

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

- Ефимова О.Н.* Развитие малого бизнеса как фактор оздоровления экономики монопрофильных муниципалитетов России 3
- Леснова Л.П.* Малый бизнес в условиях коронакризиса, тактики адаптации к условиям неопределенности окружающей среды 9

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- Кузнецов А.В.* Зарубежный опыт развития и поддержания франчайзинговых сетей 15

ФИНАНСЫ. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ. КРЕДИТ

- Авис О.У., Акименко С.В.* Эндогенность денежного предложения: генезис, инструментарий, влияние на экономический рост 19
- Азьманова А.В., Юмина Е.Г.* Влияние размера банка на уровень рентабельности его активов и капитала 25
- Кривооручко С.В., Лопатин В.А., Дубова С.Е.* Проблемы развития денежных переводов: тарифы, новые участники, неформальные каналы перевода 30
- Уличкина И.А.* Эволюция банковского дела в России 35
- Цуканов А.В., Анненская Н.Е.* Оценка подверженности российских компаний финансового и нефинансового сектора процентному риску... 42
- Цхададзе Н.В.* Неравенство в распределении доходов 46

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ

- Соколинская Н.Э., Зиновьева Е.А.* Анализ готовности российских коммерческих банков к цифровизации экономики в условиях трансформации мирового рынка 50
- Гаврилин А.В., Тонян Р.Г.* Особенности развития глобального рынка проектного финансирования 57
- Косарев В.Е., Голованова Е.А.* Подходы к разработке и контролю за исполнением стратегии коммерческого банка с использованием системы сбалансированных показателей 61
- Бердышев А.В., Матвеевский С.С.* Ключевые задачи Банка России по повышению результативности инфляционного таргетирования 66

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

- Рудакова О.С., Жданович В.В.* О роли регулирования в совершенствовании механизмов противодействия оттоку капитала за рубеж 70
- Алхазов А.А.* Предприятия малого и среднего бизнеса как элемент структуры экономического потенциала региона 75

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

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

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

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

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

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

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

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

Альпидовская Марина Леонидовна, доктор экономических наук, профессор Департамента экономической теории, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Андрюшин Сергей Анатольевич, др экон. наук, проф., ответственный секретарь комиссии по банкам и банковской деятельности, Российский союз промышленников и предпринимателей, главный научный сотрудник Центра эволюционной экономики РАН

Безсмертная Екатерина Рэмовна, канд. экон. наук, доц., декан факультета финансовых рынков имени профессора В.С. Герасченко, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

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

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

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

Ильина Лариса Владимировна, др экон. наук, проф., проф. Саратовского социальноэкономического института РЭУ имени Г.В. Плеханова (филиал ФГБОУ ВО «РЭУ имени Г.В. Плеханова»)

Коробов Юрий Иванович, др экон. наук, заведующий кафедрой банковского дела, денег и кредита Саратовского социальноэкономического института РЭУ имени Г.В. Плеханова

Криничанский Константин Владимирович, др экон. наук, проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Ларионова Ирина Владимировна, др экон. наук, проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Левин Юрий Анатольевич, др экон. наук, проф., МГИМО

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

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

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

Рубцов Борис Борисович, др экон. наук, проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Рудакова Ольга Степановна, др экон. наук, проф., проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Травкина Елена Владимировна, др экон. наук, проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Тургель Ирина Дмитриевна, др экон. наук, проф., замдиректора по науке Высшей школы экономики и менеджмента ФГАОУ ВО «УрФУ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина»

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

Фиापшев Алим Борисович, др экон. наук, проф. Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ
Сальникова Нина Николаевна, директор SIA Finansu universitate, председатель правления SIA MKC VERTSPAPIRI, Латвия

Ролдугин Валерий Иванович, др экон. наук, проф., председатель профессорского совета, Балтийская международная академия, Латвия

Бутиков Игорь Леонидович, др экон. наук, проф., директор Центра исследований проблем приватизации, развития конкуренции и корпоративного управления при Госкомконкуренции Республики Узбекистан, Узбекистан

Хуммель Детлев, др экон. наук, профессор Университета Потсдама, Германия

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

Тираж 300 экз. Подписано в печать: 30.08.2020

Цена свободная

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

TABLE OF CONTENTS

ECONOMY AND ENTREPRENEURSHIP

<i>Efimova O.N.</i> Small business development as a revitalization factor for the economy of monoprofile municipalities of Russia	3
<i>Lesnova L.P.</i> Small business under conditions of coronavirus crisis, tactics of adjustment to conditions of uncertainty of environment	9

WORLD ECONOMY

<i>Kuznetsov A.V.</i> Foreign experience of development and maintenance of franchising networks	15
---	----

FINANCE. TAXATION. CREDIT

<i>Avis O.U., Akimenko S.V.</i> Money supply endogeneity: genesis, tools, impact on economic growth	19
<i>Azmanova A.V., Yumina E.G.</i> The influence of the size of the bank on the level of ROA and ROE.....	25
<i>Krivoruchko S.V., Lopatin V.A., Dubova S.E.</i> Development problems of money transfers: tariffs, new participants, informal transfer channels	30
<i>Ulichkina I.A.</i> Banking evolution in Russia.....	35
<i>Tsukanov A.V., Annenskaya N.E.</i> Valuation of interest rate risk exposure of financial and nonfinancial russian companies	42
<i>Tskhadadze N.V.</i> Inequality in the distribution of income	46

FINANCIAL POLICY. INTERNATIONAL FINANCE

<i>Sokolinskaya N.E., Zinovyeva E.A.</i> Analysis of readiness of Russian commercial banks towards digitalization of the economy in the context of the transformation of the world market	50
<i>Gavrilin A.V., Tonoian R.G.</i> Global project finance market developmental characteristics.....	57
<i>Kosarev V.E., Golovanova E.A.</i> Approaches to developing and monitoring the implementation of a commercial bank's strategy using a balanced scorecard.....	61
<i>Berdyshev A.V., Matveevskiy S.S.</i> Key tasks of the Bank of Russia to increase the effectiveness of inflation targeting.....	66

ECONOMY OF INDUSTRIES AND REGIONS

<i>Rudakova O.S., Zhdanovich V.V.</i> The role of regulation in improving mechanisms for countering the outflow of capital abroad.....	70
<i>Alkhazov A.A.</i> Small and medium-sized businesses as an element of the region's economic potential structure.....	75

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

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

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

CHIEF EDITOR

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

EDITORIAL TEAM

Sokolinskaya Natalia Evaldovna (Deputy Chief Editor), PhD in Economics, Professor, prof. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Avis Oleg Usherovich, PhD econ. Sciences, Assoc. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Alpidovskaya Marina Leonidovna, Doctor of Economics, Professor, Professor of Economics Department, Financial University under the Government of the Russian Federation

Andryushin Sergey Anatolyevich, Doctor of Economics, Professor, prof., Executive Secretary of the Commission on Banks and Banking, Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, Principal Researcher, Center for Evolutionary Economics, RAS

Bezsmertnova Ekaterina Removna, PhD econ. Sciences., Assoc., Decan of the Faculty of Financial Markets named after Professor V.S. Gerashchenko, Financial University under the Government of the Russian Federation

Vakhrushev Dmitry Stanislavovich, Doctor of Economics, Professor, prof., prof. Department of Finance and Credit, Federal State Budgetary Educational Establishment of Higher Education "Yaroslavl State University named after P.G. Demidova "

Gamza Vladimir Andreevich, PhD econ. sciences, PhD legal Science, Chairman of the Committee on Financial Markets and Credit Organizations, Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation Zubkova Svetlana Valeriyevna, PhD econ. Sciences., Assoc. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Zubkova Svetlana Valeryevna, PhD econ. Sciences, Assoc. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Ilyina Larisa Vladimirovna, Doctor of Economics, Professor, prof., prof. Saratov Socio-Economic Institute, Russian Economic University named after G.V. Plekhanov (branch of FSBEI HE "Russian Federal University of Economics named after G.V. Plekhanov")

Korobov Yuri Ivanovich, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Banking, Money and Credit, Saratov Social and Economic Institute of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanov

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

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

Levin Yuri Anatolyevich, Doctor of Economics, prof., MGIMO
Meshkova Elena Ivanovna, PhD econ. Sciences, Assoc. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Mirkin Yakov Moiseevich, Doctor of Economics, Professor, Honored Economist of the Russian Federation, Head of the Department of International Capital Markets, Institute of World Economy and International Relations, RAS

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

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

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

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

Turgel Irina Dmitrievna, Doctor of Economics, Professor, Deputy Director for Science, Higher School of Economics and Management, Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education "UrFU named after First President of Russia B.N. Yeltsin"

Ushanov Alexander Evgenievich, PhD econ. Sciences, Assoc. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Fiapshev Alim Borisovich, Doctor of Economics, prof. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD

Salnikova Nina Nikolaevna, Director of SIA Finansu universitate, Chairman of the Board of SIA MKC VERTSPAPIRI, Latvia

Roldugin Valery Ivanovich, Doctor of Economics, professor, chairman of the professor council, Baltic International Academy, Latvia

Butikov Igor Leonidovich, Doctor of Economics, Professor, Director of the Center for Research on the Problems of Privatization, Development of Competition and Corporate Governance at the State Competition Committee of the Republic of Uzbekistan, Uzbekistan

Hummel Detlev, Doctor of Economics, Professor, University of Potsdam, Germany

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

Circulation 300 copies. Signed to print: 30/08/2020

Free price

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

Развитие малого бизнеса как фактор оздоровления экономики монопрофильных муниципалитетов России

Ефимова Ольга Николаевна,

ассистент Департамента экономической теории, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: onefimova@fa.ru

В последнее время большая часть градообразующих предприятий находится в удручающем состоянии, что непосредственно сказывается на уровне развития моногородов. Ввиду этого, малый бизнес имеет решающее значение в процессе стабилизации социально-экономического положения моногородов России. Он принимает участие в пополнении муниципальных и региональных бюджетов, обеспечивает местное население необходимыми услугами и товарами, а также вакантными рабочими местами, которые могут занять высвобождающиеся сотрудники градообразующих предприятий. При создании благоприятных условий для развития малого предпринимательства, оно способно сыграть заметную роль и обеспечить модернизацию, комплексное развитие экономики монопрофильных муниципалитетов. В рамках настоящей статьи нами была проанализирована динамика создания благоприятной среды для развития малого бизнеса в моногородах на примере моногородов республики Хакасии. Выявлены и проанализированы факторы, тормозящие развитие малого предпринимательства на территории моногородов, а также изучены государственные и региональные меры по развитию малого бизнеса на соответствующих территориях. В заключение статьи был сделан вывод о том, что поддержку малого бизнеса следует расценивать как инструмент, обеспечивающий поддержание и дальнейшее процветание российских моногородов.

Ключевые слова: экономика, моногорода, монопрофильные поселения, малый бизнес, предпринимательство, регион, градообразующее предприятие, налогообложение.

Для того чтобы российская экономика вышла из состояния стагнации важно предпринять все возможные меры для решения проблемы регионального протекционизма и дифференциации социально-экономического развития муниципальных образований.

Исторически сложилось, что экономика нашей страны была традиционно основана на базе горнодобывающего и промышленного секторов. С учетом этой специализации на территории России были созданы целые группы предприятий и производственных центров, что легло в основу развития монопрофильных городских образований. Отличительной спецификой моногородов, как известно, является зависимость от градообразующих предприятий и, что самое главное, их финансово-экономического состояния и уровня востребованности производимой продукции/товаров на рынке [6, С. 167–170].

Моногородами именуют населенные пункты, социально-экономическое состояние которых находится в прямой зависимости от одного или нескольких крупных промышленных комплексов.

В настоящее время в России насчитывается около 319 муниципальных образований, которые имеют статус моногорода.

Согласно статистическим исследованиям, не менее 916 тысяч граждан, проживающих на территории российских моногородов, являются сотрудниками градообразующих предприятий. Это, конечно, не такая большая цифра, если сравнивать ее с численностью занятых на предприятиях малого и среднего бизнеса (свыше 1,5 миллиона человек). Однако важно учитывать сегодняшнее нестабильное состояние национальной экономики и рыночной конъюнктуры. Так, на увольнение одного сотрудника градообразующего предприятия приходится потеря сразу нескольких рабочих мест на малых предприятиях, ведь последние – «обслуживающий сектор» градообразующей отрасли [8, С. 138–148].

Известно, что в последние годы преобладающая доля отечественных моногородов находятся в крайне удручающем состоянии. Поэтому власти страны должны уделять пристальное внимание рассматриваемой категории городских поселений. Они должны стать предметом особой заботы высшего руководящего звена страны.

По подсчетам ученых-статистиков, в среднем на территории моногородов проживает не ме-

нее десятой доли населения России. А это почти 15 млн человек. Чтобы жизнь граждан России, проживающих на территории монопрофильных образований, можно было назвать достойной и благополучной, важно решить задачу трансформации депрессивных и стагнирующих моногородов в перспективные территории, территории новых возможностей. Это, безусловно, достаточно амбициозная задача, решение которой будет нелегким. Чтобы реализовать задуманное целесообразно задействовать меры, которые на практике давно доказали свою эффективность. Но для этого также подойдут и новые, перспективные формы поддержки [6, С. 167–170].

Как известно, основная проблема всех моногородов страны – их зависимость от градообразующего предприятия. По этой причине экономика монопрофильных городских поселений отличается повышенной уязвимостью. Учитывая это обстоятельство, на их территории целесообразно развивать альтернативные производства, расширять МСП. При этом для развития малого бизнеса требуется особая поддержка со стороны государства и самого муниципального образования.

Помочь моногородам в решении указанной проблемы призваны следующие институты развития – Корпорация МСП, ВЭБ.РФ, Фонд развития моногородов, Российский экспортный центр. По мере необходимости их представители объединяются в команды единомышленников, что способствует большей эффективности.

В рамках настоящей статьи подробнее с состоянием малого бизнеса на территории монопрофильных образований ознакомимся на примере моногородов республики Хакасия. Следует отметить, что для рассматриваемой республики проблема развития моногородов имеет особое значение. Поэтому к решению этого вопроса привлечено внимание многих узких специалистов. Они заняты поиском наиболее оптимальных моделей развития моногородов. К слову, это достаточно непростая задача, ведь специфика их существования, как правило, обусловлена зависимостью от сырьевой направленности и градообразующего предприятия.

Кризис предприятий такой категории оказывает непосредственное влияние на условия и качество жизни населения моногородов. Нередко трудности функционирования градообразующего предприятия (падение спроса на реализуемые товары/продукцию, проблемы с ликвидностью) предопределяют рост безработицы, миграцию населения моногорода, и иные социально неблагоприятные последствия. В последние годы много внимания уделяется развитию частных инициатив как перспективных направлений развития монопрофильных территорий [6, С. 167–170].

Развитие малого бизнеса в моногородах Хакасии на сегодняшний день признается актуальной проблемой экономики региона. В целом Хакасию и ее монопрофильные образования настигла типичная проблема российских регионов.

Проблема устойчивого развития моногородов рассматриваемой республики считается особо важной в перечне традиционных экономических проблем государства. Как известно, решению этой проблемы будет способствовать развитие и расширение малого бизнеса. Его преимущества в социально-экономическом развитии территорий состоят в том, что он отличается повышенной мобильностью и оперативностью, может быстро реагировать на вызовы времени.

При этом его развитие не представляется возможным без прямого участия в этом процессе государства, т.е. для развития малого бизнеса в моногородах необходимо серьезная и комплексная поддержка со стороны федеральных и региональных властей.

Расширение сети малого предпринимательства на территории моногородов позволит решить следующие острые социально-экономические проблемы: безработицы за счет создания новых рабочих мест вне градообразующих предприятий, развитие торговли, сферы услуг, кластеризации, диверсификации, демополизации экономик монопрофильных территориальных образований.

На рисунке 1 представлен перечень моногородов Хакасии и их градообразующих предприятий [8, С. 138–148], с указанием года основания или ввода в эксплуатацию, собственника, отрасли и основной выпускаемой продукции.

г. Абаза	<ul style="list-style-type: none"> Абаканский филиал ОАО «Евразруда», 1856 (ООО «Руда Хакасии») Черная металлургия – шебель фракционный, переработанные железные руды
г. Саяногорск	<ul style="list-style-type: none"> ОАО «Русал Саяногорский алюминиевый завод», 1985 (ОАО Компания «РУСАЛ») Цветная металлургия (алюминиевое производство) – первичный алюминий и сплавы
г. Сорск	<ul style="list-style-type: none"> ООО «Сорский горнообогатительный комбинат», 1949; ООО «Сорский ферромолибденовый завод», 2006 (ЗАО УК «Союзметаллресурс») Цветная металлургия – молибденовый концентрат, ферромолибден
пос. Вершина Тён	<ul style="list-style-type: none"> Тейский филиал ОАО «Евразруда», 1957 (ООО «Руда Хакасии») Железные руды – продукция чёрной металлургии
с. Туим	<ul style="list-style-type: none"> ООО «Туимский завод по обработке цветных металлов», 1987 – закрыт

Рис. 1. Перечень моногородов Хакасии и их градообразующие предприятия [8, С. 138–148]

В июле 2017 г. город монопрофильного типа Абаза был удостоен статуса территории опережающего развития (сокращенно ТОР). В течение 10 лет с момента присвоения статуса размер страховых взносов для его резидентов будет снижен с 30 до 7,6%. Также сроком на пять лет резиденты ТОР освобождаются от уплаты налогов на землю и имущество. Благодаря такому нововведению запланировано привлечение в моногород инве-

стиций, общая сумма которых должна достигнуть 2,5 млрд руб. Также новый статус г. Абаза должен способствовать росту рабочих мест и снижению зависимости населения от градообразующего предприятия.

Стандартный срок действия статуса TOP дается для моногорода – 10 лет. По истечению данного срока, его можно продлить еще на 5 лет. Главным преимуществом статуса TOP для моногорода можно назвать разнообразные преференции и налоговые послабления (преимущественно для предпринимателей).

Последние распространяются на резидентов TOP, которыми именуют все юридические лица (включая представителей малого бизнеса), заключившие договоры о реализации экономической деятельности на территории моногорода, имеющего статус TOP. Такие юридические лица проходят процедуру обязательной регистрации и включаются в реестр резидентов. Для того чтобы получить статус резидента, юридическому лицу необходимо разработать и предоставить на оценку специализированной комиссии инвестиционный проект с планом его реализации [8, С. 138–148].

Республика Хакасия принимает участие в одном из важнейших проектов, направленных на развитие отечественной экономики. Этот проект называется «Комплексное развитие моногородов». Ответственность за его реализацию на территории анализируемой республики возложена на министерство экономического развития Республики Хакасия.

Согласно Распоряжению Правительства РФ № 1398-р, по состоянию на 2018 г. к моногородам 1 категории (монопрофильные образования с крайне сложным социально-экономическим положением, обусловленным проблемами градообразующих предприятий) были причислены пос. Вершина Тёи, г. Абаза, с. Туим; к моногородам 2 категории (моногорода, социально-экономическое положение которых находится в степени риска) – г. Сорск, г. Саяногорск, г. Черногорск.

Сегодня не вызывает сомнения тот факт, что малый бизнес – главная надежда модернизации экономик монопрофильных образований, большая часть из которых в последние годы находятся в состоянии кризиса.

Пос. Вершина Тёи и с. Туим республики Хакасия были отнесены к наиболее сложным по социально-экономическому положению монопрофильным территориям [8, С. 138–148].

Чтобы исправить сложившуюся ситуацию, было принято решение развивать малое предпринимательство на этих территориях. Так, например, в Туимском сельсовете локализованы объекты, которые были бы интересны туристам: Туимский провал, Туимский кромлех (археологический памятник), оз. Изба, оз. Собачье (Пионерское).

На сегодняшний день туристов привлекает Туимский провал. Он стал популярным местом отдыха. Там организуются экскурсии для разных кате-

горий туристов. Администрация приняла решение о создании на территории с. Туим в ближайшее время кафе и парка с аттракционами. С учетом регулярного потока туристов, реализация проекта будет достаточно выгодной и быстро окупаемой.

Озера села используются для сезонного отдыха, а Туимский кромлех привлекает туристов многовековыми легендами и нестандартными размерами.

Таким образом, в развитии анализируемой территории особо значение будет иметь малый бизнес. Это единственная область предпринимательства, которая способна оперативно реагировать на социально-экономические изменения.

Теперь проанализируем сегодняшнее экономическое состояние и перспективы его улучшения в пос. Вершина Тёи, после ликвидации градообразующего предприятия «Тейский рудник». Учитывая то обстоятельство, что территория поселка богата полезными ископаемыми, на промышленных отвалах Тейского рудника целесообразно развивать производство кубовидного и мелкого щебня. Также может быть организовано строительство мини-завода, специализирующегося на переработке мрамора, твердых бытовых отходов [8, С. 138–148].

В рамках расширения малого предпринимательства на территории поселка может быть создан спортивно-туристический комплекс «Вершина Тёи». В последние годы активно ведутся переговоры о строительстве туристического комплекса, центра спортивной подготовки по лыжным гонкам, создания туристско-рекреационного комплекса «Поднебесье» [6, С. 167–170].

Вышеизученные монотерритории Хакасии причислены к наиболее кризисным территориям по экономическому положению. В 2019 г. им была оказана материальная поддержка в размере 0,06 млн руб. (Вершине Тёи) и 0,15 млн руб. (Туим) соответственно.

Уровень безработицы на территории монопрофильного образования Вершина Тёи достиг более 7%, а в Туиме – 3%.

К слову, официально зарегистрированный уровень безработицы в республике в январе 2019 г. был равен примерно 1,5% от общей численности трудоспособного населения. Самый низкий уровень безработицы был зарегистрирован в моногороде Черногорске (всего 1%) [8, С. 138–148].

Помочь улучшению экономической ситуации моногородов республики призван малый бизнес. Особое внимание при расширении представительства малого бизнеса следует обратить на: народные промыслы, реализацию небольших инвестиционных проектов, производство услуг и товаров, переработку промышленных и твердых бытовых отходов и пр.

Поддержка малого предпринимательства может быть реализована в преумножении человеческого капитала, разработке перспективных программ для развития моногородов, развитию государственно-частного партнерства и доступности кредитных ресурсов [10, С. 370–371].

Перспективной моделью развития сохранившихся моногородов Хакасии будет активизация и расширение частного предпринимательства (преимущественно малого бизнеса). Но для реализации на практике этой идеи требуется систематическая поддержка представителей малого предпринимательства со стороны федеральных и региональных властей. Важно создать благоприятные условия для развития малого бизнеса на территории монопрофильных образований [7, С. 128–130].

Важно направить силы на устранение типичных проблем, тормозящих развитие малого бизнеса, ввести преференции и льготы, создать комфортные условия.

В ходе многолетних наблюдений, учеными были установлены следующие факторы, сдерживающие развитие малого бизнеса на территории моногородов: дефицит квалифицированных кадров; низкая предпринимательская активность самого населения; неразвитость транспортной инфраструктуры; высокие ставки по кредитам; низкая платежеспособность потребителей товаров и услуг.

Необходимо преодолеть указанные факторы. Конечно, это задача не из легких. Развитию малого предпринимательства на территории моногородов должно быть отведено приоритетное значение.

В последнее время становятся популярны льготные микро- займы на пополнение оборотных средств или вложение во внеоборотные активы; первый взнос договора по лизингу оборудования (транспортные средства, промышленные приборы, станки, аппараты, установки, машины). Льготные микрозаймы стали выдаваться только предпринимателям, экономическая деятельность которых локализована на территории моногородов [10, С. 370–371].

Задача популяризации малого бизнеса и в целом повышение престижа предпринимательства должны иметь системный характер. Молодое поколение также должно иметь возможность самореализации на территории моногородов посредством открытия и ведения малого бизнеса.

Таблица 1. Количественные показатели МСП в монопрофильных образованиях Республики Хакасия (по состоянию на 2019 г.) [8, С. 138–148]

Монопрофильный муниципалитет	Число / численность работающих, чел.			Занятые в сфере МСП, чел./ доля в общей численности трудоспособного населения ММО,%	Численность населения, чел. всего / в трудоспособном возрасте	Соотношение занятых в МСП к общей численности населения,%
	МСП	микропредприятия	ИП			
г. Абаза	38/ 1801	86/300	309/ 706	2807/ 62	15137 / –	18
г. Саяногорск	малые – 48/ 2048; средние – 2/ 220	2068/957	1679/ 3389	6614/ 29,6	60317 / –	11
г. Сорск	4/ –	8	206 / –	230/ 5	11324 / 5821	–
г. Черногорск	малые – 80/ –; средние – 6/ –	2193/ –	1669/ –	– /24%	77400 / –	10
пос. Вершина Тёи	6/ 58	–	7/ 59	117/64	3028 / 1463	4
с. Туим	2/ 337	–	27/ 56	393/485	4239 / 1980	9
Итого	186/ 4464	4355/ 1257	3897/ 4210	–	171445 / –	–

Итак, в вопросе социально–экономического развития монопрофильных территорий важно подходить комплексно. С этой целью на территории России недавно был запущен проект «Место притяжения». Его цель состоит в оживлении моногородов благодаря расширению малого бизнеса, созданию в моногородах торговых и прогулочных улиц, которые станут центрами притяжения для туристов и горожан. Свыше 130 российских моногородов проявили интерес и уже изъявили желание стать участниками проекта.

Участникам проекта предлагаются льготные франшизы (16 франшиз с минимальным объемом инвестиций и льготным паушальным взносом) и займы под 0% годовых на суммы от 5–250 миллионов рублей. Корпорацией МСП также занимается активной поддержкой малого бизнеса на территории монопрофильных образований. Так, например, Фонд выдает представителям малого бизнеса льготные займы, а Корпорация – гарантию.

Таким образом, проявляется синергия институтов развития [7, С. 128–130].

Не так давно МОНОГОРОДА.РФ совместно с ВЭБ.РФ и РЭЦ представили совместный проект под названием – «Прошагай город». Жители моногородов разбиваются на команды, проходят туристические маршруты города и наносят их объекты на «Яндекс» или «Гугл» карты. Этот проект также направлен на расширение малого бизнеса моногородов. Так, происходит рост массовых посещений территорий после нанесения точек малого бизнеса на онлайн–карты и у предпринимателей повышается количество посетителей. Привлечение туристов на территории моногородов, в свою очередь, также благотворно влияет на развитие гостиничного бизнеса, индустрии питания, художественных промыслов [10, С. 370–371].

Все эти меры являются своеобразным толчком к снижению зависимости населения и экономик монопрофильных образований от градообразую-

щих предприятий, способствуют росту новых рабочих мест в альтернативных сферах.

Во многих моногородах в последнее время ведется достаточно активная работа с бизнес-сообществом: систематически организуются бизнес-завтраки, где представители малого бизнеса имеют возможность рассказать о полученных ими мерах поддержки и наболевших проблемах ведения бизнеса, поделиться опытом с другими предпринимателями [7, С. 128–130].

В целом меры поддержки не остаются безрезультатными. Российские моногорода в последние годы живут активной жизнью, их развитие сдвинулось с мертвой точки.

В большинстве монопрофильных территориальных образований появились благоустроенные общественные пространства и зоны отдыха, в которых сконцентрирован малый бизнес.

Малому предпринимательству удается вдохнуть новую жизнь в моногорода, особенно в те из них, которые находятся в тотальной зависимости от убыточного градообразующего предприятия. Именно малый бизнес обеспечивает население монопрофильных территорий новыми рабочими местами. Нередко в сферу малого бизнеса переходят граждане, ранее потерявшие по тем или иным причинам работу на главном предприятии города. Можно смело утверждать, что поддержка со стороны федеральных и региональных институтов и властей индивидуальных предпринимательских инициатив, включая представителей малого бизнеса, является стратегическим фактором развития ММО.

Налогообложение, как известно, больная тема всех без исключения предпринимателей. При этом для малых предприятий оно зачастую становится причиной закрытия ИП. К сожалению, налоги на малый бизнес показывают ежегодную тенденцию к росту [6, С. 167–170].

Принимая это во внимание, хорошим подспорьем для развития малого бизнеса в моногородах могла бы стать отмена налогов на протяжении первых лет после открытия малого предпринимательства, либо внедрение льготной выплаты налогов для представителей малого бизнеса. Это позволит представителям малого бизнеса лучше освоиться и закрепиться на рынке, обеспечить людей рабочими местами, повысить доходность бизнеса. Среди налоговых льгот было бы уместно предоставление малым предприятиям возможности размещения на муниципальных площадях, ставки за аренду которых были бы максимально снижены по сравнению со среднерыночными арендными ценами.

В заключение настоящего исследования напомним, что монопрофильные образования были образованы в эпоху СССР вокруг градообразующих предприятий. Как правило, все жители моногородов трудоспособного возраста трудились на градообразующем предприятии. Первые проблемы в жизнь моногородов пришли в начале 90-х. Попытки градообразующих предприятий само-

стоятельно освоить рынок нередко приводили к их полному закрытию или сокращению производства. К слову, любые изменения в функционировании градообразующего предприятия неминуемо сказываются на уровне жизни населения моногорода [7, С. 128–130].

Очевидно, что монопрофильные образования может спасти только малый бизнес. Вдохнуть жизнь в «полумертвые» моногорода можно только путем создания новых рабочих мест, которые не будут иметь отношения к градообразующему предприятию. Преимущества малого бизнеса скрываются в том, что для его открытия не требуется внушительных инвестиций, если сравнить его со средним или крупным бизнесом. При этом открытие, посредством малого бизнеса, новых рабочих вакансий, освободит администрацию моногородов от бремени выплат законных пособий по безработице уволенным сотрудникам градообразующего предприятия. Чтобы достигнуть такого результата, правительству необходимо всеми возможными мерами поддерживать развитие малого бизнеса в моногородах, включая административные методы и материальную поддержку. К примеру, власти могут предоставить представителям малого бизнеса льготы на участие в тендерах на госзаказы. Это позволит представителям малого предпринимательства найти новые рынки сбыта и, возможно, будет способствовать повышению спроса на производимую продукцию.

Не стоит забывать и про простых граждан, которые ввиду своей узкой специализации при увольнении с градообразующего предприятия остались без работы. Для этой категории жителей моногородов целесообразно организовать за счет государства (бесплатные) курсы профессиональной подготовки и переподготовки. Это даст возможность узким специалистам освоить на бесплатных/льготных условиях новые востребованные сегодня профессии. Притом при разработке перечня специальностей, особое внимание государства должно быть приковано к предприятиям малых форм, чтобы вновь отучившиеся граждане в дальнейшем смогли создать собственное малое предприятие на территории моногорода.

Литература

1. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года. Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 2 июня 2016 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/docs/23354/> (дата доступа: 25.06.2020)
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12154854/> (дата доступа: 25.06.2020)

3. Распоряжение Правительства РФ от 27 декабря 2019 г. № 3227-р «Об утверждении плана реализации Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34252/ (дата доступа: 25.06.2020)
4. Дмитриева Е.О. Модели развития малого предпринимательства в моногородах РФ//*Ars Administrandi*. Искусство управления. 2017. Т. 9. № 2. С. 195–216.
5. Кулай С.В. Зарубежный опыт модернизации и реструктуризации экономики моногородов// Государственное управление. Электронный вестник. 2019. № 73. С. 224–248.
6. Кунанбаева К.Б. Малый и средний бизнес в системе моногородов РФ//*Самоуправление*. 2019. Т. 2. № 4 (117). С. 167–170.
7. Милицина К.С. Проблемы малого предпринимательства в моногородах//В книге: современные тенденции и инновации в науке и производстве. 2017. С. 128–130.
8. Прищепа Е.В. Модели развития моногородов в республике Хакасия: социально-экономические перспективы и роль малого предпринимательства//*Вестник Омского университета*. Серия: Экономика. 2019. Т. 17. № 4. С. 138–148.
9. Раевич И.А. Малый бизнес как фактор обеспечения конкурентоспособности моногородов России//*Современная конкуренция*. 2019. Т. 13. № 4 (76). С. 129–135.
10. Тюплина И.А. Проблемы развития малого бизнеса в условиях моногорода//В сборнике: Россия в системе современной социальной реальности. 2017. С. 370–371.

SMALL BUSINESS DEVELOPMENT AS A REVITALIZATION FACTOR FOR THE ECONOMY OF MONOPROFILE MUNICIPALITIES OF RUSSIA

Efimova O.N.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Recently, most of the city-forming enterprises are in a deplorable state, which directly affects the level of development of single-industry towns. In view of this, small business is crucial in stabilizing the socio-economic situation of single-industry towns in Russia. He takes part in the replenishment of municipal and regional budgets, provides the local population with necessary services and goods, as well as vacant jobs that may be taken by the vacated employees of

city-forming enterprises. When creating favorable conditions for the development of small business, it is able to play a significant role and ensure modernization and comprehensive development of the economy of single-industry municipalities. In the framework of this article, we analyzed the dynamics of creating an enabling environment for the development of small business in single-industry towns using the example of single-industry towns in the Republic of Khakassia. The factors inhibiting the development of small business in the territory of single-industry towns were identified and analyzed, and state and regional measures for the development of small business in the respective territories were studied. In conclusion of the article, it was concluded that the support of small businesses should be regarded as a tool that ensures the maintenance and further prosperity of Russian single-industry towns.

Keywords: economy, single-industry towns, single-industry settlements, small business, entrepreneurship, region, city-forming enterprise, taxation.

References

1. Strategy for the development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation for the period up to 2030. Approved by the Order of the Government of the Russian Federation of June 2, 2016 [Electronic resource]. Access mode: <http://government.ru/docs/23354/> (date accessed: 25.06.2020)
2. On the development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation: Federal Law of July 24, 2007 No. 209-FZ [Electronic resource]. Access mode: <http://base.garant.ru/12154854/>. (Access date: 25.06.2020)
3. Order of the Government of the Russian Federation of December 27, 2019 No. 3227-r "On approval of the plan for the implementation of the Spatial Development Strategy of the Russian Federation for the period until 2025" [Electronic resource]. Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34252/ (date accessed: June 25, 2020)
4. Dmitrieva E.O. Models of small business development in single-industry towns of the Russian Federation // *Ars Administrandi*. The art of management. 2017. Vol. 9. No. 2. P. 195–216.
5. Kulai S.V. Foreign experience of modernization and restructuring of the economy of single-industry towns // *Public Administration*. Electronic bulletin. 2019. No. 73. S. 224–248.
6. Kunanbaeva K.B. Small and medium business in the system of single-industry towns of the Russian Federation // *Self-government*. 2019. Vol. 2. No. 4 (117). S. 167–170.
7. Militsina K.S. Problems of small business in single-industry towns // In the book: modern trends and innovations in science and production. 2017. S. 128–130.
8. Prischepa E.V. Models of development of single-industry towns in the Republic of Khakassia: socio-economic prospects and the role of small business // *Bulletin of Omsk University*. Series: Economics. 2019. Vol. 17. No. 4. P. 138–148.
9. Raevich I.A. Small business as a factor in ensuring the competitiveness of single-industry towns in Russia // *Modern competition*. 2019. Vol. 13. No. 4 (76). S. 129–135.
10. Tyuplina I.A. Problems of small business development in a monotown // In the collection: Russia in the system of modern social reality. 2017. S. 370–371.

Малый бизнес в условиях коронакризиса, тактики адаптации к условиям неопределенности окружающей среды

Леснова Любовь Павловна,

магистр, ассистент кафедры менеджмента, ФГАОУ ВО
«Российский университет дружбы народов»
E-mail: lesnova-lp@rudn.ru

Коронакризис продемонстрировал тесную связь между мирами биологическим и экономическим, он показал, как пандемия в мировом масштабе может оказать негативное влияние практически на все сферы деятельности и на все существующие процессы: на экономику, на уровень безработицы, на уровень благосостояния, на образование, на здравоохранение, на инновационные технологии, на предпринимательство и т.д. Кризис 2020 года уникален, к нему невозможно было подготовиться в полном объеме и его течение невозможно спрогнозировать в связи с возможной мутацией вируса.

В статье рассмотрены проблемы малого бизнеса в условиях кризиса нового десятилетия, затронувшего практически все страны мира, большинство экономических отраслей и общество в целом. Подробно проанализированы существующие модели жизненных циклов, разработанные для малого и развивающегося бизнеса (Л. Гордон&У. Шмидт, Л. Штейнмец, Н. Черчилл&В. Льюис), определены ограничения изученных моделей. Предложена модель жизненного цикла, актуальная в условиях коронакризиса. На основе авторского исследования предложены возможные тактики поведения в условиях повышенной неопределенности окружающей среды, нацеленные на адаптацию к изменяющимся условиям и соответствующие запросам стейкхолдеров.

Ключевые слова: жизненный цикл, стадии развития, коронакризис, кризис, малый бизнес, адаптация, неопределенность.

Кризис, нагрянувший в 2020 году, не похож ни на один предыдущий. Так Рейнхарт Кармен, американский экономист и один из авторов бестселлера «На этот раз все будет иначе. Восемь столетий финансового безрассудства», в котором анализировалась уникальность каждого кризиса и оспаривались антикризисные программы, в основе которых было следование опыту прошлых лет, в марте 2020 г. опубликовала статью под громким названием «На этот раз всё действительно по-другому» [1], одно лишь название наиболее полно отражает сущность коронакризиса. Также Р. Кармен подчеркнула, что прогнозирование, на данном этапе, ничем не отличается от предположений, что выглядит вполне логичным в связи с высочайшим уровнем неопределенности, в том числе вызванной неготовностью многих стран эффективной борьбы с вирусом мирового масштаба.

Пандемия оказывает сильное негативное влияние на многие сферы, что влечёт за собой значительные негативные последствия для общества в целом. Ситуация усугубляется тем, что предугадать течение развития вируса практически невозможно в связи с возможными мутациями. В связи с этим невозможно спрогнозировать сценарий выхода из возникшего кризиса.

Российский некоммерческий научный фонд «Либеральная миссия» весной 2020 года опубликовал доклад «Коронакризис-2020: что будет и что делать?» [2], в котором были предложены возможные сценарии развития коронакризиса и предполагаемые пути выхода из него, предложенные российскими экспертами:

- Владимир Гимпельсон, директор Центра трудовых исследований НИУ ВШЭ, отмечает, что коронакризис на рынке труда поражает, в первую очередь, сам бизнес и, как следствие, рабочие места, вызывая рост безработицы. Масштабы же от коронакризиса, по мнению В. Гимпельсона, оценить сложно из-за неравномерности распространения и расширения кризиса, из-за внутренних сил отдельных компаний и их готовности к подобным потрясениям, из-за различных мер государственной поддержки. Также хотелось бы привести цитату В. Гимпельсона, которая отражает актуальность представленной статьи: «Они¹ закрылись не из-за своей неэффективности, а в связи с чрезвычайными обстоятельствами». То есть компании оказались под угрозой вымирания из-за обстоятельств, вызванных неопределенностью окружающей

¹ Примечание автора: они – это представители микро, малого и среднего бизнеса.

среды, неподконтрольной управленцам отдельных компаний.

- Олег Вьюгин, профессор НИУ ВШЭ, подчеркнул трагичность ситуации, в которой оказались ИП, малый бизнес и самозанятые, выделил два возможных сценария экономического развития: согласно первому сценарию, пик заболеваемости пройдет уже весной, а к июню будет наблюдаться снижение уровня заболеваемости, первый сценарий предполагает применение тактики выжидания, согласно которому стоит дождаться, когда вирус пойдет на спад и после этого вернуться к обычной экономической деятельности; второй сценарий по своему характеру более строго-ограничительный – меры по сдерживанию коронакризиса придется сохранять намного дольше. По мнению автора данной статьи, второй сценарий более реалистичен, так как уже сегодня говорится о том, что, в настоящее время, происходит лишь затишье и осенью ограничения вернутся в полном объеме. Оба сценария разрушительны для малого бизнеса, так как без значительной государственной поддержки, выход из кризиса для многих игроков просто будет невозможным.
 - Сергей Алексашенко, бывший заместитель председателя Банка России, предложил три сценария развития: оптимистический сценарий, предполагающий, что к концу лета все страны достигнут прогресса в борьбе с коронавирусом; умеренный – ограничения экономической деятельности продлятся до середины 2021 года; пессимистический – контроль над пандемией затянется дольше, чем до 2021 года. Как мы можем наблюдать есть вероятность, что оптимистический прогноз не оправдывает себя: в середине июня в Китае началась новая вспышка и миллионы пекинцев вновь оказались в условиях карантинных ограничений. [3]
- Кризис 2020 года показал, что грань между мирами экономическим, политическим и биологическим крайне тонка: всё в нашем окружении, как на микро-, так и макроуровнях, взаимосвязано, а на все процессы оказывает непосредственное влияние окружающая среда. При этом безусловно контролировать внешнюю среду и, тем более, влиять на неё управленцы отдельных компаний и ранее не могли, однако существовала относительная стабильность. В этом заключается *актуальность* представленной статьи.

