кредитов компаниям выросла, при этом физическим лицам снизилась несмотря на то, что ими было заявлено, что по итогам 2021 года Банк выдал рекордное количество и объем потребительских кредитов за двадцатипятилетнюю деятельность на рынке России.

Если в традиционных банковских институтах – ПАО Сбербанк и АО «Райффайзенбанк», соотношение кредитов юридических и физическим лицам примерно одинаковое, то АО «Тинькофф Банк» имеет абсолютно другую структуру ссудной задолженности. Так, в 2019 году доля корпоративных кредитов в кредитном портфеле банка занимала не более 1%, в 2021 году это доля увеличилась до почти 5%. Это связано с активным развитием в период пандемии основных клиентов банка – компании, работающие онлайн, удаленный бизнес.

В целом, объемы кредитования возросли как среди физических, так и среди юридических лиц. Это объяснимо и связано с несколькими факторами:

- Среди населения вырос уровень безработицы, многие потеряли доход или его часть, ухудшился уровень жизни населения;
- Введение льготной программы ИЖК, что спровоцировало резкий рост спроса на жилье, особенно в новостройках;

- Введение льготного кредитования для предприятий, малого и среднего бизнеса.

Рассмотрим структуру и динамику обязательств, а именно привлеченных средств банков (рис. 7). За рассматриваемый период объем привлеченных средств увеличился во всех банках. Объем вкладов ПАО Сбербанк, аналогично ссудной задолженности, значительно больше депозитов других СЗБ.

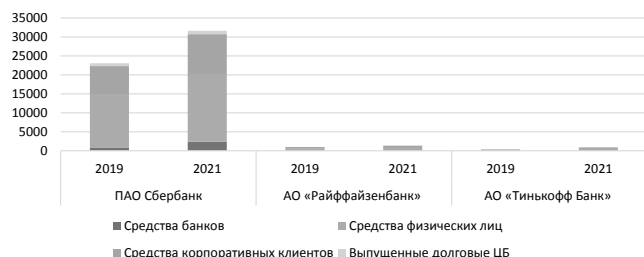


Рис. 7. Динамика и структура привлеченных средств [2]

Основной сегмент среди депозитов ПАО Сбербанк – вклады и счета физических лиц, но за 2 года его доля снизилась на 6% (с 56 до 50%). При этом доля корпоративных счетов или выпущенных долговых ценных бумаг не изменилась, произошел рост средств банков. В АО «Райффайзенбанк» доминирующими вкладами являются вклады физических лиц, их доля за период выросла на 5%, при снижении корпоративных и банковских счетов на 3% и 2% соответственно. У АО «Тинькофф Банк» имеется серьезное отличие в структуре привлеченных средств – средства физических лиц занимают долю более 70% в структуре всех обязательств, так как данная КО направлена на работу с населением. Так, в структуре обязательств 2019 года – корпоративные счета были представлены только ИП и МСБ.

Данная тенденция роста была связана с постоянным и плавным увеличением средней процент-

ной ставки по вкладам, но в течение 2021 года она все еще оставалась достаточно низкой, в связи с чем, многие люди решили сохранять и приумножать свои сбережения на финансовом рынке, а не используя банковские депозиты.

В марте 2022 года в связи с резким повышением ключевой ставки, увеличились и процентные ставки по вкладам с 8% (февраль 2022 года) до 20% (март 2022 года). В связи с этим, вернулся интерес населения к банковским депозитам несмотря на то, что данные депозиты были краткосрочными – на срок до 3-х или 6-ти месяцев, в зависимости от банка.

В период пандемии наблюдалась тенденция перетока средств со срочных депозитов на текущие счета, так как условия последних были более удобными в кризисной ситуации. Кроме того, рост привлеченных средств произошел из-за увеличения на специальных эскроу-счетах, необходимых для покупки квартир в первичном жилье.

Далее рассмотрим динамику обязательных нормативов для данных банков в таблице 1.

Заметим, что банками выполняются все нормативы как в 2019, так и 2021 году. Показатели достаточности капитала ПАО Сбербанк и АО «Тинькофф Банк» увеличились за рассматриваемый период. В целом, динамика положительна либо имеются незначительные снижения показателей. Необходимо обратить внимание на снижение показателей ликвидности Н2 и Н3 АО «Тинькофф Банк» на 52,6% и 33,6% соответственно. Но несмотря на это, как указывалось ранее, банк имеет значительные запасы ликвидности, по заявлению их представителей. Такое снижение произошло из-за рекордного роста привлеченных средств, в том числе и обязательств до востребования.

Таблица 1. Обязательные нормативы банков

Показатели	Обязательный норматив	ПАО Сбербанк		АО «Райффайзенбанк»		АО «Тинькофф Банк»	
		2019	2021	2019	2021	2019	2021
H1.1	8% (с учетом надбавок)	10,02	10,47	10,75	10,23	9,48	9,52
H1.2	9,5% (с учетом надбавок)	10,42	10,88	11,35	10,94	11,74	14,00
H1.0	11,5% (с учетом надбавок)	13,54	14,19	13,72	13,64	12,12	15,27
H1.4	3%	9,91	10,16	10,30	8,26	16,65	14,57
H2	15%	94,35	139,87	114,01	79,62	76,78	36,36
H3	50%	117,21	126,36	241,10	236,27	146,38	97,24
H4	120%	71,04	68,06	45,95	44,11	19,93	27,29
H7	800%	97,40	84,74	129,84	168,94	46,63	41,05
H12	25%	19,23	18,46	1,55	1,55	0,90	0,05

Относительно финансовых результатов деятельности, отраженных в таблице 2 отметим следующее: в рассматриваемых банках результаты спустя 2 года были выше и лучше результатов до начала пандемии. Так, итоговая прибыль за год каждого банка увеличилась на 9% (АО «Райффайзенбанк»), 13% (АО «Тинькофф Банк»), 47% (ПАО Сбербанк).

Интересно отметить, что по темпу росту первых показателей со значительным отрывом лидировал АО «Тинькофф Банк», но он имел в 2021 году высокие операционные расходы, в особенности, административные расходы и расходы на привлечение клиентов, что значительно снизило полученную прибыль по итогам года.

Таблица 2. Динамика финансовых результатов деятельности банков

Показатель	ПАО Сбербанк		АО «Райффайзенбанк»		АО «Тинькофф Банк»	
	2019	2021	2019	2021	2019	2021
Чистые процентные доходы	1 415,50	1 802,00	57,52	64,35	87,93	127,58
Чистые процентные доходы после создания резерва под обесценение кредитов	1 322,90	1 660,20	53,62	58,95	61,51	107,65
Прибыль до налогообложения	1 138,70	1 474,60	48,32	51,24	45,54	53,36
Прибыль за год	845	1 245,90	37,63	40,98	36,12	40,93
Рентабельность балансового капитала, %	3,01%	3,33%	3,13%	2,55%	5,45%	4,95%
Чистая процентная маржа	5,44%	5,39%	6,52%	4,88%	16,41%	12,70%
Место в рейтинге по рентабельности	65	26	52	30	14	10

Также хотелось бы обратить внимание на то, что СЗКО по своим размерам активов, капитала всегда занимают первые позиции рейтингов. Однако ситуация с эффективностью их деятельности, а точнее рентабельностью балансового капитала иная. Из этих трех банков только АО «Тинькофф Банк» имеет довольно высокие показатели рентабельности, и занимает в 2019 году 14 место среди банков России, а в 2021 году – 10. Другие банки значительно улучшили свои позиции, так, ПАО Сбербанк оказался на 26 месте вместо 65, а АО «Райффайзенбанк» даже с учетом снижения показателя рентабельности перешел с 52 места по России на 30.

Важным моментом сохранения положительных темпов роста, результатов деятельности стала цифровая среда в банке, уровень развития технологий, возможность обеспечить клиентов услугами онлайн, уровень дистанционного банковского обслуживания. Здесь имеются два важнейших лидера – необанк, специализирующийся на онлайн работе – АО «Тинькофф Банк» и крупнейший банк России, имеющий наибольшие возможности для развития своей деятельности, новейших технологий – ПАО «Сбербанк». Они в наименьшей степени пострадали от пандемии и коронавирусных ограничений.

Рассчитаем уровень финансовой устойчивости по методике В. Кромонава, которая представляет собой оценку по итоговой формуле – расчет индекса устойчивости.

В таблице 3 указаны результаты расчета по методике Кромонава и подсчитан итоговый показатель. Рассмотрим каждый элемент формулы отдельно.

Работающие активы, приносящие доход, являются рисковыми, так как ним относится ссудная задолженность, которая может быть не возвращена или инвестиции, которые могут не окупиться. Показатель K1 – у банков рискованные активы лишь на 11–15% покрыты собственным капиталом, остальные же за счет обязательств.

Второй показатель – у АО «Райффайзенбанк» наименьшая часть обязательств до востребования, только 18% покрыта наиболее ликвидными активами. Могут возникнуть проблемы с ликвидностью, платежеспособностью КО.

Таблица 3. Расчет итогового показателя финансовой устойчивости по методике Кромонава

Показатель	Формула	ПАО Сбербанк	АО «Райффайзенбанк»	АО «Тинькофф Банк»
K1	СК/РА	0,15	0,11	0,17
K2	ЛА/Одв	0,40	0,18	0,20
K3	СО/РА	0,98	0,96	1,29
K4	(ЛА+ЗК)/СО	0,22	0,39	0,44
K5	ЗК/СК	0,21	0,16	0,15
K6	СК/УФ	17,62	4,57	21,61
N	$45 \cdot K1 + 20 \cdot K2 + 10 \cdot K3/3 + 15 \cdot K4 + 5 \cdot K5 + 5 \cdot K6/3$	51,81	26,10	59,18

K3 показывает, что два из трех банков почти все свои обязательства используют для увеличения ссудной задолженности и инвестиций. Но рекомендуемый показатель по методике больше или равно 3, то есть обязательства должна трижды превышать доходные активы, наиболее близок к норме – АО «Тинькофф Банк».

По K4 можно сделать вывод, что АО «Тинькофф Банк» сможет в наибольшей степени (на 44%) ответить по требованию кредиторов при невозврате ссудной задолженности или инвестиций.

Пятый коэффициент показывает, на сколько банк размещает свои активы в недвижимость, драгоценности, оборудование. Как видно, наибольший процент у ПАО Сбербанк, за счет большого объема основных средств.

Шестой коэффициент показывает возможность банка увеличивать СК за счет роста прибыли, а не большого объема уставного капитала, дополнительной эмиссии. Норма показателя больше либо равно 3. Как видно, каждый банк выполнил норму. Так, АО «Тинькофф Банк» показал наиболее высокий результат, так как при СК на конец 2021 в объеме 147 млрд руб., 146,5 млрд руб. – нераспределенная прибыль.

При идеальном показателе, равном 100, наиболее близким оказалось АО «Тинькофф Банк» с показателем 59,18, что связано с высоким шестым коэффициентом. В целом, по данной методике вы-

зывает опасение устойчивость только АО «Райффайзенбанк», у него как низкий итоговый коэффициент N, так и почти все рассчитываемые показатели.

Различные сегменты финансового рынка РФ имели значительный рост в период пандемии, например, брокерские продукты имели рекордный рост из-за перетока средств населения с банковских вкладов в различные виды активов финансового рынка.

Такой отток средств мог стать причиной увеличения риска ликвидности для КО не только в период пандемии, но и по результатам февраля-марта 2022 года. Однако благодаря поддержке Банка России, предоставлению им краткосрочной ликвидности при помощи инструментов РЕПО и др., данный риск удалось минимизировать без кризисов в банковской системе.

Литература

1. Синиченко О.А. Анализ надежности крупнейших банков РФ по методике Кромонава В.С. // РППЭ. – 2019. – № 1 (99)
2. Годовая бухгалтерская отчетность ПАО Сбербанк, АО «Райффайзенбанк», АО «Тинькофф Банк» за 2019 и 2021 годы [Электронный ресурс]. Режим доступа – <https://www.sberbank.ru/>, <https://www.raiffeisen.ru/>, <https://www.tinkoff.ru/>
3. Ежемесячные рейтинги банков Эксперт РА [Электронный ресурс]. Режим доступа – <https://raexpert.ru/rankings/>
4. Обзор финансовой стабильности. Банк России, 2020 [Электронный ресурс]. Режим доступа – https://cbr.ru/Collection/Collection/File/27911/OFS_20-01.pdf
5. Статистические показатели банковского сектора РФ Банка России [Электронный ресурс].

Режим доступа – https://cbr.ru/statistics/bank_sector/review/

ANALYSIS OF THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE FINANCIAL STABILITY OF RUSSIAN SYSTEMICALLY IMPORTANT BANKS

Merezhnaya I.R., Khalilova M.K.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article deals with the impact of the coronavirus pandemic on the level of financial stability of the largest and most reliable banks of the Russian Federation. The conditions for Russian banks in the pre-crisis period, the main problems and trends in the market of banking products and services were assessed. The policy of the Bank of Russia, which has been implemented for many years, has been considered in detail, which has helped to minimize the negative consequences of the financial crisis both for the banking industry and for the national economy as a whole. 3 banks were selected for a detailed analysis of the dynamics and structure of their active and passive parts of the balance sheet, financial results, and compliance with mandatory standards. Financial stability was assessed according to the Kromonov model. It was found that due to the effective policy of the Bank of Russia and the resources accumulated earlier, the crisis was passed with minimal negative external impact on the activities of the banks under consideration.

Keywords: systemically important banks, coronavirus, financial stability, assessment of financial stability.

References

1. Sinichenko O.A. Reliability analysis of the largest banks of the Russian Federation by the method of V.S. Kromonov // RPP. – 2019. – № 1 (99)
2. Annual accounting statements of Sberbank PJSC, Raiffeisenbank JSC, Tinkoff Bank JSC for 2019 and 2021 [Electronic resource]. Access mode – <https://www.sberbank.ru/>, <https://www.raiffeisen.ru/>, <https://www.tinkoff.ru/>
3. Monthly rankings of Expert RA banks [Electronic resource]. Access mode – <https://raexpert.ru/rankings/>
4. Financial Stability Review. Bank of Russia, 2020 [Electronic resource]. Access mode – https://cbr.ru/Collection/Collection/File/27911/OFS_20-01.pdf
5. Statistical indicators of the banking sector of the Russian Federation of the Bank of Russia [Electronic resource]. Access mode – https://cbr.ru/statistics/bank_sector/review/

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

Федоров Александр Олегович,

студент Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации
E-mail: 192903@edu.fa.ru

В данной статье рассмотрена сущность венчурного капитала и изложены ключевые принципы венчурного финансирования. Проанализировано изменение фокуса венчурных фондов по отраслям в условиях пандемии COVID-19. Особое внимание уделено зарубежному опыту и изучению на его основе англосаксонского и европейского подхода к структуре организации частного капитала и юридический аспект регулирования инвестиций частного капитала, связанный со спецификой подходов. Проанализирована динамика венчурного капитала по регионам и выявлены тенденции на глобальном рынке венчурного капитала.

Ключевое место в работе отведено рассмотрению текущего состояния венчурной экосистемы в России, проанализированы мнения экспертов и выявлены проблемы, венчурного капитала в России. На основе изучения юридических аспектов регулирования прав и защиты интересов сторон венчурных сделок, анализа зарубежного опыта развития венчурного капитала и действий российский предпринимателей и инвесторов предложены возможные пути решения проблем.