В данной статье сделан акцент именно на выживании и адаптации малого бизнеса к нынешним условиям. Конечно же разработка эффективного сценария для выхода из коронакризиса походит на утопию, и совершенно не вписывается в реальность. При этом некоторая, пусть и неполная картина «болезни» экономического мира, все-таки прослеживается. В связи с этим *целью* работы выступает предложение возможных тактик поведения, которые могут оказаться полезны представителям малого бизнеса в случае возникновения второй волны ограничительных мер.

В настоящее время существует великое множество моделей ЖЦ, которые автор данной статьи предлагает классифицировать по трём группам:

- 1) универсальные модели – авторы данной группы предприняли попытку вывести модель ЖЦ, подходящую для анализа всех организаций вне зависимости от их специфики деятельности, размера, возраста и других характеристик (К. Боулинг, Д. Катц & Р. Кан, Б. Ливерхурд, Л. Грейнер, У. Торберт, И. Адизес, Дж. Аплин & Р. Козье, Дж. Гелбрейт, Д. Миллер & П. Фризен, Д. Веттен, Э. Фламхольц, Дж. Уолш & Р. Дьюар, С. Хэнкс, Р. Битти & Д. Улрич, и др.)
- 2) модели для малого бизнеса – в данном случае, авторы делали акцент на особенностях ведения бизнеса в рамках малого бизнеса, в моделях подчеркивается, что нельзя уравнивать возможности и угрозы для малых и крупных организаций (Л. Гордон & У. Шмидт, Л. Штейнмец, Н. Черчилл & В. Льюис)
- 3) специфические модели – модели были разработаны для определенных сфер деятельности, в частности для государственных учреждений, особое внимание в данных моделях уделяется особое внимание бюрократизации системы (Э. Даунс, Дж. Р. Кимберли, Р. Казаджан).

В контексте данной статьи практический интерес представляют модели второй группы. Рассмотрим модели ЖЦ Л. Гордона & У. Шмидта, Л. Штейнмеца, Н. Черчилла & В. Льюиса подробнее.

Л. Гордон и У. Шмидт (1967, «Кризисы в развивающихся организациях») рассматривали развитие организации с точки зрения управления (табл. 1). Они выделили критические вопросы, свойственные таким этапам развития, как рождение, молодость (юность) и зрелость [4]. Также они, хоть и неявно, обращались к понятию «неопределенности», подчеркивая, что на кризисы невозможно повлиять, однако к возникающим обстоятельствам можно успешно адаптироваться.

Г. Липпит и У. Шмидт затронули вопрос стабильности, они отмечали, что она может стать причиной стагнации, если руководство не в состоянии критически взглянуть на свой продукт. Они не исключили и стадию упадка, которая наступает либо из-за слабого управления, либо под действием экономических факторов и рыночного спроса. Данная модель сохраняет актуальность и по сей день.

Лоуренс Штейнмец («Критические стадии роста малого бизнеса», 1969) выделил фазы организационно роста и характерные для них критические фазы, он подробно рассмотрел три фазы роста, четвертый этап был выделен, но не был проанализирован (Рис. 1). Хотелось бы отметить, что Л. Штейнмец особое внимание в своей работе уделил именно управлению, успешный переход на дальнейшие стадии развития компании связал именно с возможностями предпринимателя стать хорошим управленцем (либо набрать сильную команду) [5]. Также он отметил, что кризисные фазы – это нормальное явление на пути к успеху.

При этом Л. Штейнмец не учёл влияния факторов внешней среды.

Таблица 1. Взгляд Л. Гордона и У. Шмидта на развитие организации

Стадии	Критические вопросы		Умения, знания и навыки
	Зарождение	Выявление существующих рисков	
Рождение (появление новой организации)	Выживание	Жертва мечтой	Цели в краткосрочной перспективе; способность приспособления к изменяющимся условиям
	Стабильность	Предвидение, разработка долгосрочных планов	Делегирование, передача управленческих функций специалистам, иерархия целей, избежание межличностных конфликтов
Юность (функциональная социотехническая система)	Репутация	Приобретение всеобщего одобрения	Интересы стейкхолдеров, эффективные коммуникации
	Развитие уникальности	Приспособляемость к окружающей среде	Баланс между потребностями и целями; максимальное использование уникальных возможностей организации
Зрелость (эффективная организация)	Вклад в развитие общества	Реагирование на общественные проблемы	Готовность отдавать без явной отдачи

Источник: составлено автором по статье Г. Липпит, У. Шмидт [4]

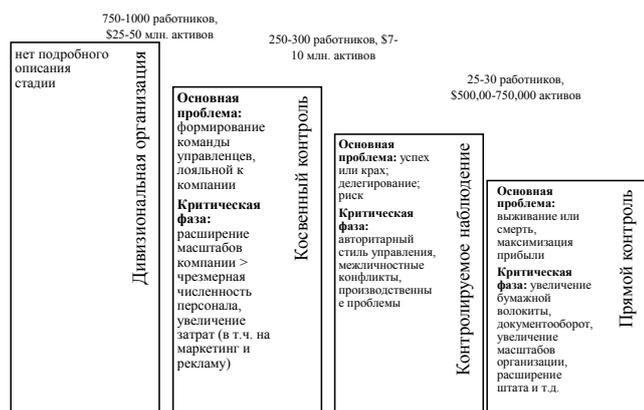


Рис. 1. Стадии организационного роста и их критические фазы (по модели Л. Штейнмеца)

Источник: составлено автором на основе статьи Л. Штейнмеца [5]

Ник Черчилл и Вирджиния Льюис (1983, «Пять этапов роста малого бизнеса»), взяв за основу предыдущие модели, акцентировали внимание на таких факторах организационного успеха, как размер, сложность, разнообразие, стиль управления, цели [6]. Н. Черчилл & В. Льюис отмечают, что, хотя и все компании уникальны, управленче-

ские проблемы, характерные для различных этапов развития, достаточно универсальны (Рис. 2). В связи с этим определение стадии развития, согласно модели ЖЦ, позволяет подготовиться к характерным изменениям.

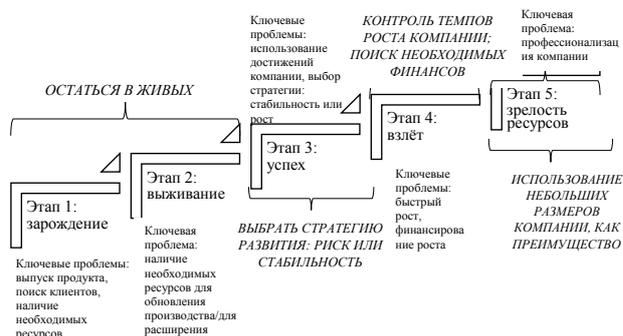


Рис. 2. Стадии роста малого бизнеса (по модели Н. Черчилля, В. Льюиса)

Источник: составлено автором на основе модели Н. Черчилля, В. Льюиса [6]

Существенным ограничением данных моделей, по мнению автора данной статьи, является практически полное игнорирование влияния факторов окружающей среды – за исключением модели Г. Липпита & У. Шмидта, авторы которой затронули довольно подробно вопрос налаживания коммуникаций со стейкхолдерами компании (на стадии юность), что является безусловно необходимым фактором успеха в современных условиях; а также акцентировали внимание на адаптации к изменяющимся условиям.

Несмотря на ограничения, существующие у моделей жизненных циклов, при выработке сценария развития в условиях неопределенности окружающей среды, не стоит полностью игнорировать особенности, характеризующиеся стадией развития по нескольким причинам:

- Во-первых, коронакризис – это не перманентное состояние, выход из кризиса непременно произойдет, ключевой вопрос для руководителей компаний заключается в том, каким он будет, поэтому не стоит забывать и игнорировать «докризисные» проблемы, т.е. те, которые существовали внутри организации и до наступления коронакризиса. В связи с этим, в настоящий момент, нельзя забывать о внутренних проблемах, направляя все внутренние ресурсы лишь на адаптацию к изменчивым условиям окружающей среды. Влиять на внешние условия невозможно, но можно найти рычаги воздействия на ситуацию внутри компании.
- Во-вторых, от стадии развития напрямую зависит выбранная тактика поведения в коронакризисных условиях. Например, если компания до кризиса находилась лишь на стадии зарождения, то не стоит, в настоящий момент, тратить деньги на решение «общественных» проблем, тем самым, надеясь, что социально-ориентированное поведение далее окупиться.

Поэтому для компании, находящейся на стадии рождения, в настоящий момент нужно сделать акцент на две группы стейкхолдеров: клиенты и работники – лояльное отношение и доверие с их стороны станет гарантией для возобновления работы после полного снятия ограничительных мер.

Можно обобщить рассмотренные модели такими стадиями развития, как рождение, юность, зрелость и упадок. В рамках данной статьи особый интерес представляют начальные стадии развития (Рис. 3), так как для адаптации к новым, практически полностью непредсказуемым условиям окружающей среды, компании, вне зависимости от их положения до наступления коронакризиса, оказываются вновь на стадии рождения или на пограничной стадии между рождением и юностью.



Рис. 3. Стадии развития и критические вопросы для представителей малого бизнеса

Источник: составлено автором

Представленные выше гипотезы подтверждает исследование, проведенное для представленной статьи: в качестве респондентов выступили собственники малого бизнеса (более 40 представителей российских компаний), занятых в различных сферах бизнеса. Результаты опроса представлены в Табл. 2.

Таблица 2. Результаты опроса «Коронакризис: малый и средний бизнес»

Вопрос	Результаты опроса
Выберите стадию развития, на которой находился Ваш бизнес до начала пандемии: • Рождение • Юность • Зрелость	
Как коронакризис сказывается на Вашем бизнесе: • положительно • негативно	

Вопрос	Результаты опроса
Была ли готова Ваша компания к кризису 2020 г.: • да • нет	
Получилось ли у Вас адаптировать бизнес под условия пандемии: • да, полностью • да, но частично • нет	
Какие нововведения для поддержания/сохранения бизнеса были Вами внедрены с начала пандемии и к настоящему моменту?	<ul style="list-style-type: none"> • переход в онлайн (в т.ч. организация удаленной работы, онлайн продажи, дистанционные мероприятия и уроки, консультационные услуги и т.д.) • расширение ассортимента, добавление в ассортимент новых позиций (средства индивидуальной защиты, антисептические средства, товары для ухода за собой, товары первой необходимости и т.д.) • организация доставки (в т.ч. бесконтактной) • партнерские программы • переход в другой бизнес • продвижение через соцсети (в т.ч. реклама, промоакции, активное взаимодействие с существующими и потенциальными клиентами) • сдача площадей в субаренду • оцифровка кадров • оптимизация/сокращение расходов • гарантийные письма о обязательствах перед клиентами • изменения порядка работы в условиях самоизоляции • никакие
Сохраните ли Вы данные нововведения после перехода к обычной жизни?	

Вопрос	Результаты опроса
Какие проблемы для бизнеса, в настоящий момент, являются ключевыми?	<ul style="list-style-type: none"> • сложности перехода в удалённый режим (в т.ч. технические проблемы) • долгий запрет на деятельность, сохраняющиеся ограничения на работу • отсутствие государственной поддержки • снижение числа клиентов (в т.ч. снижение покупательской способности) • низкая квалификация сотрудников (в т.ч. сложность в подборе опытных сотрудников) • отсутствие шаблонных схем, позволяющих быстро масштабировать бизнес • карантин, режим самоизоляции • затраты на аренду и заработные платы сотрудникам • отсутствие работы • после снятия ограничений придётся начинать деятельность практически с нуля • недостаток материальных ресурсов • неопределенность

Источник: составлено автором [7]

Как видно из результатов исследования, большинство респондентов не были готовы к кризису, что говорит о значительной проблеме – отсутствии антикризисного менеджмента, который в условиях коронакризиса смог бы помочь компаниям начать готовиться к затяжным ограничительным мерам еще до введения режима самоизоляции и, как следствие, снизить негативный эффект от неопределенности. Однако, как говорилось ранее в работе, кризис 2020 не похож ни на один предыдущий, поэтому говорить о 100% готовности не могут даже крупные компания с большими финансовыми возможностями.

Среди комментариев к исследованию (Табл. 2) хотелось бы выделить, что многие собственники бизнесов отметили, что коронакризис:

- показал истинные лица стейкхолдеров компании (в особенности партнеров, поставщиков и сотрудников);
- позволил по-новому взглянуть на современные технологии (например, более активное использование интернета в целях продвижения, рекламы, продаж и т.д.);
- сконцентрировал внимание на краткосрочных целях;
- сподвиг активнее использовать современные технологии;
- позволил отказаться от сотрудников, показывающих неэффективную работу.

Итак, в нынешних «шоковых» условиях для бизнеса существует лишь несколько сценариев дальнейшего развития, вне зависимости от стадии развития до начала кризиса: перерождение, возрождение или смерть (в зависимости от наличия финансирования: быстрая или долгая и довольно мучительная для всех заинтересованных лиц биз-

неса). Каждый из этих сценариев станет результатом выбранной тактики поведения.

Согласно проведенному исследованию (Табл. 2) выделим некоторые возможные тактики поведения, выбранные представителями российских компаний:

1. Тактика выжидания – бездействие организации является также осознанной тактикой поведения во время коронакризиса. Уклонение от насущных проблем, по мнению автора данной статьи, является самой рискованной моделью поведения. И, согласно проведенному опросу, самой непопулярной тактикой поведения.
2. «Творческая» тактика и тактика продвижения – открытие для сотрудников возможностей для творческой реализации. Многие представители компаний отметили, что начали уделять особое внимание развитию социальных сетей, в том числе, активно привлекая сотрудников. Так, например, можно воспользоваться социальными сетями с целью поддержания лояльности клиентов и расширения аудитории за счёт постоянного взаимодействия онлайн или предложения своих услуг в виртуальном формате.
3. Тактика копирования конкурентов: данная тактика не имеет ничего общего со очень популярной стратегией голубых океанов, заключающейся в предложении уникальности, но, при этом, она имеет право на жизнь в условиях относительной стабильности. А вот в условиях кризиса необходимо делать упор на опережении конкурентов.
4. Тактика расширения ассортимента: многие респонденты отметили вынужденное расширение ассортимента. Так, например, некоторые салоны красоты из-за невозможности работать, начали онлайн продажу средств по уходу. Некоторые магазины добавили в свой ассортимент наиболее популярные товары (товары первой необходимости и товары индивидуальной защиты). Ателье начали шить на продажу не только вещи, но и маски.
5. Тактика коопетиции: налаживание сотрудничества с конкурентами, объединение с конкурентами. К сожалению, данная тактика оказалась не очень популярна среди российских бизнесменов, представителей малого и среднего бизнеса (что подтверждается проведенным исследованием). При этом хотелось бы отметить, что современный взгляд на конкуренцию через призму сотрудничеству обеспечивает «партнёров-конкурентов» новыми возможностями, снижая при этом финансовые риски.
6. Тактика перехода в онлайн – наиболее популярная тактика, которая применяется в комплексе с другими, дистанционное развитие стало вынужденной мерой.

Акцент в данной работе сделан именно на тактике, а не на стратегии. Так как во время кризиса долгосрочное, стратегическое планирование может стать губительным для компании в связи опять же с неопределенностью окружающей сре-

ды. А, как известно, для разработки эффективной стратегии развития необходимо принимать во внимание, как внутренние, так и внешние факторы.

В заключении хотелось бы еще раз отметить, что в нынешних условиях, характеризующихся высочайшим уровнем неопределенности, невозможно разработать и предложить уникальную и универсальную тактику развития, однако можно воспользоваться опытом других игроков рынка, задействовать творческий потенциал своих сотрудников для разработки собственной тактики удержания/сохранения позиций и обеспечения жизнедеятельности компании. Также хотелось бы отметить, что зачастую именно кризис выступает двигателем прогресса. И у любого кризиса есть, как минимум, один явный плюс для представителей бизнеса – конкуренты находятся в тех же условиях, поэтому в кризисных условиях необходимо либо идти на опережение, либо на сотрудничество для взаимного поддержания.

Литература

1. Reinhart C.M. This Time Truly Is Different. 2020. URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/covid19-crisis-has-no-economic-precedent-by-carmen-reinhart-2020-03?barrier=accesspaylog> (дата обращения: 25.06.2020)
2. Коронакризис – 2020: что будет и что делать? Сценарии развития и меры экономической политики // Рогов К. (ред.) Либеральная миссия. М., 2020. URL: <http://liberal.ru/files/articles/7518/Koronakrizis.pdf> (дата обращения: 18.06.2020)
3. Коронавирус: Пекин закрыт на карантин, власти пытаются предотвратить вторую волну Covid-19 // Сайт BBC. 2020. URL: <https://www.bbc.com/russian/news-53078428> (дата обращения: 27.06.2020)
4. Lippitt G. L., Schmidt W.H.. Crises in a Developing Organization // Harvard Business Review. 1967. URL: <https://hbr.org/1967/11/crises-in-a-developing-organization> (дата обращения: 29.06.2020)
5. Steinmetz L.L.. Critical stages of small business growth. When they occur and how to survive them // Business Horizons. 1969. URL: <https://cemi.com.au/sites/all/publications/Steinmetz%201969%20SME%20growth.pdf> (дата обращения: 27.06.2020)
6. Churchill N. C., Lewis V.L. The Five Stages of Small Business Growth // Harvard Business Review. 1983. URL: <https://hbr.org/1983/05/the-five-stages-of-small-business-growth>

(дата обращения: 30.06.2020)

7. Опрос «Коронакризис: малый и средний бизнес». URL: <https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeE4BzQXrvQrDmdvjGyd3O5hqchfy60A9YH-EDTQGG2ubJL0Q/viewform> (дата обращения: 08.07.2020)

SMALL BUSINESS UNDER CONDITIONS OF CORONAVIRUS CRISIS, TACTICS OF ADJUSTMENT TO CONDITIONS OF UNCERTAINTY OF ENVIRONMENT

Lesnova L.P.

Peoples' Friendship University of Russia

Coronavirus virus affected the health of people, the economics of a lot of countries and practically all product sectors. The virus demonstrated a close link between biological and economic worlds. The threats and the risks of coronavirus relate to the geographical distribution of COVID-19 and the uncertainty of growth considering its possible mutation.

The crisis of the new decade does not look like the previous crises in history of the world economy. It is not a classic economic or financial crisis, it is a real symbiosis between different crises caused by the effect of the coronavirus's distribution.

It endangers big and small business. A lot of small businesses have faced extinction because of threats of its evolution and growth. The article focuses on study of the impact of COVID-19 on small business. As a result of the study, potential patterns of activities under conditions of high uncertainty of environment are suggested.

Furthermore, some of the current models of life-cycles (Gordon L. Lippitt and Warren H. Schmidt, Neil C. Churchill and Virginia L. Lewis, Lawrence L. Steinmetz) are analysed including their possible limitations.

Keywords: life-cycles, growth stages of small business, coronavirus, coronavirus crisis, small business, adaptation, uncertainty

References

1. Reinhart C.M. This Time Truly Is Different. 2020. URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/covid19-crisis-has-no-economic-precedent-by-carmen-reinhart-2020-03?barrier=accesspaylog> (accessed: 25.06.2020)
2. Coronavirus crisis – 2020: what happens and what to do? // Rogov K. (red.) Liberal Mission. M., 2020. URL: <http://liberal.ru/files/articles/7518/Koronakrizis.pdf> (accessed: 18.06.2020)
3. Coronavirus: Beijing is under quarantine, the authorities are trying to prevent a second wave of Covid-19 // BBC. 2020. URL: <https://www.bbc.com/russian/news-53078428> (accessed: 27.06.2020)
4. Lippitt G. L., Schmidt W.H.. Crises in a Developing Organization // Harvard Business Review. 1967. URL: <https://hbr.org/1967/11/crises-in-a-developing-organization> (accessed: 29.06.2020)
5. Steinmetz L.L.. Critical stages of small business growth. When they occur and how to survive them // Business Horizons. 1969. URL: <https://cemi.com.au/sites/all/publications/Steinmetz%201969%20SME%20growth.pdf> (accessed: 27.06.2020)
6. Churchill N. C., Lewis V.L. The Five Stages of Small Business Growth // Harvard Business Review. 1983. URL: <https://hbr.org/1983/05/the-five-stages-of-small-business-growth> (accessed: 30.06.2020)
7. A survey «Coronavirus crisis: small and medium-sized businesses». URL: <https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeE4BzQXrvQrDmdvjGyd3O5hqchfy60A9YH-EDTQGG2ubJL0Q/viewform> (accessed: 08.07.2020)

Зарубежный опыт развития и поддержания франчайзинговых сетей

Кузнецов Артем Вадимович,

аспирант, Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской
Федерации
E-mail: opasnostic2@mail.ru

Франчайзинг выступает как один из способов ведения предпринимательской деятельности, который применяется во всем мире. В России франчайзинговая деятельность начала активно развиваться с 1990-х годов. И, в данный момент, все еще находится в стадии активного развития, не достигая уровня международных лидеров по темпам роста. Основной причиной отставания является тот факт, что франчайзинговая деятельность относительно новый для России способ ведения предпринимательской деятельности, а также то, что в России все еще не сформированы нормы и законы, регулирующие франчайзинговую деятельность и взаимоотношения между франчайзером и франчайзи. В статье проведено исследование зарубежного опыта развития франчайзинговой деятельности в странах, являющихся мировыми лидерами по темпам роста франчайзингового рынка.

Ключевые слова: Франшиза, франчайзинг, факторы развития франчайзинга, программы государственной поддержки, законодательство о франчайзинге

Франчайзинг за последние годы стал одним из популярных способов организации бизнеса. Сейчас франчайзинговые сети представляют собой спектр самых разных товаров и услуг начиная от промышленного производства и заканчивая образовательными и развлекательными учреждениями.

Основываясь на данных Международной ассоциации франчайзинга, на сегодняшний день в мировой экономике насчитывается более 17 тысяч франчайзеров и более 1,2 миллиона франчайзи. Количество сотрудников, занятых в сегменте франчайзинга составляет около 12 млн чел.

Термин «франшиза» происходит от французского слова «franchise», которое обозначает «льгота, привилегия». Распространение данный термин получил в 19 веке, когда англоязычные страны позаимствовали французское слово для обозначения франчайзингового вида деятельности.

В научной литературе приводится ряд определений понятия франчайзинг и франшиза.

Так, Е.Р. Гудим определяет франчайзинг как договорные отношения, между крупными предпринимателями и более мелкими предпринимателями основывающихся на предоставлении комплекса разрешительных прав (франшиза), включающего в себя обязательства по реализации продукции крупного предпринимателя, используя лицензии товарный знак головной фирмы, в том числе с соблюдением ее технологий производства, маркетинговой политики и иных фирменных элементов головной компании [2, 29 с.].

А.В. Плотников рассматривает понятие франчайзинга как реализацию маркетинговой стратегии компании, которая подразумевает передачу франчайзером или основной компанией исключительных прав (франшизу) на ведение производственно-коммерческой деятельности независимо предпринимателю (франчайзи) с целью реализации своей продукции и услуг. У франчайзера сохраняются права контроля над качеством бизнеса франчайзи. Но, в то же время, появляются обязанности предоставить франчайзи маркетинговую стратегию, произвести обучение сотрудников франчайзи и иные обязанности, связанные с ведением основной деятельности франчайзи [3, 14 с.].

Таким образом франчайзинговые сети представляют собой совокупность предприятий (франчайзи), осуществляющих свою деятельность от имени головной компании (франчайзера) на основании договора, который предусматривает вы-

плату франчайзи единовременного паушального взноса и периодических выплат роялти за предоставление права франчайзи на использование товарного знака, маркетинговой стратегии, корпоративных правил, а также за реализацию продукции от имени франчайзера.

История развития франчайзинговых сетей берет свое начало в Соединенных Штатах Америки в конце 19-го века и связана с именем Исаака Меррита Зингера, которых основал компанию по изготовлению швейного оборудования. Развитие его компании Zinger как франчайзинговой сети началось с «Объединения швейных машин», основанное самим Зингером и его партнером Эдвардом Кларком, которое давало право предприятиям, входившим в его состав право осуществлять продажу своей продукции под маркой Zinger. Благодаря созданию «Объединения швейных машин» Зингер смог значительно увеличить прибыль своей компании за счет продажи прав на пользование именем своей компании.

Следующей компанией, которая по примеру Zinger решила развиваться как франчайзинговая сеть, стала General Motors, предложившая своим действующим партнерам дилерство (распространение товаров за счет их выкупа у основного производителя с дальнейшей перепродажей), поскольку реализовывать свои автомобили самостоятельно компания не могла из-за недостатка денежных средств. Следуя по примеру General Motors дилерскую систему, стала развивать компания Ford.

Однако примеры Zinger, General Motors и Ford не совсем соответствуют привычному пониманию франчайзинга. Привычный формат франчайзинговой сети зародился в 1920-х годах, когда оптовые компании стали реализовывать свои товары через более мелкие розничные магазины [1, 25 с.].

В настоящее время, когда мы говорим о франчайзинговых сетях, то одной из первых компаний, которые приходят на ум является McDonald's, доля ресторанов, открытых по франшизе, которой составляет около 90%.

Поскольку такой вид бизнес-отношений как франчайзинг стал набирать популярность в США, то возникла необходимость законодательного регулирования данного вида коммерческой деятельности.

Рассматривая актуальное законодательство США о франчайзинге, то в настоящее время оно разделено на федеральное законодательство и законодательство отдельных штатов. Сейчас остаются актуальными два федеральных закона: закон об автомобильном дилерском франчайзинге (Automobile Dealer Franchise Act of 1956), регулирующий розничную продажу автомобилей и закон о нефтесбытовой рыночной практике (Petroleum Marketing Practices Act of 1978), регулирующий производственно-коммерческую деятельность автоколонок и заправочных станций.

Что касается законов штатов, то они не регулируют конкретные отрасли, которые затрагивают

франчайзинговые сети, а рассматривают отношения сторон по заключению соглашения. Примером этому может служить обязательство франчайзера об отправлении, за семь дней до заключения договора, франчайзи письмо с перечнем установленных в законе сведений о франчайзере. В ином случае, соглашение о приобретении франшизы признается незаконной [4, 27 с.].

Федеральная торговая комиссия США (ФТС) – независимое агентство, являющееся основным органом, осуществляющим контроль взаимоотношений между франчайзером и франчайзи. По инициативе данного агентства были разработаны и приняты «Правила франчайзинга». Это перечень требований к франчайзеру по предоставлению необходимой для заключения договора информации франчайзи. К данным требованиям относятся:

- наименование компании франчайзера, ее известность и значимость на рынке;
- качественные и количественные показатели деятельности компании франчайзера;
- инновационные направления деятельности компании;
- уровень профессиональной подготовки кадров;
- маркетинговая стратегия, стоимость ее реализации и издержки;
- обязательства франчайзера в отношении франчайзи по оказанию помощи в старте бизнеса;
- затраты;
- обязательства сторон;
- срок действия соглашения.

Помимо «Правил франчайзинга» в США существует «Типовой ряд предложений по предоставлению льготного предложения по франшизе» (UFOC), который представляет собой документ, состоящий из 23 пунктов, содержащих информацию, на основании которой франчайзи принимает решение о заключении соглашения. В UFOC следует выделить несколько принципиально важных пунктов:

- указание названия компании франчайзера, предшественников и филиалов, с указанием организационно-правовой формы, опыта работы франчайзера и ключевых сотрудников компании за 5 лет;
- перечень судебных процессов франчайзера;
- сведения о банкротстве;
- размер паушального взноса, роялти и иных взносов, а также размер первоначальных инвестиций и финансирования;
- информация о допустимых ограничениях поставки необходимого оборудования и товаров;
- обязательства франчайзи и франчайзера;
- информация о территориальном расположении франчайзи;
- информация о возможности использования товарного знака;
- финансовая отчетность франчайзера за последние 3 года;
- информация о контрагентах [6, 84 с.].

Таким образом, законодательство США в сфере франчайзинга направлено на защиту франчайзи от ложной информации о франчайзере. Данный факт является ключевым звеном в развитии франчайзинговых сетей в США, поскольку чем добросовестнее и успешнее франчайзер, тем больший интерес он вызывает у потенциальных франчайзи, за счет которых он получает прибыль.

Несмотря на то, что США стали родоначальником такой системы бизнес-отношений, страны Европы также отличаются наличием большого количества разнообразных франчайзинговых сетей.

Наиболее преуспевающей в развитии и распространении франчайзинговых сетей в Европе стала Франция. Успешность развития франчайзинговых сетей во Франции обусловлен рядом факторов, к которым относятся: законодательное регулирование франчайзинга, использование передовых технологий производства, наличие расширенного рынка, благоприятное региональное расположение, высокий жизненный уровень населения.

Законодательство Франции предусматривает осуществление коммерческой деятельности в сфере франчайзинга на основании Закона Франции № 89–1008 «О развитии коммерческих и кустарных предприятий и улучшении экономических, правовых и социальных условий их функционирования», которых, по аналогии с UFOC США, призван защитить потенциальных франчайзи от неполной и недостоверной информации о франчайзере.

Помимо этого, во Франции существует Французская Федерация Франчайзинга, цель функционирования которой состоит в предоставлении правовой помощи франчайзи только собирающимся или начавшим франчайзинговую деятельность. Данная организация предусматривает создания ряда стимулирующих положений в соглашении о приобретении франшизы для франчайзи. Так, в соглашении о приобретении франшизы могут быть указаны положения об ограничении количества розничных магазинов продукции франчайзера с целью ограничения конкуренции на конкретной территории, положения о вознаграждении за вступление в партнерскую сеть, а также бонусы за соответствия торгового оборота плановым показателям франчайзера [7, 104 с.]. Таким образом, помимо стандартных условий сотрудничества франчайзера и франчайзи, франчайзи во Франции получает дополнительные выгоды от приобретения франшизы, которые повышают его прибыль.

Также во Франции на регулярной основе проводятся выставки Franchise Expo Paris, Top Franchise в Марселе и Maric в Каннах, на которых представлены актуальные франшизы [5, 372 с.]. Участие в данных выставках дает возможность представить франчайзерам свои конкурентные преимущества и заинтересовать наибольшее количество потенциальных франчайзи, а для франчайзи создает особую площадку, на которой он может подобрать для себя наиболее подходящих вариант франшизы.

Что касается Великобритании, то британский рынок франшиз не отстает от Франции. Развитие франчайзинговых сетей в Великобритании происходит на основании ряда факторов, аналогичных с французскими. Развитый характер законодательства Великобритании позволяет регламентировать отношения франчайзера и франчайзи, которые закреплены в Законе «О финансовых услугах». Согласно данному нормативно-правовому акту, франчайзинг в данном случае выступает в качестве соглашения между франчайзером и франчайзи о ведении предпринимательской деятельности, получении прибыли от предоставления права пользования торговой марки, дизайна или иной интеллектуальной собственности, а также репутации.

По аналогии с США и Франции, в Великобритании также существует организация, регулирующая взаимоотношения франчайзера и франчайзи – Британская Ассоциация Франчайзинга (БАФ). Данная организация предусматривает следующие права и обязательства для франчайзера и франчайзи в рамках соглашения о франчайзинге:

- право франчайзера устанавливать срок действия договора, во время которого франчайзи получает возможность пользоваться франшизой;
- обязательство франчайзера осуществлять контроль деятельности франчайзи в течение всего срока действия договора;
- обязательство франчайзера осуществлять поддержку франчайзи в организации бизнеса, обучения персонала, сбыта и управлении;
- обязательство франчайзи своевременно выплачивать франчайзеру паушальный взнос, роялти и иные платежи.

Основываясь на характеристиках регулирования франчайзинга в США, Франции и Великобритании, можно отметить, что у этих трех стран схожие меры поддержки и развития франчайзинговых сетей, которые заключаются в создании экономических и правовых условий для организации бизнеса, а также в создании организации-посредника, регулирующего отношения франчайзера и франчайзи.

Несмотря на то, что США в настоящее время является лидером рынка франшиз, стоит отметить, что открытость европейских границ позволяет создать особые условия для распространения бизнеса, в том числе и франчайзинговых сетей, что может стать причиной лидерства Европы на рынке франшиз, поскольку в европейских странах происходит интеграция рынков, что значительно упрощает открытие новых предприятий на основании договора о франчайзинге в соседних государствах.

Литература

1. Гатин Р.С. Возникновение и развитие франчайзинга / Р.С. Гатин, Г.С. Сагдеева // Евразийский Союз Ученых (ЕСУ) #8 (53), 2018.– 24–25 с.

2. Гудим Е.Р. Коммерческая концессия, франчайзинг, франшиза: соотношение понятий / Е.Р. Гудим // *Современные инновации* № 7(21) 2017.– 28–30 с.
3. Плотников А.В. Франчайзинг как вид экономических отношений между субъектами управления / А.В. Плотников // *Практический маркетинг* № 2 (240). 2017.– 14–21 с.
4. Потапова О.А. Франчайзинг в США: опыт развития / О.А. Потапова // *Банковские услуги*, № 2, 2016.– 26–32 с.
5. Сотникова С.А. Франчайзинговые бизнес-системы в зарубежных странах (на примере Франции) / С.А. Сотникова, Н.И. Иванова // *Наука XXI века: актуальные направления развития* № 1–1, 2017.– 371–374 с.
6. Сюняев И.Р. Защита пользователей от недобросовестных действий и сокрытия информации правообладателем по договору коммерческой концессии / И.Р. Сюняев // *Общество: политика, экономика, право*, 2017.– 82–85 с.
7. Шкутько О.М. Международный франчайзинг: современные тенденции и мировой опыт / О.М. Шкутько // *Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов*, 2015.– 100–106 с.

FOREIGN EXPERIENCE OF DEVELOPMENT AND MAINTENANCE OF FRANCHISING NETWORKS

Kuznetsov A.V.

Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation

Franchising is one of the ways of doing business, which is used all over the world. In Russia, franchising activities have been actively developing since the 1990s. And, at the moment, it is still in the stage of active development, not reaching the level of international leaders in terms of growth rates. The main reason for the lag is the fact that franchising is a relatively new way of doing business in Russia, as well as the fact that Russia has not yet formed rules and laws governing franchising activities and the relationship between the franchisor and the franchisee. The article deals with the study of foreign experience in the development of franchising activities in countries that are world leaders in terms of the growth rate of the franchise market.

Keywords: Franchise, franchising, factors of franchising development, state support programs, legislation on franchising.

References

1. Gatin R.S. The emergence and development of franchising / R.S. Gatin, G.S. Sagdeeva // *Eurasian Union of Scientists (ESU) # 8 (53)*, 2018, 24–25 p.
2. Gudim E.R. Commercial concession, franchising, franchise: the ratio of concepts / E.R. Buzing // *Modern innovations* № 7 (21) 2017.– 28–30 p.
3. Plotnikov A.V. Franchising as a type of economic relations between the subjects of management / A.V. Plotnikov // *Practical Marketing* No. 2 (240). 2017.– 14–21 p.
4. Potapova O.A. Franchising in the USA: Development Experience / O.A. Potapova // *Banking services*, No. 2, 2016.– 26–32 p.
5. Sotnikova S.A. Franchising business systems in foreign countries (on the example of France) / S.A. Sotnikova, N.I. Ivanova // *Science of the XXI century: actual directions of development* № 1–1, 2017.– 371–374 p.
6. Syunyaev I.R. Protection of users from unfair actions and concealment of information by the copyright holder under a commercial concession agreement / I.R. Syunyaev // *Society: politics, economics, law*, 2017, 82–85 p.
7. Shkutko O.M. International franchising: modern trends and world experience / O.M. Shkutko // *Economic Bulletin of the University. Collection of scientific works of scientists and graduate students*, 2015.– 100–106 p.

Эндогенность денежного предложения: генезис, инструментарий, влияние на экономический рост

Авис Олег Ушерович,

кандидат экономических наук, научный сотрудник Научно-исследовательского центра денежно-кредитных отношений, доцент Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет
E-mail: OAvis@fa.ru

Акименко Светлана Владимировна,

младший научный сотрудник Научно-исследовательского центра денежно-кредитных отношений, аспирант Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет
E-mail: SVAkimenko@fa.ru

Ключевым параметром, характеризующим степень и успешность развития национального общественного производства, создания материальных и нематериальных благ, благосостояния населения, является экономический рост на заданном горизонте планирования экономической деятельности в масштабах государства. Значимую роль в его обеспечении, помимо прочего, играет кредитование производственных потребностей нефинансового сектора, которое является основным каналом трансмиссионного механизма, обеспечивающим расширение эндогенного денежного предложения. В статье авторы, используя аналитический метод и обобщение накопленного научного опыта, исследовали сущность и причины возникновения в экономике феномена эндогенных денег, выявили критерии отнесения денег к категории внутренних (эндогенных), определили инструментарий, позволяющий вне зависимости от центрального банка эндогенно расширять предложение денег. Сделан вывод о проциклической взаимосвязи эндогенизации денежной массы и экономического роста.

Ключевые слова: эндогенность, денежное предложение, денежный агрегат, внутренние деньги, кредитование, инструментарий, банк, экономический рост, цикличность.

Теория эндогенности денег, то есть денежного предложения, формируемого импульсами, возникающими внутри экономики, зародилась в недрах кейнсианства и получила свое дальнейшее развитие в посткейнсианской экономической школе по трем направлениям: полной аккомодации, структурализма и предпочтения ликвидности. Данные направления посткейнсианской мысли, несмотря на некоторую разность подходов к отдельным аспектам деятельности банков, объединены мыслью о том, что денежно-кредитная политика выстраивается на основе активного применения процентных инструментов [1], когда ключевая ставка центрального банка является основным критерием определения стоимости кредита, а коммерческие банки ориентируются на нее при установлении своих процентных ставок.

Согласно посткейнсианской теории эндогенного денежного предложения потребность субъектов экономики в кредитах в основном определяется несопадением сроков осуществления производственного процесса и получения доходов от оказанных услуг и проданных товаров. При этом основным фактором является объем выпускаемой продукции или оказанных услуг, от которого зависят объем кредитования и денежное предложение, вызывающее рост совокупного спроса и объема производства.

Сторонники теории эндогенного предложения денег утверждают, что она более точно и адекватно учитывает особенности процессов банковского кредитования и степень их влияния на денежное предложение. К тому же они считают, что при этом она может влиять на ряд особенностей денежно-кредитной политики, ориентированной на эндогенную природу денежного предложения, в частности, на ее способность формировать процикличность динамики основных показателей банковской сферы. Поскольку в условиях ухудшения экономической конъюнктуры и повышения рисков инвестиционной деятельности следует ожидать падения уровня доходности на фоне ужесточения соблюдаемых банками стандартов кредитования, возможно уменьшение объемов кредитования и эндогенного (не вызываемого действиями центрального банка) денежного предложения.

Представители посткейнсианской теории эндогенного денежного предложения полагают, что она дает возможность оценить степень влияния денеж-

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

но-кредитной политики на экономику в целом. Поскольку эндогенное денежное предложение не является фактором обязательного роста объемов банковского кредитования, тем самым обосновывается отсутствие необходимости мер стимулирования экономического роста за счет эмиссии центрального банка. В данном случае эта задача значительно больше зависит от позиции коммерческих банков с точки зрения соблюдения стандартов кредитоспособности и их отказа от кредитования неэффективных и неперспективных проектов.

В экономической литературе представлено значительное количество аналитических работ, ставивших перед собой задачу исследования влияния выданных кредитов на формирование эндогенного денежного предложения путем сопоставления динамики объемов кредитования, денежного мультипликатора или денежной массы [2; 3]. В большинстве из них авторы исследований пришли к выводу о том, что денежное предложение во многих странах носит эндогенный характер.

Российская специфика денежного предложения была проанализирована, в частности, в работе Ю. Вымятниной [4]. За основу исследования в ней были взяты следующие показатели: а) денежная масса; б) выпуск пяти базовых отраслей экономики; в) индекс потребительских цен; г) объем кредитов, выданных банками частному нефинансовому сектору; д) объем кредитов, выданных компаниям, принадлежащим государству. Примечателен тот факт, что для лучшего понимания факторов (причин) эндогенности денежного предложения были применены показатели объемов кредитования частного и государственного секторов экономики. Автор исследования полагала, что в странах с переходной экономикой, к которым она отнесла Россию, формирование эндогенного денежного предложения больше связано с кредитованием частного нефинансового сектора. Поскольку он нуждается в ресурсах для своего развития и прибегает для этого к банковскому кредитованию, именно в этой ситуации и увеличивается денежное предложение. Компании, принадлежащие государству, в силу своей системной значимости, практически всегда могли претендовать на банковские кредиты, в определенной степени не соответствуя требуемым стандартам кредитоспособности, что тоже способствовало расширению эндогенного денежного предложения.

Такая оценка эндогенности формирования денежного предложения в определенной степени совпадала с выводами исследований работ российских ученых, посвященных анализу трансмиссионного механизма в экономике России в докризисный период [5].

Как известно, одной из детерминант, способных обеспечить положительные темпы экономического роста, является рост инвестиций в производственную сферу, который обеспечивается, с одной стороны, спросом на инвестиционные ресурсы, с другой – способностью денежно-кредитной системы удовлетворить этот спрос. Таким об-

разом, теория эндогенного (внутреннего) денежного предложения объясняет механизм формирования финансов, необходимых для обеспечения инвестиционных процессов, прежде всего внутри частного сектора в результате взаимодействия в большей степени двух институциональных единиц – нефинансового сектора и финансовых учреждений, в составе которых коммерческим банкам как проводникам кредитно-депозитной эмиссии отводится ведущая роль.

Безусловно, нельзя не учитывать сектор домохозяйств как фактор экономического роста. Данные национальной статистики показывают, что спрос на деньги со стороны физических лиц, удовлетворяемый посредством выдачи банковских кредитов, в России за период 2015–2019 гг. составлял от 12,9 до 18,3% активов банковского сектора, тогда как для нефинансовых организаций этот показатель в то же время варьировался от 35,4 до 40,1%. Денежные средства домохозяйств во вкладах и средства организаций (кроме кредитных) на различных счетах в период 2015–2019 гг. составляли примерно равные доли в пассивах банковского сектора [6].

Международная практика, в частности, банковской системы Еврозоны как наиболее близкой к российской по модели организации движения денежных и финансовых потоков демонстрирует аналогичные тенденции в плане формирования требований и обязательств банков. Так, например, агрегированные данные 15 крупнейших банков Еврозоны по размеру активов (без учета инвестиционных банков) за 2019 год показывают, что доля потребительских кредитов, consumer loans (без ипотечных займов), в совокупных активах составляет 8,8%, корпоративных кредитов, corporate loans, – 12,1% [7].

Эндогенные деньги создаются внутри банковской системы в форме депозитов, которым присущи те же характеристики, что и экзогенным деньгам, то есть банковские вклады (депозиты):

- как и внешние деньги, подвержены дроблению, те есть учитываются на балансе кредитных организаций в тех же расчетных единицах;
- считаются безрисковыми – вкладчик, превращаясь в кредитора, несет минимальный риск невозврата денежных средств (зачастую риск по обязательствам застрахован гарантиями государства или страховыми компаниями), имеет право безусловного требования возврата своих средств, не сталкивается с информационной асимметрией;
- ликвидны – могут и должны в любой момент времени переводиться во внешние деньги по номиналу;
- создаются на втором (нижнем) уровне банковской системы в рамках установленного монетарного режима. Эндогенные деньги, генерируемые в результате кредитно-депозитной эмиссии, функционально используются как средство обращения и сбережения (сохранения стоимости).

В международной практике внутренние деньги, соответствующие заявленным характеристикам, принято называть частными в том смысле, что денежная эмиссия не ограничивается экзогенным денежным предложением, формируемым монетарными властями, а в основном происходит в результате функционирования частных денежно-кредитных институтов. В данном контексте недопустимо смешивать два понятия – частные внутренние деньги и частные внешние деньги. Последние «представляют собой частный монетарный режим, не установленный органом государственной власти... Частные внешние деньги создают новую расчетную единицу... Частные внутренние деньги могут создаваться в рамках частного монетарного режима (частных внешних денег)» [8]. Примером частных внешних денег служат цифровые инструменты – криптовалюты. Несмотря на способность некоторых из них выполнять функции средства обращения и сохранения стоимости, многие экономисты справедливо отмечают опасность подобных цифровых инструментов, связанную с риском потери контроля над денежным предложением, разбалансировкой денежно-кредитной политики и финансовой системы в целом. Эти денежные суррогаты не обладают внутренней ценностью, базовой стоимостью, их цена формируется исключительно спекулятивно и рано или поздно станет равной нулю. В то же время криптовалюты под воздействием финансового интереса инвесторов могут искажать структуру эндогенного денежного предложения, в результате чего сокращение объема вкладных банковских операций произойдет в виде ухода свободных денежных средств частного сектора из легального денежного оборота или перетока ресурсов, полученных экономическими агентами посредством банковских ссуд, в сегмент криптовалютного спекулятивного рынка. Тем самым реальный сектор, и, прежде всего, производственные компании, могут лишиться определенной доли инвестиционных ресурсов, необходимых для увеличения капиталоемкости экономики и стимулирования ее роста.

Как известно, центральные банки ряда стран изучают возможность введения в обращение собственной цифровой валюты. Это не только изменит границы кредитно-депозитной эмиссии, но существенным образом повлияет на роль коммерческих банков в формировании внутренних денег, а значит, и на институциональную структуру эндогенного денежного предложения. В таком случае для коммерческих банков возрастет стоимость формирования ресурсов, что способно усилить риск несбалансированной ликвидности и потери их финансовой устойчивости.

Тем не менее следует констатировать, что в настоящее время коммерческие банки как финансовые посредники принимают активное и непосредственное участие в формировании эндогенного денежного предложения через кредитный канал. Внутренние деньги генерируются в результате активной банковской политики по привлечению пас-

сивов, что приводит к возникновению дополнительных номинальных объемов компонент денежных агрегатов.

В современной экономической литературе описано два неперемных условия, при которых происходит эндогенизация денежной массы – возникновение «большой амплитуды колебаний спроса на деньги и способность финансовой системы удовлетворять этот спрос» [9]. Основной причиной волатильности денежного спроса и предложения денег, является частая изменчивость ожиданий и предпочтений инвесторов, вызванных коротким сроком горизонта прогнозирования состояния экономической конъюнктуры и неопределенности будущего, что делает денежный рынок весьма подвижным. Поэтому в настоящее время финансирование инвестиций большинства предприятий реального сектора экономики осуществляется за счет краткосрочных кредитов (долговое финансирование путем выпуска облигаций в контексте данной статьи нами не рассматривается), что объясняет краткосрочный характер инструментов денежного предложения.

Учитывая, что центральный банк может контролировать лишь некоторые компоненты денежной массы, неизбежно возникает ситуация, при которой расширение денежной базы инструментами регулятора недостаточно (а в случае необходимости подавления инфляции нецелесообразно) в процессе формирования коммерческими банками резервов для наращивания кредитного портфеля и удовлетворения быстро меняющегося денежного спроса. В таких условиях кредитная активность банков как основного канала роста денежной массы во многом детерминирована их способностью создавать резервы (кредитные ресурсы). При этом «дополнительные» деньги возникают благодаря использованию инструментов и механизмов, возможность и эффективность применения которых не зависит от политики, проводимой монетарными властями. Это означает, что в ситуации повышенного спроса на кредиты со стороны предприятий реального сектора экономики банки, как и любые другие коммерческие организации, с целью получения прибыли будут ориентированы на его максимально возможное удовлетворение. Их деятельность в таком случае может носить и носит скорее проциклический характер. Как известно, центральный банк в рамках проведения рестрикционной денежно-кредитной политики на фазах роста и перегрева деловой активности ограничивает возможности кредитной экспансии, изменяя нормативы обязательных резервов или требований к капиталу, а банки, исчерпав потенциал экстенсивного роста кредитования, изыскивают возможность придания кредитно-депозитной эмиссии новых импульсов посредством разработки и внедрения финансовых инноваций, что позволяет придать кредитно-депозитной эмиссии интенсивный характер.

Центральный банк реализует денежно-кредитную политику, используя процентные инструменты,

систему обязательного резервирования и операции с ценными бумагами на открытом рынке. Тем самым регулятор напрямую влияет на объем денежной массы в обращении и опосредованно может воздействовать на экономическую динамику за счет изменения ключевой процентной ставки или нормативных требований в системе финансового регулирования. Однако банковскому сектору эволюционным путем удалось выработать инструментарий, позволяющий эндогенно расширять предложение денег, независимо от позиции центрального банка.

Наиболее широким каналом эндогенизации денег в границах банковской системы является привлечение денежных средств. Центральное место здесь занимают депозиты до востребования как самый подвижный или нестабильный банковский ресурс, режим пользования которым полностью зависит от его владельцев и не может быть спрогнозирован коммерческим банком с достаточной вероятностью. Высокая мобильность вкладов до востребования не мешает этим ресурсам быть наиболее значимыми источниками формирования резервов банка ввиду их низкой цены и существенных объемов в масштабах экономики. Более дорогим, но и более стабильным источником фондирования для банков являются срочные депозиты, которые вносятся на заранее оговоренный срок и изымаются только при его наступлении, причем в полном объеме. Возможность изъятия части денежной суммы при такой форме депозитов не предусмотрены, поэтому банк может осуществлять размещение этих ресурсов на средне-срочные и долгосрочные периоды.

Используя депозитные финансовые инструменты, коммерческий банк сталкивается с регулятивным ограничением мультипликативного изменения объемов денежной массы в рамках системы обязательного резервирования. Поэтому в целях наращивания необходимых для кредитования резервов банк прибегает к стратегии управляемых пассивов. Как известно, недепозитные источники формирования ресурсной базы отличаются стабильностью, обусловленной их неперсонифицированностью и приобретением на денежном рынке на конкурентной основе по инициативе самого банка. При этом банк, испытывая потребность в денежных средствах, обеспечивает их привлечение в тех объемах, которые необходимы для решения возникающих проблем практически без риска потери платежеспособности и ликвидности.

Так, например, банк может привлечь дополнительные денежные средства, открывая депозит или выпуская собственные долговые обязательства (облигации, векселя, сберегательные и депозитные сертификаты), которые по экономической сущности являются денежными субститутами. В первом случае банк часть депозита депонирует в центральном банке в соответствии с нормой обязательного резервирования, тем самым отвлекая средства из оборота. Во втором случае появ-

ление денежных субститутков на балансе банка избавляет его от такой необходимости, обеспечивая прирост необходимой ликвидности и усиливая эффект денежной мультипликации, а также изменяет саму структуру денег.

Со стратегией управляемых банковских пассивов также связан такой фактор эндогенизации денежного предложения, как межбанковское кредитование (МБК), которое выводит его на макроэкономический, системный уровень. Значимость рынка МБК определяется выполняемой им перераспределительной функцией. Излишки средств одних банков обеспечивают потребность в ресурсах других банков. Тем самым решаются две задачи – поддержания необходимого уровня текущей ликвидности и повышения эффективности использования кредитных ресурсов в границах всей банковской системы, а значит усиления целостности и устойчивости действующей финансовой архитектуры. Цена межбанковских кредитных ресурсов формируется под влиянием рыночного механизма спроса и предложения, являясь при этом важным индикатором развития финансового рынка. Ставки рынка МБК служат четким показателем устойчивости рынка и предсказуемости его дальнейшего изменения. Необходимо отметить, что на фазе экономического спада и ожидания будущей доходности активов банковская система будет накапливать резервы по различным мотивам предпочтения ликвидности, на фазе подъема – их полностью использовать. «Это само по себе уже делает предложение денег эндогенным. При этом источником эндогенного колебания денежной массы являются колебания избыточных резервов» [9].

Повышению степени эндогенности денежной массы способствует политика центрального банка как кредитора последней инстанции, избежание системного кризиса, риска неплатежей и утраты финансовой устойчивости оказывающего кредитную поддержку банкам второго уровня в том объеме, в котором они нуждаются. Однако здесь следует упомянуть об одном важном ограничении. Центральный банк на краткосрочной основе рефинансирует только финансово устойчивые кредитные организации, строго выполняющие резервные обязательства, не имеющие просроченной задолженности и, главное, нуждающиеся в дополнительных ресурсах в целях устранения кассовых разрывов и сохранения способности бесперебойно осуществлять платежи и расчеты.

Традиционное банковское дело претерпело существенную трансформацию на рубеже XX–XXI веков в результате финансовой либерализации и развития цифровых технологий. К созданию эндогенных (или внутренних) денег подключилась так называемая парабанковская, параллельная банковская система кредитного посредничества или теневая банковская система, что, с одной стороны, усилило конкуренцию со стороны некредитных финансовых организаций, с другой – заставило традиционные банковские институты подняться на бо-

лее сложный уровень финансового инжиниринга в управлении портфелями активов.

В эпоху цифровизации инновационным инструментом привлечения банками необходимого финансирования, в том числе для наращивания объема ссудных операций, проявляющих себя в качестве мультипликатора эндогенного денежного предложения, стала секьюритизация в ее классической (традиционной) форме.

Механизм классической секьюритизации в рамках банковского дела основан на использовании нескольких взаимосвязанных удаленных балансов и выглядит следующим образом. Диверсифицированные по различным основаниям, например, по степени риска, объекту или субъекту кредитования, кредитные портфели передаются по договору уступки прав требования на баланс специально созданного банком-оригинатором финансового посредника (дочерней компании [Special Purpose Vehicle, SPV]) и учитываются в активе баланса банка как требования к этой компании. В свою очередь, SPV, которые не занимаются обслуживанием реального сектора и домохозяйств, привлекают денежные средства на денежном рынке или рынке капитала посредством выпуска долговых ценных бумаг, обеспеченных секьюритизированными активами, или получения синдицированного кредита под залог портфеля. Привлеченные SPV средства направляются на погашение требований к дочерней компании, поступая на корреспондентский счет банка-оригинатора и тем самым высвобождая денежные средства для финансирования банком новых кредитных операций. Очевидно, что инструмент секьюритизации не создает новых депозитов в структуре банковских ресурсов напрямую, не меняет объем обязательств банка, однако способствует дальнейшей мультипликации эндогенного денежного предложения в границах банковской системы при выдаче заемщикам новых ссуд.

Степень эндогенизации денежного предложения зависит от глубины и емкости финансового рынка, от уровня зрелости банковской деятельности и внедрения финансовых инноваций, что находит свое отражение в изменении структуры денежной массы, когда происходит сокращение доли денежных агрегатов M0 и M1 и растет доля прочих компонент денежного агрегата M2 через кредитный канал трансмиссионного механизма. Структура денежной массы не может оставаться индифферентной по отношению к совокупному выпуску – изменения в ней придают импульс финансовой системе, реализуют инвестиционный потенциал экономики и обеспечивают ее рост. Однако экономический рост не может быть бесконечным или неограниченным с учетом возможностей банковской системы.

Во-первых, как уже отмечалось, кредитование реального сектора экономики ограничивается банковским регулированием: денежно-кредитные институты не могут создавать неограниченные объемы внутренних денег, так как должны соблюдать ряд требований. К ним относится необходи-

мость обеспечения определенной доли открытых вкладов в форме внешних денег в рамках системы обязательного резервирования, что ограничивает создание внутренних денег в активе банков, а также соблюдение норм достаточности собственного капитала, которое обязывает банки поддерживать показатель финансового левериджа на уровне минимальных значений, ограничивая создание внутренних денег в пассиве. Резервные требования призваны гарантировать ликвидность банка, требования к капиталу – обеспечить его кредитоспособность, а вместе они должны сохранять финансовую устойчивость банка и финансовую стабильность банковской системы в целом.

Во-вторых, заметную роль в ограничении или расширении кредитования реального сектора экономики и обеспечения его роста играют различные варианты возможного использования банками своих резервов. Так, например, оценивая финансовое положение заемщика, инвестиционный проект, его доходность, окупаемость и риски, связанные с будущей реализацией, банк принимает решение о возможности / невозможности выдачи кредита, тем самым реализуя потенциал роста / снижения объемов внутренних денег в обращении через кредитный канал. При ухудшении оценок на финансовом рынке, на фазе экономического спада, как правило, происходит сокращение объема кредитных операций. При этом, исходя из мотивов предпочтения ликвидности или приверженности спекулятивным операциям, банки могут направить избыточные ресурсы в более доходные, чем ссуды частному нефинансовому сектору, активы. Тем самым эндогенизация денежного предложения приобретет ограниченный характер, что подчеркивает ее процикличность, но в посткризисные годы вновь будет обеспечена усиленная эндогенизация денег.

Процессы эндогенизации денежной массы требуют особого внимания со стороны монетарных властей, так как могут по-разному влиять на эффективность денежно-кредитной политики и на ситуацию как в банковской системе, так и в экономике в целом. Однако они, несомненно, увеличивают возможности реального сектора в финансировании необходимых инвестиций.

Литература

1. Трунин, П.В. Анализ эндогенности предложения денег в России / П.В. Трунин, Н.В. Вацелюк // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2015. – № 1 (25). – С. 103–131.
2. Vera, A. The Endogenous Money Hypothesis: Some Evidence from Spain (1987–1998) / A. Vera // Journal of Post-Keynesian Economics. – 2001. Volume 23. – P. 509–526.
3. Shanmugam, B. The Endogenous Money Hypothesis: Empirical Evidence from Malaysia (1985–2000) / B. Shanmugam, M. Nair, O. Li // Journal of Post-Keynesian Economics. – 2003. Volume 25 (4). – P. 599–611.

4. Vymyatnina, Y. How Much Control Does Bank of Russia Have Over Money Supply? / Y. Vymyatnina // *Research in International Business and Finance*.— 2006. Volume 20. — P. 131–144.
5. Дробышевский, С.М. Анализ трансмиссионных механизмов денежно-кредитной политики в российской экономике / С.М. Дробышевский, П.В. Трунин, М.В. Каменских. — Москва: ИЭПП, 2008.— 87 с.
6. Обзор банковского сектора Российской Федерации (интернет-версия): официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. — Текст: электронный. — Москва.— 2020.— № 209. — Таблица 1. — URL: https://cbr.ru/banking_sector/statistics/ (дата обращения: 23.04.2020).
7. Orbis Bank Focus: база данных / разработчики: Bureau van Dijk, Moody's Analytics. — Заглавие с титульного экрана. — Электронная программа: электронная.
8. Макмиллан, Дж. Конец банковского дела. Деньги и кредит в эпоху цифровой революции / Дж. Макмиллан; перевод с английского З. Мамедьярова. — Москва: Издательство АСТ: CORPUS, 2019.— 256 с.
9. Скоробогатов, А.С. Теория эндогенной денежной массы: спрос на деньги, финансовые инновации и деловой цикл / А.С. Скоробогатов // *TERRA ECONOMICUS* (Экономический вестник Ростовского государственного университета).— 2009. Том 7.— № 1. — С. 43–50.

MONEY SUPPLY ENDOGENEITY: GENESIS, TOOLS, IMPACT ON ECONOMIC GROWTH

Avis O.U., Akimenko S.V.

Finance University under the Government of the Russian Federation

The economic growth on a given horizon of planning economic activity on a national scale is the key measure, that describes the degree and success of the development of national production, the

creation of tangible and intangible benefits, and the welfare of the population. A significant role in its support, among other things, is played by lending to the production needs of the non-financial sector. Such lending is the main channel of the monetary transmission mechanism that provides the expansion of endogenous money supply. In the article, the authors, using the analytical method and generalization of the accumulated scientific experience, investigated the nature and causes of the phenomenon of endogenous money in the economy, identified criteria for classifying money as internal (endogenous), determined the tools that, contrary to the actions of the central bank, could endogenously expand the money supply. The conclusion is drawn about the procyclical relationship between the endogenization of the money supply and economic growth.

Keywords: endogeneity, money supply, money aggregate, endogenous money, lending, tools, bank, economic growth, cyclicity.

References

1. Trunin, P.V. Analysis of the endogenous money supply in Russia / P.V. Trunin, N.V. Vashchelyuk // *Journal of the New Economic Association*.— 2015. — No. 1 (25). — P. 103–131.
2. Vera, A. The Endogenous Money Hypothesis: Some Evidence from Spain (1987–1998) / A. Vera // *Journal of Post-Keynesian Economics*.— 2001. Volume 23. — P. 509–526.
3. Shanmugam, B. The Endogenous Money Hypothesis: Empirical Evidence from Malaysia (1985–2000) / B. Shanmugam, M. Nair, O. Li // *Journal of Post-Keynesian Economics*.— 2003. Volume 25 (4). — P. 599–611.
4. Vymyatnina, Y. How Much Control Does Bank of Russia Have Over Money Supply? / Y. Vymyatnina // *Research in International Business and Finance*.— 2006. Volume 20. — P. 131–144.
5. Drobyshevsky, S.M. Analysis of Transmission Mechanisms of Money and Credit Policy in Russia's Economy/ S.M. Drobyshevsky, P.V. Trunin, M.V. Kamensky. — Moscow: IETP, 2008.— 87 p.
6. Review of the Banking Sector of the Russian Federation (online version): official site of the Central Bank of the Russian Federation. — Text: electronic. — Moscow.— 2020. — No. 209. — Table 1. — URL: https://cbr.ru/banking_sector/statistics/ (accessed: 04/23/2020).
7. Orbis Bank Focus: Database / Developers: Bureau van Dijk, Moody's Analytics. — Title from the title screen. — Electronic program: electronic.
8. McMillan, J. The End of Banking. Money, Credit, and the Digital Revolution / J. McMillan. — Moscow: AST Publishing House: CORPUS, 2019.— 256 p.
9. Skorobogatov, A.S. The Theory of Endogenous Money Supply: Money Demand, Financial Innovation and the Business Cycle / A.S. Skorobogatov // *TERRA ECONOMICUS* (Economic Bulletin of the Rostov State University).— 2009. Volume 7. — No. 1. — P. 43–50.

Влияние размера банка на уровень рентабельности его активов и капитала

Азьманова Алина Викторовна,

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

Юмина Елена Геннадьевна,

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

Статья посвящена анализу влияния размера коммерческого банка на величину рентабельности его активов и капитала. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что показатели рентабельности выступают ключевыми индикаторами, характеризующими эффективность деятельности любой коммерческой организации. Анализ базировался на выделении четырех групп банков по величине чистых активов: крупнейшие, крупные, средние и небольшие. В статье уделяется внимание раскрытию причин, которые определяют значения коэффициентов рентабельности для каждой группы банков. Проанализированы значения таких показателей, как чистая процентная маржа, чистый процентный спред, уровень административно-управленческих расходов и мультипликатор собственного капитала. Результатом исследования стал вывод о том, что рентабельность активов уменьшается с ростом размера банка (не учитывая группу небольших банков), а рентабельность капитала, напротив, увеличивается с увеличением величины чистых активов банка.

Ключевые слова: прибыль, коэффициенты рентабельности, коммерческие банки, размер банка, факторы уровня прибыльности.

Прибыль – основной показатель, характеризующий эффективность деятельности любой коммерческой организации, в том числе и банка. Ее значение используется для расчета коэффициентов рентабельности, которые применяются широким кругом лиц, в частности аналитиками и инвесторами, для оценки способности организации генерировать прибыль по отношению к выручке, активам и собственному капиталу в течение определенного периода времени.

Исследование на тему рентабельности банков проводилось как российскими, так и зарубежными учеными. Так в исследовании Е.Б. Стародубцевой и О.М. Марковой проведен сравнительный анализ коэффициентов рентабельности активов и капитала крупнейших коммерческих банков России. Анализ показал, что большая часть таких банков рентабельна как по капиталу, так и по активам. При этом по показателю рентабельности капитала лидируют банки с государственным участием [1, с. 145].

В исследовании Ю.Б. Бубновой проанализированы причины снижения рентабельности российских банков. Ключевой причиной был назван необоснованный рост расходов, связанный с недостаточно адекватным управлением банковскими рисками. Также в работе приведены основные меры, призванные решить данную проблему [2].

В работе Orhan Çoban проводится анализ влияния чистой процентной маржи и непроцентного дохода на рентабельности различных групп банков. Было выявлено, что чистая процентная маржа оказывает существенное влияние на рентабельность активов государственных и частных банков, в то время как непроцентный доход влияет на рентабельность активов также банков с иностранным участием в капитале [3].

В своей работе Mohammad Bitar, Kuntara Pukthuanthong, Thomas Walker, изучают, как влияет повышение требований к нормативам достаточности капитала на прибыльность банков. Результаты показывают, что введение более высоких значений нормативов достаточности капитала может негативно повлиять на эффективность и прибыльность высоколиквидных банков [4].

Для того, чтобы правильно оценить эффективность функционирования отдельно взятого банка необходимо иметь некую базу сравнения, которая будет отражать среднюю ситуацию по рынку. Более того, данная база должна являться отражением особенностей, характерных для той или иной группы банков. Для того чтобы оценить влияние размера банка на уровень его рентабельности, рассмотрим четыре группы банков – крупнейшие (с 1 по 30 места по чистым активам), крупные (с 31

по 100 места), средние (с 101 по 200 места) и небольшие (с 201 места) [5]. Каждая группа будет представлять собой некий «средний банк» – гипотетический банк по каждой из групп банков с показателями, рассчитанными как среднее медианное для показателей-коэффициентов в долях и процентах. Кроме того, для достижения наиболее точного сравнения будут использоваться динамические данные за период с 2015 по 2019 гг.

Коэффициент рентабельности активов (ROA), определяется как процентное отношение чистой прибыли к средней величине активов. ROA показывает, какую прибыль компания получает на каждый рубль своих активов. Стоит отметить, что активы банков значительно отличаются от активов других коммерческих компаний. Основными активами банка являются кредиты частным лицам и корпоративным клиентам, а также сформированные портфели ценных бумаг. При расчете ROA для банка необходимо помнить, что банки имеют высокий финансовый леверидж по сравнению с обычными компаниями, поэтому значение коэффициента может быть значительно ниже аналогичного показателя по другим коммерческим организациям.

Рассмотрим рентабельность активов различных групп банков в течение периода с 2015 по 2019 гг. (таблица 1).

Таблица 1. Рентабельность активов различных групп российских банков

Группа банков	Годы				
	2015	2016	2017	2018	2019
Крупнейшие банки	0,64%	0,75%	0,91%	0,91%	1,76%
Крупные банки	0,67%	0,76%	1,43%	1,34%	2,16%
Средние банки	0,98%	0,97%	1,32%	1,39%	2,08%
Небольшие банки	0,85%	0,69%	0,90%	1,00%	1,28%

Источник: составлено авторами на основании данных о «средних» банках [Электронный ресурс]. URL: <https://analizbankov.ru/bank.php?sredbank=all>

Как можно видеть, ROA каждой группы банков увеличилась с 2015 года. При этом крупнейшие банки преодолели границу в 1% в течение 2019 года, тогда как остальные группы имели значение ROA не менее 1% уже в 2018 году. Наибольший прирост ROA для крупных банков был отмечен за 2017, когда коэффициент возрос почти в два раза. Средние банки также испытали прирост рентабельности активов в 2017 году, но с гораздо меньшим темпом. К тому же средние банки изначально имели гораздо более высокую рентабельность по сравнению с крупными банками. Небольшие банки увеличили свою рентабельность активов за рассматриваемый период с 0,85 до 1,28%, хотя в 2016 году испытали ее падение на 19% по сравнению с 2015 годом. 2019 год отмечается резким ростом рентабельности активов по всем

группам банков. При этом, темпы роста были тем выше, чем более крупными банками представлена группа.

Для классического коммерческого банка чистая прибыль, лежащая в основе расчета ROA, должна быть по большей части сформирована за счет чистого процентного дохода. Чистый процентный доход должен покрывать бремя, убытки от спекулятивных операций, отрицательную величину нетто-создания РВПС, а также налоги. Вследствие этого, для лучшего сопоставления результатов по ROA рассмотрим по каждой группе банков показатели, отражающие процентную доходность – чистую процентную маржу и чистый процентный спред (таблица 2 и таблица 3).

Таблица 2. Чистая процентная маржа различных групп российских банков

Группа банков	Годы				
	2015	2016	2017	2018	2019
Крупнейшие банки	2,19%	2,92%	2,66%	3,20%	2,89%
Крупные банки	3,27%	3,80%	3,83%	3,40%	4,09%
Средние банки	3,90%	4,55%	4,70%	4,52%	4,65%
Небольшие банки	5,93%	6,14%	5,86%	5,52%	5,47%

Источник: составлено авторами на основании данных о «средних» банках [Электронный ресурс]. URL: <https://analizbankov.ru/bank.php?sredbank=all>

Значения ЧПМ по каждой группе увеличились с 2015 года, кроме значения по небольшим банкам, где этот показатель сократился. При этом сильной прямой зависимости между ЧПМ и ROA не наблюдается: несмотря на различные уровни ROA, ЧПМ тем выше, чем меньше банк. Это может быть объяснено тем, что более крупные банки получают значительную долю прибыли от непроцентных доходов и доходов от нестабильных источников.

Таблица 3. Чистый процентный спред различных групп российских банков

Группа банков	Годы				
	2015	2016	2017	2018	2019
Крупнейшие банки	4,98%	6,08%	6,03%	5,75%	5,30%
Крупные банки	7,69%	6,89%	7,69%	6,35%	5,93%
Средние банки	7,29%	8,04%	7,17%	7,72%	7,44%
Небольшие банки	9,95%	9,76%	8,74%	7,71%	7,55%

Источник: составлено авторами на основании данных о «средних» банках [Электронный ресурс]. URL: <https://analizbankov.ru/bank.php?sredbank=all>

Аналогичная ситуация и с чистым процентным спредом, который показывает разность между процентами, полученными по активным операциям, и процентами, выплаченными по пассивным операциям.

Значения чистого спреда изменялись с течением времени по большей части в сторону уменьшения. Результаты 2019 года показывают, что наименьший уровень спреда наблюдается у крупнейших банков, наибольший – у средних и небольших по размеру банков. Это значит, что процентная политика крупнейших банков направлена на сокращение ставок по активным операциям, и увеличение ставок по пассивным, что способствует привлечению клиентов и формированию их лояльного отношения. Средние и небольшие банки не проводят аналогичную процентную политику, поскольку они не имеют возможности получать непроцентные доходы в объемах, доступных крупнейшим банкам.

На уровень рентабельности активов банков влияет и величина управленческих расходов. Рассмотрим уровень административно-управленческих расходов, рассчитанных по отношению к активам (таблица 4).

Таблица 4. Уровень административно-управленческих расходов различных групп российских банков

Группа банков	Годы				
	2015	2016	2017	2018	2019
Крупнейшие банки	1,65%	1,98%	1,43%	1,74%	1,81%
Крупные банки	2,68%	2,71%	3,17%	2,67%	2,99%
Средние банки	3,17%	3,69%	3,59%	3,83%	4,05%
Небольшие банки	6,35%	6,80%	6,85%	7,50%	7,71%

Источник: составлено авторами на основании данных о «средних» банках [Электронный ресурс]. URL: <https://analizbankov.ru/bank.php?sredbank=all>

Дифференциация уровней административно-управленческих расходов различных групп банков довольно сильная. Наименьшее значение принадлежит группе крупнейших банков (1,81%), далее, более с чем 2-процентным отрывом идут крупные и средние банки. Самая большая доля административно-управленческих расходов принадлежит небольшим банкам (7,71%), что более чем на 3,5% больше показателя по средним банкам. Подобная ситуация может быть связана с эффектом масштаба. Наиболее крупные банки имеют возможность инвестировать средства в оптимизацию многих административных процессов благодаря чему снижается их ресурсоемкость. Поэтому доля административно-управленческих расходов к активам таких банков имеет тенденцию к уменьшению.

Коэффициент рентабельности капитала (ROE) – это главный коэффициент доходности с позиции инвесторов. Он показывает, насколько

эффективно компания использует денежные средства, вложенные инвесторами в бизнес. Высокая рентабельность собственного капитала указывает на то, что компания эффективно использует вложения инвесторов в акционерный капитал для генерирования дополнительной прибыли и в дальнейшем возврата части этой прибыли инвесторам на привлекательном уровне. ROE определяется как процентное отношение чистой прибыли к средней величине капитала. ROE находится в прямой зависимости от рентабельности активов и мультипликатора собственного капитала. Последний представляет собой отношение активов к собственному капиталу организации и показывает сколько единиц общей суммы финансовых ресурсов приходится на единицу источников собственных средств.

Рассмотрим рентабельность капитала различных групп российских банков в течение периода с 2015 по 2019 гг. (таблица 5).

Таблица 5. Рентабельность капитала различных групп российских банков

Группа банков	Годы				
	2015	2016	2017	2018	2019
Крупнейшие банки	5,45%	7,02%	7,54%	9,52%	13,55%
Крупные банки	3,95%	5,64%	11,46%	8,18%	13,91%
Средние банки	6,02%	6,89%	7,80%	8,98%	12,22%
Небольшие банки	3,98%	3,00%	3,77%	3,90%	4,67%

Источник: составлено авторами на основании данных о «средних» банках [Электронный ресурс]. URL: <https://analizbankov.ru/bank.php?sredbank=all>

Можно заметить, что крупнейшие и крупные банки в настоящее время имеют наибольшую ROE. Значение коэффициента рентабельности капитала небольших банков, наоборот, не достигает значения 5%, что является тревожным сигналом. Данная тенденция обусловлена тем, что банки, входящие в топ-100, имеют высокое значение мультипликатора собственного капитала. Стоит также отметить, что ROE крупных и средних банков изменяется пропорционально изменению рентабельности активов. В последние годы динамику ROE банков всех групп, кроме небольших банков, можно оценить, как положительную.

В целом для сектора характерна тенденция уменьшения мультипликатора собственного капитала при уменьшении размера банка. В 2019 году значение данного показателя по крупнейшим банкам превышало аналогичный показатель крупных и средних банков в 1,2 раза, небольших – в 2 раза. Но следует упомянуть, что на рентабельность капитала оказывает влияние ряд других факторов: эффективность использования активов, грамотное управление расходами, процентная политика, структура ресурсной базы.

Таким образом, коэффициенты рентабельности активов и рентабельности капитала являются важными компонентами для оценки эффективности деятельности банка. Рентабельность собственного капитала помогает инвесторам оценить потенциальный доход, который принесут их инвестиции, а рентабельность активов помогает менеджерам оценить то, как активы генерируют прибыль.

Показатели рентабельности тесно взаимосвязаны между собой, что показывает проведенное исследование. Крупнейшие банки при относительно небольшой рентабельности активов имеют наибольшую рентабельность капитала. Это обусловлено высоким значением мультипликатора собственного капитала. При этом данная группа банков имеет самую низкую чистую процентную маржу и чистый спред. Однако в то же время у топ-30 банков наблюдается и самая низкая доля административно-управленческих расходов.

Крупные и средние банки в последние годы имеют сопоставимые показатели рентабельности, однако значения показателей рентабельности по крупным банкам все же несколько выше. Данные группы банков имеют более высокие уровни маржи и спреда, чем крупнейшие банки, но и уровень административно-управленческих расходов этих групп банков выше. В целом, именно крупные и средние банки показали наибольшие значения показателей рентабельности активов и капитала за последние годы.

Небольшие банки имеют довольно низкую рентабельность активов и капитала, так как соотношение активов и собственных средств низкое. Вместе с тем, данная группа банков имеет самый высокий показатель ЧПМ, чистого спреда, уровень административно-управленческих расходов также крайне высок.

Следовательно, уровень рентабельности активов зависит от каждого рассмотренного фактора – ЧПМ, чистого спреда и административно-управленческих расходов. При этом, чем больше банк, тем меньше значения каждого из вышеназванных факторов, а также ниже рентабельность активов. Это характерно для всех групп банков по размеру чистых активов, кроме небольших банков: из-за непропорционально больших расходов их рентабельность активов относительно низкая. Рентабельность капитала, наоборот, уменьшается с увеличением размера банка. Более крупные банки имеют высокую рентабельность капитала благодаря большому значению мультипликатора собственного капитала. Критически низкую рентабельность капитала имеют небольшие банки за счет относительно большой доли собственных средств в структуре пассивов.

Литература

1. Стародубцева Е.Б., Маркова О.М. Рентабельность коммерческих банков России: современное состояние и тренды развития / Е.Б. Старо-

дубцева, О.М. Маркова // Вестник АГТУ. Серия: Экономика.– 2018.– № 4. – С. 139–148 (дата обращения: 29.06.2020).

2. Бубнова Ю.Б. Корректировка стратегий банков в условиях снижения рентабельности российского банковского сектора / Ю.Б. Бубнова // Baikal Research Journal.– 2016. – Т. 7.– № 4. (дата обращения: 29.06.2020).
3. Orhan Çoban, Ayşe Çoban, Şevket Süreyya Kodaz, Duygu Baysal Kurt // Analysis of profitability in deposit money banks: Turkey example // Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi.– 2018.– № 18. – С. 523–537 (дата обращения: 29.06.2020).
4. Mohammad Bitar, Kuntara Pukthuanthong, Thomas Walker The effect of capital ratios on the risk, efficiency and profitability of banks: Evidence from OECD countries // Journal of International Financial Markets, Institutions and Money.– 2018.– № 53. – С. 227–262 (дата обращения: 29.06.2020).
5. Средний банк по группам // Портал «Анализ банков»: [сайт]. URL: <https://analizbankov.ru/bank.php?sredbank=all> (дата обращения: 29.06.2020)
6. Profitability Ratios. Measures of a company's earning power // Corporate Finance Institute (CFI): [сайт]. URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/profitability-ratios/> (дата обращения: 29.06.2020).
7. Указание Банка России от 3 апреля 2017 г. № 4336-У «Об оценке экономического положения банков» (дата обращения: 29.06.2020).

THE INFLUENCE OF THE SIZE OF THE BANK ON THE LEVEL OF ROA AND ROE

Azmanova A.V., Yumina E.G.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article is devoted to the analysis of the influence of the size of a commercial bank on the value of its return on assets and return on capital. The relevance of the research topic is due to the fact that profitability indicators are key indicators characterizing the performance of any commercial organization. The analysis was based on the allocation of four groups of banks in terms of net assets: the largest, large, medium and small. In addition to the analysis, the article focuses on explaining the reasons that determine the values of profitability ratios for each group of banks. The values of indicators such as net interest margin, net interest spread, the level of administrative expenses and the equity multiplier are also analyzed. The result of the study was the conclusion that the return on assets decreases with the size of the bank (not taking into account the group of small banks), and the return on capital, on the contrary, increases with the increase in the net assets of the bank.

Keywords: profit, profitability ratios, commercial banks, bank size, factors of profitability.

References

1. Starodubtseva, E.B.; Markova, O.M. Commercial banks profitability of Russia: current state and development trends / E.B. Starodubtseva, O.M. Markova // Bulletin of ASTU. Series: Economics.– 2018.– № 4. – P. 139–148 (last access date: 29.06.2020).
2. Bubnova, Yu.B. Correction of the banks' strategies in conditions of the Russian banking sector profitability decrease / Yu.B. Bubnova // Baikal Research Journal.– 2016. – Т. 7.– № 4. (last access date: 29.06.2020).

3. Orhan Çoban, Ayşe Çoban, Şevket Süreyya Kodaz, Duygu Baysal Kurt // Analysis of profitability in deposit money banks: Turkey example // Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi.– 2018.– № 18. – P. 523–537 (last access date: 29.06.2020).
4. Mohammad Bitar, Kuntara Pukthuanthong, Thomas Walker The effect of capital on the risk, efficiency and profitability of banks: Evidence from OECD countries/ Journal of International Financial Markets, Institutions and Money.– 2018.– № 53. – P. 227–262 (last access date: 29.06.2020).
5. Medium bank by group // Portal «Bank analysis»: [site]. URL: <https://analizbankov.ru/bank.php?sredbank=all> (date of address: 29.06.2020).
6. Profitability Ratios. Measures of a company's earning power // Corporate Finance Institute (CFI): [site]. URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/profitability-ratios/> (last access date: 29.06.2020).
7. Instruction of the Bank of Russia dated April 3, 2017, № 4336-U «On evaluation of the economic situation of banks» (last access date: 29.06.2020).

Проблемы развития денежных переводов: тарифы, новые участники, неформальные каналы перевода

Криворучко Светлана Витальевна,

доктор экономических наук, профессор департамента «Банковское дело и финансовые рынки», в.н.с. НИЦ Денежно-кредитных отношений, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
E-mail: SKrivoruchko@fa.ru

Лопатин Валерий Алексеевич,

кандидат экономических наук, доцент Департамента менеджмента и инноваций, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
E-mail: VALopatin@fa.ru

Дубова Светлана Евгеньевна,

доктор экономических наук, профессор департамента «Банковское дело и финансовые рынки», в.н.с. НИЦ Денежно-кредитных отношений, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
E-mail: SEDubova@fa.ru

В статье рассматриваются проблемы развития трансграничных денежных переводов в пределах региона, охватывающего бывший Советский Союз. Сложность анализа данной проблемы заключается в наличии каналов неформальных денежных переводов, несовершенной типологии отправителей денег. Показано, что в странах, образованных на территории бывшего Советского Союза, существует различная степень легализации рынка трансграничных денежных переводов, уровня наличного денежного обращения и теневой экономики.