Ключевые слова: частный капитал; венчурный капитал; венчурный фонд; финансирование.

Венчурный капитал – это специфическая форма финансирования частного капитала, которая предоставляется венчурными фондами компаниям на посевном этапе, на этапе запуска (стартапам), и компаниям на стадиях раннего роста и развития. Венчурные фонды берут на себя риски, связанные с финансированием компаний на ранних этапах развития, ожидая, что часть финансируемых ими компаний добьются успеха и принесут им прибыль, перекрывающую вложенные средства.

Финансируя компанию на ранней стадии развития, венчурный фонд приобретает часть акций данной компании. Венчурный фонд получает прибыль при «выходе» (exit): фонд продает свои акции в рамках первичного публичного размещения акций (IPO) или при продаже доли компании финансовому покупателю или в результате сделки слияния и поглощения (M&A).

Инвесторами венчурных фондов могут выступать крупные институциональные учреждения, такие как пенсионные фонды, страховые компании, финансовые фирмы и университетские фонды. Они вкладывают небольшой процент своих средств в венчурный фонд и за счет высокой рискованности ожидают доходности в 30% или 40% в год на протяжении всего срока инвестирования [2, 4]

Из-за ряда выдающихся сделок, таких как получение финансирования Apple от Sequoia Capital в 1978 году, или привлечение Марком Цукербергом финансирования от Питера Тила на развитие Facebook в 2004 году, возник миф, что венчурные фонды инвестируют в отдельные выдающиеся проекты и отдельных харизматичных предпринимателей. Реальность такова, что венчурные фонды инвестируют в наиболее удачные отрасли, которые наиболее устойчивы в условиях конкуренции, и генерируют большой объем добавленной стоимости [6].

Данные, полученные компанией KPMG в рамках анализа венчурного финансирования «Venture Pulse Q22020», позволяют сделать вывод о том, что в условиях пандемии COVID-19 снижается объем инвестиций в традиционные отрасли, а наиболее привлекательными для инвестиций становятся компании, деятельность которых связана с борьбой с коронавирусом [9].

Таблица 1 позволяет оценить активность венчурных сделок по секторам и сделать выводы о тенденциях изменения фокуса венчурных фондов по годам. Стоит выделить такие отрасли как программное обеспечение (Software), фармацевтика и биотехнологии (Pharma and Biotech), сервисы и системы здравоохранения (HC Services and Systems). Увеличение объема инвестиций в от-

расль программного обеспечения связано с переходом сотрудников компаний на дистанцион-

ный формат работы, вследствие чего резко вырос спрос на сервисы видеосвязи и удаленной работы.

Таблица 1. Активность венчурных сделок по секторам, в млрд долларов США (данные на 2021 год за 30.09.2021)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Программное обеспечение	\$6,7	\$8,9	\$9,4	\$7,2	\$7,8	\$13,7	\$12,8	\$15,8	\$26,6	\$27,2	\$25,2	\$27,0	\$39,9	\$41,9	\$52,5	\$85,9
Фармацевтика и биотехнологии	\$4,5	\$5,7	\$5,1	\$5,1	\$4,8	\$4,9	\$5,2	\$6,2	\$8,5	\$10,6	\$10,2	\$12,5	\$19,9	\$17,6	\$27,4	\$28,0
Другое	\$0,5	\$0,9	\$0,9	\$0,7	\$0,9	\$1,6	\$1,3	\$1,7	\$3,6	\$5,2	\$4,3	\$4,5	\$7,7	\$10,3	\$13,0	\$22,6
СМИ	\$0,9	\$1,6	\$1,4	\$0,9	\$0,9	\$1,6	\$1,5	\$1,8	\$3,1	\$4,6	\$1,9	\$3,1	\$1,8	\$3,1	\$2,8	\$3,5
ИТ-оборудование	\$5,6	\$6,6	\$3,7	\$2,3	\$3,1	\$2,8	\$2,5	\$2,5	\$3,0	\$2,9	\$3,9	\$3,9	\$5,3	\$5,6	\$6,3	\$6,5
Услуги по уходу на дому	\$1,1	\$1,4	\$1,1	\$0,9	\$1,4	\$1,4	\$2,0	\$2,3	\$3,3	\$4,2	\$4,8	\$5,6	\$7,2	\$8,3	\$12,6	\$22,1
Товары для ухода на дому	\$3,0	\$3,9	\$4,3	\$3,1	\$3,2	\$3,8	\$3,6	\$4,1	\$5,2	\$4,7	\$4,0	\$5,3	\$6,0	\$5,9	\$8,3	\$7,8
Энергетика	\$1,6	\$1,9	\$3,0	\$2,4	\$2,9	\$3,6	\$2,6	\$2,4	\$1,9	\$1,6	\$1,5	\$1,0	\$1,7	\$1,6	\$2,2	\$4,9
Потребительские товары и услуги	\$1,5	\$1,8	\$2,5	\$1,3	\$1,9	\$3,8	\$3,3	\$4,2	\$6,6	\$8,5	\$7,8	\$10,7	\$29,7	\$16,1	\$14,2	\$19,4
Коммерческие товары и услуги	\$4,0	\$5,3	\$5,6	\$3,2	\$4,7	\$7,4	\$6,1	\$7,1	\$9,3	\$11,4	\$9,0	\$11,9	\$14,2	\$24,2	\$17,9	\$27,0
Транспорт	\$0,3	\$0,3	\$0,3	\$0,7	\$0,4	\$0,8	\$0,8	\$0,6	\$3,6	\$4,3	\$9,4	\$2,6	\$10,3	\$8,4	\$9,3	\$10,9

Источник: NVCA 2021 Yearbook, данные предоставлены PitchBook

Финансирование отрасли фармацевтики и биотехнологий увеличилось на 56% в 2020 году при увеличении объемов инвестиций с 17,6 до 27,4 млрд долларов США, однако в 2021 году прирост составил всего 2% при росте до 28 млрд долларов США, что может быть связано с завершением разработки вакцины против коронавируса и увеличением поддержки со стороны государства. Финансирование отрасли разработки сервисов и систем здравоохранения показало стремительный рост, что обусловлено в первую очередь с разработкой сервисов по отслеживанию распространения вируса и наблюдением за состоянием больных коронавирусом, а также введением системы QR-кодов.

Исторически сформировалось два формата регулирования венчурных инвестиций:

- формат Европейского Союза, который регулируется директивами Европейского Союза;
- англосаксонский формат, который регулируется законами США и Великобритании.

Эти два формата представляют различные подходы к структуре организации частного капитала и могут быть использованы в разных странах. Так, формат Евросоюза помимо стран, непосредственно входящих в состав ЕС, используется в Турции, Бразилии и России, а англосаксонский формат, помимо США и Великобритании пред-

ставлен также в Индии, Австралии и странах Содружества наций.

Для стран Европейского Союза характерен банковский тип финансовой системы, это означает сравнительно низкий уровень развития рынков рискованного капитала, но значительные привилегии банкам. Особенность формата Европейского Союза заключается в определении инвестиций частного капитала, как финансовой услуги. Деятельность венчурных компаний регулируется директивами, регулирующими финансовую систему, а именно банковской директивой и директивой о финансовых услугах. Также особенность финансовой системы стран ЕС заключается в том, что все финансовые учреждения, должны получить согласие от местного контролирующего органа или от Европейского центрального банка, в случае банков [4].

Для США и Великобритании характерен рыночный тип финансовой системы, который подразумевает высокий уровень развития рынка капитала. В отличие от формата Европейского Союза, англосаксонский формат рассматривает инвестиции частного капитала как предпринимательскую деятельность. Следовательно, деятельность венчурных компаний регулируется общим правом, специальными налоговыми правилами и специальными

законами регулирования частного капитала. Ещё одно отличие от формата ЕС заключается в том, что англосаксонский формат не подразумевает надзор со стороны контролирующего органа [5].

Рынок частного капитала США является наиболее крупным на мировой арене, а формы организации деятельности юридических лиц в области частного капитала популярны во всём мире. Рынок частного капитала США представлен следующими пятью формами: Венчурные фонды, SBIC (small business investment companies), банки, корпоративные предприятия, бизнес-ангелы.

Венчурные фонды составляют ядро всей системы частного капитала в США и являются ключевой формой организации деятельности частного капитала в мире. Венчурный фонд является лишь определением, юридическое лицо представлено в форме партнерства с ограниченной ответственностью, которое включает в себя две группы акционеров: партнеры с ограниченной ответственностью и генеральные партнеры, которые несут полную ответственность и управляют компанией.

SBIC является наиболее удачным инструментом стимулирования инвестиций в наиболее значимые сектора, такие как здравоохранение и биотех со стороны государства. По структуре SBIC похожи на венчурные фонды, где государство является чистым акционером без возможности управления компанией, и доли между партнерами распределяются 50% и 50%, что снижает риски генерального партнера. На данный момент SBIC становится популярным за пределами США.

Корпоративные предприятия также достаточно популярная в мире форма организации частного капитала. В отличие от венчурных фондов целью корпоративных предприятий является не извлечение прибыли из вложений, а скорее развитие определенного бизнеса и его дальнейшее приобретение [1, 9–15].

Форма организации и регулирования деятельности частного капитала в рамках Европейского Союза представлена следующими тремя формами: закрытые фонды, банки и инвестиционные компании.

Ключевой формой организации деятельности частного капитала в рамках Европейского Союза является закрытые фонды. По своей структуре они близки с венчурными фондами США: две группы акционеров, управляющие акционеры и чистые акционеры. Отношения партнеров в закрытом фонде регулируются кодексом, исполнение которого контролирует соответствующий орган местной власти, а отношения партнеров венчурного фонда регулируются составленным им самостоятельно соглашением (Limited Partnership Agreement).

Как мы отмечали ранее, модель венчурного финансирования распространилась далеко за рамки рынка США и в настоящий момент становится всё более популярной во всём мире.

Анализируя данные, предоставленные в отчете национальной ассоциации венчурного капитала

(рис. 1), отметим, что венчурный капитал США, как и прежде, занимает лидирующие позиции на глобальном рынке венчурного капитала. Но также мы видим стремительный рост глобального рынка венчурного капитала и тенденцию на снижение доли сделок венчурных фондов США на глобальном рынке в период с 2004 по 2018 годы. Так, в 2004 году доля рынка венчурного капитала США составляла 84% от глобального рынка, в 2018 году это значение было вдвое меньше и составило 43%, при росте объемов финансирования венчурными фондами с 26 млрд долларов США в 2004 году до 336 млрд долларов США в 2018 году.

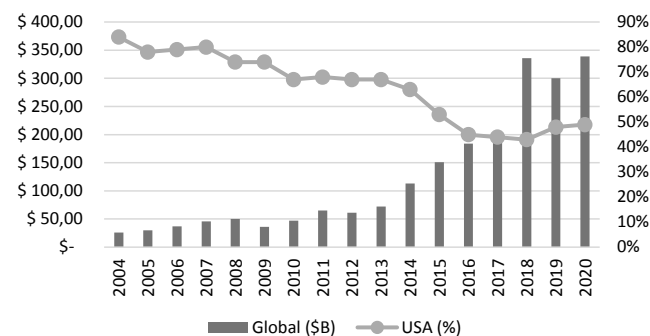


Рис. 1. Динамика глобального рынка венчурного капитала и доля венчурного капитала США

Источник: разработано автором на основе данных, предоставленных NVCA в рамках ежегодного аналитического отчета «The 2022 NVCA Yearbook»: <https://nvca.org/research/nvca-yearbook/>

Также мы видим увеличение доли венчурного капитала США на глобальном рынке в период пандемии, в 2020 году доля объема венчурных сделок США составило 49% от общемирового показателя. Это связано с двумя факторами: во-первых, рынок венчурного капитала США оказался более устойчивым в условиях пандемии, нежели рынок Европы или Азии; во-вторых, именно американские компании предоставляют подавляющее количество сервисов для видеосвязи и удаленного формата работы, также на рынке США выше M&A активность, в условиях пандемии Google проводил сделки по приобретению компаний с фокусом на дистанционный формат работы для расширения собственной экосистемы.

В России используется формат регулирования инвестиций венчурного капитала, свойственный подходу Европейского Союза. Несмотря на это, фокус как российских инвесторов венчурного капитала, так и предпринимателей, которые развивают свои стартапы, направлен на рынок венчурного капитала США.

Представители венчурных фондов, расположенных в США, фокус которых направлен на русскоязычных фаундеров (англ. founder – основатель), отмечают тенденцию, согласно которой фаундеры из России, а также Белоруссии и Украины, приезжают более подготовленные, чем десять лет назад. Это связано с тем, что специалистам из России и стран СНГ в области финансовых технологий, биотехнологий, роботостроения и в дру-

гих смежных областях всегда был присущ инженерный талант, специалисты в сфере IT из русскоязычного пространства всегда высоко ценились на глобальном рынке. А в последнее время появляется огромное количество успешных проектов, которые привлекли инвестиции от зарубежных венчурных фондов и добились впечатляющих успехов на международном рынке, что воодушевляет всё новых и новых предпринимателей и создаёт комьюнити русскоязычных предпринимателей и инвесторов. Среди таких проектов можно выделить: WhatsApp, EPAM, MSQRD и Loona с фаундерами из Белоруссии и Украины, а также Acronis, OZON, Mira, Eswid с основателями из России.

Всё это говорит о достаточно высоком уровне как инженерных, так и предпринимательских навыков у основателей из России. Однако всё большее количество предпринимателей, получив инвестиции на seed раунде, уезжают из России, чтобы строить свой бизнес на глобальном рынке. Такой же тренд наблюдается и у российских инвесторов, которые смещают свой географический фокус на развитые рынки по причине концентрации качественных продуктов, более привлекательных мультипликаторов при выходе и больших возможностей для выхода. Как отмечает управляющий партнер iTech Capital Глеб Давидюк: «Многие иностранные инвесторы сократили свои аппетиты к риску, российские и вовсе сфокусировались на внешних рынках, не желая рисковать в родной стране в силу глубокого понимания “специфики” [7].

Отчетливо прослеживается существование на российском рынке венчурного капитала ряда проблем. Первая проблема связана с отсутствием у предпринимателей возможности построить в России большой стартап, большую компанию. Масштабирование бизнеса ограничено очень небольшими размерами рынка. В России существует ряд проблем в SMB (Small Medium-sized Businesses) сегменте, а огосударствление, консолидация бизнеса и создание госкорпораций ограничивает количество участников и в Enterprise сегменте.

Низкая конкуренция на российском рынке приводит к заниженной оценке капитализации компании и соответственно к меньшим объемам инвестиций на начальных этапах финансирования. Так, например, американская финансовая компания, предлагающая услуги в банковском секторе, Revolut в последнем раунде финансирования получила оценку в 5,5 млрд долларов при выручке за 2019 год в 210 млн долларов. При этом на российском рынке «Яндекс» оценил Tinkoff в 5,5 млрд долларов при чистой прибыли в 500 млн долларов. Инвестиционный директор Runa Capital Константин Виноградов пишет: «Мой главный тезис для российских основателей стартапов – если вы реально хотите построить большой бизнес, который будет стоить сотни миллионов и миллиардов долларов, привлекать для него венчурные инвестиции, то нужно с первого дня мыслить глобально» [7].