Показано, что в странах, образованных на территории бывшего Советского Союза, существует различная степень легализации рынка трансграничных денежных переводов, уровня наличного денежного обращения и теневой экономики. В ходе анализа было выявлено существенное влияние на тарифы систем денежных переводов таких факторов, как приход новых участников и функционирование неформальных систем перевода, а было выделено существенное расхождение соотношения исходящих и входящих переводов по странам. В заключении определено что дальнейшему развитию индустрии денежных переводов будут способствовать приход на рынок Финтех-компаний, финансовое образование и адекватное рискам регулирование.

Ключевые слова: мигранты, трансграничные денежные переводы, платежные системы, тарифы на перевод денег, отмывание денег, хавала.

Введение

Значение трансграничных денежных переводов для развивающихся экономик постоянно растет. Это можно проследить на примере следующих изменений: так прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в последние годы имеют тенденцию к снижению, то объемы денежных переводов приблизились в 2018 году к объемам ПИИ. Денежные переводы в страны с низким и средним уровнем дохода (462 млрд. \$) были значительно больше, чем потоки ПИИ в 2018 году (344 млрд. \$), за исключением Китая. Это делает денежные переводы крупнейшим источником валютных поступлений в бедные страны. В будущем потоки трансграничных денежных переводов в страны с низким и средним уровнем дохода, вероятно, станут для них крупнейшим источником внешнего финансирования – больше, чем ПИИ, включая потоки в Китай. Поступления от денежных переводов уже более чем в три раза превышают официальную помощь этим странам в целях развития [1].

Специальная группа экспертов Всемирного банка проводит регулярный мониторинг тарифов на денежные переводы на глобальном уровне, охватывая многие страны мира. Задача этой группы состоит в поиске путей для снижения тарифов.

Анализ международной практики тарификации денежных переводов показал, что в мире средние затраты на отправку суммы 200 \$ составили в первом квартале 2019 года 7,1%, что более чем в два раза превышает целевой показатель, рекомендуемый Всемирным банком на уровне 3%. Можно отметить на рисунке 1, что Африка остается самым дорогим местом для отправки денег, здесь средний размер тарифа достигает 9,4%.

Тарифная политика российских платежных систем

В таблице 1 приведен разброс тарифов по странам бывшего СССР, которые подают информацию во Всемирный банк. Мы сделали сравнение тарифов на отправку денежных переводов из России на две даты: первые кварталы 2014 года и 2019 года, в долларах США, хотя предлагаются и рублевые переводы. Анализ данных показал, что преобладает тенденция к снижению тарифов; самые высокие тарифы сохраняются по странам Прибалтики (8–12%); заметно сократился круг операторов за счет ухода с рынка систем с самыми высокими тарифами; самые высокие тарифы предлагают компании Вестерн Юнион и Маниграм, но необходимо отметить значительный разброс тарифных ставок по странам (рис. 1).



Рис. 1. Средняя стоимость отправки 200 \$ из ряда стран, 1 квартал 2019 года
 Источник: Remittance prices worldwide.– 2019.

Самое обширное присутствие помимо указанных компаний сохраняет платежная система «Контакт». Анализ показал, что ухудшение внешнеполитических отношений со странами является существенным фактором активности игроков на рынке переводов. Например, центральный банк Украины как орган наблюдения за платежными системами в октябре 2016 года запретил шести российским платежным системам работать на территории страны: «Юнистрим», «Лидер», «Золотая корона», «Anelik», «Колибри» и «Blizko».

Рассматривая способы снижения тарифов на денежные переводы, необходимо выделить роль Финтех-компаний в развитии сегмента денежных переводов.

Анализ показывает, что на исследуемом на рынке активно действуют финтех-компании, некоторые из них показаны в таблице 2.

Таблица 1. Тарифы на отpravку денег из России в страны бывшего СССР, сумма перевода 200 \$

Страна-получатель	Период	Средний	Системы переводов из России													
			Blizko	Unistream	Money Gram	Contact	Western Union	Zolotaya Korona	Privat Money	Migom	FastMail	Anelik	Azia Express	Intere xpress	Leader	
Армения	1 кв.-2014	\$2,8	\$2,0	\$2,0	–	\$0,0	–	–	–	–	\$7,0	–	\$3,6	–	\$2,0	–
	1 кв.-2019	\$3,7	\$2,0	\$4,0	\$5,0	\$2,0	\$2,0	\$2,0	–	–	–	–	–	–	–	–
Азербайджан	1 кв.-2014	\$3,2	\$2,0	–	–	\$4,0	\$3,0	\$2,0	\$4,0	–	\$5,0	–	\$3,0	\$3,0	\$3,0	–
	1 кв.-2019	\$2,0	\$2,0	–	–	\$2,0	\$2,0	\$2,0	У	–	У	–	У	У	У	У
Беларусь	1 кв.-2014	\$3,7	\$2,0	\$3,0	\$3,0	\$4,0	\$3,0	\$2,0	\$4,0	\$7,0	\$5,0	\$3,6	–	–	–	–
	1 кв.-2019	\$3,1	\$3,6	\$2,0	\$5,0	\$2,0	\$4,0	\$2,0	У	У	У	У	–	–	–	–
Эстония	1 кв.-2014	\$8,4	–	\$3,0	\$20,0	\$4,0	\$20,0	\$0,0	–	–	–	\$3,6	–	–	–	–
	1 кв.-2019	\$8,3	–	У	\$20,0	\$3,0	\$2,0	У	–	–	–	У	–	–	–	–
Латвия	1 кв.-2014	\$8,3	\$2,0	\$3,0	\$20,0	\$4,0	\$20,0	–	–	\$7,0	–	\$3,6	–	–	–	\$3,0
	1 кв.-2019	\$8,0	–	\$2,0	\$20,0	У	\$2,0	–	–	У	–	У	–	–	–	У
Литва	1 кв.-2014	\$8,3	–	\$5,0	\$20,0	\$4,0	\$20,0	–	–	–	–	–	–	–	–	–
	1 кв.-2019	\$12,3	–	\$2,0	\$20,0	У	У	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Украина	1 кв.-2014	\$8,3	\$2,0	\$3,0	\$3,0	\$3,0	\$3,0	\$2,0	–	–	\$5,0	\$3,6	–	\$2,0	\$3,0	–
	1 кв.-2019	\$4,0	У	У	У	У	\$4,0	У	–	–	У	У	–	У	У	У
Грузия	1 кв.-2014	\$3,3	\$2,0	\$2,0	–	\$4,0	\$3,0	\$2,0	–	\$7,0	–	–	\$3,0	–	–	–
	1 кв.-2019	\$2,5	\$2,0	\$2,0	\$5,0	\$2,0	\$2,0	\$2,0	–	У	–	–	У	–	–	–
Казахстан	1 кв.-2014	\$3,2	–	\$3,0	\$3,0	\$4,0	\$3,0	\$2,0	–	\$7,0	–	\$3,6	\$0,0	–	–	–
	1 кв.-2019	\$2,6	–	\$2,0	\$5,0	\$2,0	\$2,0	\$2,0	–	У	–	У	У	–	–	–
Киргизия	1 кв.-2014	\$3,4	\$2,0	\$3,0	\$3,0	\$4,0	\$3,0	\$2,0	\$4,0	\$7,0	–	\$3,6	\$2,0	\$4,0	\$3,0	–
	1 кв.-2019	\$2,8	\$2,0	\$2,0	\$5,0	\$2,0	\$4,0	\$2,0	У	У	–	У	У	У	У	У
Узбекистан	1 кв.-2014	\$3,9	\$3,0	\$3,0	–	\$4,0	\$3,0	\$3,0	\$7,0	–	\$5,0	\$3,6	–	\$4,0	\$3,0	–
	1 кв.-2019	\$3,3	\$3,0	У	\$5,0	У	\$2,0	\$3,0	У	–	У	У	–	У	У	У
Таджикистан	1 кв.-2014	\$3,8	\$3,0	\$3,0	\$4,0	\$3,0	\$3,0	\$3,0	\$4,0	\$7,0	\$5,0	\$3,6	–	\$3,6	\$3,0	–
	1 кв.-2019	\$3,2	\$2,0	\$2,0	\$5,0	\$4,0	\$3,0	У	У	У	У	У	–	У	У	У
Молдова	1 кв.-2014	\$3,6	–	\$3,0	–	\$4,0	\$2,0	\$2,0	–	\$7,0	–	\$3,6	\$4,0	–	\$3,0	–
	1 кв.-2019	\$3,0	–	\$4,0	\$5,0	\$2,0	\$2,0	\$2,0	–	У	–	У	У	–	У	У

Примечание: У – уход с рынка.

Составлено авторами по: Remittance Prices Worldwide. – Sending money from Russia. – <https://remittanceprices.worldbank.org/en/corridor/Russia/>

Таблица 2. Тарифы на отправку денег из России в рассматриваемые страны финтех-компаний

Платежная система, веб адрес	Страны-получатели	Процент удерживаемой суммы системой из перевода
TransferWise, https://transferwise.com/ru	Армения, Азербайджан, Грузия, Украина, Беларусь, Литва, Латвия, Эстония	0,67%
PaySend, https://paysend.com/	Все страны, кроме Туркменистана	Фиксированная 49 рос. руб.
SendMoney24, https://www.sendmoney24.com	Все страны	5,0–5,5%

Составлено авторами.

Компания PaySend является официальным провайдером платежных услуг, имеет лицензию ЦБ РФ, верифицирован Управлением по финансовому контролю и регулированию Великобритании (FCA), платежными системами VISA и MasterCard.

TransferWise – британская служба денежных переводов, запущенная в январе 2011 года эстонскими разработчиками К. Кярманн и Т. Хинрикус со штаб-квартирой в Лондоне и офисами в ряде городов, включая Таллинн, Нью-Йорк и Сингапур.

Основанная в 2011 году, SendMoney24.com является онлайн оператором по международным денежным переводам и платежным услугам. SendMoney24.com является собственностью и управляется Send Money 24 Ltd, которая находится в Великобритании. Send Money 24 Ltd зарегистрирована и регулируется Управлением по финансовому регулированию и надзору Великобритании (FCA) в соответствии с правилами платежных услуг 2009 для предоставления платежных услуг.

Помимо финтех-компаний на рынке предлагаются переводы путем передачи получателю платежной карточки одной из международных платежных систем, эмитированной в России, а также передача денег водителями автобусов и проводниками (по неофициальным данным, 3% от суммы перевода).

Данные таблицы 3 показывает, что тариф на отправку денег из России явно опережает в снижении общемировую тенденцию, оставаясь дешевле в три раза.

В то время как корреляция динамики тарифов отправки денег из России с общемировой тенденции составляет примерно 0,5, динамика по странам Большой 9 и Большой 20 почти синхронна (корреляция составила 0,9885).

По данным IFAD, в настоящее время в мире насчитывается более 3000 поставщиков услуг денежных переводов, и переход от использования банков к менее дорогостоящим операторам денежных переводов (money transfer operators, МТО) привел сектор в состояние необходимости постоянного изменения. Новые технологические плат-

формы, такие как онлайн-переводы, цифровые кошельки и приложения для мобильных денег, в сочетании с новыми технологиями перевода криптовалют создали большую конкуренцию и прозрачность на рынке денежных переводов, хотя и требуют осторожности с точки зрения безопасности и мошенничества.

Таблица 3. Средний тариф отправки денег переводом в России и в мире, %

	1 кв. 2014	1 кв. 2015	1 кв. 2016	1 кв. 2017	1 кв. 2018	1 кв. 2019
Из России	2,16	2,82	2,11	2,09	1,64	1,90
Из стран Большой 8	7,73	7,19	7,06	6,99	6,64	6,66
Из стран Большой 20	8,31	7,67	7,61	7,58	7,21	7,07
В среднем в мире	8,36	7,72	7,53	7,45	7,13	6,94

Рассчитано по: Remittance prices worldwide. 2019.

Роль неформальных каналов

В рамках данной статьи мы не затрагиваем различные варианты закрытых этнических систем. Например, в странах Азии и Африки легально или нелегально функционируют неформальные системы денежных переводов, получившие название в исламских странах «хавала».

По неофициальным каналам (туристы, контрабандисты, организованная преступность, диаспора, социальные сети и различные сообщества по интересам) отправляют неопределенно значимые суммы, то есть в реальности огромные объемы наличности физически перевозятся через границы.

Международная организация FATF определяет такие неформальные каналы как сервис денежных переводов, связанные с определенными географическими регионами или этническими сообществами, обеспечивающих перевод и получение денежных средств или эквивалентных ценностей и осуществляют расчеты путем торговли, наличных платежей и взаимозачетов в течение длительного периода времени. С точки зрения легализации, системы неформальных переводов (СНП) эксперты FATF разделяют легитимные, частично легитимные и нелегитимные. Легитимные не означают законные, такие системы (каналы) обеспечивают расчеты внутри племен, обслуживают легитимных клиентов, а государство их признает, разрешает рекламу услуг, но не регулирует. Полузаконные схемы обслуживают легитимных клиентов, но незаконно используются для перевода денег за границу. Нелегитимные СНП создаются для обслуживания преступных элементов. На практике, услугой денежного перевода в законной или полузаконной схеме может воспользоваться как легальный мигрант, так и преступник.

Наиболее популярной схемой в мире считается вышеупомянутая «хавала», которая имеет давнюю историю и распространена в исламских странах и там, где проживают выходцы из этих стран, особенно где мусульмане составляют ядро трудовых мигрантов и политических беженцев (Россия и Западная Европа). Аналогичные схемы переводов действуют среди китайцев, вьетнамцев, а также выходцев из африканских стран. Существуют другие этнические СНГ: фей чьен (Китай), падала (Филиппины), худжа или хунд (Пакистан), фей кван (Таиланд). В Пакистане такая система переводов легальна, что обусловлено наличием кочевников и историческими традициями. Клиентами таких схем являются преимущественно трудовые мигранты, мелкие торговцы, но могут быть криминальные элементы и террористы. Системы неформальных переводов основаны не на переводе денежных средств, а подтверждении передачи актива (в иностранной или местной валюте) через какой-либо канал электронного сообщения в виде кодовых слов или цифр, и реже через социальные сети (для приема заказа), при этом отсутствуют сопроводительные документы, а соответственно и отчетность. Учитывая, что все финансовые транзакции осуществляются методом взаимозачета или при личных встречах, то отследить эти потоки государственные контрольные органы не в состоянии. Например, в Казахстане провоз наличных денежных средств через границу остается наиболее распространенным методом отправки денег домой [2]. Хотя, официально, в Казахстане все платежи и переводы средств, связанные с предпринимательской деятельностью, должны осуществляться через открытые банковские счета.

Выводы

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что основными препятствиями для снижения затрат на денежные переводы являются снижение рисков со стороны банков и эксклюзивное партнерство между национальными системами почтовых отделений и операторами денежных переводов. Эти факторы ограничивают внедрение более эффективных технологий в услугах денежных переводов, таких как приложения для Интернета и смартфонов, а также использование криптовалюты.

Высокие затраты, связанные с переводом денег по многим каналам денежных переводов, особенно для низкооплачиваемых работников, которые не имеют адекватного доступа к банковским услугам, уменьшают экономический эффект от миграции, в том числе для бедных домохозяйств в странах происхождения мигранта. Банки всегда были самыми дорогими каналами денежных переводов: в среднем они взимали в первом квартале 2019 года комиссию в 11%. В стремлении снизить риски отмывания денег международные банки-корреспонденты закрывают счета для операторов денежных переводов вместо того, чтобы управлять риском [3].

Почтовые службы являются вторыми после банков самыми дорогими каналами отправки, с тарифами свыше 7%. Комиссии за денежные переводы, как правило, включают дополнительное вознаграждение, поскольку национальные почтовые службы входят в эксклюзивное партнерство с операторами денежных переводов. Такая комиссия в среднем составляла 1,5%, но достигала 4% в некоторых странах.

Пересмотр эксклюзивных партнерских отношений и предоставление возможности новым игрокам действовать через национальные почтовые отделения, банки и телекоммуникационные компании поможет устранить входные барьеры, усилить конкуренцию, и снизит тарифы на денежные переводы.

Литература

1. Handbook for Improving the Production and Use of Migration Data for Development. – November 2017. – <https://www.knomad.org/publication/handbook-improving-production-and-use-migration-data-development-0>
2. Тодороки Э., Челик К., Холматов М. Альтернативные системы денежных переводов в Казахстане. – Июль 2011 года. Всемирный банк. – URL: [http://siteresources.worldbank.org/FINANCIALSECTOR/Resources/ARS-July2012\(Russian\).pdf](http://siteresources.worldbank.org/FINANCIALSECTOR/Resources/ARS-July2012(Russian).pdf)
3. Remittance prices worldwide. The World Bank – Issue 29, March 2019. – https://remittanceprices.worldbank.org/sites/default/files/rpw_report_march_2019.pdf
4. Роль систем «Хавала» и других аналогичных услуг в отмывании денег и финансировании терроризма. – Октябрь 2013. Доклад Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (FATF). – https://www.imolin.org/pdf/imolin/FATF_Study_on_Hawala_and_Similar_Service_Providers_RUS.pdf
5. Трансграничные переводы физических лиц (резидентов и нерезидентов)/ – Центральный банк РФ. – URL: <http://www.cbr.ru/statistics/default.aspx?Prtid=1g>
6. Alvarez Sandra Paola, Briod Pascal, Ferrari Olivier and Rieder Ulrike. Remittances: How reliable are the data? MIGRATION POLICY PRACTICE – Vol. V, Number 2, April 2015–June 2015. – https://publications.iom.int/system/files/pdf/mpp_issue_21.pdf
7. Balance of Payments and International Investment Position Manual (BPM6). – Last Updated: November 2013. – <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm>
8. Labour Migration, Remittances, and Human Development in Central Asia. – Central Asia Human Development Series.– 2015 by the United Nations Development Programme Regional Bureau for Europe and the Commonwealth of Independent States. – <https://www.undp.org/content/dam/rbec/docs/CAM&RHDpaperFINAL.pdf>

9. Lubambu K. The impacts of remittances on developing countries. – Directorate-general for external policies of the Union. European Parliament. – April 2014.– 80 pages. [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2014/433786/EXPO-DEVE_ET\(2014\)433786_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2014/433786/EXPO-DEVE_ET(2014)433786_EN.pdf)
10. Irving, Jacqueline; Mohapatra, Sanket; Ratha, Dilip. 2010. Migrant remittance flows: findings from a global survey of central banks (English). World Bank working paper; no. 194. Washington, DC: World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/850091468163748685/Migrant-remittance-flows-findings-from-a-global-survey-of-central-banks>
11. Kosse Anneke and Vermeulen Robert. Retail payments at a crossroads: economics, strategies and future policies. – ECB Working Paper 1683, June 2014.

DEVELOPMENT PROBLEMS OF MONEY TRANSFERS: TARIFFS, NEW PARTICIPANTS, INFORMAL TRANSFER CHANNELS

Krivoruchko S.V., Lopatin V.A., Dubova S.E.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article examines the problems of the development of cross-border remittances within the region, covering the former Soviet Union. The complexity of the analysis of this problem is there are channels of informal money transfers, an imperfect typology of money senders.

It is shown that in the countries formed on the territory of the former Soviet Union, there is a different degree of legalization of the market for cross-border money transfers, the level of non-cash money circulation and the shadow economy.

The analysis revealed a significant impact on the rates of money transfer systems such factors as the arrival of new participants and the functioning of informal transfer systems and highlighted a significant discrepancy in the ratio of outgoing and incoming transfers by country. In the conclusion, it is determined that the further development of the money transfer industry will be facilitated by the arrival of Fintech companies on the market, financial education and regulation adequate to risks.

Keywords: migrants, cross-border money transfers, payment systems, money transfer tariffs, money laundering, hawala.

References

1. Handbook for Improving the Production and Use of Migration Data for Development. – November 2017. – <https://www.knomad.org/publication/handbook-improving-production-and-use-migration-data-development-0>
2. Todoroki E., Chelik K., Kholmatov M. Alternative money transfer systems in Kazakhstan. – July 2011. The World Bank. – URL: [http://siteresources.worldbank.org/FINANCIALSECTOR/Resources/ARS-July2012\(Russian\)](http://siteresources.worldbank.org/FINANCIALSECTOR/Resources/ARS-July2012(Russian)).
3. Remittance prices worldwide. The World Bank – Issue 29, March 2019. – https://remittanceprices.worldbank.org/sites/default/files/rpw_report_march_2019.pdf
4. The role of Hawala systems and other similar services in money laundering and terrorist financing. – October 2013. Report of the Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF). – https://www.imolin.org/pdf/imolin/FATF_Study_on_Hawala_and_Similar_Service_Providers_RUS.
5. Cross-border transfers of individuals (residents and non-residents) / – Central Bank of the Russian Federation. – URL: <http://www.cbr.ru/statistics/default.aspx?Prtd=tg>
6. Alvarez Sandra Paola, Briod Pascal, Ferrari Olivier and Riederer Ulrike. Remittances: How reliable are the data? MIGRATION POLICY PRACTICE – Vol. V, Number 2, April 2015–June 2015. – https://publications.iom.int/system/files/pdf/mpp_issue_21.pdf
7. Balance of Payments and International Investment Position Manual (BPM6). – Last Updated: November 2013. – <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm>
8. Labour Migration, Remittances, and Human Development in Central Asia. – Central Asia Human Development Series.– 2015 by the United Nations Development Programme Regional Bureau for Europe and the Commonwealth of Independent States. – <https://www.undp.org/content/dam/rbec/docs/CAM&RHDpaperFINAL.pdf>
9. Lubambu K. The impacts of remittances on developing countries. – Directorate-general for external policies of the Union. European Parliament. – April 2014.– 80 pages. [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2014/433786/EXPO-DEVE_ET\(2014\)433786_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2014/433786/EXPO-DEVE_ET(2014)433786_EN.pdf)
10. Irving, Jacqueline; Mohapatra, Sanket; Ratha, Dilip. 2010. Migrant remittance flows: findings from a global survey of central banks (English). World Bank working paper; no. 194. Washington, DC: World Bank. <http://documents.worldbank.org/curated/en/850091468163748685/Migrant-remittance-flows-findings-from-a-global-survey-of-central-banks>
11. Kosse Anneke and Vermeulen Robert. Retail payments at a crossroads: economics, strategies and future policies. – ECB Working Paper 1683, June 2014.

Эволюция банковского дела в России

Уличкина Инна Александровна,

ассистент Департамента финансовых рынков и банков,
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации
E-mail: IUlichkina@fa.ru

В данной статье рассмотрены основные этапы возникновения и развития банковского дела в России. Особенности развития российских банков заключаются в том, что они возникли гораздо позже европейских. История европейских банков насчитывает много сотен лет. Хотя в целом механизм создания российских банков практически аналогичен европейскому. Но первые попытки, как правило, пресекались верховной властью. В дальнейшем же деятельность банков носила преимущественно сословный характер. Еще одна любопытная особенность функционирования российских банков состоит в организации ипотечного кредитования, весьма напоминающей современную, с государственным участием. Лишь с организацией Государственного Банка Российской Империи развитие банковского дела получает мощный импульс. В статье также отмечена традиционно государственная основа деятельности банков, что имеет место быть и в современной банковской системе Российской Федерации.

Ключевые слова: банковское дело, банки, ипотечное кредитование, дворянский банк, купеческий банк, народный банк, национализация, золотой запас.

Зарождение банковского дела в Древней Руси, как и во многих европейских странах, принято связывать с храмовыми хозяйствами. Еще в XIV–XVI вв. монастыри стали активно выдавать ссуды в рост. И, хотя ростовщичество подвергалось безусловному осуждению со стороны религии, это не мешало ряду священнослужителей становиться кредиторами.

Сохранившиеся документы дают нам определенные представления об основных особенностях монастырских ссуд. Так, в долг ссужались не только деньги, но и натуральные продукты (как правило, зерновые культуры). Интересен тот факт, что долг можно было не просто вернуть, но и «отработать» службой у кредитора. Сроки ссуд обычно не превышали одного года, а их погашение, как правило, осуществлялось в канун религиозных праздников. Что же касается заемщиков у монастырей, их категории были весьма разнообразными – от крестьян-холопов до представителей знати.

Подобная система монастырского кредитования сохранялась вплоть до XVII века. В то время появилась интересная особенность взимания процентов с должников. Формально в середине XVII века ростовщичество под проценты было запрещено церковными документами. Однако в случае несвоевременной уплаты долга заемщик должен был уплатить «неустойку» в размере 20% от суммы заемных средств.

Следует отметить и такой этап развития банковского дела в России, как создание некоего аналога первых официальных ломбардов. В 1729 году Петр I издал указ об организации Монетной конторы при денежных и монетных дворах [1]. Этому учреждению было разрешено выдавать займы населению под залог изделий из драгоценных металлов. Взимаемая плата была ниже, чем у ростовщиков, но все-таки довольно высокой – 8% годовых. Первоначально основными заемщиками являлись только придворные, т.е. особы, приближенные к царскому двору. Эта услуга достаточно быстро обрела популярность. Кредитование требовало дальнейшего расширения, и в 1733 году спектр операций Монетной конторы был расширен: Указом Анны Иоанновны было разрешено кредитовать не только под драгоценные металлы, но и под имущество купечества. Однако если классический ломбард полностью изымал заложенное имущество, то Монетная контора вычитала из залога лишь сумму долга, а остальное возвращала должнику [2].

Тем временем объемы ростовщительства в России все возрастали. Зачастую представители высших слоев населения, попавшие в затруднитель-

ное материальное положение, были вынуждены под залог своего имущества брать займы у иностранцев под 10–20% годовых. Естественно, что подобные займы являлись заведомо невозвратными. В результате к середине XVIII века заложенными оказались более 100 тыс. дворянских имений. Для того, чтобы предотвратить их отчуждение в пользу ростовщиков, на государственном уровне было принято решение о создании первых российских банков для дворян.

Итак, императрица Елизавета Петровна издала 1 мая 1753 года специальный Указ об учреждении государственных казенных банков для отдельных сословий. И, спустя год, в мае 1754-го, было официально объявлено о создании Петербургского и Московского Дворянских банков, которые подчинялись Сенату. Для купеческого сословия был создан Банк для поправления при Санкт-петербургском порте коммерции и купечества. Их главной целью было определено удовлетворение интересов отдельных сословий. Чтобы помочь им избавиться от гнета ростовщичества. В этой связи процентная ставка по ссудам была весьма щадящей для того времени – 6% годовых. Поэтому заемщики довольно охотно брали кредиты в данных банках. Но, к сожалению, распорядиться ими эффективно большинство из них так и не смогло.

Между тем выдаваемые в кредит суммы были весьма немалыми – от 500 до 10 тыс. рублей. Срок займа составлял не менее года и мог продлеваться до трех лет. Но в связи с тем, что заемщики не торопились отдавать долги, в 1759 году срок возврата был продлен до четырех лет, а уже в 1761 году – до восьми. Процент же был снижен с 6 до 4% годовых. После чего предполагалось начать процедуру реализации заложенного имущества. Но и это не помогло, кредиты по-прежнему не возвращались.

Таким образом следует констатировать, что дворянским банкам не удалось в полной мере решить проблему долгов помещиков. Запросы последних все возрастали, а в кассах банков, в условиях Семилетней войны, денег катастрофически не хватало. Одна проблема проистекала из другой: несвоевременный и не в полном объеме возврат заемных средств приводил к невозможности выплаты процентов по вкладам, как и возврата самих вкладов. Это вызывало крайнее неудовольствие знатных вельмож, державших свои средства на банковских депозитных счетах.

Стала очевидной необходимость реформирования как самих дворянских банков, так и особенностей их деятельности. Однако этот вопрос в силу ряда причин (военные действия, засухи, неурожай и проч.) довольно долго откладывался. И лишь в 1786 году было принято решение о преобразовании дворянских банков в единый Заемный банк, а также и об учреждении Ассигнационного банка. Через год, уже при правлении Павла I, был основан Вспомогательный банк для дворян, организованный по модели прусских земельных банков. Этот банк получил право эмиссии 5-ти процентных

банковских билетов, которыми выдавались долгосрочные ссуды сроком на 25 лет под 6% годовых. Примечательно, что в течение первых пяти лет заемщики уплачивали банку только проценты, и лишь в последующие годы начиналось погашение кредита. Также заемщики должны были сразу при получении ссуды внести в банк 8% от ее суммы. То есть, по сути, Вспомогательный банк стал первым государственным ипотечным банком Российской империи.

Однако вследствие низкого доверия населения к банковским билетам, а также некоторым злоупотреблениям руководства банка, его деятельность была признана неэффективной. В 1799 году банк прекратил выдачу ссуд, а уже в 1802-м был фактически ликвидирован путем присоединения к Заемному банку.

Что же касается Купеческого банка (назовем его так), то основанием его учреждения стала необходимость выдачи небольших краткосрочных кредитов для поддержания торговых операций тем купцам, которые не имели доступа к финансированию через вексельное обращение. Кредиты также выдавались под 6% годовых, но на срок не более полугода. Обеспечением служили как товарные векселя, так и различные ценности. Однако купцы сочли недостаточным срок кредита, не позволяющий, по их мнению, завершить торговый оборот по отдельным сделкам. В результате срок ссуды был увеличен до одного года с возможностью пролонгации в случае возникновения неких затруднений при завершении торговой сделки.

Купеческий банк испытывал похожие трудности с возвратом кредитов, в связи с чем не смог восстановить свой капитал, который на этапе открытия составил 200 тыс. рублей. Из них 193 тыс. были розданы в качестве кредитов, но многочисленные пролонгации привели к значительному ухудшению положения банка. В результате в 1764 году было решено не упразднить Купеческий банк, но осуществить его слияние с Коммерц-коллегией. Однако сумма долгов банка оказалась настолько огромна, что слияние не помогло даже выплатить жалованье его служащим. Купеческий банк не был ликвидирован в 1782 году.

Его преемником считается Государственный коммерческий банк, созданный для кредитования промышленности и торговли в 1817 году. Его капитал был определен в размере 30 млн рублей и формировался из акций номиналом в 1 тыс. рублей. Таким образом банк по форме собственности был задуман как акционерный. Однако по факту капитал банка был сформирован из средств Ассигнационного банка. То есть Коммерческий банк стал банком со 100%-ным государственным участием.

Коммерческий банк приступил к своей деятельности с начала 1818 года. Он выполнял весь спектр классических банковских операций: выдачу ссуд под залог товаров, учет векселей, прием вкладов, осуществление денежных переводов и даже депозитарные операции с уплатой комис-

сионного вознаграждения. Поскольку основная направленность деятельности банка была связана с кредитованием купечества, то главной операцией стал учет векселей. Учитывались векселя как российских подданных, так и иностранцев, имеющих российское подданство. Главное условие – они должны были заниматься осуществлением торговых операций или владеть российскими заводами и фабриками. Основным критерием служила надежность заемщика.

В течение срока деятельности Коммерческого банка была создана его региональная филиальная сеть. В её составе насчитывались 7 контор, находящихся в наиболее крупных городах, и 4 временных отделения. Необходимость их создания объяснялась спецификой экономики российских регионов.

Несмотря на стратегическую цель деятельности Коммерческого банка, заключающуюся в стимулировании экономического развития России путем расширения доступного кредитования, спустя несколько лет сложилась следующая ситуация. На депозитных счетах банка продолжали накапливаться средства, но ссудные операции и учет векселей все сокращались. Это свидетельствовало о слабом инвестиционном потенциале российской экономики. Банк кредитовал в основном крупных купцов, имевших серьезные производства, связанные с металлургической, текстильной промышленностью. Более же мелкие торговцы по-прежнему испытывали трудности в привлечении заемных средств.

К тому же средства банка очень часто отвлекались на государственные нужды: проведение денежных реформ, пополнение средств государственной казны, обеспечение государственных денежных знаков.

Как и рассматриваемые нами выше государственные банки, Коммерческий банк уже с самого начала своей деятельности столкнулся с проблемой невозврата ссуд. К 1828 году это явление приняло угрожающие масштабы. В результате Коммерческий банк был вынужден прекратить учет векселей и создать при банке новое структурное подразделение – Временное отделение для взыскания по протестованным векселям, которое существовало до 1860 года.

Подводя итоги вышесказанному, мы можем отметить, что деятельность первых банков в России была направлена лишь на обслуживание интересов определенных сословий. Банки не были коммерческими в полном понимании, поэтому и эффективность их деятельности была крайне низка. В то же время кредитные учреждения, о которых речь шла выше, осуществляли классические банковские операции. Это позволяет нам считать данные банки основой для формирования российской банковской системы.

Вместе с тем в России начали свое развитие и другие кредитные учреждения – городские общественные банки, общества взаимного кредитования, городские ипотечные банки, земские банки, городские коммерческие банки, банковские

конторы вексельного производства, частные банкирские дома, сберегательные кассы и др. Их особенностью явилось то, что впервые управление данными кредитными учреждениями было передано органам местной власти. Кроме того, произошло значительное расширение их клиентуры.

Во второй половине XVIII века в России происходят изменения в региональной структуре экономической системы. Это связано с развитием внешней торговли, обусловленным особым географическим положением определенных территориальных единиц. Также нельзя не отметить активизацию развития промышленности и сельского хозяйства в этих регионах, катализатором которой и явилась внешняя торговля.

Становится понятно, что такие города нуждаются в децентрализации финансового управления. И первопроходцем на этом пути стала Астрахань, где еще в 1764 году был создан первый региональный банк – Астраханский коммерческий банк. Его основной целью стало кредитование местного купечества, занимающегося внешней торговлей. Ссуды выдавались на аналогичных условиях – на срок до одного года под 6% годовых. Кроме того, банк являлся своего рода агентом правительства во исполнение его распоряжений в регионе.

Еще одним кредитным учреждением, открытым в Астрахани в 1786 году, стал Приказ общественного призрения. Его основными функциями являлись финансирование образования и здравоохранения, благотворительность. Также учреждение действовало, как губернский ипотечный банк.

Но наибольший импульс развитие банковского дела в России получает при правлении царя-либерала Александра II, начиная с 1860 года. Согласно царскому указу, на основе реорганизации Государственного коммерческого банка в означенном году был создан Государственный банк Российской империи. В этот период Россия вступает в начальную фазу развития капитализма. Изменение экономической ситуации потребовало коренного реформирования всей банковской системы, которая должна была соответствовать новым целям экономической политики страны. Начинается процесс постепенной ликвидации дореформенных банков. Главная роль при этом отводится как раз Государственному банку.

Первоначальный уставный капитал Государственного банка составил 15 млн рублей, которые были выделены из казны. В качестве одной из основных целей деятельности Государственного банка, указанной в его Уставе, провозглашалось краткосрочное кредитование промышленности и торговли. Банк стал одним из основных субъектов экономической политики России. При его участии осуществлялось финансирование казны, а также поддержка созданных позднее Дворянского земельного банка и Крестьянского поземельного банка. Деятельность свою Госбанк осуществлял через сеть контор и отделений, а также руководил банковскими операциями, осуществляемыми в казначействах.

Государственный банк стал основным правительственным органом, формирующим новую банковскую систему России. После его создания активно стали открываться акционерные коммерческие банки и Общества взаимного кредита. Его дореволюционное функционирование можно условно разделить на два этапа. Первый продолжался вплоть до 1894 года. В этот период Государственный банк фактически находился в подчинении Министерства финансов и выполнял ряд его функций. Вторым этапом была связана с проведением глобальной денежной реформы, вошедшей в историю под названием «Денежная реформа Витте». Ее основной целью являлся переход к денежной системе золотомонетного стандарта (золотой монометаллизм). Реформа началась в 1895 году и продлилась два года. В ее ходе был изменен Устав Государственного банка, в котором последнему было предоставлено исключительное право эмиссии денежных средств [5].

Переход к золотому стандарту способствовал значительному усилению экономической мощи России. Бурными темпами развивалась промышленность и сельское хозяйство, значительно активизировалась внешняя торговля. Однако изменение мировой конъюнктуры в 1899 году привело к возникновению некоторых кризисных явлений в российской экономике. В связи с этим Государственный банк был вынужден увеличить учет векселей и выдачу ссуд, что привело к сокращению золотого запаса на 300 млн рублей. Последующие годы стали достаточно сложными для банковской системы страны. Однако грамотные действия Государственного банка, а также иностранный заем на сумму в 100 млн рублей позволили удержать ситуацию и не допустить глобального финансового кризиса.

Госбанк Российской империи накануне Первой мировой войны стал одним из самых влиятельных европейских банков, тесно сотрудничал с крупнейшими иностранными кредитными учреждениями.

Забегая несколько вперед, отметим, что история Государственного банка Российской империи закончилась в революционном 1917 году. 27 декабря 1917 года ВЦИК ВКПБ издал декрет «О национализации банков». Имущество и активы всех кредитных учреждений были переданы в собственность преобразованного Государственного банка. В стране была введена монополия на банковскую деятельность.

Вернемся же к разговору о частных дореволюционных кредитных учреждениях, которые стали создаваться в России после проведения «императорской» банковской реформы. Первый акционерный коммерческий банк – «Санкт-Петербургский коммерческий банк» – был учрежден в Санкт-Петербурге в 1864 году. Затем частные коммерческие банки были основаны в Москве, а также и в других российских регионах. И уже к концу 1870-х годов их число достигло почти 40. Следует отметить, что банки создавались с разрешения правительства. Их деятельность осуществлялась

под строгим контролем Министерства финансов и Государственного банка, что, впрочем, не мешало банкам осуществлять биржевые спекуляции. В том числе и по этой причине в 1875 году произошло первое банкротство частного коммерческого банка. Этот факт заставил правительство ужесточить процедуру открытия банков, ограничить их количество. Государство в лице своих органов стало жестче контролировать деятельность банков на биржевом рынке, а также курс рубля и ценных бумаг. Ограничения на открытие новых банков законодательно были сняты лишь в 1883 году. Однако тем же законом были введены некоторые ужесточения в деятельности банков, касающиеся числа учредителей, суммы вкладов, размеров кредита одному заемщику и т.д.

Еще одной формой частных кредитных учреждений служили вышеупомянутые Общества взаимного кредита (ОВК), деятельность которых была основана на принципах кредитной кооперации. Основными участниками таких обществ становились предприниматели, не имеющие достаточных средств для обращения в частные банки. К 1913 году их число превысило 1 тыс., а сумма активов приближалась к 900 млн рублей.

Особенно следует отметить развитие ипотечного кредитования в России. В 1861-м году в Санкт-Петербурге было открыто первое ипотечное общество, выдававшее кредиты на строительство и ремонт жилья. В последующие годы подобные общества были созданы и в других городах.

Отдельной частью кредитной реформы стало упрощение учреждения городских общественных банков. Благодаря этой мере только за два года (с 1862 по 1864 г.) было создано 55 таких банков. Их основными кредитными операциями стала выдача ломбардных, коммерческих и ипотечных ссуд. Существенным прорывом в области развития ипотечного кредитования стало образование в 1866 году первого общероссийского ипотечного учреждения – Общества взаимного поземельного кредита. Общество выдавало довольно-таки дешевые ипотечные ссуды под 5% годовых сроком на беспрецедентные 56 лет.

Получившие освобождение, бывшие крепостные остро нуждались в приобретении земли, однако данный процесс сдерживался отсутствием у них необходимых средств. Вопрос создания ипотечного банка для крестьян решался на государственном уровне. После длительных споров было принято решение об учреждении Крестьянского поземельного банка. Соответствующий указ был подписан в 1882 году Александром III. Банк находился в ведении Министерства финансов, финансовую поддержку ему оказывал Государственный банк. Примечательно, что деньги выдавались напрямую продавцам земли. Выдача кредитов непосредственно крестьянам, как правило, не осуществлялась.

Окончательно государственная система ипотечного кредитования была сформирована в 1885 году, когда был создан Дворянский земель-

ный банк. Основной целью его деятельности была выдача ссуд помещикам под залог имений для предотвращения продажи недвижимости с торгов.

Итак, отметим, что к концу XIX века все российские кредитные учреждения имели три основные формы собственности: государственные, общественные и частные. К крупнейшим государственным банкам относились Государственный банк, Дворянский земельный банк, Крестьянский поземельный банк. Общественные банки организовывались различными сословиями, как правило в акционерной форме или в форме обществ. Частные банки могли учреждаться как отдельными лицами, так и различными сообществами. Всего же перед началом 1914 года в России насчитывалось около 600 кредитных учреждений, имеющих почти в три раза больше отделений.

В целом сложившаяся банковская система до революционной России оценивалась как высоко развитая. Кредитные учреждения выполняли весь спектр традиционных банковских операций, участвовали в биржевых торгах. Складывались крупные банковские монополии при одновременно быстром росте числа региональных банков.