Следующая проблема заключается в том, что российская юрисдикция не адаптирована под венчурный бизнес. Венчурные фонды берут на себя огромное количество продуктовых, технологических, рыночных рисков, поэтому ни один венчурный фонд не хочет брать на себя юридические риски.

В отличие от зарубежных юрисдикций, в российском праве отсутствует конструкция конвертируемого займа, которая позволяет сэкономить время и инвестировать в компанию напрямую, не дожидаясь размещения акций; права миноритарных акционеров размыты и сложно регулируются, что создает риски для мажоритарных инвесторов. Невозможно учитывать предпочтение при ликвидации (liquidation preference) в контракте, осуществления стратегии полного участия (full participation) относительно получаемых дивидендов, невозможно защитить инвесторов при помощи положения о предотвращении размывания доли (anti-dilution provision), с чем фонды в США и Европе работают как с базовыми вещами защиты их интересов [3]. Так, например, Baring Vostok Capital Partners отложил создание шестого фонда для зарубежных инвестиций в российские компании. Это связано с обеспокоенностью международных институциональных инвесторов противоречиями в российском и международном арбитражном законодательстве и неопределенностью в вопросах защиты прав инвесторов.

Следующая проблема заключается в отсутствии возможностей для выхода из проектов у инвесторов венчурного капитала на российском рынке. На российском рынке очень низкая активность M&A (mergers and acquisitions) сделок, сделок по приобретению. В России мало компаний, которые покупают другие компании, среди таких компаний можно выделить Сбер, Яндекс, Mail.ru и ряд других. Число компаний, которые проводят сделки по приобретению на российском рынке, не превышает ста, в то время как в США более 10 000 компаний проводят M&A сделки на регулярной основе. Из-за этого снижается количество сделок по финансированию компаний на ранних этапах.

На основании данных, изложенных в ежегодном обзоре венчурной индустрии России «MoneyTree» за 2019 и 2020 год, проведенном российским отделением PwC совместно с РБК, рассмотрим динамику венчурных инвестиций в России (рис. 2).

Ситуация на российском рынке венчурного капитала является достаточно изменчивой с резкими падениями и увеличениями объема инвестиций. Так несмотря на то, что в 2018 и 2019 годах было проведено 195 и 216 сделок соответственно, стремительный рост объема инвестиций связан лишь с несколькими из них. Крупнейшими сделками 2018 года являются сделки с компаниями WayRay S.A. на сумму 80 млн долларов, Ozon.ru на сумму 57 млн долларов, инвестирование в Ситимобил 35 млн долларов от «Мегафон» и Mail.ru Group, а также сделки с RealtimeBoard и YouDo

в размере 25 и 17 млн долларов соответственно. Таким образом, половина от суммарного объема сделок в размере 214 млн долларов США приходится всего на 5 сделок. Крупнейшими сделками 2019 года являются сделка с Ozone.ru на сумму 119,3 млн долларов США и сделка с iwi в размере 40 млн долларов [7].



Рис. 2. Динамика венчурных инвестиций в России, млн долларов США (данные на 2020 год за первое полугодие)

Источник: разработано автором на основе данных РБК, РА-ВИ, РwC, представленных в ежегодном обзоре венчурной индустрии России «PwC MoneyTree 2020»: <https://www.pwc.ru/ru/publications/money-tree/pwc-money-tree-2020.pdf>

Подводя итоги, выделим три ключевые проблемы, с которыми сталкиваются как предприниматели, так и инвесторы венчурного капитала на российском рынке:

- Не адаптированная под венчурный бизнес юрисдикция;
- Ограниченные возможности для масштабирования;
- Нет возможности для выхода венчурного инвестора

Наиболее фундаментальной проблемой является проблема юрисдикции и специфики российского права в области регулирования инвестиций венчурного капитала. Государство излишне активно контролирует деятельность предпринимателей и инвесторов. Таким образом, для ускорения развития венчурной экосистемы в России можно рекомендовать ослабление жесткости регулирования. Следует доработать типовые договоры между партнерами в венчурных сделках, обеспечить защиту прав инвесторов.

В современных условиях, в особенности под влиянием пандемии, сделки по инвестированию средств венчурных фондов перестают быть локальными и приобретают международный характер. Всё больше появляется международных венчурных фондов с российскими корнями, фокус которых направлен на российских предпринимателей, например, Fort Ross Venture под управлением Виктора Орловского.

В совокупности с более свободной от регулирования государства системой развития малого и среднего бизнеса, модель SBIC стимулирования инвестиций откроет новые возможности для привлечения финансирования небольшим компаниям. На данный момент заметна нехватка сделок

на ранней стадии и стадии стартапа, что связано с опасениями инвесторов по поводу дальнейшего выхода из таких компаний, а это в свою очередь резко снижает количество доступного для малого бизнеса капитала. SBIC стимулирует инвестиции в малый бизнес и способен привести к существенному росту числа малых и средних компаний и улучшить ситуацию в сегменте SMB.

Также в качестве метода увеличения конкуренции на рынке и повышения возможностей к масштабированию можем рассмотреть также заимствованную из англосаксонского подхода модель корпоративных предприятий, которая уже на данный момент активно применяется некоторыми корпорациями в России. Модель корпоративных предприятий позволит решить и проблему недостаточной активности по M&A сделкам, а следовательно, и проблему с выходами инвесторов из компаний.

Данная модель используется в таких российских корпорациях, как Сбер, Яндекс, и даже Гознак, которые в своей структуре имеют акселератор, который направлен на развитие стартапов и финансирование малого бизнеса. Так, по итогам прохождения акселератора, корпорация проводит сделку приобретения успешной компании, что обеспечивает выход для инвестора. Сейчас Сбер сотрудничает с международным венчурным фондом Fort Ross Venture, который объявил об открытии (при поддержке Сбера) фонда ранних стадий Fort Ross Seed Fund с фокусом на русскоязычных предпринимателей. Помимо Сбера, партнерами Fort Ross Seed Fund выступают компании X5 Group, Ланит, Мегафон и другие российские компании [11].

Литература

1. От носорога к единорогу. Как провести компанию через трансформацию в цифровую эпоху и избежать смертельных ловушек / Виктор Орловский, Владимир Коровкин. – Москва: Эксмо, 2021. 192 с. – ISBN 978–5–04–098230–1
2. Venture Capital's Role in Financing Innovation: What We Know and How Much We Still Need to Learn // Josh Lerner, Ramana Nanda // Harvard Business School – Working Paper 20–131–2020.
3. 2021 Global Venture Capital Guide / Written by World Law Group, January 19, 2021: <https://www.jdsupra.com/legalnews/2021-global-venture-capital-guide-3441752/>
4. European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA): <https://www.eesc.europa.eu/en/policies/policy-areas/enterprise/database-self-and-co-regulation-initiatives/75>
5. Обзор налогового кодекса и юрисдикции США в отношении венчурного капитала: <https://nvca.org/taxes/>
6. How Venture Capital Works / Written by Bob Zider – Harvard Business Review (November – December 1998): <https://hbr.org/1998/11/how-venture-capital-works>

7. Ежегодный обзор венчурной индустрии России, PwC совместно с АО «РБК»: <https://www.pwc.ru/ru/publications/moneytree-tm.html>
8. Ежегодный отчет национальной ассоциации венчурного капитала: <https://nvca.org/research/nvca-yearbook/>
9. Ежегодный анализ структуры и динамики глобального рынка венчурного капитала «Venture Pulse Q3 2021», KPMG: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2021/10/q3-venture-pulse-report-global.html>
10. Аналитический сборник РАВИ 2004–2020, обзор рынка прямых и венчурных инвестиций по годам: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/#download>
11. Fort Ross Ventures: <https://www.fortross.vc/media/>

CURRENT STATE AND PROBLEMS OF VENTURE CAPITAL IN RUSSIA

Matveevskii S.S., Fedorov A.O.

Financial University under the Government of the Russian Federation,

This article discusses the essence of venture capital and outlines the key principles of venture capital financing. The change in the focus of venture funds by industry in the context of the COVID-19 pandemic is analyzed. Particular attention is paid to foreign experience and the study on its basis of the Anglo-Saxon and European approach to the structure of the organization of private capital and the legal aspect of the regulation of private capital investment, associated with the specifics of the approaches. The dynamics of venture capital by region was analyzed and trends in the global venture capital market were identified.

The key place in the work is given to the consideration of the current state of the venture capital ecosystem in Russia, the opinions of experts are analyzed and the problems of venture capital in Russia

are identified. Based on the study of the legal aspects of regulating the rights and protecting the interests of the parties to venture transactions, analyzing foreign experience in the development of venture capital and the actions of Russian entrepreneurs and investors, possible ways to solve problems are proposed.

Keywords: private capital; venture capital; venture fund; financing.

References

1. From rhinoceros to unicorn. How to lead a company through transformation into the digital age and avoid deadly traps / Victor Orlovsky, Vladimir Korovkin. – Moscow: Eksmo, 2021. 192 p. – ISBN 978–5–04–098230–1
2. Venture Capital's Role in Financing Innovation: What We Know and How Much We Still Need to Learn // Josh Lerner, Ramana Nanda // Harvard Business School – Working Paper 20–131–2020.
3. 2021 Global Venture Capital Guide / Written by World Law Group, January 19, 2021: <https://www.jdsupra.com/legalnews/2021-global-venture-capital-guide-3441752/>
4. European Private Equity and Venture Capital Association (EVC-CA): <https://www.eesc.europa.eu/en/policies/policy-areas/enterprise/database-self-and-co-regulation-initiatives/75>
5. An Overview of the US Tax Code and VC Jurisdiction: <https://nvca.org/taxes/>
6. How Venture Capital Works / Written by Bob Zider – Harvard Business Review (November – December 1998): <https://hbr.org/1998/11/how-venture-capital-works>
7. Annual Review of the Russian Venture Capital Industry, PwC together with JSC RVC: <https://www.pwc.ru/ru/publications/moneytree-tm.html>
8. National Venture Capital Association Annual Report: <https://nvca.org/research/nvca-yearbook/>
9. Annual analysis of the structure and dynamics of the global venture capital market "Venture Pulse Q3 2021", KPMG: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2021/10/q3-venture-pulse-report-global.html>
10. Analytical collection of RVCA 2004–2020, an overview of the market for direct and venture investments by years: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/#download>
11. Fort Ross Ventures: <https://www.fortross.vc/media/>

Особенности обеспечения финансовой безопасности предприятий сектора информационных технологий в России

Пупкова Мария Александровна,

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

Антушев Артём Владимирович,

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

Яновская Анна Александровна,

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

В научной статье представлены результаты анализа особенностей обеспечения финансовой безопасности предприятий сектора информационных технологий в современных условиях макроэкономической нестабильности экономики Российской Федерации. Актуальность исследования на выбранную проблематику обусловлена ухудшением фона внешней среды, факторы чего воздействуют на финансовую безопасность и устойчивость российских хозяйствующих субъектов. В статье рассмотрены теоретические аспекты понятия «финансовая безопасность» предприятия. Выделены основные угрозы и проблемы, которые формируют нарушение системы обеспечения финансовой безопасности организаций. Проанализированы причины снижения финансовых показателей предприятий в современных условиях. Предложены направления принятия управленческих решений и действий, которые способны обеспечить укрепление финансового состояния предприятий сектора информационных технологий экономики России.

Ключевые слова: финансовая безопасность; экономическая безопасность; финансовое состояние; финансовая устойчивость; финансовые риски; сектор информационных технологий; макроэкономическая нестабильность.

Прошедший 2021 год оказался для предприятий сектора информационных технологий экономики России не простым в виду необходимости управления последствиями от кризиса пандемии Covid-19. Многие хозяйственно-производственные процессы бил нарушены, поскольку финансовое состояние бизнеса ухудшилось. На потребительском рынке наблюдалось снижение покупательной способности граждан, а инфляционные риски для них вновь увеличились.

Однако текущий 2022 год, вероятно всего, окажется значительно сложнее, чему причина ввод новых экономических и политических санкций со стороны стран Запада по отношению к российской экономике, предприятий и финансово-банковских институтов. Соответственно появляется ряд различных рисков, негативно влияющих на деятельность субъектов бизнеса. Как итог, финансовая безопасность и устойчивость коммерческих организаций ухудшается, что требует разработки и принятия управленческих решений по укреплению их финансового состояния.

Однако современное состояние сектора информационных технологий в России демонстрирует в основном тенденцию роста и развития. Увеличивается инновационная активность, повышается объем производства инновационной продукции, стимулируется рост капитальных вложений в инновационные проекты организаций.

Подтверждением тому выступают данные на рисунке 1, где динамика основных показателей развития ИКТ в России.

Актуальность научного исследования на тематику «особенности обеспечения финансовой безопасности предприятий сектора информационных технологий в России» обусловлена ухудшением фона внешней среды и макроэкономической стабильности, факторы чего воздействуют на финансовую безопасность и устойчивость российских хозяйствующих субъектов.

По этой причине, целью научной статьи выступает проведение анализа особенностей обеспечения финансовой безопасности предприятий сектора информационных технологий в современных условиях макроэкономической нестабильности экономики Российской Федерации.

По мнению И.А. Бланка, сущность финансовой безопасности предприятия состоит в способности

предприятия самостоятельно разрабатывать и проводить финансовую стратегию в соответствии с це-

лями общей корпоративной стратегии, в условиях неопределенной и конкурентной среды [7].

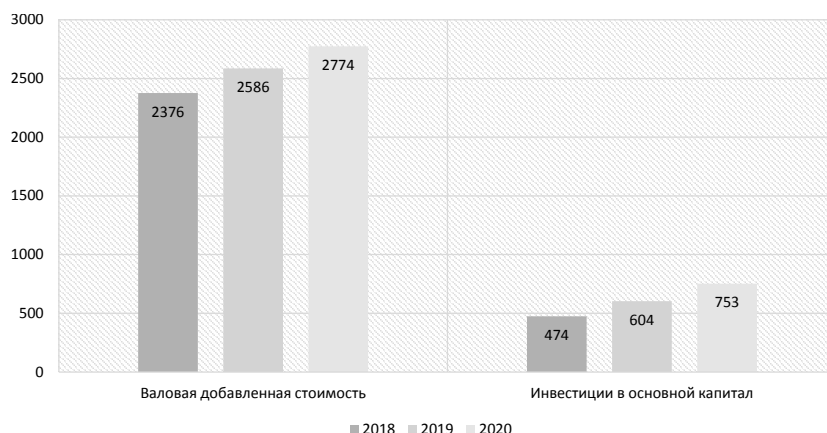


Рис. 1. Динамика показателя развития ИКТ в России, в млрд рублей [8]

Достаточно актуальной проблемой проявления угроз финансовой безопасности в организациях является процесс их влияния на устойчивость, что формирует следующие угрозы [6]:

- потеря ликвидности активов и платежеспособности организации;
- формирование отрицательного финансового результата (чистого убытка) и потеря рентабельности активов/капитала предприятия;
- угроза возникновения просроченной кредиторской задолженности;
- вероятность банкротства и ликвидации бизнеса.

Кроме того, стоит выделить следующий ряд проблем финансовой безопасности предприятий сектора информационных технологий на современном этапе, которые формируются во внутренней среде организаций, как:

- пренебрежительное отношение управляющих к системе управления рисками и угрозами;
- низкий уровень качества входящей информации, которая используется при принятии управленческих решений и стратегии развития бизнеса;
- слабая оценка экономической эффективности предпринимательской деятельности, в частности, по отношению к анализу финансовых затрат.

В конечном итоге, финансовые риски приводят к ухудшению устойчивости хозяйствующей деятельности предприятий сектора информационных технологий, снижая степень их платежеспособности, что может привести к банкротству.

Так, отечественные компании сталкиваются с рядом таких актуальных рисков финансовой безопасности, как:

- финансовые риски, связанные с обеспечением производственного процесса финансовыми ресурсами;
- рыночные риски, связанные с изменением цены стоимости продукции на рынках, от чего зависит общая выручка и денежные потоки организации;
- валютные риски, поскольку изменение курса российского рубля в сторону укрепления делает экспорт их продукции неконкурентоспособным.

Как и любое понятие, финансовая безопасность и устойчивость современной компании выполняет свой следующий ряд функций [1]:

- равновесие, которое заключается в оптимальном соотношении собственных и заемных средств;
- кредитоспособность, которая заключается в возможности привлечения заемных средств;
- рентабельность, которая заключается в поддержании развития бизнеса предприятия через получение прибыли от производства продукции.

Однако, как нами уже было отмечено во введении статьи, одной из главных проблем современных компаний сектора информационных технологий российской экономики выступает ухудшение уровня финансовой устойчивости их деятельности, что можно измерить при помощи различных коэффициентов, индикаторов и показателей.

Из-за этого по итогам 2020 года суммарный чистый финансовый результат деятельности предприятий экономики России снизился с 16,633 трлн рублей до 13,419 трлн рублей (см. рисунок 2)

Причиной снижения размера чистого финансового результата российских предприятий сектора информационных технологий являются проблемы трех групп [3]:

- недостаточный уровень ликвидности активов/баланса и платежеспособности организации;
- низкий уровень отдачи и эффективности использования финансового капитала при вложении в основные фонды;
- низкий уровень финансовой устойчивости, которая обусловлена нерациональной структурой финансового капитала (соотношения собственных и заемных источников).

Таким образом, все эти проблемы переплетаются с особенностями предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта, у которого трудности при обеспечении финансовой безопасности и устойчивости своего бизнеса.

В связи с наличием вышеперечисленных проблем и ухудшения макроэкономической стабильности сектора информационных технологий эко-

номики России в 2022 году можно рекомендовать следующие направления принятия управленческих решений и действий, которые способны обе-

спечить укрепление финансового состояния предприятия и обеспечить его финансовую и экономическую безопасность [4; 5]:

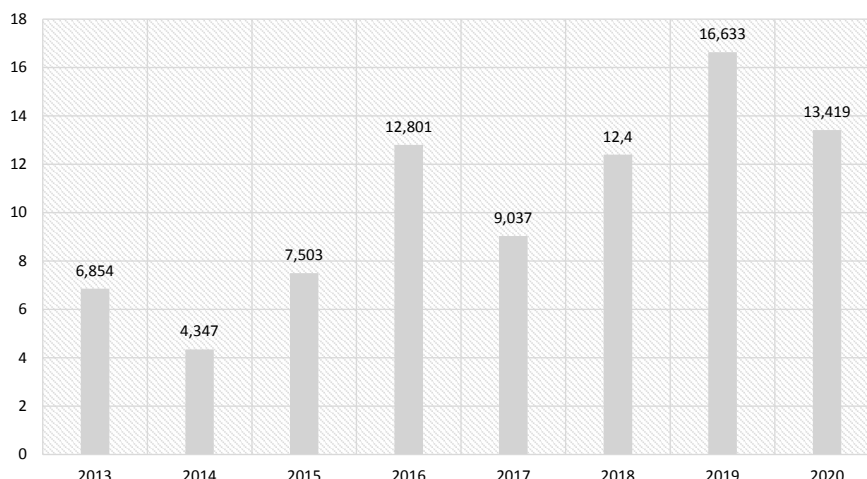


Рис. 2. Динамика чистого финансового результата деятельности компаний России, в трлн руб. [2]

1. Совершенствование управления дебиторской задолженностью организации, путем принятия дополнительных мер по ускорению инкассации средств и предоставления скидок за проведение досрочных оплат закупок.

2. Проведение мероприятий по оптимизации финансовых затрат предприятия при производстве продукции. Например, внедрение принципов бережливого производства позволит сократить постоянные расходы и снизить себестоимость.

3. Разработка мероприятий и решений по повышению объема продаж и выручки компании, путем совершенствования маркетинговой стратегии, выбора цифровых технологий при рекламном продвижении продукции и бренда.

4. Принятие решений по совершенствованию системы финансового планирования и прогнозирования развития предприятия, где важно определить перспективы при управлении и предотвращению наращивания размера дебиторской и кредиторской задолженности организации.

5. Совершенствование системы управления оборотными средствами, путем осуществления полноценного контроля за оборачиваемостью оборотных средств с закреплением центров ответственности.

Таким образом, по результатам исследования можно сформулировать следующие выводы:

1. Финансовая безопасность предприятия сектора информационных технологий способа обеспечивать устойчивость производственной деятельности организации, исполнение своих финансовых обязательств, платежеспособность и кредитоспособность.

2. При обеспечении финансовой безопасности современных предприятий сектора информационных технологий экономики России наблюдается негативное влияние следующих проблем, как недостаточный уровень ликвидности активов и платежеспособности организации, низкий уровень отдачи и эффективности использования финансо-

вого капитала при вложении в основные фонды, а также низкий уровень финансовой устойчивости, которая обусловлена нерациональной структурой финансового капитала.

3. В рамках обеспечения финансовой безопасности предприятия сектора информационных технологий возможно принятие различного характера решений и действий, обеспечивающих повышение финансовой устойчивости бизнеса. Среди перспективных направлений – совершенствование управления дебиторской задолженностью, проведение мероприятий по оптимизации финансовых затрат, разработка мероприятий и решений по повышению объема продаж и выручки компании, совершенствование системы финансового планирования и прогнозирования, а также улучшение системы управления оборотными средствами.

Литература

1. Гуминский В.В., Демчук О.В. Современные проблемы обеспечения финансовой устойчивости предприятия // Символ науки. 2016. № 9–1.
2. Росстат. Финансы. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/154634> (дата обращения: 22.04.2022).
3. Разуваева Е.Б., Жигалов Д.А. Основные направления укрепления финансового состояния предприятия // Управление. Экономический анализ. Финансы. Под общ. ред. И.Р. Кощегуловой. 2018. С. 68–72.
4. Назарова Я.А., Павлович В.Е. Анализ финансового состояния предприятия и методы его укрепления // Научный электронный журнал Меридиан. 2019. № 6 (24). С. 21–23.
5. Брюханова Е.С. Направления укрепления финансового состояния предприятия // Научно-образовательный потенциал молодежи в решении актуальных проблем XXI века. 2018. № 12. С. 6–10.

6. Полтева Т.В. Механизмы нейтрализации финансовых рисков предприятия // Вестник НГИ-ЭИ. 2016. № 12 (67).
7. Измайлова Э.Т. Риски и угрозы финансовой безопасности предприятия // Академическая публицистика. 2020. № 2. С. 31–37.
8. Цифровая экономика: 2021: краткий статистический сборник / Г.И. Абдрахманова, Ц75 К.О. Вишнеvский, Л.М. Гохберг и др.; Нац. ис-след. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2021. – 124 с.

FEATURES OF ENSURING THE FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISES IN THE SECTOR OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN RUSSIA

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 features of ensuring the financial security of enterprises in the information technology sector in the current conditions of macroeconomic instability of the economy of the Russian Federation. The relevance of the study on the selected issues is due to the deterioration of the background of the external environment, the factors of which affect the financial security and stability of Russian economic entities. The article deals with the theoretical aspects of the concept of “financial security” of the enterprise. The main threats and problems that form a violation of the system of ensuring the financial security of organizations are identified. The reasons for the decline in the financial performance of enterprises in modern conditions are

analyzed. Directions for making managerial decisions and actions that can ensure the strengthening of the financial condition of enterprises in the information technology sector of the Russian economy are proposed.

Keywords: financial security; economic security; financial condition; financial stability; financial risks; information technology sector; macroeconomic instability.

References

1. Guminsky V.V., Demchuk O.V. Modern problems of ensuring the financial stability of the enterprise // Symbol of science. 2016. No. 9–1.
2. Rosstat. Finance. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/154634> (date of access: 04/22/2022).
3. Razuvaeva E.B., Zhigalov D.A. The main directions of strengthening the financial condition of the enterprise // Management. Economic analysis. Finance. Under total ed. I.R. Koshchegulova. 2018. S. 68–72.
4. Nazarova Ya.A., Pavlovich V.E. Analysis of the financial condition of the enterprise and methods of its strengthening // Scientific electronic journal Meridian. 2019. No. 6 (24). pp. 21–23.
5. Bryukhanov E.S. Directions for strengthening the financial condition of the enterprise // Scientific and educational potential of youth in solving urgent problems of the XXI century. 2018. No. 12. S. 6–10.
6. Polteva T.V. Mechanisms for neutralizing the financial risks of an enterprise. Vestnik NGIEI. 2016. No. 12 (67).
7. Izmailova E.T. Risks and threats to the financial security of the enterprise // Academic journalism. 2020. No. 2. S. 31–37.
8. Digital economy: 2021: a brief statistical collection / G.I. Abdrahmanova, C75 K.O. Vishnevsky, L.M. Gohberg and others; National research University “Higher School of Economics”. – М.: NRU HSE, 2021. – 124 p.

Возможности и ограничения валютной интеграции стран ЕАЭС в условиях санкций: институциональные аспекты

Мутафян Анна Сергеевна,

магистр экономики, консультант по вопросам
налогообложения в налогово-правовом отделе, АО «КПМГ»
E-mail: anna.s.mutafyan@gmail.com,

Аннотация. Статья посвящена анализу осуществления валютной интеграции в ЕАЭС в условиях нестабильности на мировой политической и экономической арене, введения экономических санкций в отношении России и Беларуси. Текущая экономическая конъюнктура влечет за собой увеличение объемов торговых операций между странами. В работе проведен анализ экономического состояния стран-участниц ЕАЭС, проанализированы динамика и объемы торговых операций данных государств. На основании полученных статистических данных проанализированы основные направления развития экономических взаимоотношений между странами в текущих условиях мировой экономики. На основании анализа вышеуказанных данных была выявлена необходимость поиска наиболее оптимальных способов расчета для всех стран-участников ЕАЭС. Выявлены основные проблемы, ограничивающие возможные пути экономической и валютной интеграции внутри ЕАЭС. Предложены возможные направления валютной интеграции с учетом интересов всех государств-членов ЕАЭС.

Ключевые слова. Валютная интеграция, расчетная единицы, ЕАЭС, Евразийская интеграция, валютный курс.

Введение

Санкции иностранных государств оказали и продолжают оказывать существенное влияние на российскую экономическую систему. Российская экономика очень глубоко вовлечена в мировые экономические отношения, глобальные финансовые потоки и глобальные цепочки стоимости. Изменения, внесённые уже существующими санкциями, заставляют Россию осуществлять множество изменений в устоявшейся системе экономических отношений, искать новые рынки сбыта и способы расчётов со своими контрагентами. Текущие обстоятельства уже привели к росту объёмов операций со странами ЕАЭС в противовес снижению операций со странами Европейского союза, и данная тенденция, очевидно, будет только укрепляться. Данная ситуация в совокупности с ограничением для России использования доллара и евро в качестве средств обмена, платежа, вынуждает ускорить действия стран ЕАЭС по валютной интеграции.

В текущей ситуации в мировой экономике наблюдается усиление роли интеграционных объединений, которые могут оказывать существенное влияние на развитие международных отношений. Для России наиболее приоритетным направлением политической и экономической интеграции сегодня является интеграция со странами бывшего Советского Союза, что обосновывает необходимость развивать более тесные экономические связи в рамках Евразийской интеграции [1].

Методика проведения исследования

Исследование проведено на основе статистических данных Всемирного Банка, а также Всемирного экономического форума. На первом этапе рассмотрены теоретические аспекты функционирования ЕАЭС, выявлены проблемы, препятствующие экономической и валютной интеграции между странами. Проанализированы статистические данные, характеризующие текущее экономическое состояние государств-участников ЕАЭС, особенности осуществления трансграничных расчетов внутри союза. На третьем этапе анализируются основные возможные пути осуществления валютной интеграции в рамках ЕАЭС на текущем этапе развития союза. На четвертом этапе сделаны выводы о том, какие формы валютной интеграции наиболее предпочтительны для ЕАЭС на основе проведенного анализа.

Результаты исследования

Экономическая интеграция затрагивает не только торговые связи, но и валютный аспект. Так, если в условиях золотого стандарта проблема валютной интеграции была менее заметна, то в условиях существования ямайской валютной системы, основанной на плавающих валютных курсах, устанавливаемых рынком, валютное обращение стало нестабильно, что обуславливает необходимость усиления валютной интеграции. В особенности валютная интеграция является актуальным вопросом для стран, имеющих крепкие торговые и финансовые связи, что касается России и других стран Евразийской интеграции.

ЕАЭС является международным союзом, учрежденным пятью странами бывшего Советского Союза, а именно – Россией, Казахстаном, Беларуссией, Киргизией и Арменией. Одной из приоритетных задач, поставленных при планировании развития союза до 2025 года, является переход к согласованной валютной политике и согласованному регулированию валютных рынков, что также создает возможности для валютной интеграции в рамках союза.

Союз на текущий момент прошел несколько путей экономической интеграции (табл. 1), однако, ни экономическая, ни валютная интеграция еще не окончены.

Таблица 1. Этапы экономической интеграции стран ЕАЭС [8]

№	Период	Этап экономической интеграции	Событие
1	1994 г.	Зона свободной торговли	Соглашение стран СНГ «О создании зоны свободной торговли»
2	1995 г.	Таможенный Союз	Соглашение о таможенном союзе
3	1999 г.	Таможенный Союз	Договор о таможенном Союзе и Таможенном кодексе
4	2000 г.	Таможенный Союз	Создание ЕврАзЭС; получение статуса международной организации
5	2007 г.	Таможенный Союз	Учреждение Комиссии Таможенного Союза
6	2010 г.	Таможенный Союз	Создание Таможенного Союза в рамках ЕврАзЭС; Вступление в действие Таможенного кодекса
7	2011 г.	Таможенный Союз	Формирование общей таможенной территории
8	2012 г.	Единое экономическое пространство	Образование Единого Экономического Пространства; Учреждение Евразийской Экономической Комиссии Таможенного Союза
9	2015 г.	Евразийский экономический союз	Создание ЕАЭС

Исходя из анализа таблицы 1, были сделаны выводы о том, что в рамках ЕАЭС уже сформировались некоторые предпосылки для осуществления валютной интеграции, т.к. существенная часть общепринятых этапов экономической интеграции государств уже пройдена. Этап непосредственно валютной интеграции в ЕАЭС еще не начат, однако в текущих реалиях данный вопрос может стать особо актуален, что вынуждает искать наиболее оптимальные методы, формы ее осуществления.