После Октябрьской революции 1917 года ситуация в банковской сфере значительно изменилась. Установив контроль над деятельностью Государственного банка, большевики взяли за реорганизацию банковской системы. В декабре 1917 года был принят Декрет Совета Народных Комиссаров «О ликвидации Дворянского земельного банка и Крестьянского поземельного банка». Принадлежащие им недвижимость и имущество передавались местным органам власти и крестьянам. Вскоре был издан уже упомянутый выше Декрет «О национализации банков», которым объявлялась государственная монополия на банковское дело. В Декрете указывалось, что в целях «служения народу» все коммерческие банки, общества взаимного кредита, земельные банки и банкирские дома подлежат слиянию с единым народным банком – Государственным банком. И с января 1918 года бывший Государственный банк получил официальное название Народный банк Российской республики, а после – Народный банк РСФСР.

Все собственники акций банков под угрозой ареста обязаны были сдать ценные бумаги в отделения Государственного банка. Слияние и объединение банков было завершено в августе 1921 года. На единый баланс были занесены активы 240 банков в сумме 12782 млн рублей.

Одновременно с Декретом о национализации был издан Декрет о ревизии банковских сейфов (ячеек). Изъятые денежные средства подлежали зачислению на счета их владельцев. А драгоценные металлы конфисковывались в общегосударственный золотой фонд.

Любопытный факт: несмотря на серьезную реорганизацию банковской системы, формально Народный банк РСФСР вплоть до своего упразднения функционировал на основе Устава 1894 года.

Реорганизация Народного банка РСФСР началась с процесса его слияния с органами казначейства. В 1920 году функции Народного банка были переданы финансовым отделам народных советов рабочих и крестьян. А сам он был ликвидирован.

На основе созданных структур в 1921 году в составе Наркомата финансов создается Государственный банк РСФСР. В его уставе подчеркивалось, что основными целями является кредитование рабочих и крестьян, обеспечение товарооборота денежными средствами, а также концентрация всего денежного оборота в едином органе денежной власти. Так была заложена монополия банковского дела в России, а впоследствии и в СССР, продлившаяся вплоть до начала банковских реформ 80-х годов XX века.

Для стабилизации денежного обращения в стране в 1922 году начинается денежная реформа, идеологом которой был Народный комиссар финансов РСФСР Г.Я. Сокольников. Реформа проходила в два этапа и завершилась в 1924 году. Результатом стали: масштабная деноминация, выведение из обращения всех купюр прежних выпусков, включая и царские деньги. Госбанк получил право эмиссии собственных банкнот, на четверть обеспеченных золотом.

В 1923 году Госбанк РСФСР был преобразован в Госбанк СССР, просуществовавший вплоть до 1990 года. Так началась длительная история существования одноуровневой банковской системы.

Госбанк СССР в 1923 году начал чеканить золотые монеты – червонцы. Монета использовалась, главным образом, для международных сделок. Ее обращение на зарубежных биржах по золотому паритету позволило существенно укрепить экономическое положение советской страны на международной арене. Однако в 1926 году обращение червонца было прекращено.

Первый устав Госбанка СССР был принят в 1929 году. Его основные положения вполне соответствовали функциям центральных банков. В дальнейшем перечень операций Госбанка был расширен. Ему в полном объеме была передана функция кассового исполнения бюджета, организация системы безналичных расчетов, организация инкассации и расчетно-кассового обслуживания, а также проведение операций с драгоценными металлами и иностранной валютой.

Сложные времена для Госбанка СССР, как и для всей страны, наступили с началом Великой отечественной войны. Однако четко выстроенная система управления позволяла Госбанку стабильно выполнять свои обязанности, касающиеся военных расходов, причем без серьезного ущерба для остальных отраслей промышленности.

Безусловно, рост военных расходов требовал значительных объемов дополнительной эмиссии. За время войны денежный оборот возрос в четыре раза при одновременном падении товарного оборота. В результате советский рубль в послевоенное время оказался значительно обесценившимся. К тому же, в качестве одного из инструментов

экономической войны фашисты использовали колоссальный вброс фальшивых денег на территорию СССР. Кроме того, в стране функционировала карточная система продовольственного обеспечения.

Все эти и многие другие факторы послевоенного времени потребовали проведения денежной реформы, которую Госбанк СССР под началом Министерства финансов провел в 1947 году. Была проведена деноминация (обмен старых купюр на новые в соотношении 10:1), переоценка вкладов [4]. Также стране удалось в короткие сроки полностью избавиться от карточной системы. Данная реформа считается одной из самых эффективных в истории страны.

В 1949 году была принята вторая редакция Устава Госбанка СССР [3]. В нем официально закрепляется его статус, как единого эмиссионного и расчетного центра, а также, как банка краткосрочного кредитования. А в 1954 году Госбанк СССР был выведен из состава Минфина.

В результате проведения кредитной реформы к 1960 году сложилась следующая структура кредитной системы СССР. Во главе ее стоял Госбанк СССР. Также в систему входили Стройбанк СССР и сеть государственных трудовых сберегательных касс, которые в 1963 году также были переданы в подчинение Госбанка.

В 1961 году в стране вновь произведена деноминация. Изменено также и золотое содержание рубля. Курс рубля составил 90 копеек за 1 доллар США. Выпущены денежные знаки нового образца.

Для обслуживания международного сотрудничества в СССР были учреждены два банка: в 1963 году – Международный банк экономического сотрудничества для краткосрочного кредитования социалистических стран, а также Международный инвестиционный банк для долгосрочного и среднесрочного кредитования капитальных вложений социалистических стран.

Дальнейший период развития банковской системы СССР принято отождествлять с эпохой застоя. Почти два десятка лет в системе не происходило существенных изменений. К примеру, в 1980 году была принята третья редакция Устава, однако, существенных изменений он не содержал.

Банковская реформа началась в 1987 году (как, впрочем, и общая перестройка в стране). Были реорганизованы существующие банки и созданы новые. К ним относятся, прежде всего, пять крупнейших коммерческих банков – Промстройбанк, Агропромбанк, Внешторгбанк, Сбербанк, Жилсоцбанк. Годом позже начинают появляться первые акционерные коммерческие банки. Процесс приобрел чрезвычайно активный характер. Однако собственный капитал был, как правило, весьма невелик. И вместо того, чтобы принимать участие в развитии экономики, основной сферой деятельности таких банков стали спекуляции и вывод наличных денег с банковских счетов.

Последний, Устав Госбанка СССР был принят в 1988 году. В этой редакции его задачи были рас-

ширены и дополнены. В частности, появилась задача автоматизации системы управления банковскими операциями, а также повышение эффективности использования общегосударственных кредитных ресурсов. В 1992 году Госбанк СССР был упразднен, а Банк России признан единым эмиссионным центром на территории Российской Федерации.

В результате стремительных изменений, происходящих в стране, так же быстро менялось и банковское законодательство. В 1990 году Председатель Верховного Совета РСФСР Б.Н. Ельцин подписал Постановление «О Государственном банке РСФСР и банках на территории республики». В нем предусматривалась подготовка к созданию двухуровневой банковской системы. 2 декабря 1990 года были приняты два основополагающих закона, регулирующих функционирование рыночной банковской системы РСФСР: закон «О Центральном банке РСФСР (Банке России)» и закон «О банках и банковской деятельности».

Данные законы не были совершенны с современной точки зрения, и в дальнейшем подвергались неоднократной редакции. Однако именно в этих законах и было закреплено верховенство либеральных рыночных реформ в денежно-кредитной сфере, утверждено многообразие собственности на банки, определен принцип разграничения ответственности государства и банков за деятельность друг друга.

В частности, в законе «О Центральном банке (Банке России)» был определен его уникальный статус, как единого эмиссионного центра. Провозглашен принцип его независимости от государства. Определены основные цели деятельности и функции. Разъяснен порядок регулирования деятельности коммерческих банков. В законе же «Банках и банковской деятельности» разъяснялся порядок лицензирования банков, процедура отзыва лицензии. Приводился перечень основных банковских операций и банковских сделок.

Таким образом, регулирующие банковскую сферу законы, принятые в 1990 году, сформировали основу рыночной двухуровневой банковской системы современной России.

Литература

1. ПСЗ. Собрание первое. Т. 9. No 6300. С. 6–7.
2. Бугров, А.В. Казенные банки в России: 1754–1860 гг / А.В. Бугров // Интер-Крим-пресс.– 2017. – С. 510.
3. Официальный сайт Банка России. По страницам архивных фондов Центрального Банка Российской Федерации // Издание Банка России. Выпуск № 17. –2016. – с. 8–9 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48217/ArchivalFonds_017.pdf
4. Нуреев, Р.М. Денежная реформа 1947 года и ее роль в восстановлении народного хозяйства СССР: к 100-летию Финансового универ-

ситета: монография / Нуреев Р.М., Эскиндаров М.А., под ред. – Москва: KnoРус, 2019.– 321 с. – ISBN978–5–406–06802–1. – URL: <https://book.ru/book/930676> (дата обращения: 20.06.2020). – Текст: электронный.

5. Витте С.Ю. Воспоминания: в 3-х т. Т. 1. М.: Изд-во соц.-экон. литературы, –1960. – с. 556.

BANKING EVOLUTION IN RUSSIA

Ulichkina I.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

This article discusses the main stages of the emergence and development of banking in Russia. Features of the development of Russian banks are that they arose much later than European ones. The history of European banks dates back many hundreds of years. Although in general, the mechanism for creating Russian banks is almost similar to the European one. But the first attempts, as a rule, were suppressed by the supreme power. In the future, the activities of banks was mainly of a class character. Another interesting feature of the functioning of Russian banks is the organization of mortgage lending, which is very reminiscent of modern with state participation. Only with the organization of the State Bank of the Russian Em-

pire does the development of banking receive a powerful impetus. The article also notes the traditionally state basis for the activities of banks, which takes place in the modern banking system of the Russian Federation.

Keywords: banking, banks, mortgage lending, noble bank, merchant bank, public bank, nationalization, gold reserve.

References

1. PSZ. The first edition. Т. 9.No. 6300.P. 6–7.
2. Bugrov, A.V. State-owned banks in Russia: 1754–1860 / A.V. Bugrov // InterCrim-press.– 2017. – P. 510.
3. Official website of the Bank of Russia. On the pages of archival funds of the Central Bank of the Russian Federation // Edition of the Bank of Russia. Issue No. 17. 2016. – from. 8–9 [Electronic resource]. – Access mode: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48217/ArchivalFonds_017.pdf
4. Nureyev, R.M. Monetary reform of 1947 and it's role in restoring the national economy of the USSR: to the 100th anniversary of the Financial university: monograph / Nureyev R.M., Eskindarov M.A., ed. – Moscow: KnoРус, 2019.– 321 p. – ISBN978–5–406–06802–1. – URL: <https://book.ru/book/930676> (accessed: 20.06.2020). – Текст: electronic.
5. Witte S. Yu. Memoirs: in 3 volumes. Т. 1. М.: Izd-vo soc.-e'kon. lit-ry', –1960. –P. 556.

Оценка подверженности российских компаний финансового и нефинансового сектора процентному риску

Цуканов Андрей Владиславович,

студент, факультет финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: tsukanov.andrey.777@mail.ru

Анненская Наталья Евгеньевна,

кандидат экономических наук, доцент, Департамент финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: nannenskaya@gmail.com

Статья посвящена обзору исторического развития теории процентного риска, рассмотрению существующих практик его оценки. В статье рассмотрены историческое развитие и методы дюрационного анализа, в том числе модифицированная дюрация, выпуклость, величины М-абсолют и М-квадрат, а также дюрационный вектор. Кроме того, в статье приведен механизм проведения ГЭП-анализа, перечислены альтернативные способы измерения подверженности процентному риску компании. Автором предложен индекс чувствительности в качестве нового индикатора для оценки подверженности процентному риску как более легкая и адекватная в употреблении для компаний нефинансового сектора альтернатива приведенным выше практикам, рассмотрена методика его расчета. В рамках работы была проведена апробация данного индекса на примере российских компаний финансового и нефинансового сектора.

Ключевые слова. Банки, процентная ставка, процентный риск, дюрация, ГЭП-анализ, активы, обязательства, денежный поток, индекс чувствительности, заемный капитал.

Процентный риск является важной и неотъемлемой частью рыночного риска, а управление им – неотъемлемая составляющая системы риск-менеджмента. Базельский комитет по банковскому надзору уделяет огромное внимание данному виду риска, обязывая, посредством центральных банков, отслеживать, контролировать и защищаться от него в соответствии с выбранной стратегией, аппетитом к риску. Несмотря на более чем столетнюю историю развития теории процентной ставки и процентного риска, наибольшая доля существующих величин подходит главным образом для измерения подверженности процентному риску компаний финансового сектора. К тому же данные методы являются достаточно трудоемкими для проведения агрегированных исследований макроуровня.

В первой части данной статьи рассматриваются наиболее популярные методы для оценки величины подверженности процентному риску с историческими отсылками к первоисточникам. Во второй части в качестве величины оценки подверженности предлагается взять индекс чувствительности к процентному риску, приводится методология его расчета, проводится исследование на примере компаний российского рынка.

Большим блоком в теории процентного риска является теория дюрации. Одну из наиболее значимых работ в рамках данной тематики написал Маклей Ф.[16]. В рамках данной публикации авторы предложили использовать показатель как дюрации для определения среднего срока жизни набора денежных потоков (в качестве объекта исследования выбраны облигации). К данному показателю также в параллельных работах обратились Хикс Дж.[12], Самуэльсон П.[19, с. 16–27] и Рэдингтон Ф.[18], преследуя различные цели (см. формулу 1).

$$D = \frac{\sum_{i=1}^T \frac{t^* CF_t}{(1+y)^t}}{\sum_{i=1}^T \frac{CF_t}{(1+y)^t}}, \quad (1)$$

где D – дюрация,

y – ставка дисконтирования,

CF_t – денежный поток в момент времени t ,

t – момент выплаты денежного потока,

T – момент времени выплаты последнего денежного потока.

Дальнейшее развитие показателя дюрация можно выразить в появлении такого показателя, как модифицированная дюрация, что можно увидеть в работе Маутца Д., Ричи Н. и Сэклей В.[17].

Связь изменения цены актива или обязательства и изменения процентной ставки через величину модифицированной дюрации (D^*) стала основой для изучения и практического применения данной категории (см. формулы 2, 3).

$$D^* = \frac{D}{1+y}, \quad (2)$$

$$\frac{\Delta P}{P} = -D^* \cdot \Delta y, \quad (3)$$

где ΔP – абсолютное изменение цены актива или обязательства,

P – цена актива или обязательства,

Δy – изменение величины процентной ставки.

Следует понимать, что данная зависимость может не давать точных результатов при существенных изменениях процентной ставки [17]. Данный факт обоснован тем, что изменение процентной ставки влияет не только на Δy , но и на саму величину модифицированной дюрации (D^*) через коэффициент дисконтирования; зависимость цены от изменения процентной ставки имеет нелинейный характер. Таким образом вводится понятие выпуклости. Если дюрация представляет собой производную первого порядка, то выпуклость (convexity) (C) является производной второго порядка (см. формулы 4, 5) [15].

$$D = -\frac{1}{P} \frac{dP}{dy}, \quad (4)$$

$$-\frac{d^2 P}{dy^2}, \quad (5)$$

Общая зависимость изменения цены от изменения ставки выглядит следующим образом (см. формулу 6):

$$\frac{\Delta P}{P} = -D \Delta y + \frac{1}{2} C (\Delta y)^2, \quad (6)$$

В литературе также встречаются предложенные Фонгом Г. и Васичеком О. (1983, 1984), Фонгом Г. и Фабозци Фр. (1985) и Лэйсей Н. и Навалкой С. (1996) М-абсолютные и М-квадратные модели, представляющие собой линейные трансформации формулы выпуклости (см. формулы 7, 8) [9].

$$M^2 = \frac{\sum_{i=1}^T \frac{(t-H)^2 * CF_t}{(1+y)^t}}{\sum_{i=1}^T \frac{CF_t}{(1+y)^t}}, \quad (7)$$

$$M^A = \frac{\sum_{i=1}^T \frac{|t-H| * CF_t}{(1+y)^t}}{\sum_{i=1}^T \frac{CF_t}{(1+y)^t}}, \quad (8)$$

где M^2 – М-квадрат, M^A – М-квадрат,

y – ставка дисконтирования,

CF_t – денежный поток в момент времени t ,

t – момент выплаты денежного потока,

T – момент времени выплаты последнего денежного потока,

H – горизонт планирования портфеля.

Величины М-квадрат и выпуклость дают одинаковое представление о рискованности портфеля, но, если выпуклость подчеркивает изменение доходности портфеля при больших и параллельных смещениях кривой процентных ставок, то М-квадрат показывает подверженность риску портфеля при изменениях в наклоне данной кривой.

Модель М-абсолют была предложена как самостоятельная модель для защиты от риска непараллельного изменения в кривой доходности (в отличие от модели М-квадрат, где требуется расчет как величины дюрации, так самой М-квадрат).

В качестве более сильного способа защиты от процентного риска (от изменений во всех параметрах формы кривой доходности таких, как высота, наклон, кривизна) в литературе предлагается использовать показатель дюрационный вектор – набор дюраций различного порядка (см. формулу 9).

$$D(m) = \sum_{i=1}^N t^m * w_t, \text{ для } m = 1, 2, 3, \dots, Q, \quad (9)$$

где D – дюрация,

m – порядок (где Q – максимум равный от 3 до 5),

t – моменты проведения платежей,

w – вес приведенной стоимости данного момента.

Существуют и альтернативные способы измерения процентного риска. По Хоупту Дж. и Райту Д. [14, с. 115–128] они выглядят следующим образом:

1. Стабильность величины отношения чистого процентного дохода к средней величине активов.
2. Проведение симуляции и измерение волатильности стоимости компании в результате изменения процентной ставки.
3. Использование переоценочных таблиц. В рамках данного метода активы, обязательства и внебалансовые инструменты распределяются исходя из времени, оставшегося до следующей переоценки или конца жизни. После чего происходит суммирование активов и обязательств в рамках каждой временной категории. Подобным образом можно проследить влияние процентного риска на доходы банка. Для того, чтобы оценить влияние в целом на банк, различным временным интервалам могут быть присвоены веса для дальнейшего взвешивания всех интервалов и понимания суммарного гэта. Данный метод лег в основу ГЭП-анализа и систему оценки величины процентного риска Базельского комитета (см. формулы 10, 11) [11, с. 40–50].

$$GAP_t = \sum_{i=1}^N A_t - \sum_{i=1}^N L_t, \quad (10)$$

где GAP_t – ГЭП временного промежутка t ,

$\sum_{i=1}^N A_t$ – сумма стоимостей активов, зависящих от изменения ставки процента промежутка t ,

$\sum_{i=1}^N L_t$ – сумма стоимостей обязательств, зависящих от изменения ставки процента промежутка t .

$$GAP = \sum_{t=1}^N w_t * GAP_t, \quad (11)$$

где GAP – суммарный ГЭП,

w_t – вес временного промежутка t (в некоторых случаях наличие весового коэффициента не наблюдается).

Дюрационный и ГЭП-анализы являются достаточно трудоемкими, к тому же их применимость главным образом направлена на компании финансового сектора, в большей степени на банки. В связи с этим для оценки подверженности как кредитных, так и не кредитных организаций предлагается использовать в качестве оценки подверженности процентному риску индекс чувствительности, рассчитываемый как максимальная доверительная вероятность, при которой коэффициент регрессионного уравнения при показателе, связанный со ставкой, является статистически значимым (t-статистика) (в практике статистически значимым принято считать коэффициент при показателе, если модуль отношения значения коэффициента к его ошибке больше критического значения статистики Стьюдента, взятого при определенном уровне доверительной вероятности). Чем данная вероятность (индикатор) больше, тем больше данная подверженность.

В качестве гипотезы следует предположить, что индекс чувствительности будет иметь высокую корреляцию с величиной доли обязательств в активах, основным генератором процентного риска для компании.

Таблица 1. Статистика переменной при процентной ставке

	Общее	Банк	ИТ	Метал	Нефтегаз	Ритейл	Сеть	Энергия
Переменная	-0.431	-0.214	0.422	-0.677	-1.292	0.700	0.800	-0.164
Ошибка переменной	0.266	0.074	1.037	0.645	0.624	0.390	0.946	0.374
t-статистика	1.620	2.907	0.407	1.049	2.070	1.794	0.846	0.440
Индекс чувствительности	0.946	0.997	0.654	0.850	0.979	0.959	0.792	0.669

Ожидаемо, что наибольший индикатор чувствительности оказался у банковского сектора, подверженного процентному риску во всех частях баланса. На втором и третьем местах расположились нефтегазовый сектор и ритейл. В целом общая подверженность всех компаний находится на достаточно высоком уровне.

Во всех исследованиях всегда подчеркивается роль заемного капитала/обязательств в подверженности процентному риску. В рамках данного исследования связь этого коэффициента и индекса чувствительности является достаточно сильной, коэффициент корреляции находится на уровне

В ходе доказательства гипотезы авторами рассматривались данные компаний 7 различных отраслей российского рынка (банки, информационные технологии, металлургия, нефтегазовая сфера, ритейл, компании мобильной связи, компании энергетической сферы), котирующиеся на Московской Бирже, за период с 2012 по 2019 года.

В качестве характеристики компаний, объясняемой переменной была выбрана рентабельность активов (ROA). Формула расчета рентабельности активов выглядит следующим образом (см. формулу 12).

$$ROA = \frac{\text{Прибыль компании}}{\text{Активы компании}}. \quad (12)$$

В качестве 2 объясняющих переменных были взяты среднегодовая доходность индекса Московской Биржи и среднегодовая доходность годовых ОФЗ, коррелирующая со среднегодовой ключевой ставкой с корреляцией в 97%, но имеющая большую историю (ключевая ставка стала основной с сентября 2013 года).

Регрессионная модель в рамках исследования выглядит следующим образом (см. формулу 13).

$$ROA = b_1 I + b_2 r + b_0 + \mu, \quad (13)$$

где ROA – рентабельность активов,

I – среднегодовая доходность индекса Московской Биржи,

b_1 – коэффициент при среднегодовой доходности индекса Московской Биржи,

r – среднегодовая доходность годовых ОФЗ,

b_2 – коэффициент при среднегодовой доходности годовых ОФЗ,

b_0 – свободный коэффициент,

μ – остаточная ошибка.

Модель строилась в разрезе компаний и годов (табл. 1).

66%. Из общей логики выбыл только нефтегазовый сектор. Если исключить данную отрасль, коэффициент корреляции составляет 94%.

Таким образом в рамках данной статьи были рассмотрены наиболее популярные методы оценки подверженности процентному риску компаний, которыми являются дюрационный и ГЭП-анализы. Кроме того, в качестве альтернативы был предложен индикатор чувствительности, методология его расчета. Индикатор чувствительности показал высокую корреляцию с долей обязательств в активах компании при рассмотрении финансовых и нефинансовых компаний российского рынка.

Литература

1. О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска. Положение Банка России от 03.12.2015 N511-П (ред. от 15.11.2018).
2. Гисин В. Б., Ярыгина И.З. Методологические подходы к оценке стоимости банковских активов как методы управления финансовыми рисками. *Банковские услуги*. – 2019. – № 2 – с. 20–26.
3. Дмитриева М.А. Разработка концепции хеджирования процентных и валютных рисков в компаниях нефинансового сектора. ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Москва), 2016 г.
4. Дмитриева М.А. Российский рынок деривативов и возможности для хеджирования на нем валютных и процентных рисков. *Журнал Сибирской Финансовой Школы*. – 2016. – № 2(115) – с. 74–78.
5. Криничанский К.В. Рынок ценных бумаг. Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2010. 608 с.
6. Криничанский К.В. Финансовая математика: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2011. 336 с.
7. Мешкова Е.И. Ключевые риски национального банковского сектора: актуальные тенденции. Финансовый университет при Правительстве РФ. Москва – 2018 г.
8. Beliaeva N., Nawalakha S., Soto G. Interest rate risk modelling. John Wiley & Sons, Inc. 2005.
9. Bashir T., Khalid S., Khan K., Javed S. Interest rate risk management by financial engineering in Pakistani non-financial firms. *Journal of Managerial Science*. – September 2019.
10. Fulmer J., Henry G., Smythe T. Managing interest-rate risk with limited resources. *Bank Accounting and Finance*. – June 2002.
11. Hicks J. Value and capital. Oxford: Clarendon Press. – 1939.
12. Hoffman P., Langfield S., Pieroban F., Vuillemeys G. Who bears interest rate risk? *European Central Bank*. – August 2018.
13. Houghton J., Wright D. An analysis of commercial bank exposure to interest rate risk. *Federal Reserve Bulletin*. – February 1996.
14. Hull J. Risk management and financial institutions. John Wiley & Sons, Inc. 2012.
15. Macauley F. Some theoretical problems suggested by the movements of interest rates, bond yields, and stock prices in the United States since 1856. New York: Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research. – 1938.
16. Mautz D., Richie N., Sackley W. Duration and convexity for assessing interest rate risk. *Bank Accounting and Finance*. – February-March 2010.
17. Redington F. Review of the principles of life-office valuation. *Journal of the Institute of Actuaries*. – 1952.

18. Samuelson P. The effects of interest rate increases on the banking system. *American Economic Review*. – 1945.

VALUATION OF INTEREST RATE RISK EXPOSURE OF FINANCIAL AND NONFINANCIAL RUSSIAN COMPANIES

Tsukanov A.V., Annenskaya N.E.

Financial University under the Government of the Russian Federation,

The article is devoted to the reveal of historical development of theory around interest rate risk, to observe practices of valuation of interest rate risk exposure. The article reviews historical development and methods of duration analysis including modified duration, M-absolute and M-squared measures, duration vector. What is more, the article gives information about mechanics of GAP-analyses, about additional methods of estimation of interest rate risk exposure. Author proposes sensitivity index as a new indicator to evaluate interest rate risk exposure as a simpler and more adequate alternative for nonfinancial companies with review of methodology of its calculation. The article provides test of this index on Russian financial and nonfinancial companies.

Keywords. Banks, interest rate, interest rate risk, duration, GAP-analysis, assets, liabilities, cash flow, sensitivity index, debt.

References

1. About methodology of interest rate calculation by credit organizations. Regulation of Russian Central Bank from 03.12.2015. N511-P (red. from 15.11.2018)
2. Gisin V., Yarygina I. Evaluation of Bank Assets and Financial Risk Management: Methodological Approach. *Bankovskie uslugi*. 2019. – № 2 – p. 20–26.
3. Dmitrieva M. Interest rate and foreign exchange risk hedging strategies in non-financial companies. Financial University under the Government of the Russian Federation. Moscow – 2016.
4. Dmitrieva M. Russian derivatives market and hedging opportunities on it. *Journal of Siberian Financial School*. – 2016. – № 2. – P. 74–78.
5. Krinichanskiy K. Financial markets. *Delo i Servis*. Moscow – 2010.
6. Krinichanskiy K. Financial mathematics. *Delo i Servis*. Moscow – 2011.
7. Meshkova E. Key risks of national banking: actual trends. Financial University under the Government of the Russian Federation. Moscow – 2018.
8. Beliaeva N., Nawalakha S., Soto G. Interest rate risk modelling. John Wiley & Sons, Inc. 2005.
9. Bashir T., Khalid S., Khan K., Javed S. Interest rate risk management by financial engineering in Pakistani non-financial firms. *Journal of Managerial Science*. – September 2019.
10. Fulmer J., Henry G., Smythe T. Managing interest-rate risk with limited resources. *Bank Accounting and Finance*. – June 2002.
11. Hicks J. Value and capital. Oxford: Clarendon Press. – 1939.
12. Hoffman P., Langfield S., Pieroban F., Vuillemeys G. Who bears interest rate risk? *European Central Bank*. – August 2018.
13. Houghton J., Wright D. An analysis of commercial bank exposure to interest rate risk. *Federal Reserve Bulletin*. – February 1996.
14. Hull J. Risk management and financial institutions. John Wiley & Sons, Inc. 2012.
15. Macauley F. Some theoretical problems suggested by the movements of interest rates, bond yields, and stock prices in the United States since 1856. New York: Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research. – 1938.
16. Mautz D., Richie N., Sackley W. Duration and convexity for assessing interest rate risk. *Bank Accounting and Finance*. – February-March 2010.
17. Redington F. Review of the principles of life-office valuation. *Journal of the Institute of Actuaries*. – 1952.
18. Samuelson P. The effects of interest rate increases on the banking system. *American Economic Review*. – 1945.

Неравенство в распределении доходов

Цхададзе Нелли Викторовна,

доктор экономических наук, профессор Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия
E-mail: nelly-vic@mail.ru

В статье рассмотрены актуальные вопросы сущности и причины современного социально-экономического неравенства в распределении доходов. Проблема социально-экономического неравенства может пониматься довольно широко: от расщепления результатов общественного труда между слоями населения до вполне осязаемого в реальной жизни неравенства возможностей. Первопричиной названного широкого явления автор считает неравенством в распределении доходов населения.

В России высокое неравенство в распределении дохода изначально связано с периодом становления капитализма и первоначального накопления капитала на фоне отсутствия реальных профсоюзов и слабости бюджетной политики в социальной сфере. Поэтому, такой уровень закрепился и стал вполне естественным для российской экономической системы.

Ключевые слова: социально-экономическое неравенство, распределение доходов населения, Пикетти, Маркс, социальная политика государства, профсоюзы.

In the past few decades, the issue of socio-economic inequality in the existing and modern economic system has taken an increasing place in the world practice of scientific research. The latest decision of the Alfred Nobel Memorial Prize Committee in 2019 may become a fact confirming this. However, in Russian economic science, this issue, which is the most acute for our country, is hardly considered in any extensive way. You can find a few specific and meaningful works.

The problem of socio-economic inequality can be understood quite broadly: from the dispersal of the results of social labor between strata of the population to the inequality of opportunities that is quite tangible in real life. However, here I would like to limit the study to the root cause of the named broad phenomenon: inequality in the distribution of incomes of the population. It should be noted that this problem has always been considered by scientists, since it has always accompanied capitalism, manifesting itself more or less sharply. This can be judged by referring to the example of England in the XIX century and the unequal position of the class of workers and representatives of the bourgeois, recorded in the writings of Engels ... Partly, this is what partly influenced the formation of Marxism as an economic school. On the other hand, the issue of income distribution was initially central to the paradigm of classical thought: as Keynes said, Ricardo, who gave birth to the actual classical school, initially focused on the distribution of national income, and that this issue, in the latter's opinion, "is the true subject of science".

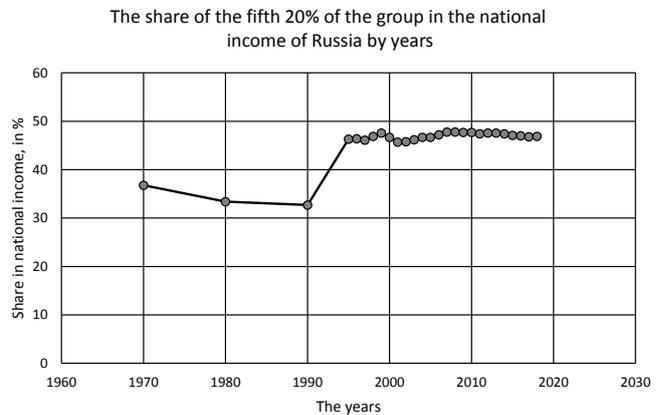
In the post-war period, which was accompanied by economic growth and the development of social programs, the problem of inequality in the distribution of income in mainstream economics gradually faded from general attention, because ceased to hurt in real life. However, since the last world economic crisis, it has become relevant again, since inequality itself has increased too much since the 1970s. last century and became tangible again.

So what are the reasons behind the rise in income inequality around the world? Here you can refer to the most fundamental work on the problem of inequality in distribution of income, the author of which is T. Piketty.

Piketty, examining the historical example of the United States and France, says that the fall and the subsequent increase in inequality is caused, respectively, by the fall and increase in the share of capital income in the national income [2]. Note that the statistical material that Piketty cites is in full agreement with the theory of surplus value and the conclusions made by K. Marx. Indeed, analyzing capitalism in the 19th century, Marx correctly concluded that the inequality he saw was due to the excessive amount of

surplus value appropriated by the bourgeoisie, which ultimately takes the form of interest on capital. The process, due to which the share of capital income in the national income decreased, and the share of wages increased, is associated with the era of strong pressure from trade unions in the countries of Western capitalism on entrepreneurs and rapid growth in labor productivity. However, since the 80s. XX century. the role of trade unions and social policy in the field of government programs and taxation has diminished and the situation has begun to develop in the opposite direction. Thus, we can conclude that the state of high inequality in the distribution of national income between strata of the population in the capitalist system is natural, provided that there is no active state or social influence on the distribution of income.

In Russia, high inequality in the distribution of income is initially associated with the period of the formation of capitalism and initial accumulation of capital, when the privatization of state property began, against the background of the absence of real trade unions and their practice in the USSR and the weakness of budgetary policy in the social sphere. Therefore, this level was fixed and also became quite natural for our economic system (pic. 1).



Pic. 1.

Source: Compiled by the author based on data from the Federal State Statistics Service. Population. Inequality and Poverty: Access: [Electronic resource]: URL: <https://www.gks.ru/folder/13723>

In general, it is necessary to give a quantitative assessment of the state of income of the population in the Russian Federation. Data on the distribution of money income among the population are presented in the table below. As we can see, the third and fourth groups of the population, which, in fact, should have formed the Russian middle class, account for only 37.3% of income, which is quite a bit, while the first two groups account for only 15.4% (table 1).

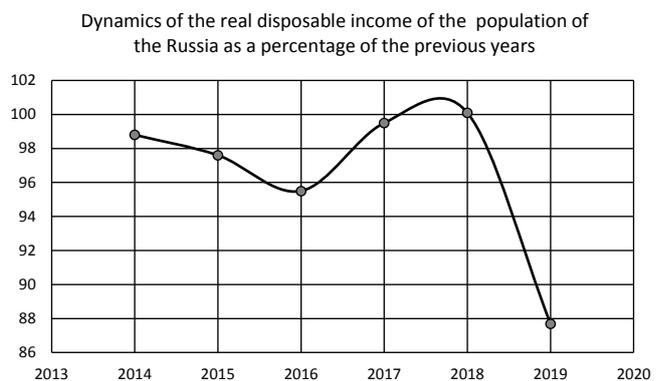
Table 1. Distribution of the Total Volume of Money Income and the Characteristic of Differentiation of Money Income of the Population

	Cash income ¹⁾ - total	Including for 20 percent population groups, in%:					Gini coefficient
		first (with the lowest incomes)	second	third	fourth	fifth (with the highest income)	
1995–1999	100	6,02	10,62	15,1	21,6	46,66	0,3916
2000–2004	100	5,64	10,32	15,26	22,56	46,22	0,4002
2005–2009	100	5,22	9,88	14,9	22,56	47,44	0,4176
2010–2014	100	5,2	9,84	14,88	22,54	47,54	0,4186
2015–2018	100	5,325	10,075	15,05	22,6	46,95	0,41125

Source: Compiled by the author based on data from the Federal State Statistics Service. Population. Inequality and poverty: Access: [Electronic resource]: URL: <https://www.gks.ru/folder/13723?print=1>

Next, we should consider the dynamics of real disposable income of the population. In general, according to the data presented below, we can say that in total in 2013–2019. real disposable incomes of the population decreased by 20%. At the same time, in a strange way, the accrued wages continue to grow. Most likely, it would be correct to think that real disposable incomes are falling for the population for two reasons: first, it is necessary to take into account the accumulated inflation and changes in the consumer price index, and secondly, an increase in mandatory payments, as well as payments on loans (pic. 2).

Also, it is necessary to consider the financial situation of households, the data on which are given below. A description of this situation will be given below. In addition, there is a noticeable increase in the percentage of the population living below the poverty line: from 2013 to 2017. the proportion of the population living below the poverty line increased from 10.8% to 13.2%.



Pic. 2.

Source: Compiled by the author based on data from the Federal State Statistics Service. Population. Living standard: Access: [Electronic resource]: URL: <https://www.gks.ru/folder/13397?print=1>

Despite the naturalness, this state of affairs significantly affects the development of the economy, and carries a number of specific problems, which we will further analyze on the example of Russia, as

a country with a semi-peripheral status in the world economy.

First, the high state of inequality significantly affects the rate of economic growth, which can be explained by arguments of logic and common sense. First, let's note the impact on consumer demand. In view of the fact that the first four 20 percent groups account for only about 53% of national income, a significant part of the population cannot present significant demand for goods and services, which becomes an obstacle to the growth of consumer demand, which is in many ways the main factor in the size of the country's GDP. According to the assessment of the financial situation conducted by Rosstat, only 31.7% of households can afford to buy essential goods and durable goods, with the exception of cars, housing and real estate. At the same time, a significant part, namely 72.6%, have difficulties in implementing certain costs. It is also noteworthy that 60.8%, 56.2%, 48.4% of the second, third and fourth twenty percent groups of the population, respectively, have funds only for food and clothing. Therefore, a situation is emerging in which current current consumption largely depends on frequently used consumer lending, which accounts for half of the loans issued, which characterizes a rather strong weakness of current consumer demand.

On the other hand, there is a problem of the formation of savings in the hands of the population. Based on the above statistical data, we can conclude that only a small share of the Russian population is able to generate a sufficient amount of savings to invest in their own economy. Then, a paradoxical situation arises for macroeconomic analysis. Deriving his theory, Keynes drew attention to the fact that in industrialized countries the desire to save will always overtake the desire to invest, which periodically leads to an excess of savings over investment [1, 5]. The Russian example becomes somewhat "unique" in the sense that the population, as a result of the entrenched distribution of income, on the contrary, does not have enough funds for investment, which is why there is a lack of appropriate demand, which the state is trying to fill by attracting foreign capital. Thus, we can say here that the current too uneven distribution of income in Russia entails certain restrictions on economic growth.

This high level of inequality affects the sustainability of the development of society, because under conditions of exogenous economic shocks, it leads to social cataclysms and destabilization of the internal situation. Basically, this phenomenon will be reflected in the non-economic plane, namely in the social and political spheres, however, the deterioration in them will directly affect the investment attractiveness of the country downward, which is an economic factor. Similar judgments, but for all countries, are given incl. and the UN in the program on the Sustainable Development Goals, which can confirm the right to the validity of this conclusion.

What measures can society take to equalize income distribution and reduce inequality? Here it is necessary to turn again to the experience of the welfare state, which could find the optimal ratio between the amount

of deductions in its favor for the use of funds for the development of the public sector and the effective growth of the market economy.

First of all, the basis of the welfare state is the progressive scale of taxation, with the effect of which the changes in inequality, which were mentioned above, are connected. It is it that allows the redistribution of funds from the too rich to the less well-off strata through the formation of specialized funds. In addition, the welfare state ensures the implementation of certain programs aimed at equalizing the level of incomes of the population, fighting poverty and supporting the poor.

The Russian Federation is a social state in accordance with the basic law. In Russia, the state position on overcoming the fight against poverty was reflected in the Order of the Government of the Russian Federation of November 17, 2008 N1662-r (as amended on September 28, 2018) "On the Concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period up to 2020" [3]. The Russian state sees high rates of economic growth as the main measure to combat, and above all, in the creation of effective jobs and an increase in wages, as well as in a decrease in the value of informal co-payments. At the same time, the state pays attention to increasing the minimum wage and increasing the orientation of the tax system to the problems of leveling incomes by expanding the use of tax deductions, introducing a tax on real estate, depending on its market value, which would make it possible to more equitably distribute the burden between population groups with different levels. income. It was assumed that by 2020 the number of poor people will be 6.2%. However, as you can see now, such measures did not have a significant effect, since did not reduce the number of the poor or the gap between the 20 percent population groups. Therefore, most likely, for the implementation of such goals for the future period, progressive taxation is indispensable.

Also, in order to equalize the distribution of income, in particular, social receipts, it would be possible to revise the system of deductions from a regressive system to a progressive one.

The second way can be the direct development of markets that provide the formation of the bulk of income, in particular, the labor market deserves great attention. Here, we note that it is necessary to develop a professional association of workers in order to improve working conditions and increase its pay. It is the weak trade union activity that is one of the main reasons for the lack of a more even distribution of income in Russia. In order to warn certain prejudices of some part of the economic community about the "harmfulness" of the trade union movement, we recall that at one time Smith hinted about the necessity and naturalness of uniting hired workers to protect their interests. Note, however, that the process of increasing wages under the pressure of such associations, in the conditions of a competitive state of the common market for goods, must certainly be associated with an increase in labor productivity, since otherwise, this

situation will lead to an imbalance in the economy and the opposite consequences.

From a different angle, such associations in the present period can be quite relevant due to one of the most significant characteristics of the current state of the market: a very significant contribution to social production is made directly by oligopolies, both in the national market and in regional markets. As a result, we can assume that over time, in order to maximize profits, these firms will begin to coordinate their activities, which ultimately will mean underproduction in the product market, and a decrease in employment in the labor market. In this situation, the activity of the trade union will allow, while maintaining a certain level of employment, to increase wages to workers, which will require the oligopolies to expand output in an attempt to adjust profits, and will lead to additional hiring. Such actions will help redistribute profits towards workers, and hence towards households. Taken together, these measures will be able to ensure the most fruitful state policy in the social sphere and overcome acute economic problems.

INEQUALITY IN THE DISTRIBUTION OF INCOME

Tskhadadze N.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article discusses topical issues of the essence and causes of modern socio-economic inequality in income distribution. The problem of socio-economic inequality can be understood quite broadly:

from the dispersal of the results of social labor between strata of the population to the inequality of opportunities that is quite tangible in real life. The author believes that the root cause of this broad phenomenon is inequality in the distribution of income of the population. In Russia, high inequality in the distribution of income is initially associated with the period of the formation of capitalism and the initial accumulation of capital against the background of the absence of real trade unions and the weakness of budgetary policy in the social sphere. Therefore, this level has taken hold and has become quite natural for the Russian economic system.

Keywords: socio-economic inequality, distribution of income of the population, Piketty, Marx, state social policy, trade unions.

References

1. Keynes JM General theory of employment, interest and money. – M.: Helios ARV, 2011.– 352 p.
2. Piketty T. Capital in the XXI century. Access: [Electronic resource] URL: <https://proxy.coollib.net/b/331388/read> (date of access: 04.06.2020)//
3. Order of the Government of the Russian Federation of November 17, 2008 N1662-r (revised on September 28, 2018) "On the Concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period up to 2020". Access: [Electronic resource]: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/.
4. Federal State Statistics Service. Population. Inequality and poverty: Access: [Electronic resource]: URL: <https://www.gks.ru/folder/13723?print=1> (date of access: 02.06.2020).
5. Federal State Statistics Service. Population. Living standard: Access: [Electronic resource]: URL: <https://www.gks.ru/folder/13397?print=1> (date of access: 02.06.2020).
6. Federal State Statistics Service. Russian Statistical Yearbook 2019: Access: [Electronic resource]: URL: https://gks.ru/bgd/regl/b18_13/Main.htm (date of access: 04.06.2020).

Анализ готовности российских коммерческих банков к цифровизации экономики в условиях трансформации мирового рынка

Соколинская Наталия Эвальдовна,

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

Зиновьева Елена Андреевна,

начальник отдела в банке, Москва
E-mail: e.zinovyeva@mail.ru

В статье анализируется готовность банковского сектора к цифровизации экономики в мировом масштабе. Представлен обзор цифровых банковских продуктов, которые успешно применяются в повседневной жизни граждан, а также приведена статистика Банка России в отношении доступности финансовых услуг населению страны и использования дистанционных каналов банковского обслуживания. Проведен анализ препятствий для полной диджитализации классических коммерческих банков с использованием данных отчета международной консалтинговой компании, а также даны рекомендации по их устранению в условиях пандемии коронавируса. *В заключении рассмотрены перспективы развития цифровизации коммерческих банков в России, вызовы, стоящие перед ними, и цифровые технологии «будущего», в частности это комбинирование RPA, OCR и инструментов AI, позволяющие получить превосходство над человеческим мышлением.*

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, банковский сектор, дистанционное банковское обслуживание, финансовая доступность, цифровые технологии.

Введение

В настоящий момент мир стоит на пороге так называемой «четвертой промышленной революции», связанной с глобальной цифровой трансформацией, автоматизацией бизнес-процессов, внедрением высокотехнологичной инфраструктуры в повседневную жизнь каждого из нас. Можно смело утверждать, что мы наблюдаем настоящий «цифровой бум» – новую эру технологичной экономики, бросающую вызов традиционному образу мышления организаций и граждан, привычным формам предоставления государственных и коммерческих услуг, а также «понятым» и традиционным взаимоотношениям в обществе.

Вместе с тем, эффективный переход на рельсы цифровой экономики требует с одной стороны реальных усилий от государства, а с другой – готовности к изменениям со стороны финансового сектора экономики в целом и коммерческих банков, как ключевых его субъектов – в частности. С учетом статуса коммерческих банков в качестве основных финансовых посредников в экономике, можно говорить о том, что существует прямая зависимость организации стабильной и слаженной работы их деятельности в рамках диджитализации экономических процессов с поступательным развитием всей экономической системы страны в целом.

В рейтинге глобальной конкурентоспособности 2016–2017 годов по данным исследования Всемирного экономического форума Россия заняла только 43-е место. При этом в числе ключевых причин столь невысокой позиции России были названы недостаточно эффективная деятельность государственных институтов, низкая степень раскрытия инновационного потенциала, незначительная развитость финансового рынка и слабый уровень доверия инвесторов к финансовой системе, а также снижение внутреннего спроса, экономические санкции со стороны Америки и Западной Европы, неопределенность цен на минеральные ресурсы [1].

Основываясь на полученных результатах, Российская Федерация (далее – РФ) в рамках Стратегии развития информационного общества в РФ на 2017–2030 годы разработала План мероприятий по переходу к цифровой экономике, в котором закреплялась необходимость создания национальной цифровой экономики на основе внедрения

ния информационно-коммуникационных технологий с целью повышения конкурентных преимуществ, качества жизни населения и обеспечения национальной независимости [12].

В развитие задачи цифровизации отечественной экономики в РФ была утверждена Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», целями которой являлись построение экосистемы цифровой экономики РФ, обеспечение условий создания высокотехнологического бизнеса, увеличение конкурентоспособности на глобальном рынке. Цифровая экономика представлялась в форме трех ступеней, которые в своем тесном взаимодействии влияют на жизнь граждан и общества в целом, а именно: отрасли экономики, информационные технологии и среда, которая создает условия для эффективного взаимодействия участников рынка и всех отраслей экономики и затрагивает вопросы нормативного регулирования, информационной поддержки, кадровых ресурсов и информационной безопасности [10].

Таким образом, в последние годы государство со своей стороны сделало ряд определенных шагов к урегулированию процесса перехода экономики в цифровое русло. Но готовы ли со своей стороны к цифровизации экономики коммерческие банки?

Внедрение цифровых технологий в банковском секторе РФ

Коммерческий банк – организация, предоставляющая кредитно-расчетное и другое банковское обслуживание физическим и юридическим лицам, совершая банковские операции и оказывая финансовые услуги. Регулярное исполнение банками своих функций и формирует ту фундаментальную основу, на которой строится стабильная экономика страны в целом.

Именно банковская сфера – та благодатная почва, на которой эффективно и основательно приживаются ноу-хау цифровых разработок. Современные кредитные организации выделяют крупные суммы бюджета на внедрение IT-технологий в свою деятельность. Банки заинтересованы в привлечении новых клиентов и поэтому ищут разнообразные возможности предложить им передовые идеи в области цифровых финансовых услуг.

Анализ деятельности современных банков позволяет обнаружить следующие прогрессивные нововведения:

1. Создание системы дистанционного банковского обслуживания (далее – ДБО) – предоставление комплекса банковских услуг с применением информационно-телекоммуникационных технологий, основанных на удаленном взаимодействии коммерческого банка и его клиентов. С учетом применяемых цифровых технологий выделяют следующие виды ДБО:
- Системы «Клиент-Банк» – системы, доступ к которым происходит с персонального ком-

пьютера (далее – ПК) пользователя. Системы «Клиент-Банк» оказывают услуги расчетного и депозитарного обслуживания и управления счетами в валюте и в рублевом эквиваленте через удаленное рабочее место. Системы «Клиент-Банк» классифицируются на два типа: «Банк-Клиент» («толстый клиент») и «Интернет-банкинг» («тонкий клиент»).

«Банк-Клиент» («толстый клиент», remote banking, home banking) – система ДБО, которая предназначена для удаленного совершения банковских операций, управления счетами посредством обмена данными с банковским сервером по различным каналам связи (как правило, через сеть Интернет), на ПК пользователя инсталлируют отдельную программу-клиент.

«Интернет-банкинг» («тонкий клиент», Online banking, WEB-banking) – система ДБО, позволяющая совершать весь комплекс платежных операций и осуществлять управление банковскими счетами через Интернет. «Интернет-банкинг» значительно расширил клиентскую базу за счет круглосуточного и дистанционного предоставления услуг, тем самым завоевав интерес различных групп населения. С применением технологии системы «Интернет-банкинг» построена и система Мобильный банкинг – управление личными счетами клиентов с мобильных устройств посредством установки на них специального приложения.

- Система «Телефон-Банк» (Телефонный банкинг, Телефон-Клиент, SMS-banking) – система передачи информации клиенту посредством Call Center, с использованием мобильного телефона, голосового меню или SMS-сообщений.
 - Внешние сервисы – технологии ДБО с использованием аппаратов самостоятельного обслуживания (банкоматы, платежные терминалы, информационные киоски).
2. Появление мобильных бесконтактных платежных систем (Apple Pay, Samsung Pay, Android Pay) – технологии бесконтактных платежей, которые являются своего рода синергией деятельности банков, платежных систем и телефонных устройств. Широкое распространение получила технология Near Field Communication (далее – NFC) – беспроводная передача данных малого радиуса действия. Для обеспечения безопасности мобильных платежей используется технология токенизации, которая защищает электронные платежи с помощью шифрования.
 3. Интернет-трейдинг – это сервис для онлайн торгов на финансовых рынках посредством сети Интернет. Появившиеся автоматические торги заметно оптимизировали взаимодействие с клиентами для брокерских организаций и способствовали появлению на рынке так называемых дисконтных брокеров, предоставляющих минимально необходимый набор услуг на рынке ценных бумаг с большой скидкой.
 4. Виртуальные кредитные карты являются дополнительными платежными инструментами

к основной карте клиента. Клиенту не предоставляется физический носитель карты, используются только ее реквизиты для осуществления онлайн платежей в сети Интернет.

5. Появление цифровых банков – это неолбанки, которые полностью сфокусированы на предоставление дистанционных услуг через мобильные приложения или сайт без классической филиальной инфраструктуры. Неолбанки могут самостоятельно получить банковскую лицензию или оперировать на базе одного из функционирующих банков. В России ярким примером является АО «Тинькофф Банк».

Популярность дистанционного управления счетами через мобильное приложение, совершение безналичного платежа, доступный Интернет и молниеносное развитие электронной коммерции делают ДБО неизменной частью современного рынка финансовых услуг. В настоящее время в условиях высокой конкуренции между кредитными организациями ДБО приобретает массовый повсеместный характер, как стандарт новой жизни. Это значительно повышает общую оценку привлекательности банков для клиентов.

В поддержку возрастающего спроса населения на ДБО и в целях расширения доступа к финансовым услугам населения Банком России впервые разработана Стратегия повышения финансовой доступности в РФ на период 2018–2020 годов (далее – СФД), одобренная Советом директоров Банка России 26 марта 2018 года. Ключевыми направлениями СФД являются увеличение степени доступности и качества предоставления финансовых услуг и обеспечение скоростного бесперебойного доступа к финансовым услугам посредством сети Интернет. Для устойчивого повышения финансовой доступности в РФ в СФД предусмотрено развитие нормативно-правовой базы в сторону смягчения и устранения излишних барьеров, формирование у населения общих теоретических знаний с целью развития финансовых компетенций, создание современной информационно-телекоммуникационной и платежной инфраструктуры, агентских сетей, предоставление цифрового доступа к страхованию и цифровое привлечение небанковских средств.

В соответствии с четвертым ежегодным замером за 2018 год, проведенный Банком России в 2019 году, более пятидесяти процентов взрослого населения России (54,3%) настроены постоянно использовать дистанционные каналы оказания финансовых услуг при предоставлении такой возможности. Доля граждан, уже использующих Интернет-банкинг или Мобильный банкинг, увеличилась в 2018 году до 45,1%, в 2017 году составляла 31,5%. Степень удовлетворенности дистанционными каналами доступа значительно возросла примерно на 10 процентных пунктов в сравнении с 2017 годом для Интернет-банкинга через персональный компьютер или мобильные устройства и в среднем на 13 процентных пункта для Мобильного банкинга через SMS-коман-

ды либо с использованием специального приложения

С целью дистанционного биометрического распознавания граждан в 2018 году в России была разработана цифровая платформа – Единая биометрическая система (далее – ЕБС). Подобную разработку инициировали Банк России и Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ. Катализатором для внедрения ЕБС стала программа «Цифровая экономика РФ».

ЕБС и учетные данные на портале государственных услуг РФ (Единая система идентификации и аутентификации) позволяют кредитным организациям удаленно, не приглашая клиентов лично приехать в банк, предоставлять пакет основных услуг, например, открытие вклада или выдача кредита. Сбор «биометрии» стартовал в России летом 2018 года. На 20 сентября 2019 года в базе данных содержалось около 30 тысяч записей. Биометрическая идентификация выводит взаимодействие клиент-банк на принципиально новый уровень, и нужно, чтобы прошло какое-то время, чтобы она воспринималась как повседневная и обычная часть нашей жизни.

Таким образом, за последние годы на рынке финансовых услуг предлагается много «цифровых» инициатив, одни из них успешны и действительно активно внедряются в жизнь граждан и применяются на практике, другие – отходят в сторону и остаются в категории «проект».

Готовность российских коммерческих банков к цифровой трансформации

Однако, несмотря на казалось бы активное внедрение цифровых технологий, что же не хватает банкам для полной диджитализации?

Очевидно, что помимо внешней трансформации и урегулирования взаимоотношений с клиентами банкам необходима внутренняя перестройка. Цифровизация не может не затронуть корпоративную культуру банка, внутрибанковские процессы, скрытые от глаз общественности, но играющие существенную роль при внедрении новых технологий, а именно необходимость ликвидировать излишний бюрократический документооборот, смягчить жесткие барьеры для «входа» клиентов, применять эффективное кросс-функциональное взаимодействие с другими банками и непосредственно с клиентами, пересмотреть систему управления закупками и управления бюджетом.

Для России неолбанкинг – это скорее исключение из правил, нежели привычный формат банковского обслуживания. Банки, несмотря на увеличение предоставления пакета цифровых услуг, по большей части применяют консервативный подход к обслуживанию клиентов. Подобный подход можно охарактеризовать как «гибридное предоставление банковских услуг», сочетающее в себе как набор цифровых услуг, так и традиционных пакетов, привычных гражданам. Возможно, банки опасаются полностью переходить на цифровое

обслуживания, считая, что клиенты еще не готовы морально к таким трансформациям, особенно старшее поколение, и тем самым банки могут потерять часть своих постоянных клиентов в случае полного отказа от физического обслуживания.

Можно предположить, что для банков самой большой сложностью оказался факт осознания того, что мировой рынок изменился, и что необходимо кардинально корректировать свою бизнес-модель. Акценты потребителей сместились, клиентам требуются гибкие, комфортные и безопасные сервисы обслуживания. Тренд современных цифровых банков – это постоянное развитие удаленного сервиса и планомерное знакомство клиентов с ним. Поэтому все идет к тому, что в ближайшем будущем электронные документы могут заменить их бумажные аналоги, а электронная цифровая подпись полностью вытеснит собственноручную. В российской банковской практике уже имеются подобные примеры. Так, 15 апреля 2020 года произошла первая ипотечная полностью в онлайн формате сделка (ПАО Банк ВТБ) на недвижимость ГК «ПИК». Однако в настоящее время в России немногие банки могут предоставить дистанционную услугу даже по выдаче карты, не говоря уже по оформлению кредита.

Таким образом, можно сказать, что российским банкам в настоящий момент все еще не хватает в своем арсенале достаточного пакета дистанционных услуг, чтобы соответствовать мировому уровню цифровизации. Расширение подобных услуг является одним из перспективных направлений, которое следует развивать современным коммерческим банкам. Одна из задач на пути его реализации – это научиться удаленно идентифицировать клиента, чтобы не требовать его личного присутствия в офисе.

Зачастую банкиры хорошо разбираются в банковском деле, но не обладают достаточными компетенциями в сфере развития современных технологий. Они стараются использовать современные разработки в рамках уже имеющейся структуры финансовых услуг, а не выстроить ее заново. Цифровизация влечет за собой «перезагрузку» мировоззрения самих работников банков, то есть трансформация цифровая перерастает в трансформацию профессиональную.

За два предыдущих года российские банки закрыли почти 3200 своих подразделений, причинами послужили развитие дистанционного банкинга и оптимизация расходов.

Однако очевидно, что полностью человеческое сопровождение банковских услуг не исчезнет до тех пор, пока не «воспитается» другое поколение клиентов, обладающее навыками, знаниями и умениями потреблять новые современные блага, которые предлагаются на рынке банковских услуг.

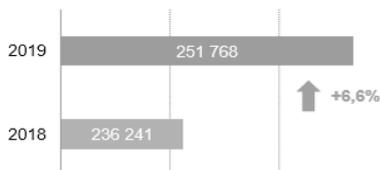
До наступления 2020 года можно было предположить возможность поступательного развития цифровой экономики и поэтапной диджитализации отдельных ее элементов и процессов.

Вместе с тем, в середине 2020 года в жизни мирового сообщества неожиданно, не давая времени на раздумья, «репетицию» и подготовку «подушки безопасности», вспыхнула пандемия новой коронавирусной инфекции COVID-19. Очевидно, что человечество не было готово к подобному кризису, как и не была готова к нему вся мировая экономика. В условиях «шоковой терапии» и увеличивающейся неопределенности коммерческим банкам нужно было действовать быстро, адаптируя свою жизнедеятельность вновь возникшим реалиям. Не прекращая своей хозяйственной деятельности, коммерческим банкам необходимо было активно трансформировать традиционные бизнес-процессы в цифровое поле, привлекая дистанционные ресурсы предоставления пакетов услуг и выполняя большую часть банковских операций посредством удаленных каналов.

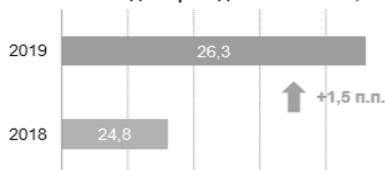
В июле 2020 года Банк России подготовил Аналитическую справку об индикаторах финансовой доступности за 2019 год (далее – Справка). В Справке отмечается, что высокая степень интеграции дистанционных финансовых сервисов в России существенно облегчило доступность финансовых услуг гражданам РФ и бизнесу в условиях распространения коронавирусной инфекции COVID19. При этом наблюдается неизменный рост удаленных денежных переводов и безналичных расчетов. Доля безналичной оплаты в розничном обороте возросла до 64,7%. Доля взрослого населения России, которая использует дистанционный доступ к банковским счетам для оплаты, увеличилась до 55,2%. Электронных терминалов насчитывается порядка 2913 026 единиц, а число банкоматов кредитных организаций возросло на 2,3% в сравнении с 2018 годом.

В Справке представлены статистические показатели увеличения использования ДБО [2] (рис. 1).

Количество счетов, открытых физическим лицам, по которым с начала 2019 года проводились операции по списанию денежных средств, доступ к которым предоставлен дистанционным способом, тыс. ед.*



Доля счетов, доступ к которым предоставлен дистанционным способом и по которым с начала отчетного года проводились операции по списанию денежных средств, в общем количестве счетов, открытых физическим лицам, которые могли быть использованы для проведения платежей, %*



Доля платежей за товары (работы, услуги), совершенных с использованием платежных карт эмитентов-резидентов и нерезидентов на территории России, в совокупном объеме розничной торговли, общественного питания и платных услуг населению, %*

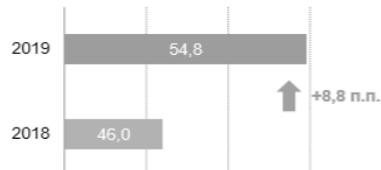


Рис. 1.

По данным отчета международной консалтинговой компании Boston Consulting Group «Global Risk 2020: It's Time for Banks to Self-Disrupt» (далее – отчет BCG), представленным 21 апреля 2020 года, российский банковский сектор с точки зрения цифровизации оказался более подготовленным к пандемии коронавируса, чем мировые зарубежные банки. Согласно отчету BCG РФ заняла в 2019 году первую позицию в мировом сообществе по уровню распространения бесконтактных платежей с помощью технологии NFC, системы мобильных платежей, платежей с применением технологии электромагнитной передачи, а также Россия заняла третье место по уровню распространения финтех-сервисов. За последние десять лет прибыль российского банковского сектора выросла в четыре с половиной раза.

В условиях пандемии BCG дает рекомендации российским коммерческим банкам направить фокус своего внимания на следующие мероприятия:

- Организация удаленной работы и гибкого графика.
- Использование нового метода ведения бизнеса – Agile, гибкого подхода к реализации проектов, чтобы сократить время на запуск продуктов, снизить бюрократический аспект, исключить лишние промежуточные управленческие звенья.
- Цифровая трансформация внутренних процессов.
- Интеграция прогрессивной аналитики в бизнес-процессы.

Из отчета BCG следует, что комплекс защитных мер от пандемии для банков включает в себя три этапа: укрепление основных видов банковской деятельности, прогнозирование будущих последствий кризиса и ускорение цифровой трансформации [3].

Конечно, единой унифицированной модели развития для каждого банка не существует, поэтому с учетом уровня зрелости банка, его организационной и филиальной структуры, оказываемых услуг у каждого банка должны быть разработаны свои меры для реализации цифровой стратегии.

Перспективы развития цифровизации коммерческих банков в России: ключевые цифровые технологии «будущего»

Какие же вызовы стоят сейчас перед классическим коммерческим банком?

Во-первых, это скорость поставки продукта (time-to-market), это одна из наиболее слабых сторон классических банков. Во-вторых, высокая степень предоставления дистанционных услуг, то есть способность преобразовывать количество контактов с клиентами в увеличение объема продаж. Некоторые современные банки создают собственные центры открытий и исследований, в которых ставят эксперименты и создают прообразы в целях поиска новых возможностей развития. Однако большая часть этих новшеств остаются модными трендами и не становятся ценностями людей и бизнеса.

В соответствии с исследованиями аудиторской компании КПМГ наиболее часто внедряются следующие технологии в цифровой трансформации в России: анализ больших данных (Big Data) и предиктивная аналитика, роботизация бизнес-процессов (RPA), чат-боты, оптическое распознавание (OCR), искусственный интеллект (AI), Интернет вещей (IoT), виртуальная и дополненная реальность (VR/AR) и блокчейн. Более 50% банков начали использовать роботизацию и оптическое распознавание для цифровизации документооборота при обслуживании клиентов, работы с контрагентами и архивации документов [4] (рис. 2).

Технология	В целом	Фин. институты
Big Data	68%	94%
Чат-боты	51%	60%
Роботизация	50%	56%
OCR	36%	56%
AI	28%	40%
IoT	24%	12%
VR/AR	21%	16%
Блокчейн	19%	32%

Рис. 2.

Следующий этап, к которому движется рынок в перспективе три-пять лет, – это комбинирование RPA, OCR и инструментов AI, позволяющие получить превосходство над человеческим мышлением. Однако, очевидно, что искусственный интеллект полностью не заменит банковских работников в креативных задачах [4] (рис. 3).



Рис. 3.

Как показало исследование, основными препятствиями цифровизации можно назвать недостаточную зрелость текущих процессов, низкий уровень автоматизации, отсутствие компетенций и низкий уровень IT-грамотности сотрудников.

Заключение

В последние годы банковская система претерпевает серьезную трансформацию как внешних банковских операций, так и внутренних хозяйственных процессов. В условиях цифровизации перед регулятором ставится задача создать некий симбиоз банковской деятельности и финтехнологий. Цифровизация – это не столько проблема внедрения новых технологий, сколько проблема восприятия новой действительности. Цифровизация сейчас – это не тренд, а необходимое условие работы на рынке банковских услуг. Возможно потребуются годы на перевод сознания человека на диджитализацию, поэтому банки должны уже сейчас думать о трансформации культуры в целом, появлении доверительной среды с клиентами, создающей баланс между нормальным контролем безопасности и адекватными рисками введения новых технологий.

Таким образом, в современных условиях коммерческим банком требуется занять проактивную позицию и начать внедрение передовых технологий с целью трансформации банковских операций и услуг на цифровую интервенцию, а также использовать современные способы предоставления банковских услуг и выстраивания современного взаимодействия с клиентами через призму кибербезопасности, робототехники и автоматизации.

Анализ готовности российских коммерческих банков к цифровизации показывает, что для ее полноценного осуществления создан хороший базис как на законодательном, так и на технологическом уровне. В целом необходимо отметить достаточно высокий уровень внедрения цифровых технологий в банковском секторе, что отмечается в исследованиях и отчетах независимых компаний. При этом, очевидно, что останавливаться на достигнутом нельзя.

Учитывая значение банков в российской экономике и финансовой системе, а также их социальную функцию, трансформация должна происходить максимально быстро и комфортно как для самих банков, так и для их потребителей, что поможет первым – увеличивать прибыль, а вторым – получать выгодные финансовые продукты. Таким образом, изучение процессов и путей цифровизации коммерческих банков и есть текущая актуальная задача экономической науки.

Литература

1. The Global Competitiveness Report 2016–2017, World Economic Forum 2016. [Электронный ресурс]. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016–2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016–2017_FINAL.pdf (дата обращения 03.08.2020).
2. Банк России – аналитическая справка об индикаторах финансовой доступности за 2019 год [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/108660/acc_indicators_2019.pdf (дата обращения 06.08.2020).
3. Global Risk 2020: It's Time for Banks to Self-Disrupt. [Электронный ресурс]. URL: https://image-src.bcg.com/Images/BCG-Global-Risk-2020-It's-Time-for-Banks-to-Self-Disrupt-Apr-2020_tcm9–243862.pdf (дата обращения 30.07.2020).
4. Цифровые технологии в российских компаниях, январь 2019 [Электронный ресурс]. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/01/ru-ru-digital-technologies-in-russian-companies.pdf> (дата обращения 31.07.2020).
5. Актуальные проблемы финансового права в условиях цифровизации экономики: монография / под ред. Е.Ю. Грачевой. – Москва: Проспект, 2020. – 256 с.
6. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина. 12-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2016. 800 с.
7. Банковские информационные системы и технологии: учебник / коллектив авторов; под ред. О.И. Лаврушина, В.И. Соловьева. – М.: КНОРУС, 2020. 528 с.
8. Мирошниченко М. А., Трелевская К.А., Мамыкина Е.В. Исследование процессов «цифровизации» банковского сектора в рамках экосистемы цифровой экономики России // Политический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2017. № 133. с. 434–447.
9. Правовое регулирование контрольно-надзорных мероприятий в финансовой сфере в условиях ее цифровизации: монография / коллектив авторов; под общ. Ред. А.В. Куракина – Москва: ЮСТИЦИЯ, 2019. 176 с.
10. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 № 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» (документ утратил силу с 12.02.2019 года в связи с изданием распоряжения Правительства РФ от 12.02.2019 № 195-р).
11. Соколинская Н.Э., Гвоздецкая, Е.А. Этапы появления новых рынков электронных услуг и цифровых продуктов в России. Источник: Финансовые рынки и банки. 2018. с. 55–60.
12. Указ Президента РФ от 09.05.2017 № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» // СЗ РФ. 2017. № 20. Ст. 2901.

ANALYSIS OF READINESS OF RUSSIAN COMMERCIAL BANKS TOWARDS DIGITALIZATION OF THE ECONOMY IN THE CONTEXT OF THE TRANSFORMATION OF THE WORLD MARKET

Sokolinskaya N.E., Zinovyeva E.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article analyses the readiness of the banking sector to digitalize economics on a global scale. An overview of digital banking prod-

ucts that are successfully used in the daily life of citizens is presented, as well as Bank of Russia statistics on the availability of financial services to the population of the country and the use of remote banking channels. An analysis of obstacles to the complete digitisation of classical commercial banks was carried out using data from a report of an international consulting company, and recommendations were made to eliminate them in the context of the coronavirus pandemic. The report considered the prospects for the development of the digitalization of commercial banks in Russia, the challenges facing them and the digital technologies of the "future", in particular, this is a combination of RU, OCR and AI tools that allow you to get superiority over human thinking

Keywords: digital economy, digitalization, banking sector, remote bank services, financial accessibility, digital technologies.

References

1. The Global Competitiveness Report 2016–2017, World Economic Forum 2016. [Electronic resource]. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016–2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016–2017_FINAL.pdf (date of access 03.08.2020).
2. Bank of Russia – analytical reference on indicators of financial accessibility for 2019 [Electronic resource]. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/108660/acc_indicators_2019.pdf (date of access 06.08.2020).
3. Global Risk 2020: It's Time for Banks to Self-Disrupt. [Electronic resource]. URL: https://image-src.bcg.com/Images/BCG-Global-Risk-2020-It's-Time-for-Banks-to-Self-Disrupt-Apr-2020_tcm9–243862.pdf (date of access 30.07.2020).
4. Digital technology in Russian companies, January 2019 [Electronic resource]. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/01/ru-ru-digital-technologies-in-russian-companies.pdf> (date of access 31.07.2020).
5. Current problems of financial law in the context of the digitalization of the economy: monograph/ed. E. Yu. Gracheva. – Moscow: Prospekt, 2020. 256 p.
6. Banking: textbook/O.I. Lavrushin, N.I. Valentseva [and others]; ed. O.I. Lavrushin. 12th ed., Erased. M.: KNORUS, 2016. 800 p.
7. Banking information systems and technologies: textbook/team of authors; ed. O.I. Lavrushina, V.I. Solovyova. – M.: KNO-RUS, 2020. 528 p.
8. Miroshnichenko M. A., Trelevskaya K.A., Mamykina E.V. Study of the processes of "digitalization" of the banking sector within the framework of the ecosystem of the digital economy of Russia//Political network electronic scientific journal of the Kuban State Agrarian University. 2017. № 133. Pp. 434–447.
9. Legal regulation of control and supervisory measures in the financial sphere in the conditions of its digitalization: monograph/collective of authors; under Society. Ed. A.V. Kurakina – Moscow: JUSTICE, 2019. 176 p.
10. Order of the Government of the Russian Federation dated 28.07.2017 No. 1632-r "On the Approval of the Program" Digital Economy of the Russian Federation "(the document has been invalid since 12.02.2019 in connection with the issuance of an order of the Government of the Russian Federation dated 12.02.2019 No. 195-r).
11. Sokolinskaya N.E., Gvozdetskaya, E.A. Stages of the emergence of new markets for electronic services and digital products in Russia. Source: Financial markets and banks. 2018. – Pp. 55–60.
12. Decree of the President of the Russian Federation dated 09.05.2017 No. 203 "On the Strategy for the Development of the Information Society in the Russian Federation for 2017–2030" // SZ of the Russian Federation. 2017. № 20. Article. 2901.

Особенности развития глобального рынка проектного финансирования

Гаврилин Андрей Владимирович,

к.э.н., доцент, Департамент финансовых рынков и банков,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: avgavrilin@fa.ru

Тоноян Рубик Гарикович,

студент, Департамент финансовых рынков и банков,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: rgtonoyan@gmail.com

Проектное финансирование – это постепенно набирающий все большую значимость финансовый инструмент содействия экономическому росту, который стал одним из наиболее инновационных методов преодоления ресурсных ограничений во многих странах. В этой связи особенно актуальным становится анализ текущего состояния и тенденций глобального рынка проектного финансирования. В статье рассматриваются особенности развития мирового рынка проектного финансирования: его динамика, отраслевая структура, количество сделок и их размер, распределение по регионам и прочее. Дана оценка глобальному рынку проектного финансирования и выявлены наиболее актуальные тенденции его развития. Продемонстрирована зависимость и высокая чувствительность рынка проектного финансирования от мирового финансового кризиса и финансовых нестабильностей. Сделаны выводы и вынесены предположения относительно факторов, влияющих на развитие рынка проектного финансирования.

Ключевые слова: проектное финансирование, структурное финансирование, заемный капитал, рынок проектного финансирования, синдицированное кредитование, банки, инвестиции

Проектное финансирование – это эффективный инструмент содействия экономическому росту, который продолжает набирать все большую значимость. В настоящее время рынок проектного финансирования – это значимый сегмент мирового кредитного рынка. И прежде всего значимость данного механизма финансирования заключается в уникальности структур финансирования, масштабы проектов, а также востребованности данного вида финансирования хозяйствующими субъектами экономики.

Объем мирового рынка синдицированных кредитов на 01.01.2019, по данным аналитической платформы по финансовым рынкам «Dealogic», составлял порядка 5,28 трлн долл. [1], при этом глобальный рынок проектного финансирования составлял лишь около 5,35% от данной цифры, или 282,68 млрд долл. (по данным ресурса «Project Finance International» от «Thomson Reuters») [2]. Сравнительно низкие объемы рынка проектного финансирования показывают то, что данный механизм кредитования является относительно новым, получившим свое распространение лишь в последние десять лет. При этом, стоит отметить, что темпы роста глобального рынка проектного финансирования превышают в среднем темпы роста объемов предоставленного синдицированных ссуд на мировом рынке: так, в 2018 году рынок синдицированных ссуд увеличился менее, чем на 10%, в то время как объем кредитования на принципах проектного финансирования – на 15% (также по данным платформы по финансовым рынкам «Dealogic» и ресурса «Project Finance International» от «Thomson Reuters»). Такие высокие темпы роста рынка проектного финансирования отражают высокий потенциал его развития.

Проиллюстрировать же вышеуказанное можно упоминанием таких реализованных АО «Газпромбанк» проектов с применением проектного финансирования, как: уникальные и крупнейшие автомобильные объекты – Центральная кольцевая автомобильная дорога в Московской области и Западный скоростной диаметр в Санкт-Петербурге, разработка одного из крупнейших в мире месторождений – Южно-Тамбейского газоконденсатного месторождения со строительством завода по сжиганию газа на полуострове Ямал, строительство крупнейшего в России и Восточной Европе торгово-выставочного комплекса «Авиапарк» в Москве, освоение крупнейшего в России медно-порфинового месторождения с сооружением Михеевского горно-обогатительного комбината, а также строительство башни «Эволюция» в комплексе Москва-Сити [3, с. 36–37]. Данный список не заканчивается указанными проектами, он может быть продолжен. Указанный пере-

чень показывает, что кредитование на принципах проектного финансирования реализуется в широком диапазоне отраслей. Создаются крупные для страны и отдельных регионов производства в нефтегазовом секторе, металлургии, транспорта, энергетике, агропромышленном комплексе и так далее. Довольно значительное количество проектов становится основной как для экономического, так и для социального развития регионов. Можно сказать, что срабатывает так называемый «мультипликативный» эффект, повышаются налоговые отчисления в бюджеты, развивается социальная инфраструктура.

Исследования аналитических компаний показывают, что ежегодно осуществляется около 1000 новых проектов [4], которые привлекли финансовые ресурсы с помощью механизма проектного финансирования и являются знаковыми и важными для своих стран и отраслей. При этом, по мнению заместителя Председателя Правления АО «Газпромбанк» А.П. Белоуса и начальника Информационно-аналитического центра Департамента проектного и структурного финансирования АО «Газпромбанк» С.Ю. Лялькова, в данном случае уместна оговорка «по меньшей мере» 1000 новых проектов. Дело в том, что статистика аналитических компаний базируется лишь на официально обнародованных данных, заявленных в базы данных издательств и опубликованных в средствах массовой информации. По оценкам специалистов АО «Газпромбанк» на основе статистических наблюдений, при формировании различных рейтингов в базы данных попадает лишь около 25% от объемов сделок в среднем за отчетный год [3]. Это значит, что на практике объемы предоставления данного банковского продукта значительно выше анонсируемых в различных изданиях. Данный факт также отражает сложность анализа и оценки рынка проектного финансирования. В настоящее время многие коммерческие банки при учете сделок с использованием механизма проектного финансирования относят их к сегменту долгосрочных, синдицированных ссуд и так далее. Это усложняет анализ сделок проектного финансирования, занижая финальные показатели рынка и его развития.

Глобальный рынок проектного финансирования показывал переменный рост с 1995 года, когда размер рынка преодолел планку в 23 млрд долл. Средний годовой рост рынка в 2007–2019 гг. составил около 2% (за счет временных падений), а количество заключенных сделок с того момента превысило 11 000 в 158 странах мира (см.: рис. 1).

Глобальный рынок проектного финансирования показывал очень высокие темпы роста до 2008 года: в период 2002–2008 гг. средний годовой рост мирового рынка проектного финансирования составил 26,0%, что в разы больше среднего роста мирового ВВП в аналогичный период. Однако в 2009 году наблюдалось значительное снижение рынка на 44,4% из-за последствий финансового кризиса, который сильно ударил по основным экономическим институтам, реализующим про-

ектное финансирование – коммерческим банкам. В 2009 году большую часть сделок с использованием механизма проектного финансирования реализовали международные экономические институты.

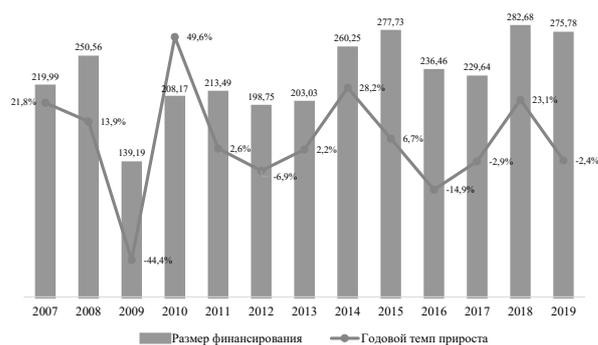


Рис. 1. Размер глобального рынка проектного финансирования в 2007–2019 гг. (млрд долл. США) [2]

После падения в 2009 году, размер рынка проектного финансирования восстановил темпы роста и перемененно рос вплоть до 2015 года (средний годовой рост составил 12,2%). В 2016–2017 гг. произошел очередной спад объемов заключенных сделок, причиной которого являлась мировая экономическая нестабильность. В 2016 году снижение составило 14,9%, а в 2017–2,9%. Как видно из приведенных данных, сокращение рынка в 2016 году является довольно менее значительным, нежели падение в 2009 году. Причиной тому является то, что экономическая нестабильность имела место в 2016–2017 гг. лишь в ряде развивающихся стран (в том числе и в России), в то время как крупнейшие развитые страны не имели столь ощутимых трудностей. Однако, стоит отметить, что довольно значительное количество проектов, привлекающих заемные средства на принципах проектного финансирования, реализуются именно в развивающихся странах (зачастую крупные инфраструктурные проекты, чаще всего с участием государства), что и послужило причиной существенного отрицательного влияния на рынок проектного финансирования.

Несмотря на убедительный тренд роста рынка проектного финансирования на всем анализируемом периоде (2007–2019 гг.), статистика показывает, что рост является переменным. Более подробно данный факт прослеживается при поквартальном анализе динамики глобального рынка проектного финансирования: так, по данным Project Finance and Infrastructure Journal «IJGlobal», объем сделок с применением механизма проектного финансирования во втором квартале 2018 года составил 113,4 млрд долл., в то время как во втором квартале 2019 года лишь 78,8 млрд долл. [4]. Все дело в том, что в настоящее время появляется все больше малых и средних сделок проектного финансирования, однако абсолютное большинство все же составляют крупные проекты, которые не могут заключаются с какой-то определенной периодичностью, требуют глубокого анализа и подготовки, а также, довольно часто, переносятся.

В 2018 году произошло восстановление роста рынка проектного финансирования (рост

на 23,1%), причем общий объем заключенных сделок превысил пиковое значение 2015-го года и составил 282,7 млрд долл. В 2019 году зафиксировано незначительное падение на 2,4%. Однако, стоит отметить, что количество сделок в 2019 году увеличилось на 4,5% (см.: рис. 2).

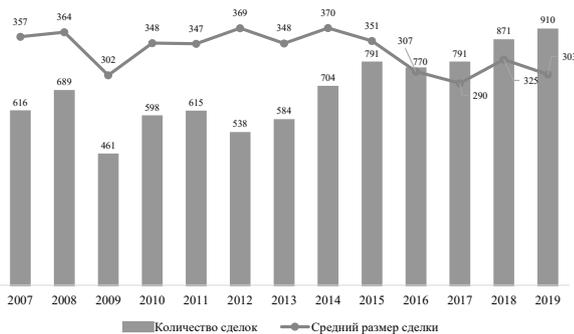


Рис. 2. Количество сделок проектного финансирования в мире и их средний размер в 2007–2019 гг. (млрд долл. США) [2]

Как отмечалось ранее, одним из ключевых трендов развития рынка проектного финансирования является постепенное снижение среднего размера сделок. Так, в 2014 году средний размер сделки составлял 370 млн долл., а в 2019 году – 303 млн долл. Причины к снижению несколько. Во-первых, список стран и экономических институтов, которые имеют опыт в проведении проектного финансирования, растет с каждым годом. Накопленный опыт дает возможность рассматривать менее масштабные и рентабельные проекты, учитывая повышенные риски, а коммерческие банки значительно продвинулись в попытках сделать проектное финансирование более доступным к получению продуктом. Во-вторых, во многих странах вводят программы развития определенных отраслей, которые дают возможность получить денежные ресурсы на принципах проектного финансирования для развития даже малых и средних проектов. В-третьих, растет количество высокотехнологичных стартапов и компаний, основные активы которых являются нематериальными (разработки, патенты и прочее), которые используют привлечение ресурсов на принципах проектного финансирования.