Валютная интеграция – процесс координации валютных политик национальных государств, который направлен на формирования наднационального механизма валютного регулирования, создания межгосударственных организаций, регулирующих валютные отношения между данными странами.

Страны Евразийской интеграции имеют общую историю, тесные политические и экономические связи, что дают ЕАЭС большие преимущества в сравнении с другими региональными сообществами. Сегодня страны имеют глубокие торговые связи (табл. 2), которые в ближайшие годы в текущей экономической и политической ситуации будет только увеличиваться.

Таблица 2. Объем взаимной торговли товарами между государствами-членами ЕАЭС в 2019 году, млн долл. США [10]

Страна	ЕАЭС	Республика Армения	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Кыргызская Республика	Российская Федерация
Экспорт	64034	770	14549	6317	621	38786
Импорт	61076	1692	22172	14979	2016	20217

На сегодняшний день внутри ЕАЭС уже сформировались структурные особенности внешней торговли, однако данная структура будет подвержена изменением в связи с возможным «разворотом» внешней торговли России от западных стран к странам Евразийской интеграции. На сегодняшний день основными отраслями взаимной торговли являются [10, с. 9–10]:

- минеральные продукты;
- машины, оборудование и транспортные средства;
- продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье;
- продукции химической промышленности.

Однако сегодня существуют проблемы, препятствующие дальнейшему развитию интеграционных процессов. Это, в первую очередь, неравномерное экономическое развитие стран-участниц ЕАЭС, нестабильность валютных курсов национальных валют (рис. 1).

Неравномерное развитие экономик государств показывает также индекс вовлеченности стран мира в международную торговлю (табл. 2). Также проблемой является отсутствие на сегодняшний

день общего видения для всех государств-членов ЕАЭС относительно предпочтительных вариантов валютной интеграции.

Было определено, что в рамках Евразийской интеграции существует несколько возможных форм осуществления валютной интеграции, основной из которых являются валютные зоны.

Создание валютных зон является одной из наиболее простых и наименее затратных форм валютной интеграции. Валютные зоны представляют собой объединение государств, которые соблюдают идентичные правила отношения валютных отношений и осуществляющие расчеты между государствами в одной валюте. Валютная зона характеризуется следующими особенностями:

- использование единой валюты в качестве платежного и резервного средства;
- осуществление внешних платежей государств при помощи ведущей валюты;
- свободной перемещение валют внутри валютной зоны.

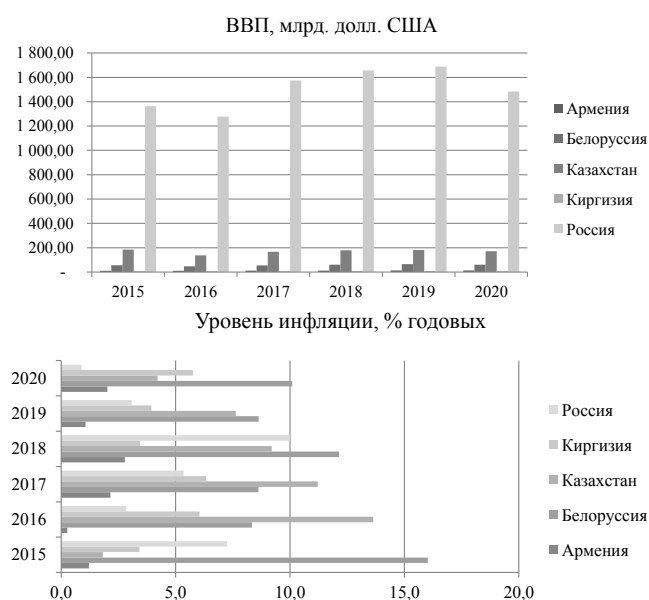


Рис. 1. Экономические показатели стран-участниц ЕАЭС в 2021 году [12]

Таблица 2. Страны ЕАЭС в Индексе вовлеченности стран мира в международную торговлю [13]

Место	Страна	Индекс
68	Армения	4.3
88	Казахстан	4.0
111	Россия	3.8
113	Киргизия	3.8
–	Белоруссия	не представлена в списке

Считается, что лидирующей страной в ЕАЭС является Российская Федерация, что, в свою очередь, обуславливает использование российского рубля в качестве основной расчетной единицы в рамках группировки, однако такой под-

ход не принимается некоторыми странами ЕАЭС, в частности, Казахстаном.

Сегодня же, в условиях санкций, использование рубля при расчетах внутри ЕАЭС будет постепенно увеличиваться. Так, из-за введенных санкций страны Евразийской интеграции не смогут перечислять ввозные пошлины в Российскую Федерацию и Белоруссию в долларах США, в связи с чем для этих целей будут использоваться российский рубль. Также в связи с введенными против России и Белоруссии санкциями расчеты в рублях стали осуществляться и по другим видам операций. Преимуществом такой формы интеграции для России могло бы стать укрепление рубля на мировом финансовом рынке, ослабление позиций доллара США и евро за счет уменьшения его использования в расчетах, а также обеспечение сохранности золотовалютных резервов, которые уже претерпели большие потери с начала 2022 года.

В связи с отсутствием согласия со стороны всех участников Евразийской интеграции относительно лидирующих позиций российского рубля возможно в долгосрочной перспективе стремиться к другому пути валютной интеграции – созданию расчетной единицы.

Единая расчетная единица подразумевает создание согласованной валютной единицы, по которой ведутся расчеты между странами-участницами соглашения о создании такой расчетной единицы. Примером такой расчетной единицы может служить ЭКЮ – валютная единица, созданная и используемая в рамках функционирования Европейской валютной системы в 70–80-х годах прошлого века. Стоимость данной валюты определялась исходя из стоимости корзины валют участвовавших в союзе государств. Однако идея создания единой расчетной единицы негативно оценивается Казахстаном, что Данный метод может быть использован и в рамках ЕАЭС, что уже было предложено в 2014 году [4]. На сегодняшний день актуальным может быть вопрос о создании именно цифровой коллективной валюты, которая могла бы существенно смягчить колебания валютных курсов национальных валют, в котором они особенно нуждаются [7]. Также Центром интеграционных исследований Евразийского Банка развития было предложено использовать такую расчетную единицу в качестве инструмента мониторинга колебаний курсов национальных валют [9]. Такой метод использования расчетной единицы может иметь следующие преимущества:

- способствовать сближению валютных политик за счет постоянной оценки колебаний валютных курсов на основе корзины валют;
- создать систему внутрирегионального сотрудничества в части обменных курсов за счет создания целевого ориентира, к которому необходимо стремиться;

Однако на сегодняшний день говорить о возможности создания унифицированного способа расчета странами ЕАЭС на мировом финансовом рынке говорить не приходится, данный метод ва-

лютный интеграции нельзя назвать наиболее перспективным в связи со сложностью его осуществления, наличием высоких материальных и временных затрат. Наиболее вероятные направления гармонизации валютно-финансовых отношений в ближайшие годы будут включать в себя следующие формы валютной интеграции:

- стабилизация валютных курсов;
- организация системы трансграничных расчетов;
- консолидация финансовых рынков ЕАЭС.

Стабилизация валютных курсов, помимо прочего, является важнейшей предпосылкой для дальнейших путей валютной интеграции и рассматривается как их необходимое условие их осуществления. На сегодняшний день выявлено, что курсы национальных валют в краткосрочной и среднесрочной перспективе взаимосвязаны, что обуславливает их колебаний в условиях нестабильной экономической ситуации в России. Доминирующая экономика России под влиянием экономических санкций, оказывающих влияние на курс рубля, оказывает существенное влияние на волатильность курсов национальных валют стран-участниц ЕАЭС. Также существенное влияние на волатильность курсов оказывает отсутствие единых подходов к курсовой политике внутри Евразийского экономического союза. Если первая проблема уже частично решается проведением внутренней валютной политики внутри России (например, путем выполнения бюджетного правила с целью хеджирования рисков при возникновении нефтяных шоков), то проблема дисбаланса валютных политик требует решения в рамках самого союза. Данная проблема может быть решена путем создания региональной платежной/клиринговой системы, которая будет способствовать повышению использования национальных валют в расчетах при взаимной торговле, а также снижению при осуществлении обменных операций на валютном рынке [9]. Платежные системы регионального уровня могут способствовать не только валютной интеграции в рамках региона, но также обеспечить интеграцию государств в отдельных отраслях экономики. В декабре 2018 года в рамках ЕАЭС была принята Декларация о дальнейшем развитии интеграционных процессов, одной из задач которой являлось повышение уровня взаимодействия национальных платежных систем и расширение использования валют в расчетах. В январе 2019 года Евразийская экономическая комиссия приняла решение о начале осуществления проекта по развитию системы денежных переводов между гражданами и организациями в ЕАЭС [9]. Таким образом, на сегодняшний день уже существуют перспективы по созданию единой платежной системы, что, в свою очередь, говорит о наличии экономически подготовленной базы для валютной интеграции ЕАЭС.

Еще одним методом валютной интеграции является организация системы трансграничных расчетов. Сегодня сфера трансграничных платежей

находится в динамичном развитии, которое связано, в первую очередь, с расширением использования цифровых валют, а также установлением глобальных стандартов таких платежей. В рамках ЕАЭС на сегодняшний день разработан прототип мобильной платежной системы для стран БРИКС, который планируется к интеграции с существующими платежными системами в государствах-участниках. Данный прототип в последствии возможно будет интегрировать в международную платежную инфраструктуру. Система разрабатывается компанией Joys Digital совместно с ООО «НФА БРИКС Пэй» (О.М. Прексин), Фора-Банком, РФПИ и NPCI (Национальная платежная система Индии). Подобная система может стать полезным примером, на базе которого возможно будет осуществить создание региональной платежной системы. Такая платежная система характеризуется несколькими преимуществами:

- снижением транзакционных издержек при осуществлении трансграничных расчетов внутри ЕАЭС;
- снижение влияние других иностранных государств на осуществление торговли внутри союза, в т.ч. снижение влияния от зарубежных платежных систем;
- поддержание региональных валют;
- расширение способов осуществления расчетов в национальных валютах.

Еще одним важным этапом на пути валютной интеграции стран ЕАЭС является консолидация финансовых рынков стран-участниц. На текущем этапе национальные финансовые рынки имеют общие особенности, а именно: доминирование банковских институтов при их постоянном сокращении и, как итог, концентрации банковского капитала в наиболее крупных банковских институтах [3]. Для того, чтобы сделать возможным создание общего финансового рынка ЕАЭС, странам-членам ЕАЭС необходимо будет осуществить несколько задач:

- 1) гармонизация финансового и валютного законодательства;
- 2) создание наднационального регулирующего института (по примеру Европейского центрального банка), который будет ответственен за соблюдение интересов всех стран-участниц Евразийского союза;
- 3) согласование подходов к поддержанию финансовой и валютной стабильности внутри государств;
- 4) взаимное признание всех участников рынка для обеспечения ведения бизнеса на территории стран, взаимный допуск брокеров/дилеров на национальные биржи.

Основные результаты и выводы

Сделан вывод о том, что валютная интеграция внутри ЕАЭС должна осуществляться поступательно, с учетом особенностей развития национальных экономик и их финансовых рынков. На текущий

момент уже заложена основа для осуществления дальнейших путей валютной интеграции государств-участников Евразийской интеграции. Однако необходимо дальнейшее взаимодействие на уровне центральных банков, гармонизация национальных законодательств по валютному регулированию и валютному контролю, а также функционированию финансовых рынков, также создание органа, ответственного за контроль осуществления всеми странами-участницами необходимых мероприятий и за осуществление контроля за стабильностью валютных курсов национальных валют.

Помимо указанных выше мероприятий в рамках дальнейшего развития валютной интеграции необходимо определить те формы интеграции, которые наиболее выгодны всем участникам Евразийской интеграции и могут быть осуществлены в ситуации неравномерного экономического развития государств.

Литература

1. Вартанова М.Л. Исследование интеграционных процессов стран ЕАЭС: социально-экономические тенденции и перспективы развития / Вестник Академии знаний. – 2020. № 40 (95), С. 80–91.
2. Глазьев С.Ю. Очередные задачи макроэкономической политики России на Евразийском пространстве // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2020. № 4 (34).
3. Звонова Е.А., Пищик В.Я. О концептуальных подходах к созданию общего финансового рынка государств – членов ЕАЭС // Финансы и кредит. 2018. № 1 (769).
4. Кофнер Ю. Рубль, «алтын» или евро? Эффекты де-долларизации или введения единой валюты в ЕАЭС // Сайт Российского совета по международным делам.
5. Миракян Д.Г. Развитие интеграционных процессов в ЕАЭС // Инновации и инвестиции. 2021. № 6.
6. Мuryчев А.В. Перспективы сотрудничества ЕАЭС в платежной сфере // Российский союз промышленников и предпринимателей.
7. Орлов Филипп Павлович Корзина национальных валют ЕАЭС КАК основа коллективной цифровой валюты стран-участниц // Теория и практика общественного развития. 2021. № 8 (162).
8. Шельдешова Юлия Владимировна, Сагитова Надия Нурулловна Этапы развития евразийской интеграции // IN SITU. 2016. № 6.
9. Колебания валютных курсов в ЕАЭС в 2014–2015 годах: анализ и рекомендации / Евразийский Банк Развития. Центр интеграционных исследований. Доклад № 44, 2017.
10. Об итогах взаимной торговли товарами Евразийского экономического союза. Январь-декабрь 2019 года. Статистика Евразийского экономического союза. Евразийская экономическая комиссия.

11. Skrylnikov D.V. Pprospects for the development of the Eurasian Economic Union at the modern stage of integration // Вестник НГУЭУ. 2021. № 2.
12. Сайт Всемирного Банка. URL: <https://data.worldbank.org/> (дата обращения: 19.04.2022).
13. Сайт Всемирного экономического форума. URL: <https://www.weforum.org/> (дата обращения: 23.04.2022).

OPPORTUNITIES AND LIMITATIONS OF MONETARY INTEGRATION OF THE EAEU COUNTRIES UNDER SANCTIONS: INSTITUTIONAL ASPECTS

Mutafyan A.S.
JSC "KPMG"

The article is devoted to the analysis of the implementation of monetary integration in the EAEU in the conditions of instability in the world political and economic arena, the introduction of economic sanctions against Russia and Belarus. The current economic situation entails an increase in the volume of trade operations between countries. The paper analyzes the economic state of the EAEU member countries, analyzes the dynamics and volumes of trade operations of these states. Based on the obtained statistical data, the main directions of development of economic relations between countries in the current conditions of the world economy are analyzed. Based on the analysis of the above data, the need to find the most optimal calculation methods for all EAEU member countries was identified. The main problems that limit the possible ways of economic and monetary integration within the EAEU are identified. Possible directions of monetary integration are proposed, taking into account the interests of all EAEU member states.

Keywords. Currency integration, unit of account, EAEU, Eurasian integration, exchange rate.