Статистика показывает, что на всем анализируемом периоде (2007–2019 гг.) существует четкий тренд на рост количества заключенных сделок проектного финансирования, который в среднем составляет 3,3%. При этом рост количества сделок далеко не всегда совпадает с номинальным ростом объемов рынка проектного финансирования.

Более того, также отмечается практически непрерывный рост количества стран, в которых в тот или иной год заключались сделки проектного финансирования. Так, в 2000 году количество таких стран было около 55, в 2013 году – 69, а в 2019 году оно достигло отметки 88 стран [2].

Анализ 28 тыс. заключенных сделок проектного финансирования по всему миру показал, что среднее соотношение заемных средств к собственному капиталу (Debt-to-Equity) составляет 72 к 28 [4].

Это значит, что спонсоры обычно предоставляют около 28% собственных средств специальной проектной компании, в то время как кредиторы – 72%. Такое соотношение долга к капиталу характерно именно для традиционного проектного финансирования (чаще всего для банковского проектного финансирования без права регресса), которое является наиболее рискованной и дорогой схемой для собственников проекта.

Отраслевая структура мирового рынка проектного финансирования показывает, что в 2018 году больше всего было привлечено финансовых ресурсов на принципах проектного финансирования организациями из энергетической отрасли (см.: рис. 3).

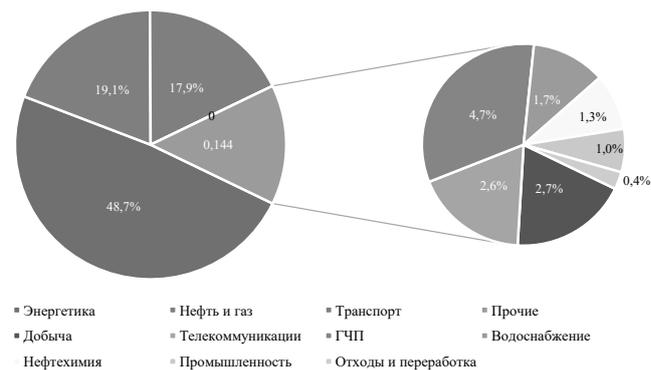


Рис. 3. Отраслевая структура глобального рынка проектного финансирования в 2018 г. [2]

Следующим за энергетическим сектором в структуре рынка проектного финансирования следует нефтегазовая отрасль, а далее – транспортная. Причем энергетический сектор был лидером в структуре начиная с 1995 года, кроме 2017 года, когда на лидирующую позицию выходил сектор телекоммуникаций. Нефтегазовая же отрасль занимает второе место уже довольно продолжительное время – с 2009 по 2018 гг. Вместе в 2018 году энергетическая, нефтегазовая и транспортная отрасли составили около 85,7% от всего рынка проектного финансирования. Причиной тому является то, что данные капиталоемкие секторы экономики составляют значительную часть национальной инфраструктуры, имеют предсказуемые доходы (денежные потоки), а также зачастую имеют готовые соглашения по поставкам и продажам (в том числе с государством).

Стоит также отдельно отметить растущую долю проектов государственно-частного партнерства (ГЧП), которые в 2018 году достигли 4,7% от всего рынка. Популярность механизма ГЧП растет из года в год, особенно в развивающихся странах, в которых требуется осуществление масштабных инфраструктурных проектов. Также стоит отметить динамику доли проектов из телекоммуникационной отрасли, которая является довольно переменной из года в год. Так, в 2017 году она составила 27,6%, в 2018 году – всего 2,6%. Причиной тому являются совершенно разные размеры проектов, а также требования по объему ресурсов, которые зачастую приводят к выбору других методов финансирования. Более того, проекты в телекомму-

никационном секторе, как правило, обладают повышенным риском, так как обладают нетипичными бизнес-моделями.

Зачастую международные аналитические компании разделяют глобальный рынок проектного финансирования на регионы. По данным ресурса «Project Finance International» от «Thomson Reuters», мировой рынок проектного финансирования делится на три крупнейших региона: Европа, Ближний Восток и Африка (ЕБВА); Азиатско-Тихоокеанский регион; Америка. До 2009 года, наибольшую долю рынка занимали страны ЕБВА, а после – страны Азиатско-Тихоокеанского региона, активность в которых в основном была обусловлена сделками по проектному финансированию в сфере инфраструктуры в Индии и Австралии [5]. После мирового финансового кризиса страны Азиатско-Тихоокеанского региона занимали первое место в структуре по объему сделок проектного финансирования, причем треть всего мирового рынка занимали Индия и Австралия (см.: рис. 4). Однако с 2013 года и по сегодняшний день большую часть рынка проектного финансирования занимают страны ЕБВА (в том числе и Россия) со средней долей в 39,8% и лидерами в лице Великобритании, Франции и других. Страны Америки же в последние годы занимают второе место, при этом США долгие годы занимали лидирующие позиции в мире (в среднем 60% от региона Америка).

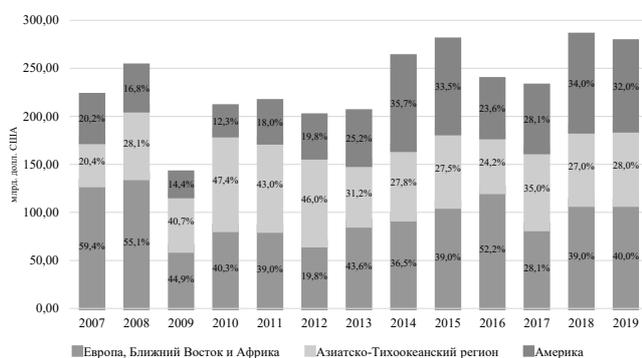


Рис. 4. Распределение сделок по проектному финансированию по регионам мира (2007–2019 гг.) [2]

Итак, проведенный анализ показал безоговорочный рост интереса к механизму проектного финансирования в мире, а также все большее распространение данного механизма в развивающихся странах. При этом, рынок проектного финансирования имел и имеет множество проблем, одна из которых – это крайне высокая чувствительность к финансовым кризисам. Так как сделки проектного финансирования зачастую являются крайне масштабными, то даже определенные финансовые проблемы в отдельных странах могут значительно повлиять на размер мирового рынка. Несмотря на это, авторы считают, что при условии должной поддержки развития данного механизма со стороны государств, проектное финансирование будет продолжать распространение и развитие с наметенными трендами и тенденциями.

Литература

1. Financial markets platform «Dealogic». Loans Highlights: Full Year 2018. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.dealogic.com/insight/loans-highlights-full-year-2018/> (дата обращения: 22.04.2020).
2. Project Finance International (PFI) – Thomson Reuters. PFI League Tables 2018. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pfie.com/special-reports/yearbooks/> (дата обращения: 22.04.2020).
3. Белоус А.П., Ляльков С.Ю. Состояние, тренды и ориентиры развития рынка проектного финансирования / А.П. Белоус, С.Ю. Ляльков // Банковское дело. – 2019. – № 11. – с. 35–39.
4. Project Finance and Infrastructure Journal «IJGlobal». Transaction Data, 2018–2019. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <https://ijglobal.com/data/search-transactions> (дата обращения: 22.04.2020).
5. Clews R.J. Project Finance for international petroleum industry / R.J. Clews. – London, San Diego, CA: Academic Press, 2016. – 414 p.
6. Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования / Э.Р. Йескомб. – М.: Альпина Паблшер, 2016. – 457 с.

GLOBAL PROJECT FINANCE MARKET DEVELOPMENTAL CHARACTERISTICS

Gavrilin A.V., Tonoian R.G.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Project finance is an increasingly important financial instrument in terms of promotions of the economic growth that has proved to be one of the innovative techniques in bridging the resource constraints in many countries. In this regard, the current state of the world project finance market and its trends are especially actual. The article analyzes the global project finance market developmental characteristics: market dynamics, sectoral composition, number of deal and the average size of deals, distribution by regions and so on. The estimation of the volumes of the global project finance market is done. The actual trends of the world project finance market are revealed. There is shown the dependence and high sensitivity of the project finance market from the global financial crisis and from the financial instability. The conclusions and assumptions about factors that influence on project finance market development are made.

Keywords: project finance, structured finance, debt capital, project finance market, syndicated lending, banks, investments.

References

1. Financial markets platform «Dealogic». Loans Highlights: Full Year 2018. – [Electronic resource]. – URL: <https://www.dealogic.com/insight/loans-highlights-full-year-2018/> (date: 22.04.2020).
2. Project Finance International (PFI) – Thomson Reuters. PFI League Tables 2018. – [Electronic resource]. – URL: <http://www.pfie.com/special-reports/yearbooks/> (date: 22.04.2020).
3. Belous A.P., Lyalkov S.Y. Project finance market state, trends and benchmarks / A.P. Belous, S.Y. Lyalkov // Banking. – 2019. – № 11. – p. 35–39.
4. Project Finance and Infrastructure Journal «IJGlobal». Transaction Data, 2018–2019. – [Electronic resource]. – URL: <https://ijglobal.com/data/search-transactions> (date: 22.04.2020).
5. Clews R.J. Project Finance for international petroleum industry / R.J. Clews. – London, San Diego, CA: Academic Press, 2016. – 414 p.
6. Yescombe E.R. Principles of Project Finance / E.R. Yescombe – M.: Alpina Publisher, 2016. – 457 p.

Подходы к разработке и контролю за исполнением стратегии коммерческого банка с использованием системы сбалансированных показателей

Косарев Владимир Евгеньевич,

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

Голованова Елена Алексеевна,

магистрант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: Elena12340@yandex.ru

В настоящей статье рассматривается перспектива использования системы сбалансированных показателей (ССП) для формирования и контроля за исполнением стратегических задач коммерческого банка. Авторы приводят исторические аспекты создания теории ССП, отмечают опыт использования ССП для управления компаний и корпораций. В статье исследуются специфика применения ССП непосредственно для коммерческих банков. Авторы анализируют преимущества данной системы изучают ее недостатки. По мнению авторов, менеджмент коммерческих банков при внедрении ССП неминуемо должен столкнуться с такими аспектами, как: универсальность, но не всеобъемлемость базового подхода, необходимость адаптивного, гибкого подхода к реализации, и других. Элементом научной новизны обладает предложение авторов – расширить базовые четыре блока показателей ССП, дополнив их блоком показателей, которые будут характеризовать процессы цифровой трансформации коммерческого банка.

Ключевые слова: банки, стратегия коммерческого банка, система сбалансированных показателей

На текущий момент наблюдается ситуация, при которой банки сталкиваются с серьезной конкуренцией в борьбе за клиентов. Кроме того, наблюдается ускорение интеграции международных финансовых рынков, быстрое развитие информационных и коммуникационных технологий, возрастающее требование клиентов к качеству банковских услуг. Таким образом, банкам необходимо понимать пути направления развития для того, чтобы поддерживать свою конкурентоспособность, учитывать состояние рынка и успевать вовремя реагировать на изменения, следить за внешними и внутренними угрозами в своей деятельности, а также правильно планировать свои доходы и расходы, в том числе на внедрения новых технологий.

Вышеперечисленные факторы таким образом влияют на стратегии, которые коммерческие банки разрабатывают и которых придерживаются в течение выбранного промежутка времени. Затем, в соответствии с стратегическими целями, банки начинают планирование и прогнозирование своей деятельности на ближайший финансовый год, квартал или месяц.

«Новое – это хорошо забытое старое» – данное крылатое выражение приписывают авторству Двора королевы Франции. Идея оценки эффективности банковской деятельности с помощью системы сбалансированных показателей (ССП) была сформулирована несколько десятилетий назад и обретает новую популярность в последние годы [1]. ССП представляет собой схему для отражения общей стратегии банка в термины операционного процесса посредством разного рода индикаторов, финансовых коэффициентов, ключевых показателей эффективности и проч.

Важной частью стратегии банка также является разработка стратегической карты и выбора показателей для внедрения и контроля выполнения стратегии. Одним из инструментов для этой цели является названная система сбалансированных показателей. В контексте рассматриваемой нами задачи система включает четыре основных направления: финансы, развитие и обучение сотрудников организации, внутренние процессы организации и взаимоотношения с клиентами. В период цифровой трансформации банковских услуг каждое из этих направлений необходимо для отражения в стратегии коммерческого банка.

Однако, встает вопрос о том, какие показатели должны быть использованы банками для расчета эффективности своей деятельности и соответствия поставленных перед ними задачами. Для

каждого направления ССП должны быть указаны свои ключевые показатели эффективности, для которые могут быть рассчитаны и которые корректно покажут все изменения в деятельности банка.

Мы предлагаем читателю свое видение места системы сбалансированных показателей в процессе разработки и исполнении стратегии коммерческого банка, понимание важности данного инструмента, который помогает эффективно отразить соответствие фактической деятельности банка и его стратегии. Нами также приводятся показатели, которые могут быть использованы в рамках подхода ССП.

Элементы теории

Стратегия предполагает определение миссии банка, его целей и задач, приоритетов и программ перспективного развития на долгосрочных горизонтах планирования. Стратегия банка служит ориентиром для принятия ключевых решений, касающихся будущих рынков, продуктов, организационной структуры, прибыльности и профиля рисков для руководителей (менеджеров) банка на всех уровнях его деятельности. Она является основой всей системы банковского менеджмента [2, 3].

Стратегия включает в себя миссию банка, основные стратегические цели и задачи, оценка внутренних и внешних факторов, определяющие развитие банка, ключевые компетенций и конкурентные преимуществ банка, перспективы, политика и принципы сотрудничества банка с клиентами, деловыми партнерами и сотрудниками банка, основные направления политик по банковским продуктам и услугам, основные задачи банка в области привлечения и размещения ресурсов, основные ориентиры и ожидаемые результаты деятельности банка, которых предполагается достичь в период действия стратегии развития.

Во время разработки стратегии организация конкретизирует свои стратегические цели и строит стратегическую карту, то есть связывает стратегических целей причинно-следственными цепочками [4]. После этого компания для каждого элемента в стратегической карте выбирает показатели, который будет использован для контроля выполнения стратегии и определяет целевые значения данного показателя. Одним из широко применяемых инструментов для подбора показателей при построении стратегической карты является система сбалансированных показателей.

Система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard, BSC) – это один из инструментов процесса менеджмента организации, который позволяет поставить и отслеживать достижение целей в рамках реализации стратегии организации. Данная система широко используется организациями в качестве инструмента для оценки и управления организационная эффективность.

Мы уже упоминали, что история создания системы сбалансированных показателей относится к началу 1990-х годов. В 1992 году вышла ста-

тья Дэвида Нортон и Роберта Каплана в Harvard Business Review после их исследования касательно новых возможностей измерения эффективности деятельности компании. В то время под «компанией» авторы подразумевали как крупные промышленные корпорации, так и финансовые институты, коммерческие банки. Далее по тексты мы позволим себе акцентировать внимание на тех аспектах, которые имеют отношение, на наш взгляд, к деятельности коммерческих банков.

Это была первая статья, в которой рассматривался подход в части ССП. В 1996 году была опубликована первая книга Дэвида Нортон и Роберта Каплана на данную тему «The Balanced Scorecard. Translating Strategy into Action», после этого в течении 1990–2000 годов было опубликовано еще порядка 4 книг с исследованиями системы сбалансированных показателей [5].

Данный подход приобрел широкую известность в первую очередь благодаря новому подходу к оценке эффективности деятельности организации. Дэвид Нортон и Роберт Каплан разрабатывали ССП как инструмент стратегического управления результативностью компании (банка) и отличительными чертами этого подхода было то, что авторы делают акцент на стратегических целях, предлагают лимитированное количество метрик для оценки деятельности компании (банка), а также предлагают сочетать финансовые и нефинансовые данные и показатели. Согласно этому подходу, системе сбалансированных показателей для качественной оценки деятельности компании (банка) необходимо обращать внимание не только на финансовые показатели компании, но также и нефинансовые. Нефинансовые показатели в статье Дэвида Нортон и Роберт Каплана были представлены следующими направлениями ССП: развитие и обучение персонала, внутренние процессы организации и взаимоотношение с клиентами. Интеграции нефинансовые показателей в систему оценки эффективности деятельности компании (банка) обеспечивает всесторонний и своевременный взгляд на все стороны бизнеса.

В ходе анализа и проработки стратегии компании (банка) с помощью инструменты ССП деятельность организации всегда анализируется в четырех направлениях. Схема основных направлений системы сбалансированных показателей представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Система сбалансированных показателей деятельности

Таким образом система сбалансированных показателей включает в себя четыре направления (компонента) анализа компании (банка):

1. Финансы – анализ финансовых показателей компании;
2. Развитие и обучение персонала компании;
3. Внутренние процессы компании;
4. Взаимоотношения компании со своими клиентами.

В своих публикациях, касающихся ССП, Каплан и Нортон подчеркнули необходимость того, чтобы компании (банки) согласовывали свои ключевые показатели эффективности из каждого направления развития (финансы, развитие персонала, внутренние процессы и отношение с клиентами) со своей стратегией. Это нужно для того, чтобы максимизировать эффект выполнения стратегии. Системы сбалансированных показателей всегда должна соотноситься со стратегией компании (банка) в долгосрочной перспективе.

Благодаря системе сбалансированных показателей, менеджмент организации получает инструмент для стратегического планирования будущего, а сама организация, в свою очередь, получает систему координат, по которой можно понять, насколько действия компании соотносятся с ее стратегией, ССП связывает различные функциональные области и уровни управления, а также стратегическое и оперативное управление связываются за счет определения ключевых показателей и стратегической карты.

Преимущества использование ССП в коммерческих банках

Коммерческие банки – это одна из групп организаций, которая обязана публиковать информацию о своей деятельности в открытых источниках, в том числе финансовую информацию. Помимо этого, на данный момент времени банки в РФ, публикуют годовые отчеты, в которой также представлена и нефинансовая информация, миссию и стратегию банка на ближайшее время и множество другой информации. Данные действия необходимы в условиях конкуренции, которая сложилась на банковском рынке РФ, а также для повышения уровня доверия у населения, то есть свои нынешних или потенциальных клиентов. Поэтому сейчас говоря об оценке деятельности банка стоит учитывать не только его финансовое положение, но также и другие аспекты его деятельности.

На данный момент времени система сбалансированных показателей используется многими банками для того, чтобы оценить их эффективность в различных аспектах. Это обеспечивает понимание происходящего в банке не только для менеджеров, которые ищут пути для повышения эффективности деятельности, но и для инвесторов, которые хотят оценить текущую деятельность.

Использование инструмента ССП в коммерческих банках заключается в том, что анализ с помощью ССП обеспечивает основу для оцен-

ки и разработки стратегии банка, стратегических целей и показатели эффективности для достижения поставленных целей. Система сбалансированных показателей в коммерческом банке направлена на то, чтобы реализовывать стратегию банка в действия, и обеспечивать способ для измерения и мониторинга производительности ключевых показателей эффективности. Более того, ССП – это также эффективный инструмент для обеспечения непрерывного совершенствование систем и процессов банка, которые в период цифровой трансформации видоизменяются.

Использование системы ССП в коммерческом банке – это разработка корректных ключевых показателей эффективности для каждого компонента системы сбалансированных показателей, примерами таких показателей в каждой из областей могут являться следующие:

1. Финансы – в данном сегменте могут быть использованы такие показатели как чистые процентные доходы банка, чистая прибыль банка, рентабельность активов и капитала, чистая процентная маржа и прочие КПЭ.
2. Развитие и обучение персонала компании – количество персонала, прошедших дополнительное обучение, количество персонала имеющих сертификаты, подтверждающие профессиональную квалификацию (ACCA, CFA, MBA);
3. Внутренние процессы компании – сокращение времени обработки информации о клиенте при выдаче кредита, индекс готовности новых ИТ-систем, уровень автоматизации процессов;
4. Взаимоотношения компании со своими клиентами – удовлетворенность клиентов использование банковского приложения/интернет-банка, количество претензий от клиентов, количество новых клиентов за определенных период времени и т.д.

Таким образом, менеджмент банка может сам выбрать наиболее подходящие для его стратегических целей показатели и установить их целевое значения для проверки выполнения стратегии банка [6, 7].

Критика в адрес современного использования ССП в коммерческих банках для целей стратегического планирования и управления

Несмотря на то, что система сбалансированных показателей имеет ряд преимуществ, следует отметить некоторые моменты, которые требуют внимание при использовании данного инструмента. Минусы и ограниченные возможности системы ССП являются одним из факторов того, что данная система не может быть использована без дополнительного внимания со стороны аналитиков коммерческого банка, например, использования системы ССП одновременно со SWOT-анализом [9] или использование данной системы только для банков, в которых бизнес-процессы уже достаточно оптимизированы, чтобы была возможность внедрения данной модели [8].

Мы позволим себе отметить отдельные недостатки системы сбалансированных показателей, с которыми может столкнуться менеджмент банка:

Универсальность, но не всеобъемлемость базового подхода. В случае использования ССП в коммерческом банке возможно будет недостаточно четырех (базовых) направлений развития, которые были представлены выше в данной статье. Иногда, для лучшего понимания эффективности деятельности коммерческого банка, возможно следует проработать больше внимания уделить одному из компонентов или же, выделить другие направления развития. Данный фактор может завесить от специализации банка и от того, в какой состоянии он находится на данный момент времени. Кроме того, сейчас, когда банки все больше применяют у себя цифровые технологии, возможно имеет смысл включить в систему сбалансированных показателей пятый компонент касательно цифровых технологий в банке.

Гибкость в реализации. Другой недостаток ССП может проявиться в том, что на практике все связи в стратегической карте могут носить куда более сложный характер на практике, или же изменения на рынке могут серьезно повлиять на их взаимосвязь. В таком случае коммерческим банкам нужно быть достаточно гибкими, чтобы успеть вовремя среагировать на подобные недостатки в их системе реализации и контроля стратегии.

Разумность в оценке трудозатрат на реализацию подхода. По причине того, что некоторые банки не могут позволить себе нанимать работников во внутренний отдел коммерческого банка для разработки стратегии или пользоваться услугами консультантов, такие банки могут использовать стратегические цели других банков и, соответственно, использовать их целевое значение для показателей. Банк, в таком случае, не сможет правильно настроить систему ССП, так как все показатели должны быть разработаны под конкретный банк и под конкретные стратегические цели, с учетом исторических данных деятельности банка.

Адаптируемость к текущим условиям. Стоит отметить, что ключевые показатели эффективности необходимо постоянно пересматривать, во-первых, по причине изменения обстановки на рынке, форс-мажорных обстоятельств или просто осознания несоответствия выбранных показатели для оценки деятельности компании на практике. Мы особенно хотим отметить, что, для более точного понимания как работает банк, следует разрабатывать и внедрять более уникальные коэффициенты, которые будут лучше отражают конкретные рыночные и стратегические условия. Такой подбор коэффициентов может повысить эффективность использования ССП в коммерческом банке.

Некоторые выводы

1. Итак, нами была рассмотрена технология использования системы сбалансированных показателей (ССП) в части разработки и реали-

зации стратегии коммерческого банка. Система сбалансированных показателей – это эффективный инструмент не только для контроля исполнения стратегии коммерческого банка, но также для обеспечения непрерывного совершенствования систем и процессов банка.

2. Хотим отметить, что в период цифровой трансформации, данный инструмент следует расширить и учитывать новые аспекты при его внедрении. Например, помимо известных ключевых показателей эффективности, таких как рентабельность и процентная маржа, имеет рассмотреть новые показатели, которые помогут оценить доверие в банку со стороны клиентов, оценить насколько банк технологически развит и какие новые технологии данный банк использует.
3. Кроме того, помимо уже известных 4-х базовых компонентов ССП, видимо потребуются выделить в отдельный блок все показатели, которые будут относиться в цифровой трансформации коммерческого банка.

Литература

1. Эффективность банковской деятельности. (Бакалавриат, Магистратура). Монография. / Ветрова Т.Н., Лаврушин О.И. – Москва: КноРус, 2020.– 164 с.
2. Бувич С.Ю. Принципы стратегического управления и сбалансированной системы показателей BSC/KPI в банковских структурах // Экономические системы, 2016.– № 4.-С. 72–75.
3. Бувич С.Ю. Система сбалансированных показателей- эффективный инструмент управления проектно-ориентированной компанией // Экономика и предпринимательство, 2017.– № 4.-С. 500–510.
4. Голованова Е.И. Место ССП в управлении организацией // Электронный научный журнал «Вектор экономики», 2019.– № 7.
5. Еремина Г.А. Динамика развития сбалансированной системы показателей // Бюллетень науки и практики, 2016.– № 12.-С. 305–310.
6. Крипак Е.М., Крипак В.В., Семенов В.В. Каскадирование системы сбалансированных показателей как инструмент повышения эффективности деятельности коммерческого банка // Экономические науки, 2018.– № 2.-С. 41–45.
7. Крипак Е.М., Крипак В.В., Семенов В.В. Разработка системы сбалансированных показателей для оценки эффективности архитектуры предприятия коммерческого банка // Интеллект. Инновации. Инвестиции, 2016.– № 12.-С. 58–63.
8. Медведева О.Е. Проблемы и перспективы внедрения российскими компаниями системы сбалансированных показателей на современном этапе // Вестник СамГУПС, 2019.– № 1.-С. 21–26.
9. Luis E. Quezadaa, Eduardo A. Reinaoa, Pedro I. Palominosa, Astrid M. Oddershedea.

APPROACHES TO DEVELOPING AND MONITORING THE IMPLEMENTATION OF A COMMERCIAL BANK'S STRATEGY USING A BALANCED SCORECARD

Kosarev V.E., Golovanova E.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

This article discusses the prospect of using the balanced scorecard (BSC) system to form and monitor the implementation of strategic objectives of a commercial Bank. The authors give historical aspects of the creation of the BSC theory, and note the experience of using BSC for the management of companies and corporations. The article explores the specifics of using the BSC directly for commercial banks. The authors analyze the advantages of this system and study its disadvantages. According to the authors, the management of commercial banks when implementing the BSC must inevitably face such aspects as: universality, but not comprehensiveness of the basic approach, the need for an adaptive, flexible approach to implementation, and others. An element of scientific novelty is the authors – proposal to expand the basic four blocks of BSC indicators by adding a block of indicators that will characterize the processes of digital transformation of a commercial Bank.

Keywords: banks, commercial bank strategy, balanced scorecard

References

1. Efficiency of banking activity. (Bachelor's Degree, Master's Degree). Monograph. / Vetrova T.N., Lavrushin O.I.-Moscow: KnoRus, 2020.– 164 p.
2. Buevich S. Yu. Principles of strategic management and balanced scorecard BSC/KPI in banking structures // Economic systems, 2016, no. 4, Pp. 72–75.
3. Buevich S. Yu. system of balanced indicators – an effective tool for managing a project-oriented company // Economics and entrepreneurship, 2017, No. 4, Pp. 500–510.
4. Golovanova E.I. Place of SSP in organization management // electronic scientific journal «Vector of economy», 2019. – No. 7.
5. Eremina G.A. Dynamics of development of a balanced system of indicators // Bulletin of science and practice, 2016, No. 12, Pp. 305–310.
6. Kripak E. M., Kripak V.V., Semenov V.V. Cascading the balanced scorecard system as a tool for improving the efficiency of a commercial Bank // Economic Sciences, 2018, No. 2, Pp. 41–45.
7. Kripak E. M., Kripak V.V., Semenov V.V. Development of a system of balanced indicators for evaluating the effectiveness of the architecture of a commercial Bank enterprise // Intelligence. Innovations. Investments, 2016, No. 12, Pp. 58–63.
8. Medvedeva O.E. Problems and prospects of introduction by Russian companies of the system of balanced indicators at the present stage // Vestnik Samgups, 2019. – No. 1. – Pp. 21–26.
9. Luis E. Quezada, Eduardo A. Reinaa, Pedro I. Palominos, Astrid M. Oddershede. Performance measurement using SWOT analysis and a balanced scorecard // Procedure Manufacturing, 2019. – No. 39. – Pp. 786–793.

Ключевые задачи Банка России по повышению результативности инфляционного таргетирования

Бердышев Александр Валентинович,

кандидат экономических наук, доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: avberdyshev@fa.ru

Матвеевский Сергей Сергеевич,

кандидат технических наук, доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: SSMatveevskii@fa.ru

В статье определяются основные задачи, решение которых будет способствовать повышению результативности инфляционного таргетирования в России, к числу наиболее значимых из которых относятся следующие: снижение инфляционных ожиданий экономических агентов, стабилизация валютного рынка и обеспечение финансовой стабильности. На основе построения модели множественной регрессии определено, что в 2019 г. наблюдалось усиление влияния динамики валютного курса на инфляцию, что осложняет решение задачи по стабилизации валютного рынка. В качестве основных условий повышения результативности денежно-кредитной политики Банка России определены снижение волатильности курса национальной валюты и зависимости от импорта, что будет способствовать стабилизации инфляции на уровне 4% и, как следствие, укреплению потенциала развития национальной экономики.

Ключевые слова: Банк России, таргетирование инфляции, валютный курс, денежно-кредитная политика, валютные интервенции.

Мировой опыт свидетельствует о том, что режим инфляционного таргетирования обеспечил государствам с развитой экономикой и странам с развивающимися рынками возможность прийти к определенным успехам в управлении инфляцией и создании стимулов роста экономики [2; 5]. Таким образом, в целом режим инфляционного таргетирования имеет значительный потенциал и в России. Однако успешность реализации режима таргетирования инфляции будет зависеть от решения ключевых задач, стоящих сегодня перед Банком России, к числу наиболее значимых из которых относятся:

- стабилизация валютного рынка;
- стабилизация ожиданий экономических субъектов в инфляционной сфере;
- обеспечение финансовой стабильности.

В обозримой перспективе главная цель Банка России состоит в постоянном поддержании принятого целевого уровня инфляции – 4%.

Решению тактических и стратегических задач Банка России могут препятствовать факторы, формирующие ограничения возможности полноценной реализации инфляционного таргетирования. Следует отметить, что значительное влияние на инфляцию по-прежнему оказывают динамика мировых цен на энергоресурсы и курса национальной валюты, а также санкционное давление. Таким образом, указанные параметры должны рассматриваться в качестве факторов, ограничивающих результативность инфляционного таргетирования в современных российских условиях.

Стабилизация валютного рынка. Возможность таргетирования инфляции зависит, в том числе, от влияния динамики валютного курса на внутренние цены. Динамика курса доллара оказывает значительное влияние на темп инфляции в России в условиях существенной зависимости национальной экономики от импорта. С целью подтверждения этого тезиса была проведена оценка зависимости индекса потребительских цен в России от динамики курса рубля в 2019 г.

Использование уравнения линейной регрессии позволило получить следующую модель:

$$Y = \frac{117,42 - 0,1536X + \varepsilon}{(3,1229)(0,0336)(0,7288)}, \quad (1)$$

$$R^2 = 0,69941; F = 20,94138.$$

Отклик Y – это индекс цен к началу года. Модель позволила сделать вывод о том, что изменение регрессора или фактора (курса российского рубля к доллару) на единицу приведет к изменению Y на $-0,1536$ у.е.

Проверка статистической значимости оценок параметров модели с помощью критерия Стьюдента показала, что для уровня значимости $\alpha=0,05$, оценка a статистически значима.

Для оценки качества регрессионной модели использовалась статистика R^2 – коэффициент детерминации. $R^2 = 0,69941$, что свидетельствует о среднем качестве модели.

$F = 20,94138 > F_{кр} = 5,117355$. Следовательно, нулевая гипотеза отвергается, регрессия, в целом, статистически значима.

Использование теста Рамсея с целью тестирования правильности выбора спецификации позволило получить соотношение:

$F = 1,56458 < F_{кр} = 5,317655$, т.е. H_0 не отклоняется, модель содержит достаточное количество регрессоров для описания отклика Y .

Адекватность используемой модели осуществлялась на основе интервальной оценки значения эндогенной переменной Y_p на интервале прогнозирования для момента $t = p > n$.

Для 11 наблюдений оцененная спецификация модели имеет вид

$$Y = \frac{117,42 - 0,1536X + \varepsilon}{(3,1229)(0,0336)(0,7288)} \quad (2)$$

$$Y_p = 117,42 - 0,1535 * 89,5 = 103,6765$$

Стандартная ошибка $S_p = 0,76946$.

Доверительный интервал имеет границы:

$$Y^- = 103,68 - 2,2622 * 0,76946 = 101,936$$

$$Y^+ = 103,68 + 2,2622 * 0,76946 = 105,417.$$

Таким образом, доверительный интервал накрывает истинное значение эндогенной переменной из контролирующей выборки: модель может быть признана адекватной.

Полученные данные свидетельствуют о том, что в 2019 г. при снижении курса рубля на 1% инфляция увеличивалась на 15,36%. Таким образом, наличие эффекта переноса, в целом, осложняет инфляционное таргетирование в современных российских условиях.

Также состояние российской экономики значительно зависит от внешнеэкономической конъюнктуры, в особенности от динамики цен на продукцию нефтегазового сектора. Высокая степень зависимости внутреннего рынка от внешнеэкономической конъюнктуры в целом потенциально препятствует успешной политике инфляционного таргетирования.

Значительные колебания мировых цен на энергоресурсы усиливают волатильность курса рубля, что в условиях отсутствия у Банка России возможностей воздействия на внешние факторы, необходимо рассматривать в качестве ограничения режима инфляционного таргетирования. Таким образом, в распоряжении регулятора остаются только такие инструменты воздействия на внутренние факторы, как проведение валютных интервенций в условиях крайней необходимости, а также воздействие на наиболее агрессивных участников

внутреннего валютного рынка, осуществляющих намеренные спекулятивные операции (вплоть до отзыва лицензии).

Оценивая возможности стабилизации валютного рынка на основе использования рассмотренных инструментов, отметим, что валютные интервенции используются Банком России в качестве инструмента нейтрализации воздействия внешних факторов, что представляется обоснованным и предсказуемым. При этом результативность использования инструментов воздействия на усиливающие волатильность курса национальной валюты внутренние факторы, потребует от Банка России усиления работы по выводу с рынка чрезмерно агрессивных спекулянтов, а также формированию условий минимизации рисков ослабления курса рубля под воздействием внешних спекулятивных атак.

Сохраняющиеся в современных условиях относительно высокие инфляционные ожидания также выступают ограничением режима инфляционного таргетирования. Наряду с ситуацией на валютном рынке, решение задачи по стабилизации инфляционных ожиданий также осложняется как внутренними, так и внешними факторами. К внешним ограничениям инфляционного таргетирования относятся прежде всего экономические санкции западных стран, при этом влияние этого фактора ослабляется в условиях адаптации российской экономики к санкционному режиму.

Стабилизация инфляционных ожиданий на внутреннем рынке осложняется стоящими перед Банком России двумя противоположными задачами, решение которых способно оказывать разнонаправленное воздействие на инфляционные ожидания в экономике. С одной стороны, усиление потенциала развития реального сектора экономики сопряжено с необходимостью удешевления кредитных ресурсов. Решение этой задачи видится возможным посредством смягчения денежно-кредитной политики. Отметим в этой связи последовательное снижение Банком России ключевой ставки.

Таблица 1. Таргет по инфляции, фактическая инфляция и ключевая ставка в 2015–2019 гг. (%)

Год	Таргет по инфляции	Фактическая инфляция	Ключевая ставка на конец года
2015	4,0	12,91	11,5
2016	4,0	5,38	10,0
2017	4,0	2,52	7,75
2018	4,0	4,27	7,5
2019	4,0	3,05	6,25

Составлено автором по материалам исследования

По итогам рассмотрения данных таблицы 1 можно отметить, что ключевая ставка снижалась Банком России постепенно, без резких колебаний даже после достижения цели по инфляции. В настоящий момент цель по инфляции выполняется

уже на протяжении трёх лет и постепенное снижение ключевой ставки продолжается (на 5 июля 2020 года она составляет 4,5%).

Относительно медленное снижение ключевой ставки объясняется Банком России сохранением инфляционных ожиданий населения и предприятий на повышенном уровне.

Отметим при этом, что по данным Института народнохозяйственного прогнозирования РАН в 2018 году инфляция в 4,27% лишь на 1 п.п. состояла из монетарной, а 3,27 п.п. пришлось на долю немонетарной инфляции, в частности на курс рубля 1,8 п.п. и тарифы инфраструктурных монополий 0,7 п.п. [6]. Таким образом, представляется, что в условиях незначительности вклада монетарных факторов в общий уровень инфляции, рациональным было бы более активное смягчение Банком России денежно-кредитной политики, что будет способствовать ускорению прироста кредитного предложения. При этом необходимым видится усиление работы профильных министерств и ведомств с немонетарными факторами инфляции (например, ограничение роста тарифов).

С другой стороны, в условиях смягчения монетарной политики усиливается воздействие факторов, направленных на снижение курса рубля. В этих условиях имеющиеся ограничения можно объяснить трилеммой Мориса Обстфельда и Аллана Тейлора, содержание которой исключает возможность одновременного сочетания независимой денежно-кредитной политики, обеспечение устойчивости курса национальной валюты и свободное движение капитала [3]. Таким образом, из трех указанных ориентиров денежно-кредитной политики возможно одновременное достижение только двух: центральный банк может либо корректировать курс национальной валюты или вводить ограничения на движение капитала, обеспечивая, таким образом, сбалансированность платежного баланса, либо отказываться от суверенной денежно-кредитной политики, что будет означать ее подчиненность монетарным мерам, реализуемым другими странами.

В качестве одного из возможных вариантов стабилизации инфляционных ожиданий может рассматриваться расширение долгосрочного банковского кредитования корпоративных заемщиков под реализацию ими конкретных крупных инвестиционных проектов, что предполагает формирование Банком России отдельного канала предоставления банкам долгосрочных дешевых ресурсов. Следует отметить, что конкретной и прозрачной позиции по этому вопросу в официальных документах Банка России не представлено, что позволяет сделать вывод о сохранении, по крайней мере, в краткосрочной перспективе достаточно высоких инфляционных ожиданий у экономических субъектов.

При предоставлении Банком России долгосрочных ресурсов увеличиваются инвестиционные возможности банковского сектора, которые мультиплицируются в условиях задействования их

бизнесом на финансирование долгосрочных проектов. При этом целевое финансирование инвестиционных проектов обеспечивает насыщение соответствующих сфер дешевыми финансовыми ресурсами [4]. Таким образом, в рамках системы рефинансирования Банка России должен быть сформирован отдельный канал предоставления банковскому сектору целевых долгосрочных и дешевых ресурсов, на основе которых может осуществляться целевое кредитование крупных инвестиционных проектов, что будет способствовать росту реального сектора национальной экономики [1].

Обеспечение финансовой стабильности представляет собой одновременно тактическую, предполагающую необходимость принятия ежедневных решений, и стратегическую задачу.

Процесс решения этой задачи осложняется следующими ограничениями:

- в условиях усиления влияния внешних шоков Банк России вынужден разрабатывать эффективные механизмы обеспечения устойчивости финансовой системы, что требует расширения внутренних источников финансирования развития национальной экономики;
- необходимо повышение эффективности институционального взаимодействия министерств и ведомств экономического блока. Несмотря на то, что Банком России декларируется эффективное взаимодействие с Минфином и другими ведомствами в рамках единой макроэкономической политики, зачастую наблюдаются отдельные противоречия в решениях регуляторов, что ограничивает результативность режима инфляционного таргетирования.
- поддержание устойчивости финансовой системы предполагает использование комплексной системы валютного контроля, что, с одной стороны, препятствует оттоку капитала, но, с другой стороны, провоцирует снижение уровня доверия к денежно-кредитной политике Банка России со стороны экономических субъектов.

В этих условиях политика регуляторов должна приобрести взвешенный характер, обеспечивая соблюдение интересов всех экономических субъектов. В этом контексте интересным представляется зарубежный опыт организации валютного контроля, в рамках которого наряду с мерами по контролю за движением капитала, формируются условия, стимулирующие возвращение ранее выведенного капитала в национальную экономику.

Таким образом, решение Банком России указанных задач предполагает реализацию комплекса мер, отвечающих современным вызовам. Одним из ключевых направлений повышения эффективности применения режима таргетирования инфляции является продолжение курса на импортозамещение и снижение зависимости экономики от волатильности валютного курса рубля, что в перспективе должно способствовать повышению уровня доверия экономических агентов к де-

нежно-кредитной политике Банка России, усилению предсказуемости и открытости решений, принимаемых в денежно-кредитной сфере, стабилизации инфляции в долгосрочной перспективе вблизи целевого ориентира и, как следствие, усилению потенциала экономического роста.

Литература

1. Бердышев, А.В. Особенности современной денежно-кредитной политики Банка России// Вестник университета.– 2019.– № 2. – С. 113–117.
2. Бердышев, А. В., Картиева, Д.С. Международный опыт таргетирования инфляции//Финансовые рынки и банки.– 2019.– № 2 – С. 7–11.
3. Глазьев, С. Ю. О таргетировании инфляции// Вопросы экономики.– 2015.– № 9. – С. 1–12.
4. Ершов, М.В. Возможности роста в условиях валютных провалов в России финансовых пузырей в мире//Вопросы экономики.– 2015.– № 12. – С. 32–50.
5. Трунин, П. В., Божечкова, А. В., Киюцевская, А. М. О чем говорит мировой опыт инфляционного таргетирования//Деньги и кредит.– 2015.– № 4. – С. 61–67.
6. Большая жертва маленькой инфляции. Июль 2019 // Институт экономики роста им. Столыпина П.А. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2019/07/bolshaya-zhertva-malenkoy-inflyatsii-01.07.2019.pdf> (дата обращения: 05.06.2020).

KEY TASKS OF THE BANK OF RUSSIA TO INCREASE THE EFFECTIVENESS OF INFLATION TARGETING

Berdyshev A.V., Matveevskiy S.S.

Finance University under the Government of the Russian Federation

The article defines the main tasks, the solution of which will increase the effectiveness of inflation targeting in Russia, the most significant of which include the following: reducing inflation expectations of economic agents, stabilizing the foreign exchange market and ensuring financial stability. Based on the construction of the multiple regression model, it was determined that in 2019 there was an increase in the influence of the dynamics of the exchange rate on inflation, which complicates the solution of the problem of stabilizing the foreign exchange market. As the main conditions for increasing the effectiveness of the monetary policy of the Bank of Russia, a decrease in the volatility of the national currency exchange rate and dependence on imports was identified, which will help to stabilize inflation at 4% and, as a result, strengthen the development potential of the national economy.

Keywords: Bank of Russia, inflation targeting, exchange rate, monetary policy, foreign exchange intervention.

References

1. Berdyshev, A.V. Osobennosti sovremennoy denezhno-kreditnoy politiki Banka Rossii [Features of the modern monetary policy of the Bank of Russia], Vestnik universiteta [Vestnik universiteta], 2019, I 2, pp. 113–117.
2. Berdyshev, A. V., Kartieva, D.S. Mezhdunarodnyy i rossijskiy opyt targetirovaniya inflyatsii [International and Russian experience of inflation targeting], Finansovye rynki i banki [Financial markets and banks], 2019, I 2, pp. 7–11.
3. Glaz'ev, S. Yu. O targetirovanii inflyatsii [About inflation targeting], Voprosy ekonomiki [Economic issues], 2015, I 9, pp. 1–12.
4. Ershov, M.V. Vozmozhnosti rosta v usloviyah valyutnykh provalov v Rossii finansovykh puzyrej v mire [Opportunities for growth in the conditions of currency failures in Russia financial bubbles in the world], Voprosy ekonomiki [Economic issues], 2015, I 12, pp. 32–50.
5. Trunin, P. V., Bozhechkova, A. V., Kiyucevskaya, A. M. O chem govorit mirovoj opyt inflyatsionnogo targetirovaniya [What the world experience of inflation targeting speaks of], Den'gi i kredit [Money and credit], 2015, I 4, pp. 61–67.
6. Bol'shaya zhertva malen'koj inflyatsii. Iyul' 2019 [The big victim of small inflation. July 2019], Institut ekonomiki rosta im. Stolypina P.A. [Institute for Growth Economics Stolypina P.A.]. Available at: <http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2019/07/bolshaya-zhertva-malenkoy-inflyatsii-01.07.2019.pdf> (accessed 05.06.2020).

О роли регулирования в совершенствовании механизмов противодействия оттоку капитала за рубеж

Рудакова Ольга Степановна,

доктор экономических наук, профессор департамента «Банковское дело и финансовые рынки», ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
E-mail: osrudakova@fa.ru

Жданович Виталий Витальевич,

аспирант департамента «Банковское дело и финансовые рынки», ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
E-mail: vvezhdanovich2017@edu.fa.ru

В статье рассмотрены проблемы оттока капитала из России. Систематизированы взгляды отечественных и зарубежных исследователей на сущность и содержание понятия «отток капитала». Предложена авторская классификация этапов развития банковского регулирования в целом и в сфере контроля за движением капитала в частности. Проведен анализ зарубежного опыта по внедрению механизмов противодействия оттоку капитала, отмечены их ключевые преимущества и недостатки. Проанализирована ситуация с оттоком капитала в России: выделены исторические предпосылки, приведены основные направления оттока капитала. В заключении определены возможные пути трансформации действующей нормативно-правовой базы в России с учетом зарубежной практики, даны предложения по совершенствованию подходов к регулированию механизмов противодействия оттоку капитала.

Ключевые слова: регулирование, отток капитала, противодействие оттоку капитала, вывод денежных средств за рубеж, инвестиционный климат

Введение

Отток капитала, будучи серьезным препятствием для экономического развития, становится все более значимым источником беспокойства для многих стран. Данное явление наносит большой ущерб развивающимся странам, поскольку нехватка капитала, препятствуя экономическому росту, может привести к снижению уровня жизни. Как это ни парадоксально, большинство стран с открытой экономикой являются наименее уязвимыми для оттока капитала, поскольку прозрачность и открытость повышают уверенность инвесторов в долгосрочной перспективе такой экономики.

По некоторым оценкам, в период с 2001 по 2010 год из-за оттока капитала развивающиеся страны теряли в среднем от 600 до 920 млрд долларов США в год [4]. В данных условиях особое значение приобретает разработка и своевременное внедрение механизмов противодействия оттоку капитала.

Сущность и содержание оттока капитала

В академической литературе термин «отток капитала» подвергается разнообразной трактовке. Среди зарубежных исследователей под оттоком капитала чаще всего понимаются потоки частного капитала, исходящие от широкого спектра видов деятельности, начиная от экономически законных и легальных до незаконных и нежелательных для страны [8]. Как отмечают западные специалисты, некоторые разновидности оттока капитала представляют собой обусловленное рациональными целями перераспределение капитала из одной страны в другую в ответ на более благоприятные возможности для инвестиций [2]. Вместе с тем, в российской практике под оттоком капитала в основном воспринимаются финансовые ресурсы, нелегально покинувшие страну. Такое же определение используют и эксперты, полагающие, что отток капитала преимущественно наблюдается в странах, внедряющих механизмы контроля за движением капитала [13].

Незаконный отток капитала, как правило, связывают с незаконными финансовыми потоками (от англ. IFFs – illicit financial flows) [7]. Источниками происхождения таких денежных средств чаще всего являются коррупционные правонарушения, мошенничество, уклонение от уплаты налогов и другие преступные доходы, для перемещения которых

применяются различные каналы – от контрабанды наличных средств до проведения международных расчетов с использованием номинальных компаний и «банков-ширм».

Именно на препятствие незаконному оттоку капитала направлено большинство регуляторных мер, принимаемых странами.

Этапы трансформации банковского регулирования в сфере контроля за оттоком капитала

Необходимо отметить, что история регулирования механизмов противодействия оттоку капитала неразрывно связана с процессами трансформации банковского регулирования, которые, в свою очередь, развивались параллельно с развитием банковского дела, где каждому этапу соответствовал свой регуляторный ответ.

Так, по нашему мнению, процессы трансформации банковского регулирования можно разделить на пять основных этапов (согласно таблице 1).

Таблица 1. Трансформация банковского регулирования в различные исторические периоды

Этапы	Основные характеристики банковской деятельности	Основные характеристики банковского регулирования
До конца 14-го века	Отсутствие банков как самостоятельных субъектов, осуществляющих комплекс финансовых операций на коммерческой основе. Проведение преимущественно кредитных и обменных операций, прием депозитов	Внедрение государственных мер по принуждению «квазибанковских» (околобанковских) институтов к учету принимаемых на хранение денег, а также ограничению процентных ставок по кредитам
С 15-го века до первой половины 17-го века	Появление банков в современном понимании этого слова. Расширение банковского дела и его распространение на развитые европейские страны. В спектр операций входили выдача кредитов, прием депозитов, проведение платежей, вексельные операции	Регулирование банковской деятельности расширялось: внедрялись меры по принуждению банков отчитываться за выданные им на хранение деньги, ограничению процентных ставок по выдаваемым кредитам, ограничивалось вексельное обращение
С конца 17-го века до 30-х годов 20-го века	Банки существуют в большинстве развитых стран, проводят широкий круг операций, подразделяясь по разнообразным видам: национальные (центральные), коммерческие, сберегательные, инвестиционные и другие	Внедрение полноценного режима регулирования за деятельностью банков – от момента создания до регулирования основных видов банковских операций и их ликвидации

Этапы	Основные характеристики банковской деятельности	Основные характеристики банковского регулирования
С 30-х до 80-х годов 20-го века	Банки работают практически во всех странах мира. Их роль активно интегрируется остальной финансовой системой, усиливается	Регулирование сводилось к расширению мер воздействия и усилению санкций, а также возникли требования по проведению
	влияние на реальную экономику. Возникают наднациональные финансовые институты и транснациональные банки	независимого аудита. Созданы наднациональные организации, выполняющие роль глобальных регуляторов
С 80-х годов 20-го века по н.в.	Активное внедрение компьютерных технологий, современных телекоммуникаций и, впоследствии, цифровых технологий приводит к существенным сдвигам в способах осуществления банковских операций и оказания банковских услуг	Требования и стандарты, рекомендованные наднациональными банковскими организациями, оказывают ключевое влияние на модернизацию национальных законодательств

Источник: составлено авторами.

Первый этап начался на ранних этапах развития человеческого общества и продолжался примерно до конца 14-го века. Регулирование на данной стадии осуществлялось в качестве применения государственных мер по принуждению «квазибанковских» (околобанковских) институтов к учету принимаемых на хранение денег, а также ограничению процентных ставок по кредитам.

На втором этапе появляются банки, обеспечивающие широкий диапазон операций: помимо кредитно-депозитных операций проводились различные платежи, осуществлялись вексельные операции (15–17 века). Регулирование банковской деятельности расширялось соответствующим образом: внедрялись меры по принуждению банков отчитываться за выданные им на хранение деньги, ограничению процентных ставок по выдаваемым кредитам, ограничивалось вексельное обращение.

Третий этап длился ориентировочно с конца 17-го до первой трети 20-го века. В течение данного периода времени банки стали подразделяться на различные типы в зависимости от своей специализации: коммерческие, расчетные, сберегательные, инвестиционные и др. Они также подлежали полноценному регулированию и контролю – от момента создания до регулирования основных видов банковских операций и их ликвидации.

В течение четвертого этапа (30–40-е годы по 80-е годы 20-го века) банки активно интегрировались с остальной финансовой системой и усиливали свое влияние на реальную экономику, что потребовало усиления контроля за их деятельностью. Регулирование сводилось к расширению мер воздей-

ствия и усилению санкций, а также возникли требования по проведению независимого аудита. Кроме того, были созданы наднациональные организации, выполняющие роль глобальных регуляторов.

Заключительный, пятый этап сопровождается активным внедрением цифровых технологий, что изменило форму и методы осуществления банковских операций (с середины 80-х годов 20-го века). Требования и стандарты, рекомендованные наднациональными банковскими организациями, оказывают ключевое влияние на модернизацию национальных законодательств.

Согласно данной классификации этапов трансформации банковского регулирования, ключевым импульсом к развитию механизмов препятствия оттоку капитала в начале 1980-х годов стала деятельность таких международных организаций как Международный валютный фонд, Организация экономического сотрудничества и развития, Банк международных расчетов и др. [6].

При этом в России, как отмечает В.Д. Андрианов, «нелегальный вывоз капитала начался еще в советское время, когда законодательно был ослаблен контроль за теневой экономикой и одновременно началась стремительная либерализация внешнеэкономической деятельности» [9].

Отток капитала в России: причины, масштабы, механизмы препятствия

Вместе с тем, проблема оттока капитала в России приобрела особую остроту к концу 1990-х годов. В этот период активную нормотворческую деятельность по созданию правовой базы в сфере противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма (ПОД/ФТ), а также валютного регулирования и контроля начал Банк России. Ключевым же регуляторным событием явилось принятие Федеральных законов № 73-ФЗ от 10.12.2003 «О валютном регулировании и валютном контроле», а также № 115-ФЗ от 07.08.2001 «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Указанные нормативно-правовые акты, с одной стороны, установили цели валютного контроля, ответственность за его нарушение, обозначили объекты и субъекты валютного контроля, а с другой стороны, возложили на кредитные организации ряд обязанностей по мониторингу, выявлению и препятствию проведения сомнительных операций, связанных с незаконным выводом денежных средств за рубеж.

Вместе с тем, несмотря на позитивные изменения в нормативно-правовой базе, отток капитала из России продолжил увеличиваться. По данным исследования Global Financial Integrity, за 18 лет (с 1994 по 2012) из России было нелегально выведено свыше 1,3 млрд долларов [12]. При этом по оценкам специалистов Колумбийского университета США, только к концу 2014 года из страны было выведено в офшоры порядка 1,3 трлн долларов [3] (рис. 1).

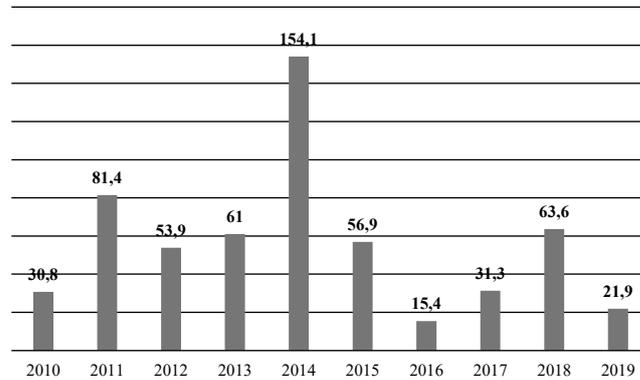


Рис. 1. Чистый отток капитала из России (млрд рублей)

Источник: составлено по данным Банка России [10]

При этом, по информации Росфинмониторинга, выведенный в иностранные юрисдикции капитал инвестируется чаще всего в объекты жилой и коммерческой недвижимости, легальный бизнес, предметы роскоши, а также хранится на депозитных и иных счетах в зарубежных банках. Для сокрытия конечных бенефициаров и финансовых активов используются иностранные юридические лица и образования, как правило, регистрируемые в юрисдикциях со льготным налогообложением (рис. 2).



Рис. 2. Структура сомнительных операций по выводу денежных средств за рубеж (млрд рублей)

Источник: составлено по данным Банка России [11]

Чаще всего капитал сомнительного происхождения из России выводится в страны:

- Восточной Европы («страны-транзитеры»);
- с благоприятным инвестиционным климатом (страны Западной Европы, Северной Америки);
- с низкой прозрачностью финансовой системы, а также со льготным налогообложением для нерезидентов;
- из «серого» и «черного» списков Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ).

В последнее время более активно стали использоваться схемы вывода денежных средств в страны Центральной, а также Юго-Восточной Азии [5; 14].

Большинство экспертов сходятся во мнении, что ключевыми причинами данных процессов является отсутствие эффективного контроля за движением капитала и неблагоприятный инвестиционный климат. Безусловно, за последние годы к этим факторам добавилась и возросшая геополитическая напряженность.

В данном контексте многими отечественными экспертами обсуждается возможность внедрения в России такой стратегии противодействия вы-

воду денежных средств за рубеж как внедрение контроля за движением капитала.

Вместе с тем, исследования показали, что несмотря на положительный краткосрочный эффект, такое изменение законодательства в дальнейшем часто вызывает еще больше экономических проблем, поскольку:

1. Массовый отток капитала является следствием иной большей проблемы, а не самой проблемой.

2. Странам с ограничениями оттока капитала может быть труднее привлекать инвестиции, поскольку потенциальные инвесторы понимают, что в дальнейшем могут столкнуться со сложностью возврата большей части денежных средств.

3. Страны, которые вводят валютный контроль, неизбежно посылают своим гражданам сигнал о наличии трудностей в экономике, даже если законы являются лишь мерой предосторожности [7].

Существуют и альтернативные точки зрения по данному вопросу. Так, Европейская организация по вопросам задолженности и развития (EURODAD) в своем отчете отмечает, что практика стран, проводивших либерализацию счета движения капитала, показала, что подобная политика не привела к устойчивому росту и развитию [1]. Наоборот, это повысило уязвимость развивающихся стран перед финансовыми кризисами. Вместе с тем, контроль за движением капитала был успешно применен в некоторых государствах и позволил обеспечить более сильный экономический рост. Таким образом, развивающиеся страны должны иметь возможность осуществлять контроль за движением капитала в целях развития и обеспечения стабильности.

В качестве альтернативных способов борьбы с оттоком капитала некоторыми исследователями предлагается рассмотреть на глобальном уровне вопрос упразднения тех налоговых послаблений, которые предоставляют ряд стран со льготным налоговым режимом (офшоры) [1]. Возможные меры могут включать как отмену банковской тайны для кредитных организаций, зарегистрированных в офшорах, так и введение высоких сборов на операции с участием офшорных компаний. Некоторые попытки регулирования уже предпринимаются, такие как недавний американский законопроект «О предотвращении злоупотреблениями налоговыми гаванями» (от англ. Stop Tax Haven Abuse Act).

Эксперты Европейская организация по вопросам задолженности и развития отмечают, что с точки зрения противодействия оттоку капитала за рубеж основные усилия должны быть направлены на уменьшение привлекательности инвестиций в финансовые рынки по сравнению с реальной экономикой. Данного эффекта возможно достичь путем принятия мер регулирования, которые бы минимизировали возможности для спекуляций и снижали волатильность. К числу таких мер относятся прогрессивное налогообложение доходов от капитала, охватывающих валютные операции, и контроль за притоком и оттоком капитала в соответствии с потребностями экономики страны.

Кроме того, внедрение налога на валютные операции не только привлечет дополнительные бюджетные средства, но и сыграет регулирующую роль, которая позволит снизить объемы валютных спекуляций. Некоторые европейские страны, такие как Бельгия и Франция, уже заявили о возможности введения такого налога [1]. Подобные налоги с той же целью могут быть введены и для других финансовых операций, в том числе для торговли сырьевыми товарами, где спекулятивная составляющая может оказать огромное влияние на развивающиеся страны.

По нашему мнению, разработка мер по противодействию оттоку капитала в России должна осуществляться с учетом институциональных особенностей страны. Так, несмотря на отмену ограничений на движение капитала, в стране по-прежнему действует система валютного контроля, которая затрудняет проведение международных расчетов.

Представляется целесообразным согласиться с отечественными исследователями, предлагающими при отсутствии ограничений на движение капитала в стране отменить валютный контроль и заменить его банковским контролем и определенными нормами налогового законодательства. Вместе с тем, принятие такого возможно только при условии усиления международной координации и взаимодействия в сфере обмена информацией между органами государственной власти, что таким образом снизит риски возможных нарушений законодательства.

Заключение

В современных условиях ситуация с оттоком капитала в стране во многом зависит от накопленной внешней задолженности, дивидендной политики крупных компаний и общей экономической конъюнктуры. В этой связи узкоспециализированные меры по ограничению движения капитала могут иметь лишь ограниченную эффективность.

Для эффективного решения проблемы бегства капитала необходимо прежде всего повысить уровень доверия к банковской системе, экономической политике и действиям властей. В свою очередь, возвращение капитала в страну возможно ожидать только при создании благоприятных условий для формирования инвестиционного климата, что, как правило, является достаточно длительным процессом.

Литература

1. Addressing development's black hole: Regulating capital flight. A EURODAD, CRBM, WEED and Bretton Woods Project report. 2008. [Электронный ресурс]. URL: http://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/Eurodad-WEED-CRBM-BWP_Capital_Flight.pdf (дата обращения 25.07.2020).
2. Buiters, Willem H. and Ivan Szegvari: Capital Flight and Capital Outflows from Russia: Symptom, Cause and Cure, London: EBRD, Working Paper No. 73, 2002.

3. DW – К 2014 году из РФ были выведены в офшоры 1,3 трлн долларов [Электронный ресурс]. URL: <https://www.dw.com/ru/исследование-к-2014-году-из-рф-были-выведены-в-офшоры-13-трлн-долларов/a-19243494> (дата обращения 25.05.2020).
4. Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2001–2010. Washington, DC: Global Financial Integrity [Электронный ресурс]. URL: <https://gfintegrity.org/report/illicit-financial-flows-from-developing-countries-2001–2010/> (дата обращения 20.05.2020).
5. International Narcotics Control Strategy Report 2020, [Электронный ресурс] URL: <https://www.state.gov/2020-international-narcotics-control-strategy-report/> (дата обращения 20.07.2020).
6. Nölling, Wilhelm. Combating capital flight from developing countries, *Intereconomics*, ISSN0020–5346, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 21, Iss. 3, pp. 117–123, <http://dx.doi.org/10.1007/BF02925281>, 1987.
7. Organisation for Economic Co-operation and Development. Illicit Financial Flows from Developing Countries: Measuring OECD Responses. [Электронный ресурс]. URL: https://www.oecd.org/corruption/Illicit_Financial_Flows_from_Developing_Countries.pdf (дата обращения 20.05.2020).
8. Walter, Ingo. The mechanisms of capital flight. In D.R. Lessard and J. Williamson (eds.) *Capital flight and third world debt*. Washington DC: Institute for International Economics, 1987.
9. Андрианов В.Д., Причины, масштабы и экономические последствия оттока капитала из России. С. 100–110. Т. 2. М.: Ежегодник ИНИОН РАН, 2016.
10. Банк России – статистика внешнего сектора [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/ (дата обращения 25.04.2020).
11. Банк России – структура сомнительных операций в банковском секторе в 2019 году [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/Content/Document/File/107361/2019.pdf> (дата обращения 25.04.2020).
12. Коммерсантъ – В России обнаружен приток капитала [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/2816458> (дата обращения 20.05.2020).
13. Синельников-Мурылев С.Г. Ограничения на движение капитала: мировой опыт и уроки для России. *Экономическая политика*. 2017. Т. 12. № 2. С. 8–43.
14. Федеральная служба по финансовому мониторингу – национальная оценка рисков легализации (отмывания) преступных доходов [Электронный ресурс]. URL: http://www.fedsfm.ru/content/files/documents/2018/оценка%20рисков%20од_5.pdf (дата обращения 25.05.2020).

The article discusses the problems of capital outflow from Russia. The views of domestic and foreign researchers on the essence and content of the concept of “capital outflow” are systematized. The author’s classification of the stages of development of banking regulation in general and in the field of capital control in particular is proposed. The analysis of foreign experience in the implementation of mechanisms for countering capital outflow is carried out, their key advantages and disadvantages are noted. The situation with capital outflow in Russia is analyzed: historical prerequisites are highlighted, the main schemes for withdrawing funds abroad, as well as country directions of capital outflow are given. In the conclusion, possible ways of transforming the current regulatory and legal framework in Russia, taking into account foreign practice, are identified, proposals are given for improving approaches to regulating the mechanisms to counter capital outflow.

Keywords: regulation, capital flight, counteraction to capital outflow, transfer of funds abroad, investment climate

References

1. Addressing development’s black hole: Regulating capital flight. A EURODAD, CRBM, WEED and Bretton Woods Project report. 2008. [Electronic resource]. URL: http://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/Eurodad-WEED-CRBM-BWP_Capital_Flight.pdf (date of access 25/07/2020).
2. Buiters, Willem H. and Ivan Szegvari: Capital Flight and Capital Outflows from Russia: Symptom, Cause and Cure, London: EBRD, Working Paper No. 73, 2002.
3. DW – By 2014, \$1.3 trillion were withdrawn from the Russian Federation to offshore [Electronic resource]. URL: <https://www.dw.com/ru/research-to-2014-year-from-rf-was-removed-offshore-13-trillion-dollars/a-19243494> (date of access 25/05/2020).
4. Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2001–2010. Washington, DC: Global Financial Integrity [Electronic resource]. URL: <https://gfintegrity.org/report/illicit-financial-flows-from-developing-countries-2001–2010/> (date of access 20/05/2020).
5. International Narcotics Control Strategy Report 2020, [Electronic resource] URL: <https://www.state.gov/2020-international-narcotics-control-strategy-report/> (date of access 20/07/2020).
6. Nölling, Wilhelm. Combating capital flight from developing countries, *Intereconomics*, ISSN0020–5346, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 21, Iss. 3, pp. 117–123, <http://dx.doi.org/10.1007/BF02925281>, 1987.
7. Organization for Economic Co-operation and Development Illicit Financial Flows from Developing Countries: Measuring OECD Responses. [Electronic resource]. URL: https://www.oecd.org/corruption/Illicit_Financial_Flows_from_Developing_Countries.pdf (date of access 20/05/2020).
8. Walter, Ingo. The mechanisms of capital flight. In D.R. Lessard and J. Williamson (eds.) *Capital flight and third world debt*. Washington DC: Institute for International Economics, 1987.
9. Andrianov VD, Reasons, scale and economic consequences of capital outflow from Russia. S.100–110. Т. 2.М.: Yearbook of INION RAN, 2016.
10. Bank of Russia – statistics of the external sector [Electronic resource]. URL: https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/ (date of access 25/04/2020).
11. Bank of Russia – the structure of dubious transactions in the banking sector in 2019 [Electronic resource]. URL: <http://www.cbr.ru/Content/Document/File/107361/2019.pdf> (date of access 25/04/2020).
12. Kommersant – An inflow of capital has been detected in Russia [Electronic resource]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/2816458> (date of access 20/05/2020).
13. Sinelnikov-Murylev S.G. Capital flow restrictions: global experience and lessons for Russia. *Economic policy*. 2017. Vol. 12. No. 2. P. 8–43.
14. Federal Service for Financial Monitoring – National Assessment of the Risks of Legalization (Laundering) of Criminal Income [Electronic resource]. URL: http://www.fedsfm.ru/content/files/documents/2018/estimate%20risks%20od_5.pdf (date of access 25/05/2020).

THE ROLE OF REGULATION IN IMPROVING MECHANISMS FOR COUNTERING THE OUTFLOW OF CAPITAL ABROAD

Rudakova O.S., Zhdanovich V.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Предприятия малого и среднего бизнеса как элемент структуры экономического потенциала региона

Алхазов Алхаз Арсланович,

аспирант, кафедра экономической теории, ФГБОУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
E-mail: bukalov_ru@mail.ru

Статья характеризует особенности оценки экономического потенциала региона с учетом влияния сектора малого и среднего бизнеса. Проведен анализ научных публикаций и рассмотрена иерархическая структура экономического потенциала на трех уровнях функционирования национальной экономики: микро- (предприятие), мезо- (регион) и макроуровень (страна). Рассмотрены как общие виды потенциалов, так и уникальные, определяющие взаимосвязи и взаимозависимости между всеми уровнями. Определены структурные элементы интегрального показателя совокупного экономического потенциала региона (СЭПР) с учетом разделения на объектную и субъектную части. Данная классификация необходима для проведения многофакторного анализа и построения эконометрических моделей оценки СЭПР. Предложен дополнительный интегральный показатель совокупного экономического потенциала предприятий сектора МСБ (СЭПП), структурные элементы которого могут оказывать влияние на каждый из отдельных видов потенциалов высшего уровня (региона).

Ключевые слова: экономический потенциал региона, иерархическая структура экономического потенциала, экономический потенциал предприятий, сектор малого и среднего бизнеса.

В региональных исследованиях на сегодняшний день существуют различия во взглядах ученых по вопросам анализа и оценки экономического потенциала территории, развитие которой невозможно без понимания структуры и характеристики элементов. В современных условиях актуальным вопросом остается определение места сектора малого и среднего бизнеса как важнейшего структурного элемента экономического потенциала региона.

В общепринятой трактовке экономической потенциал определяется количеством трудовых ресурсов и качеством их профессиональной подготовки, объемом производственных мощностей промышленных и строительных организаций, производственными возможностями сельского хозяйства, протяженностью транспортных магистралей и наличием транспортных средств, развитием отраслей непродуцированной сферы, достижениями науки и техники, ресурсами разведанных полезных ископаемых, то есть элементами, составляющими в совокупности производительные силы общества [5].

На наш взгляд экономический потенциал региона необходимо рассматривать с позиции иерархического деления на три уровня функционирования национальной экономики:

- Предприятие (микроуровень)
- Регион (мезоуровень)
- Государство (макроуровень)

Вопросы глубокого изучения и определения иерархической структуры экономического потенциала региона отражены в научных трудах Е.В. Щербаковой, М.И. Баканова, В.В. Мищенко, В.И. Меньшиковой, Е.В. Ерохина, Г.П. Улиганинц, В.И. Меньшикова трактует экономический потенциал регионов как «совокупную способность экономики региона, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления» [6]. В свою очередь, Г.П. Улиганинц интерпретирует экономический потенциал как «сложную систему, которая начинает формироваться на уровне предприятий, домохозяйств, поднимаясь выше и образуя экономический потенциал отрасли и региона, а также общества в целом».

В работе Е.В. Щербаковой [7] отмечено, что для каждого уровня функционирования экономики выделены общие виды потенциалов:

- Производственный;
- Трудовой;
- Научно-технический;
- Финансовый;
- Управленческий

Однако они не являются однородными категориями: производственный потенциал предприятия не равен производственному потенциалу региона, а тот, в свою очередь, неравен производственному потенциалу страны. Каждому уровню характерны уникальные виды экономического потенциала, определяющие специфику функционирования экономики (рис. 1).

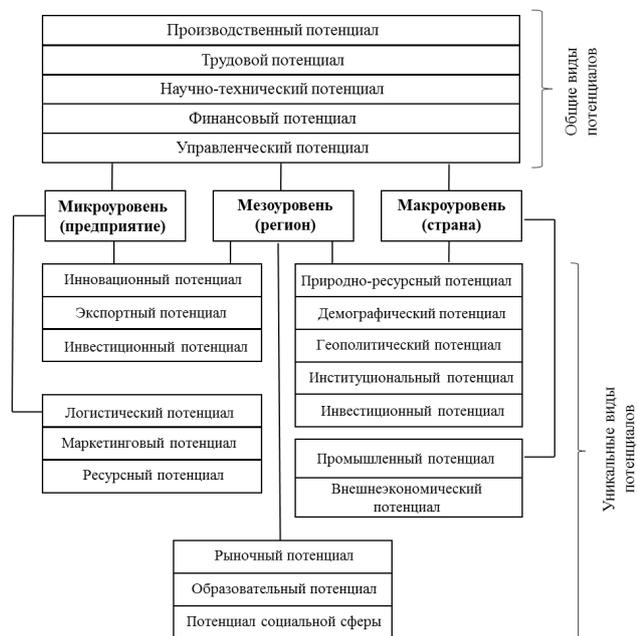


Рис. 1. Вариация экономического потенциала различных уровней функционирования экономики

Проведенный анализ публикаций и работ показал, что потенциалы всех уровней имеют тес-

ные взаимосвязи и взаимозависимость. Исходя из схемы вариации экономического потенциала различных уровней функционирования экономики (рис. 1) за основу взята структура экономического потенциала региона, включающая следующие параметры:

- природно-ресурсный региона (ПРП);
- производственный потенциал региона (ППР);
- инновационный потенциал региона (ИнПР);
- трудовой потенциал региона (ТПР);
- научно-технический потенциал региона (НТПР)

Следует отметить, что компоненты экономического потенциала на различных уровнях функционирования экономики по своему характеру, сущности и развития могут различаться весьма существенно, поскольку имеют разную основу (материальную, интеллектуальную и др.). Таким образом, для определения количественного показателя экономического потенциала региона необходимо использовать интегральный показатель, показывающий совокупный экономический потенциал региона (СЭПР).

Для понимания сущности потенциала как системы, соотношения и роли отдельных элементов в развитии предприятия, региона или страны необходимо разграничить экономический потенциал на две части: объектную и субъектную. Объектную часть представляют те части потенциала, которые образуют его натурально-вещественную основу. Данная часть экономического потенциала характеризуется измеримыми количественными показателями, использование которых позволяет строить аналитические модели в целях дальнейшего принятия управленческих решений на всех уровнях функционирования экономики.

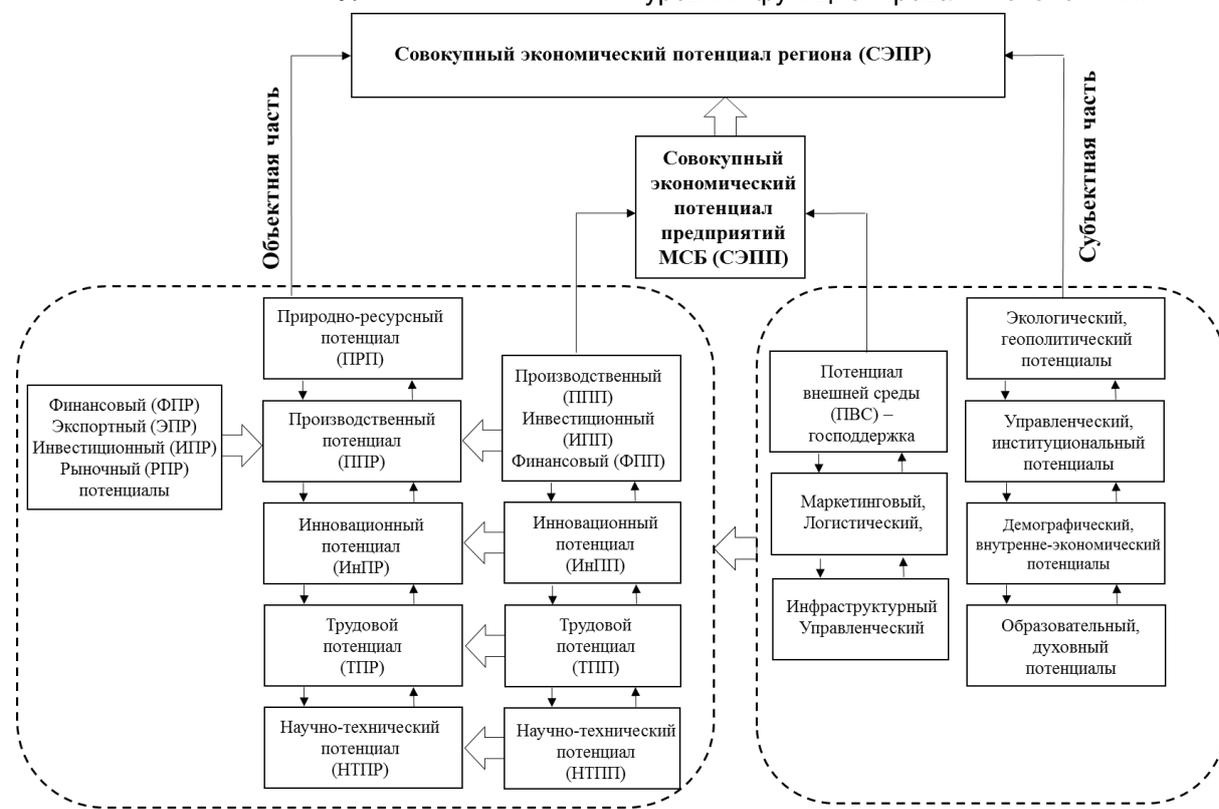


Рис. 2. Объектная и субъектная составляющие структуры совокупного экономического потенциала региона (СЭПР) с учетом влияния сектора МСБ

Субъектная часть потенциала формируется благодаря внешней среде, которая непосредственно влияет на объектную часть и на весь потенциал предприятия, региона или страны, поскольку он неделим и функционирует как единое целое.

Предприятия малого и среднего бизнеса занимают особое в структуре совокупного экономического потенциала региона. Повышенное внимание к сектору малого и среднего бизнеса, имеющего стратегическое значение в повышении устойчивости национальной и региональной экономики, отражено в послании Президента Федеральному Собранию Российской Федерации 2014 г. [1], а также в утвержденной Правительством РФ в 2016 году «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» [2].

Таким образом, необходимо ввести дополнительный интегральный показатель, характеризующий совокупный экономический потенциал предприятий (СЭПП) малого и среднего бизнеса (рис. 2). Таким образом, нами определены основные направления в исследовании экономического потенциала региона с учетом влияния сектора малого и среднего бизнеса как связующего звена между микро- и макроуровнями функционирования экономики страны, а также направлений совершенствования системы его поддержки. На сегодняшний день в условиях мирового экономического кризиса вследствие пандемии коронавируса COVID-19 государство оперативно реагирует на возникающие проблемы в данном секторе путем предоставления субсидий в рамках программы льготного кредитования малого и среднего бизнеса [3, 4].

Для дальнейших исследований необходимо разработать комплексную систему интегральной оценки, которая позволит определить ключевые факторы сектора МСБ, оказывающие прямое влияние на совокупный экономический потенциал региона (СЭПР). Это также позволит оценить существующие и определить дополнительные меры поддержки данного сектора национальной и региональной экономики.

Литература

1. Послание Президента Федеральному Собранию РФ 04.12.2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/transcripts/47173/work>
2. Об утверждении Стратегии развития малого и среднего бизнеса в РФ до 2030 г. [Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 г. № 1083-р] // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199462/
3. Информационные материалы с официального сайта Федеральной корпорации по развитию малого и среднего бизнеса (Корпорация МСП) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://corpmsp.ru>
4. Постановление Правительства РФ от 24 апреля 2020 г. № 582 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2020 году системообразующим организациям на пополнение оборотных средств»
5. Карапейчик, И.Н. Экономическая теория потенциалов: объект, предмет и понятийный аппарат / И.Н. Карапейчик // Бизнесинформ. – 2014 г. – № 3. – С. 71–76
6. Меньщикова В.И. Экономический потенциал региона: терминология, структура, модель // Вестник ТГУ. Гуманитарные науки. Экономика. 2010. Вып. 4 (84). С. 51–63. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskii-potentsial-regiona>
7. Щербакowa Екатерина Владимировна Взаимодействие материального и нематериального экономического потенциала региона // Вестник РЭА им. Г.В. Плеханова. 2018. № 2 (98). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vzaimodeystvie-materialnogo-i-nematerialnogo-ekonomicheskogo-potentsiala-regiona>

SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES AS AN ELEMENT OF THE REGION'S ECONOMIC POTENTIAL STRUCTURE

Alkhazov A.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article characterizes some features of assessing the economic potential of the region, taking into account the impact of the small and medium-sized business sector. The author analyzes scientific publications and considers the hierarchical structure of economic potential at three levels of national economy functioning: micro – (enterprise), meso- (region) and macro-level (country). Both General types of potentials and unique ones that determine the relationships and interdependencies between all levels are considered. The structural elements of the integral indicator of the total economic potential of the region (TEPR) are determined, taking into account the division into object and subject parts. This classification is necessary for multi-factor analysis and construction of econometric models for estimating the EPR. An additional integral indicator of the total economic potential of enterprises in the SME sector is proposed (TEPE), the structural elements of which can influence each of the individual types of higher-level potentials (regions).

Keywords: economic potential of the region, hierarchical structure of economic potential, economic potential of enterprises, SME sector.

References

1. Message of the President to the Federal Assembly of the Russian Federation. 04.12.2014
2. On approval Of the strategy for the development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation until 2030
3. Information materials from the official website of the Federal Corporation for the development of small and medium-sized businesses (SME Corporation)
4. Resolution of the Government of the Russian Federation of April 24, 2020 No. 582 “ on approval of the Rules for granting subsidies from the Federal budget to Russian credit organizations to compensate for their lost income on loans issued in 2020 to system-forming organizations for replenishment of working capital»
5. Karapeychik, I.N. Economic theory of potentials: object, subject and conceptual apparatus / I.N. Karapeychik // Businessinform. – 2014-no. 3. – Pp. 71–76
6. Menshikova V.I. Economic potential of the region: terminology, structure, model // Bulletin of TSU. Humanities. Economy. 2010. Issue 4 (84). Pp. 51–63.
7. Shcherbakowa Ekaterina Vladimirovna Interaction of material and non-material economic potential of the region // Bulletin of the Plekhanov REA. 2018. № 2 (98).