References

1. Vartanova M.L. Study of the integration processes of the EAEU countries: socio-economic trends and development prospects / Bulletin of the Academy of Knowledge. – 2020. No. 40 (95), S. 80–91.
2. Glazyev S. Yu. Immediate tasks of Russia's macroeconomic policy in the Eurasian space // Eurasian integration: economics, law, politics. 2020. No. 4 (34).
3. Zvonova E.A., Pishchik V. Ya. On conceptual approaches to the creation of a common financial market of the EAEU member states // Finance and credit. 2018. No. 1 (769).
4. Kofner Y. Ruble, "altyn" or euro? Effects of de-dollarization or the introduction of a single currency in the EAEU // Website of the Russian International Affairs Council.
5. Mirakyan D.G. Development of integration processes in the EAEU // Innovations and investments. 2021. № 6.
6. Murychev A.V. Prospects for cooperation between the EAEU in the payment sector // Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs.
7. Orlov Philipp Pavlovich The basket of national currency of the EAEU as the basis of the collective digital currency of the participant countries // Theory and practice of social development. 2021. No. 8 (162).
8. Sheldeshova Yulia Vladimirovna, Sagitova Nadia Nurullova Stages of development of Eurasian integration // IN SITU. 2016. № 6.
9. Exchange rate fluctuations in the EAEU in 2014–2015: analysis and recommendations / Eurasian Development Bank. Center for Integration Studies. Report No. 44, 2017.
10. On the results of mutual trade in goods of the Eurasian Economic Union. January-December 2019. Statistics of the Eurasian Economic Union. Eurasian Economic Commission.
11. Skrylnikov D.V. Pprospects for the development of the Eurasian Economic Union at the modern stage of integration // Bulletin of NSUE. 2021. № 2.
12. Website of the World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/> accessed: 04/19/2022).
13. World Economic Forum website. URL: <https://www.weforum.org/> (accessed: 04/23/2022).

Ягнятинский Роман Игоревич,

аспирант кафедры теории кредита и финансового менеджмента, Санкт-Петербургский государственный университет

E-mail: roman-an@yandex.ru

Ковалев Виталий Валерьевич,

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры теории кредита и финансового менеджмента, Санкт-Петербургский государственный университет

E-mail: vvk77@inbox.ru

В статье представлено описание ключевых вопросов, представленных современной монетарной теорией. Прежде всего, ее основой является фундаментальное положение о том, что цель налогов и выпуска долговых обязательств состоит не в том, чтобы покрыть расходы, а в том, чтобы создать спрос на валюту и повлиять на инфляцию и размер банковских резервов. Сделан вывод о том, что на становление современной монетарной теории оказало влияние усиление социально-го неравенства и проблем на рынке труда в высокоразвитых странах. При таком подходе современная монетарная теория выступает как возможность вернуть общественным институтам их солидарный характер, что нашло отражение, например, в основной рекомендации сторонников этой концепции для лиц, принимающих политические решения, т.е. в программе гарантирования занятости.

Ключевые слова: долговые обязательства, спрос на валюту, современная монетарная теория, налоги, государственный дефицит.

Социально-экономические события дали современной монетарной теории шанс стать предметом научных дискуссий об антикризисных фискальных действиях государств. Как всякая концепция, выходящая за рамки неоклассической схемы, она вызвала массу споров как в академическом сообществе, так и среди людей, знакомых с экономическими знаниями.

Современная монетарная теория предлагает альтернативу господствующему взгляду на функционирование экономики, в частности, на макроэкономические аспекты государственного дефицита, финансируемого за счет создания денег. Она основана на следующих дискуссионных вопросах [1,5]:

- деньги – продукт государства, это его обязательство (долговая расписка); люди используют деньги, потому что платят ими налоги;
- правительства, выпускающие суверенную валюту, всегда могут ее печатать, на них не распространяются финансовые ограничения;
- государственный дефицит не является проблемой; наоборот, они создают финансовое благополучие для частного сектора (в закрытой экономике дефицит в государственном секторе равен профициту в частном секторе);
- правительство всегда может обеспечить полную занятость через программу гарантий занятости.

Рассмотрим вышеизложенные вопросы более подробно. Современная денежная теория, как правило, не настолько современна, потому что ее отправной точкой является государственная теория денег, разработанная Кнаппом в конце 19 века. Согласно этому подходу, налоги являются движущей силой денег. Как пишет Рэй в конечном счете именно из-за того, что каждый, кто имеет налоговые обязательства, может использовать валюту, чтобы освободиться от этих обязательств, существует спрос на государственную валюту, и поэтому ее можно использовать в покупках или в уплате частных обязательств [8].

По мнению сторонников ММТ, государственная теория денег требует развития в связи с новыми условиями функционирования мировой экономики. Во-первых, она не может объяснить покупательную способность денег. Согласно австрийской школе, покупательная способность денег определяется спросом и предложением денег. Сегодня люди требуют денег, исходя из вчерашней покупательной способности, которая зависела от спроса в то время. Двигаясь достаточно далеко назад, мы подходим к точке, где покупательная способность оценивалась по спросу на немонетарное использование средства обмена. Между

тем сам факт наличия определенного количества денежных единиц для уплаты налогов не дает возможности оценить их покупательную способность.

Конечно, налоговое принуждение может заставить людей держать определенную валюту для погашения своих налоговых обязательств, но это не объясняет, почему люди будут использовать ее в качестве средства обмена, тем более что налоговые обязательства составляют лишь (небольшую) часть всех денежных операций в экономике. Более того, изменения доли налогов в ВВП, похоже, не вызывают изменения спроса на деньги. Более того, логика подсказывает, что производство должно предшествовать налогообложению, поскольку налоги, в конечном счете, обременяют производственную деятельность. В то время как производство возможно в немонетарной экономике, нет сомнений в том, что наличие денег позволяет обеспечить более эффективную реализацию экономических процессов и только потом увеличивать налоговое бремя [6]. Экономическая история также не поддерживает государственную теорию денег. Для большей части человеческой цивилизации существовали товарные деньги в виде золотых и серебряных монет, которые государство не могло создать из ничего.

Еще один важный вопрос, рассматриваемый в рамках ММТ, характеризуется тем, что суверенное государство не может стать неплатежеспособным. Центральная концепция ММТ заключается в том, что суверенное государство не может стать неплатежеспособным в отношении своей собственной валюты; когда все обязательства подлежат оплате, оно всегда может урегулировать их в своей собственной валюте [8].

На первый взгляд, это один из немногих правильных моментов, созданных в рамках ММТ. Потенциально страна с монополией на эмиссию денег может печатать любое количество своей валюты. Вот почему правительства отошли от золотого стандарта, который ограничивал возможность увеличения денежной массы, и приняли фиатные валюты. Но, государственное казначейство не может «печатать» деньги – оно должно получать их как-то по-другому, чтобы финансировать свои расходы. Сторонники ММТ, полагаем, знают об этом, и поэтому в своих рассуждениях они используют консолидированный государственный сектор (государственное казначейство + центральный банк) [7].

Но даже в такой ситуации важно понимать, что инфляция имеет свою цену, как экономическую, так и политическую. Поэтому иногда даже правительства, выпускающие собственную валюту, решают либо прекратить выплачивать свои долги, либо контролировать свои расходы. Люди могут потерять доверие к валюте и перераспределить свои средства, что может серьезно повлиять на обменные курсы, процентные ставки и цены на активы, даже если они знают, что банкротство технически невозможно. Кроме того, неожиданная инфляция может рассматриваться с экономи-

ческой точки зрения как частичный дефолт, так как должник в реальном выражении возвращает меньше, чем взял займы.

Другой вопрос, рассматриваемый в рамках ММТ, заключается в том, что существуют некоторые ограничения на выпуск денег и государственные расходы, но на самом деле они являются самоограничениями, следует отметить, что большинство институтов являются самоограничивающимися – поэтому они и применяются. Сторонникам ММТ предстоит определиться – они описывают либо реальный мир, либо мир, который потенциально мог бы существовать, но в совершенно другой институциональной среде [2].

Еще одним важным вопросом является уточнение цели налогов и долгов. Если государству не нужно собирать налоги и выпускать облигации для покрытия своих расходов, то почему оно продолжает это делать? Сторонники ММТ отвечают следующим образом. Налоги порождают спрос на валюту, а также позволяют влиять на общественное поведение и инфляцию – когда инфляция слишком высока, государство увеличивает налоги, чем вытягивает деньги с рынка (по Рэю, налоги представляют собой «выкуп валюты» – государство вкладывает деньги в обращение, расходуя их, а затем выкупая их, принимая налоговые платежи). Согласно ММТ, деньги – это долг, но неясно, как именно уплата налогов его погасит и сократит его предложение – и только это может повлиять на инфляцию. Налоги – это перевод средств из частного сектора в государственный, а не сокращение денежной массы. Экономика не испытывает дефляционных потрясений в момент уплаты налоговых обязательств.

Не менее интересен взгляд ММТ на продажи облигаций. Это не операция заимствования, а инструмент, с помощью которого центральный банк достигает определенных уровней процентных ставок [3]. Это связано с тем, что государственный дефицит должен увеличить банковские резервы (государственные расходы вызывают увеличение банковских депозитов, принадлежащих получателям этих расходов), что приведет к снижению процентных ставок по резервам. Чтобы противодействовать этому, избыточные резервы обмениваются на государственные облигации.

Это, конечно, недостаточный аргумент, основанный на предположении, что государственные расходы кредитуются только на банковские счета бенефициаров, но не на счет казначейства в центральном банке (или другом финансовом учреждении). На самом деле размер депозитов и резервов не меняется, а происходит только передача. Описание сторонников ММТ можно применить к покупкам центрального банка, но не к расходам государства. То есть, анализ консолидированного государственного сектора не облегчает, а затрудняет анализ.

Представляется целесообразным анализ предположения ММТ, что государственный дефицит – это хорошо. Если правительство всегда может со-

здать деньги, чтобы покрыть свои расходы, то почему проходят дискуссии по поводу государственного дефицита? Погоня за сбалансированным бюджетом, по мнению сторонников ММТ, совершенно неверна. Ведь с точки зрения бухгалтерского учета государственный долг является финансовым активом частного сектора, а дефицит бюджета равен профициту частного сектора и генерирует доход, который можно сохранить [8].

Этот пункт, пожалуй, самый сложный. С бухгалтерской точки зрения все правильно, дефицит в одном месте должен равняться избытку в одном месте. Бухгалтерский учет важен, но иногда он затемняет экономическую сущность событий и ничего не говорит нам о причинно-следственных связях. В конце концов, приведенное выше бухгалтерское тождество не означает, что путь к богатству – это дефицит государственного бюджета. И наоборот, правительства могут влезть в долги только в том случае, если граждане откладывают некоторые сбережения, которые они согласны пожертвовать правительству.

Также возникает вопрос о трактовке профицита бюджета. Действительно, сторонники ММТ в очередной раз вносят некоторые изменения в определение. Когда экономисты ММТ говорят о «чистых сбережениях», они не имеют в виду, что люди вместе сберегают больше, чем вместе берут займы, они имеют в виду, что в совокупности люди сэкономили больше, чем вложили. Конечно, они правы в том, что «частные сбережения минус частные инвестиции» не могут расти без государственного дефицита. Но главное преимущество сбережений в том, что они позволяют инвестировать. Такое уточнение сущности «чистых сбережений» игнорирует основной источник создания богатства, инвестиции (и увеличение рыночной стоимости активов) [4].

Конечно, можно использовать любое определение, но сторонники ММТ выбрали такое, которое предполагает, что правительство должно иметь дефицит для частного сектора, чтобы увеличить его чистые сбережения. Тот факт, что дебиторская задолженность должна равняться обязательствам (каждое обязательство должника равно требованию кредитора), не имеет отношения к тому основному факту, что частный сектор может увеличить свои сбережения и активы даже в ситуации без дефицита государственного бюджета.

По мнению сторонников ММТ, процентная ставка должна быть постоянно нулевой. Поскольку правительство всегда может увеличить денежную массу, ее цена должна быть равна нулю. Процентная ставка – это цена не денег, а, если таковые имеются, ссуд, выраженных в деньгах. По сути, это ключевая фигура в экономике, которая координирует начисления. Однако, установление ее на искусственно заниженном уровне приведет к нерациональному распределению капитала в виде делового цикла, пузырей на рынке активов и увеличения числа компаний-зомби. Это также будет препятствовать сбережениям и поощрять чрез-

мерную задолженность и участие в рискованных инвестиционных проектах.

Еще одним постулатом экономической политики, выдвинутым сторонниками ММТ, является программа гарантий занятости, в которой государство выступает в качестве работодателя последней инстанции. В конечном счете – и здесь можно проследить сущность ММТ – «правительство, выпускающее собственную валюту, всегда может позволить себе нанять безработную рабочую силу [8]. Схема будет заключаться в том, что правительство обещает, что работа будет доступна любому подходящему человеку, готовому и желающему работать. Программа финансируется государством (в конце концов, оно ничем не ограничено в финансовом плане), которое предлагает работу и одинаковую почасовую оплату для каждого работника. Таким образом, правительство сможет обеспечить полную занятость, ликвидировав безработицу раз и навсегда.

Оставляя в стороне вопрос стоимости такой программы (для правительства, выпускающего суверенную валюту, это не проблема), следует обратить внимание на эффект вытеснения, возникающий в результате возможного перетекания работников частного сектора в государственный. Работники также нуждаются в дополнительных ресурсах, которые повысят их цены, увеличивая операционные расходы для компаний частного сектора. Также стоит отметить, что для быстрого экономического развития крайне важно, чтобы люди ориентировались на карьеру в динамично работающих компаниях, осуществляющих высокопродуктивные инвестиции, а не в государственном секторе, проекты которого характеризуются меньшей производительностью [3].

Вышеприведенный анализ ММТ ясно показывает, что это не всегда неверная теория, которая во многом основана на семантических трактовках и использовании отличных от общепринятых определений (например, «правительство» означает объединенное правительство и центральный банк, подтверждает тезис о том, что государственные расходы создают деньги). Однако, есть важные моменты в фундаментальных основах ММТ. Иногда можно сделать вывод, что ММТ существует только для того, чтобы оправдать более высокие государственные расходы, большой бюджетный дефицит и программу гарантий занятости. В современной практике ММТ выражается в попытке реабилитировать активную фискальную политику государства в условиях снижающейся эффективности доминирующих в текущих условиях инструментов денежно-кредитной политики, как традиционных, так и нетрадиционных, таких как количественное смягчение или номинально нулевые или отрицательные процентные ставки.

Литература

1. Андрюшин С.А. Денежно-кредитная политика центральных банков в условиях и после Cov-

id-19 // Russian Journal of Economics and Law. 2020. № 2. С. 223–234.

2. Крылов В.К. Экономическое равновесие и монетарная политика // Вестник ГУУ. 2019. № 7. С. 152–156.
3. Borio C., Disyatat P. Monetary and Fiscal Policy: Privileged powers, entwined responsibilities. SUERF Policy Note. 2021, № 238. P.12.
4. Drumetz F., Pfister C. Modern Monetary Theory: A Wrong Compass for Decision-Making. URL: <https://www.intereconomics.eu/contents/year/2021/number/6/article/modern-monetary-theory-a-wrong-compass-for-decision-making.html>
5. Lavoie, M. Modern monetary theory and post-Keynesian economics, real-world economics review. 2019. № 89. P. 197–108.
6. Salle I., Senegas M.A., Yildizoglu M. How Transparent About Its Inflation Target Should a Central Bank Be? // Journal of Evolutionary Economics. 2019. Vol. 29. No 1. P. 391–427.
7. Shmatko A.E. Conceptual boundaries for monetary policy theory in XXI century: from blockchain to modern monetary theory // Вестник Института экономических исследований. 2021. № 2 (22). С. 138–153.
8. Wray, L.R. Alternative paths to modern money theory, real-world economics review. 2019. № 89. P. 5–22.

OPPORTUNITIES AND LIMITATIONS OF MODERN MONETARY THEORY

Iagniatinskii R.I., Kovalev V.V.
Saint Petersburg State University

The article presents a description of the key issues presented by modern monetary theory. First of all, it is based on the fundamental premise that the purpose of taxes and debt issuance is not to cover costs, but to create demand for the currency and influence inflation and the size of bank reserves. It is concluded that the development of modern monetary theory was influenced by increased social inequality and problems in the labor market in highly developed countries. With this approach, modern monetary theory acts as an opportunity to return to public institutions their solidarity character, which is reflected, for example, in the main recommendation of the supporters of this concept for political decision makers, i.e. in the employment guarantee program.

Keywords: debt obligations, demand for currency, modern monetary theory, taxes, government deficit.

References

1. Andryushin S.A. Monetary policy of central banks under and after Covid-19 // Russian Journal of Economics and Law. 2020. № 2. pp.223–234.
2. Krylov V.K. Economic balance and monetary policy // Bulletin of the State University of Management. 2019. No. 7. pp.152–156.
3. Borio C., Disyatat P. Monetary and Fiscal Policy: Privileged powers, entwined responsibilities. SUERF Policy Note. 2021, No. 238. R.12.
4. Drumetz F., Pfister C. Modern Monetary Theory: A Wrong Compass for Decision-Making. URL: <https://www.intereconomics.eu/contents/year/2021/number/6/article/modern-monetary-theory-a-wrong-compass-for-decision-making.html>
5. Lavoie, M. Modern monetary theory and post-Keynesian economics, real-world economics review. 2019. No. 89. R. 197–108.
6. Salle I., Senegas M.A., Yildizoglu M. How Transparent About Its Inflation Target Should a Central Bank Be? // Journal of Evolutionary Economics. 2019 Vol. 29. No 1. P. 391–427.
7. Shmatko A.E. Conceptual boundaries for monetary policy theory in the XXI century: from blockchain to modern monetary theory // Bulletin of the Institute of Economic Research. 2021. No. 2 (22). pp.138–153.
8. Wray, L.R. Alternative paths to modern money theory, real-world economics review. 2019. No. 89. R. 5–22.

Формирование интеграционных процессов развития региональных финансово-промышленных объединений

Гулиев Азамат Юсуфович,

кандидат экономических наук, доцент кафедры Управления в международном бизнесе и индустрии туризма, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»
E-mail: guliev@yandex.ru

Вопросы развития экономики регионов связаны с осуществлением инвестиций в реальный сектор экономики. Потребность в инвестициях ощущается практически во всех регионах и отраслях экономики. Финансово-промышленные объединения в регионах могут выступать в качестве существенного фактора обеспечения доступа к инвестиционным ресурсам кредитных организаций, способствовать ускоренному развитию наиболее перспективных отраслей региона, содействовать задачам импортозамещения. В статье рассматриваются особенности формирования финансово-промышленных объединений, факторы способствующие и побуждающие к интеграции предприятий и кредитных организаций. Разработаны этапы интеграционного процесса в регионе. Реализация комплекса мер по проектированию объединений и стимулированию инвестиционной активности позволит получить значительный экономический эффект и повысит перспективы развития, как отдельных территорий, так и экономики РФ в целом.

Ключевые слова: финансово-промышленные объединения, региональная экономика, интеграция

Формирование финансово-промышленных структур в мировом хозяйстве шло на протяжении длительного периода с развитием и усложнением структуры производства и взаимоотношений между хозяйствующими субъектами и территориями. Однако, в современных условиях, для России, требуется ускорение этого процесса, что возможно за счет участия в этой деятельности государственных и региональных властей и самих финансовых и промышленных структур [1, с.97].

Создание финансово-промышленных объединений можно рассмотреть как один из способов структуризации экономики, имеющей целью создание более эффективной и действенной структуры производства, вовлечения инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики.

Имеющийся опыт формирования таких объединений показал, что значительная часть созданных групп оказались нежизнеспособными, и реальной интеграции в рамках этих структур не было. Создание части финансово-промышленных объединений имело исключительно цель получения государственной поддержки, однако реальной поддержки со стороны государства не произошло. В тоже время происходили процессы формирования, так называемых неофициальных финансово-промышленных структур, там, где на это имелись объективные предпосылки. Все это указывает на сложности, которые будут иметь место при проектировании интеграционных процессов. Это связано с тем, что практически невозможно учесть весь сложный характер взаимоотношений между элементами интеграционного процесса, их будущего взаимодействия с внешними, для группы, финансовыми и промышленными субъектами, экономической конъюнктуры и т.д. Финансово-промышленные объединения представляют собой динамическую структуру, состав и структура участников которой, с течением времени, подвергается изменению и, следовательно, возможна и, даже, необходима, последующая корректировка структуры группы.

В зарубежной практике государство оказывает воздействие на интеграционные процессы. Однако это воздействие несколько отличается от того, что предполагали ряд хозяйствующих субъектов при создании финансово-промышленных объединений в России с ожиданием всяческих льгот, поддержки и гарантий со стороны государства.

Влияние государства в развитой рыночной экономике ограничивается созданием правил и норм хозяйственной деятельности, правовых основ деятельности, антимонопольного контроля, решения хозяйственных споров. В тоже время, возможна адресная поддержка, налоговые льготы и гарантий, но это, как правило, не является нормой.

Однако, в российских условиях, с учетом фактора времени, государство должно более активно вмешиваться в процесс финансово-промышленных структур. Государственные и региональные власти должны активно участвовать при формулировании задач интеграции, ее этапов и механизмов.

Критериями эффективности создания финансово-промышленной структуры могут выступать: рост объемов производства, показателей рентабельности, качества и ассортимента продукции и услуг, выход на новые и зарубежные рынки, увеличение объемов инвестиций, разработка новых технологий, и актуальный на данный момент вопрос импортозамещения. Для банков также в качестве критериев могут выступать такие показатели как рост спроса на новые услуги, большая надежность кредитных вложений, увеличение величины капитала.

В процессе интеграции следует учитывать имеющиеся проблемы предприятия, хозяйственные связи предприятия. Большая часть эффективно функционирующих предприятий единым технологическим процессом изготовления и сбыта продукции, а также определенной историей взаимоотношений с одним или несколькими банковскими структурами. Это необходимо учитывать при проектировании финансово-промышленной группы, т.к. разрушение этих связей может критическим образом сказаться на функционировании предприятия, и не очевидно, что возникновение новых связей внутри группы компенсируют потери. Использование этих связей и инкорпорирование в ФПГ уже имеющие группы предприятий с тесными связями является залогом последующего положительного результата от интеграции.

При интеграции банковского и промышленного капитала рассмотрение основ взаимодействия этих структур позволит определить потребности и мотивы, которые будут преследоваться при интеграции. Интеграция предприятия может очень сильно отличаться по формам и видам [2, с.103].

Наиболее важными факторами, которые влияют на изменение использования предприятиями банковских услуг могут быть: показатели надежности кредитной организации, общий перечень услуг, предоставляемый банком, направления деятельности предприятия, стоимость услуг данной кредитной организации, существующие правила документооборота, величина ставок по кредитам, текущие ставки по депозитам, наличие льгот и скидок.

Как правило, большая часть действующих предприятий стараются не изменять состав кре-

дитных организаций, услугами которых они пользуются. Также предприятия используют в основном минимальный набор услуг. Наиболее активно используются кассовое обслуживание, расчетное обслуживание, инкассация, кредитование, услуги по предоставлению кредитов персоналу предприятия, информационно-аналитические услуги, услуги, связанные с внешнеэкономической деятельностью.

Потребность предприятий в услугах кредитных организаций можно охарактеризовать как высокую, требуются средства для инвестиций, финансирования текущей деятельности, финансовые инструменты для взаимодействия со своими контрагентами. Как правило, значительная часть предприятий пользуется услугами только одной кредитной организации, некоторая часть обслуживаются у двух банков. Услугами более двух кредитных организаций пользуется очень малое число предприятий.

Больше всего на критерий отбора кредитных организаций влияет имеющийся опыт взаимодействия, а также степень надежности данного банка. Прочие факторы, в целом, оказывают меньшее влияние на решение о выборе кредитной организации.

В целом эти результаты свидетельствуют о том, что для предприятий в первую очередь важна надежность кредитной организации, наличие с ней опыта сотрудничества. Тот факт, что участие предприятия в капитале банка, не оказывает решающего влияния, свидетельствует о том, только участие банка в объединении не будет являться фактором, который обусловит использование его услуг в группе. Кредитной организации предстоит доказать свою надежность, это же следует учитывать в процессе проектирования финансово-промышленных структур.

Как правило, наиболее важными факторами, влияющими на решения предприятий о выборе или смене кредитных организаций, является надежность конкретного банка, а также возможности сотрудничества с другими кредитными структурами, в том числе за рубежом, что особенно актуально с учетом санкций, которые могут быть наложены на банк. В качестве обеспечения кредитов чаще выступают основные средства организации (здания и сооружения, машины и оборудование), а также готовая продукция [3, с. 4–5].

При проектировании финансово-промышленных организаций основными мотивами будут надежность банков. Также в рамках группы будет возможным использования гарантий под обеспечение кредитов, что на данный момент не признается кредитными организациями. Также, учитывая то, что основными мотивами выбора кредитной организации является наличие опыта сотрудничества, знакомство с руководителями и уверенность в финансовом положении, что будет реализовано в рамках финансово-промышленной структуры, участие в группе окажет положительное влияние

на развитие отношений между промышленными и финансовыми структурами в объединении.

В целом механизм создания финансово-промышленной группы можно разбить на следующие элементы:

1. Проведение анализа экономики региона, определение ключевых отраслей, ресурсных возможностей и региональных преимуществ;
2. Обоснование целей и перспектив создания финансово-промышленного объединения;
3. Формулирование основных задач объединения;
4. Оценка возможностей банковского сектора соответствующего региона;
5. Определение конкурентных преимуществ региона, наиболее перспективных отраслей, промышленного сектора региона;
6. Составление перечня участников объединения (банков, промышленных предприятий и других организаций);
7. Определение структуры и конкретных форм интеграции;
8. Проведение мероприятий по созданию финансово-промышленного объединения;
9. Анализ эффективности финансово-промышленной структуры и путей повышения эффективности ее деятельности.

Предложенную схему следует считать общей, каждый из ее этапов может быть детализирован в большей степени, а какие-то этапы пропущены.

Особенно это относится к этапу формирования финансово-промышленной группы, который целесообразно выделить отдельно и в рамках которого должны будут проведены: разработка проекта объединения, окончательное определение участников группы, формирование центральной структуры объединения, разработка структуры управления, распределение обязанностей внутри группы, технико-экономическое обоснование проекта, разработка устава и договоров между участниками, согласование создания группы с федеральными ведомствами.

Для оценки результатов деятельности возможно использовать следующие критерии:

- оценка сформированной структуры объединения;
- ресурсный потенциал объединения по всем направлениям деятельности;
- масштабы инвестиционной деятельности группы с момента формирования;
- оценка общих объемов производства продукции и/или оказания услуг;
- прочие экономические результаты деятельности.

По нашему мнению, целесообразно формирования финансово-промышленных объединений в регионе в рамках выбранных отраслей, которые признаны приоритетными для развития региона, а также имеют соответствующие ре-

сурсные возможности и региональные преимущества. Необходимо наличие критериев оценки на каждом этапе формирования и функционирования группы и текущий контроль. Формирование финансово-промышленных объединений не должно ограничиваться границами региона, а привлекать предприятия из других регионов, если на это имеются соответствующие экономические предпосылки.

Литература

1. Бейбулатова З.М. Правовое регулирование деятельности интегрированных корпоративных структур // *Advanced Siense: сборник статей VII Международной научно-практической конференции* – Пенза: МЦНС «Наука и просвещение». 2019. с. 97–100.
2. Волкова Ю.А., Драгун Н.П. Интеграция предприятий на рынке: проблема выбора ее формы и вида // *Вестник Гомельского государственного технического университета им. П.О. Сухого*. 2016. № 3. с. 101–110.
3. Палкина Ю.А. Основные критерии выбора банка клиентами // *Экономика, предпринимательство и право*. 2014. № 3. с. 3–8.

FORMATION OF INTEGRATION PROCESSES FOR THE DEVELOPMENT OF REGIONAL FINANCIAL AND INDUSTRIAL ASSOCIATIONS

Guliyev A. Yu.

State University of management

The issues of regional economic development are related to the implementation of investments in the real sector of the economy. The need for investment is felt in almost all regions and sectors of the economy. Financial and industrial associations in the regions can act as an essential factor in ensuring access to investment resources of credit institutions, contribute to the accelerated development of the most promising industries in the region, and contribute to the tasks of import substitution. The article discusses the features of the formation of financial and industrial associations, factors that contribute to and encourage the integration of enterprises and credit organizations. The stages of the integration process in the region have been developed. The implementation of a set of measures to design associations and stimulate investment activity will allow to obtain a significant economic effect and increase the prospects for the development of both individual territories and the economy of the Russian Federation.

Keywords: financial and industrial associations, regional economy, integration

References

1. Beybulatova Z.M. Legal regulation of the activities of integrated corporate structures // *Advanced Siense: collection of articles of the VII International Scientific and Practical Conference* – Penza: ICNS “Science and Education”. 2019. c. 97–100.
2. Volkova Yu.A., Dragun N.P. Integration of enterprises in the market: the problem of choosing its form and type // *Bulletin of the Gomel State Technical University*. PO Sukhoi. 2016. № 3. with. 101–110.
3. Palkina Yu.A. The main criteria for choosing a bank by clients // *Economics, Entrepreneurship and Law*. 2014. № 3. with. 3–8.

Формирование алгоритма стратегии комплексного развития нефтегазовой компании: на примере ПАО «Газпром нефть»

Коробкова Юлия Юрьевна,

к.э.н., доцент кафедры «Экономика промышленности и производственный менеджмент», ФГБОУ ВО «Самарский государственный технический университет»
E-mail: yu.korobkova.yu@gmail.com

Чусовитин Дмитрий Юрьевич,

магистрант направления 38.04.02. «Стратегический менеджмент в отраслях топливно-энергетического комплекса» ФГБОУ ВО «Самарский государственный технический университет»
E-mail: dychusovitin@mail.ru

В научной статье представлены результаты рабочего плана по разработке алгоритма формирования комплексной стратегии развития компании ПАО «Газпром нефть». Актуальность научного исследования на выбранную проблематику обусловлена тем, что от эффективности процедуры разработки комплексной стратегии развития организации зависит вероятность реализации важных задач и достижения главных целей развития и масштабирования бизнеса производственной компании. В рамках статьи поэтапно описаны процессы разработки комплексной стратегии развития бизнеса компании ПАО «Газпром нефть». Выделены конкурентные преимущества нефтегазового предприятия, которые учитываются в разработке стратегии развития. Рассмотрены возможные направления оптимизации имеющихся ресурсов компании ПАО «Газпром нефть» для совершенствования стратегии развития бизнеса и максимизации показателей прибыльности. В заключении статьи, авторами установлено, что предложенный алгоритм формирования комплексной стратегии развития ПАО «Газпром нефть» можно оценить как надежный инструмент для достижения стратегических целей предприятия.

Ключевые слова: стратегия развития; алгоритм; разработка; этапы; ПАО «Газпром нефть»; стратегическое управление; стратегическое планирование.

В современных условиях, в период кризисных явлений социально-экономического развития России роль стратегического планирования возрастает. Обусловлено это тем, что данный инструмент создает основы для составления плана операционной деятельности, производства продукции, распределения ресурсов и других товарно-материальных ценностей [1].

Современный этап развития нефтегазового комплекса РФ сопереживает негативное влияние факторов внешней среды. Соответственно, управляющим нефтегазовых компаний, среди которых ПАО «Газпром нефть», важно формирование эффективной системы стратегического управления, применение инструментов, методов, а также характеристика управленческих решений которых отражено в стратегии развития бизнеса и обеспечивает ее конкурентоспособность [7].

Актуальность научного исследования обусловлена тем, что от эффективности процедуры разработки комплексной стратегии развития организации зависит вероятность реализации важных задач и достижения главных целей развития и масштабирования бизнеса производственной компании. По этой причине, целью научной статьи выступает проведение исследования предполагаемого плана по разработке алгоритма формирования комплексной стратегии развития компании ПАО «Газпром нефть».

С целью разработки комплексной стратегии развития компании ПАО «Газпром нефть» необходимо проведение поэтапных действий.

Первый этап – миссия компании. Проводится конкретизация по следующим направлениям:

- стратегические цели развития бизнеса компании;
- ключевые показатели эффективности компании.

Второй этап – сбор исходных данных для стратегического анализа бизнеса компании. Осуществляется сбор информации по следующим направлениям:

- решение руководителя;
- стратегии бизнес-сегментов;
- инвестиционные планы и проекты;

Третий этап – сбор дополнительных данных для стратегического анализа бизнеса компании. Осуществляется сбор информации по следующим направлениям:

- состав и динамика персонала;
- состояние производственных мощностей;
- финансовое положение и структура капитала компании;

- требования стандартов менеджмента качества.
- Четвёртый этап – проектирование разветвлений в путях реализации комплексной стратегии. Поскольку происходит разработка комплексной стратегии развития бизнеса компании ПАО «Газпром нефть», то соответственно необходима отдельная разработка следующих компонентов:
- разработка функциональных стратегий;
 - разработка тактики ведения бизнеса;
 - разработка стратегически важных управленческих решений;
 - разработка способов реагирования на события.

Пятый этап – разработка стратегических элементов, обеспечивающих отраслевую конкурентоспособность Компании в нефтегазовом секторе. К данным стратегическим элементам развития бизнеса ПАО «Газпром нефть» относятся:

- анализ ресурсов для обеспечения цепочки создания ценности;
- цепочка создания ценности – аспекты рыночного предложения компании, привлекающие партнеров к сотрудничеству;
- компетенции компании, соответствующие заложенной ценности рыночного предложения;
- бизнес-процессы, обеспечивающие достижение ключевых факторов успеха.

Шестой этап – выбор оптимальной стратегии и проверка проекта разработанной комплексной стратегии развития компании. Для реализации данного этапа проводятся следующие процессы:

- тестирование проекта стратегии на соответствие обеспечиваемых ею конкурентных преимуществ по разным критериям (обоснованность, необходимость, своевременность, экономическая эффективность и т.д.) при помощи таких инструментов как SWOT и PEST анализ, а также Пять сил Портера;
- оценка присущих принятым стратегическим решениям и действиям рисков и возможностей их минимизации.

Седьмой этап – утверждение советом директоров ПАО «Газпром нефть» решения о принятии к реализации комплексной стратегии развития.

Таким образом, сформированный нами алгоритм формирования комплексной стратегии развития ПАО «Газпром нефть» схематически изображен на рисунке 1.

Важно уточнить следующее, что выбор корпоративной стратегии развития бизнеса компании ПАО «Газпром нефть» для успешной реализации такого выхода по классификации М. Портера лежит в области дифференциации продукта и сопутствующего обслуживания клиентов. Новая корпоративная стратегия развития компании ее стратегия по матрице Ансоффа характеризуется расширением рынка [5].

По модели М. Портера конкурентная стратегия будет совмещать дифференциацию (новое в сравнении с существующим на рынке предложение – более качественный продукт по умеренным ценам) с лидерством по издержкам (стандартизация

процедур работы с клиентами и сбыта позволит минимизировать операционные издержки и удерживать цены на товар в среднем ценовом сегменте при том, что по уровню качества и долговечности продукция принадлежит к высокому сегменту) [6].

По классификации П. Друкера конкурентная стратегия фирмы будет подразумевать прорыв и массированный удар, что предполагает нацеливание предпринимателя на захват лидирующего или доминирующего положения на новом рынке. Данная конкурентная стратегия осуществляется при условии наличия стратегии развития рынка и диверсификации в матрице И. Ансоффа, однако, ее отличает нацеленность на устойчивое лидирующее положение [4].

Очевидно, что конкурентные преимущества ПАО «Газпром нефть» в основном достигаются за счет таких средств, как [2]:

- предложение качественного продукта на нефтегазовом рынке;
- известность марки и качества обслуживания клиентов;
- стабильность в сфере финансов и высокий уровень финансовой устойчивости бизнеса;
- оптимизированные расходы и низкая себестоимость продукции;
- предоставление услуг на самом высоком уровне в соответствии с потребностями покупателей.

Именно в названных сферах деятельность компании ПАО «Газпром нефть» обладает ключевыми конкурентными преимуществами в выбранной отрасли. Выбранный путь роста предполагает поставку нефтепродуктов и газа на условиях, обновленных согласно изменяющимся требованиям торговых площадок.

Компания на регулярной основе производит переоснащение, вводит использование инновационных технологий, позволяющих качественно увеличивать предложение продукта, постоянно расширяя возможности развития, в том числе за счет [3]:

- поставок новых продуктов и услуг;
- возможность оказания новых услуг, востребованных покупателями;
- приобретение услуг нового поколения;
- запуск принципиально новых услуг.

С точки зрения максимизации прибыли использование имеющихся ресурсов компанией ПАО «Газпром нефть» может быть оптимизировано следующим образом:

1. Работа под торговой маркой крупной энергокомпании позволяет компании обеспечивать стабильно высокий уровень качества сервиса и поддерживать отношения с крупными постоянными клиентами, обеспечивающими значительную часть сбыта.

2. Устойчивое финансовое положение выступает главным фактором поддержания благоприятной репутации фирмы в глазах контрагентов, способствует привлечению новых клиентов и постепенному наращиванию объемов продаж.

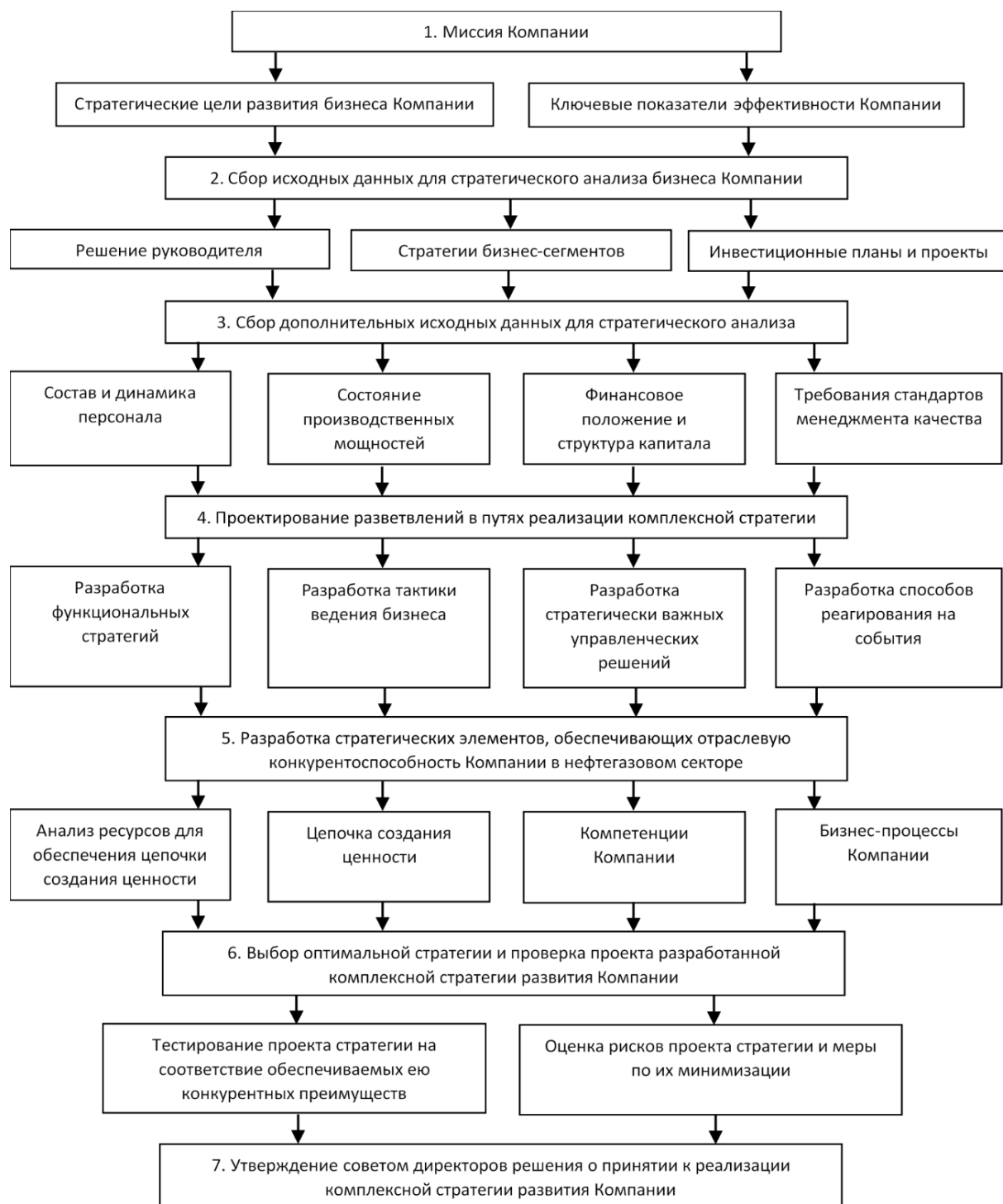


Рис. 1. Алгоритм формирования комплексной стратегии развития ПАО «Газпром нефть»

3. Клиентоориентированный сервис и дифференциация процедур обслуживания корпоративных и частных клиентов создают благоприятную основу для сотрудничества с российскими и зарубежными партнерами и для расширения географии продаж.

Таким образом, предложенный авторами алгоритм формирования комплексной стратегии развития компании ПАО «Газпром нефть» можно оценить, как надежный инструмент, учитывающий полный цикл сбора, обработки и проверки информации, позволяющий консолидировать имеющиеся ресурсы и компетенции для достижения стратегических целей предприятия.

Литература

1. Коробкова Ю.Ю., Чусовитин Д.Ю., Бояринцева М.А. Стратегическое планирование предприятий топливно-энергетического комплекса в условиях динамичного изменения цен на углеводороды // Инновации и инвестиции. 2021. № 8. С. 182–185.
2. Коробкова Ю.Ю., Чусовитин Д.Ю. Этапы стратегического планирования в ПАО «Газпром нефть» // Образование и право. 2021. № 3. С. 158–162.
3. Коробкова Ю.Ю., Чусовитин Д.Ю. Анализ особенностей функционирования системы страте-

гического планирования на примере компании ПАО «Газпром нефть» // Инновации и инвестиции. 2021. № 6. С. 40–43.

4. Хегай Ю.А., Шамилова Ю.А. Анализ стратегического планирования ПАО НК «Роснефть» // Экономика и предпринимательство. 2019. № 1 (102). С. 1042–1044.
5. Борисова А.М. Стратегическое планирование как основа анализа стратегического положения предприятия // Приоритеты развития и ценности экономики и общества. 2018. С. 16–18.
6. Скрипник А.Д. Анализ проблем стратегического планирования РФ // Международный академический вестник. 2018. № 4 (24). С. 38–41.
7. Лящук А.В. Факторы стратегического планирования на предприятии // Научное обозрение. Экономические науки. 2018. № 1. С. 15–21.

FORMATION OF AN ALGORITHM FOR THE INTEGRATED DEVELOPMENT STRATEGY OF AN OIL AND GAS COMPANY: ON THE EXAMPLE OF GAZPROM NEFT PJSC

Korobkova Yu. Yu., Chusovitin D. Yu.
Samara State Technical University

The scientific article presents the results of the proposed plan for the development of an algorithm for the formation of a comprehensive development strategy for Gazprom Neft PJSC. The relevance of scientific research on the selected issue is due to the fact that the effectiveness of the procedure for developing a comprehensive strategy for the development of an organization depends on the likelihood of implementing important tasks and achieving the main goals of developing and scaling the business of a manufacturing company.

Within the framework of the article, the points for developing a comprehensive business development strategy for Gazprom Neft PJSC are described in stages. The competitive advantages of an oil and gas enterprise, which are taken into account in the development of a development strategy, are highlighted. Possible directions for optimizing the available resources of Gazprom Neft PJSC to improve the business development strategy and maximize profitability are considered. In conclusion of the article, the authors found that the proposed algorithm for the formation of a comprehensive development strategy for Gazprom Neft PJSC can be assessed as a reliable tool for achieving the strategic goals of the enterprise.

Keywords: development strategy; algorithm; development; stages; PJSC Gazprom Neft; strategic management; strategic planning.

References

1. Korobkova Yu. Yu., Chusovitin D. Yu., Boyarintseva M.A. Strategic planning of fuel and energy complex enterprises in the conditions of dynamic changes in prices for hydrocarbons // Innovations and investments. 2021. No.8. pp. 182–185.
2. Korobkova Yu. Yu., Chusovitin D. Yu. Stages of strategic planning in PJSC Gazprom Neft // Education and Law. 2021. No.3. pp. 158–162.
3. Korobkova Yu. Yu., Chusovitin D. Yu. Analysis of the features of the functioning of the strategic planning system on the example of PJSC Gazprom Neft // Innovations and Investments. 2021. No. 6. pp. 40–43.
4. Hegai Yu.A., Shamilova Yu.A. Analysis of strategic planning of PJSC NK Rosneft // Economics and entrepreneurship. 2019. No. 1 (102). pp. 1042–1044.
5. Borisova A.M. Strategic planning as the basis for the analysis of the strategic position of the enterprise // Development priorities and values of the economy and society. 2018. pp. 16–18.
6. Skripnik A.D. Analysis of the problems of strategic planning of the Russian Federation // International Academic Bulletin. 2018. No. 4 (24). pp. 38–41.
7. Lyashchuk A.V. Factors of strategic planning at the enterprise // Scientific Review. Economic sciences. 2018. No. 1. pp. 15–21.