

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

| | |
|--|----|
| Сысоева Е.В. Влияние качества товаров и услуг на конкурентоспособность организации..... | 4 |
| Князев Е.В., Томилина С.А. ESG-принципы в условиях санкционного давления..... | 8 |
| Пахомова Э.А. Инструменты повышения эффективности экономического взаимодействия участников цифровой платформы..... | 14 |
| Семенова В.А. Применение цифровых технологий в управлении рисками на производственных предприятиях..... | 18 |

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

| | |
|--|----|
| Бай Инь. Экологические риски реализации транспортных инфраструктурных проектов Китая в странах Центральной Азии: реализация инициативы «Один пояс, один путь»..... | 23 |
|--|----|

ФИНАНСЫ. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ. КРЕДИТ

| | |
|--|----|
| Исаев К.Д. Особенности и ограничения расчета коэффициента оттока при определении справедливой стоимости клиентской базы..... | 27 |
| Глинов К.М., Логинов М.П. Крипторынок: критерии выбора проектов..... | 31 |
| Дубова С.Е., Аниканов Е.И. Ясность коммуникаций как необходимое условие результативности денежно-кредитной политики в условиях инфляционного таргетирования..... | 37 |
| Кириллов А.В., Халилова М.Х. Основные причины отзыва лицензий у проблемных российских банков..... | 43 |
| Ларионова С.Л. Механизмы противодействия мошенничеству в системах онлайн предоставления финансовых услуг..... | 47 |
| Лытова А.С. Понятие несостоятельности (банкротства) кредитных организаций: отечественные и зарубежные трактовки..... | 53 |
| Родивилов Г.Г., Корнева Г.В. Применение методов финансирования предприятий в условиях нестабильности: возможности и ограничения..... | 58 |
| Захарова О.В., Садуллаев С.М., Шакаришвили С.Д. Особенности денежно-кредитной политики государства в условиях экономической и политической нестабильности..... | 64 |
| Озерова Д.А., Чичуленков Д.А. Особенности бизнес-модели небанков и ее перспективы..... | 67 |

Учредители: ООО «Издательство «КНОРУС», Соколинская Н.Э., Зубкова С.В., Рудакова О.С., Григорян А.Ф.
Свидетельство о регистрации СМИ
ПИ № ФС 77-74240 выдано 02.11.2018
ISSN 2658-3917

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

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

ЛАВРУШИН ОЛЕГ ИВАНОВИЧ, д-р экон. наук, проф., академик РАН, член-корр. РАЕН, научный руководитель Департамента банковского дела и монетарного регулирования, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

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

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

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

Амосова Наталья Анатольевна, д-р экон. наук, проф., проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет имени К.Л. Хетагурова

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

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

Валинурова Лилия Сабиховна, д-р экон. наук, проф., заведующая кафедрой инновационной экономики, Башкирский государственный университет

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

Галазова Светлана Сергеевна, д-р экон. наук, проф., профессор кафедры экономики Северо-Осетинского государственного университета имени К.Л. Хетагурова

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

Егоров Владимир Георгиевич, д-р экон. наук, проф., первый зам. директора, Институт стран СНГ

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

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

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

Кричинский Константин Владимирович, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и монетарного регулирования, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Ларионов Аркадий Николаевич, д-р экон. наук, проф., проф. кафедры экономики и управления в строительстве, Московский государственный строительный университет (национальный исследовательский университет)

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

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

Мазур Наталья Зиновьевна, д-р экон. наук, проф., проф. кафедры инновационной экономики, Башкирский государственный университет

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

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

Попова Елена Владимировна, д-р экон. наук, проф., проф. кафедры теории менеджмента и бизнес-технологий, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

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

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

Сильвестров Сергей Николаевич, д-р экон. наук, проф., Департамент мировой экономики и мировых финансов, Институт экономической политики и проблем экономической безопасности, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Травкина Елена Владимировна, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и монетарного регулирования, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

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

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

Фиалшев Алим Борисович, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и монетарного регулирования, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Халилова Миллауша Хамитовна, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и монетарного регулирования, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

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

Бутиков Игорь Леонидович, д-р экон. наук, проф., директор Центра исследований Агентства по управлению государственными активами Республики Узбекистан (Узбекистан)

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

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

Тираж 300 экз. Формат А4. Подписано в печать: 30.03.2023

Цена свободная
Все материалы, публикуемые в журнале, подлежат внутреннему и внешнему рецензированию.

Издание не подлежит маркировке согласно п. 2 ст. 1 Федерального закона от 29.12.2010 № 436-ФЗ «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию».

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

| | |
|--|----|
| <i>Ивасюк Г.И., Лебедева (Красса) Е.Н.</i> Воздействие реализации девелоперских проектов на инвестиционный климат региона..... | 77 |
| <i>Алатова А.В.</i> Формирование категорийного аппарата элементов пирамиды вовлеченности потребителей | 82 |
| <i>Морозов М.М.</i> Влияние трансформации структуры потребления энергоресурсов на формирование цен на ВИЭ..... | 87 |
| <i>Поленов Н.А.</i> Направления, принципы и функции антикризисного управления предприятием | 90 |
| <i>Золотухин Д.В.</i> Устойчивое развитие предприятия. Методология и практика применения | 94 |
| <i>Собин А.А.</i> Построение и управление эффективной системы мотивации персонала лизинговой компании | 99 |

TABLE OF CONTENTS

ECONOMICS AND ENTREPRENEURSHIP

| | |
|--|----|
| <i>Sisoeva E.V.</i> The influence of the quality of goods and services on the competitiveness of the organization | 4 |
| <i>Knyazev E.V., Tomilina S.A.</i> ESG-principles in the context of sanctions pressure | 8 |
| <i>Pakhomova E.A.</i> Tools to increase the efficiency of economic interaction of participants of the digital platform | 14 |
| <i>Semenova V.A.</i> Application of digital technologies in risk management at manufacturing enterprises | 18 |

WORLD ECONOMY

| | |
|--|----|
| <i>Bai Yin.</i> Environmental risk analysis of China's investment in transport infrastructure in Central Asian countries in the context of "One Belt, One Road" initiative | 23 |
|--|----|

FINANCE. TAXATION. CREDIT

| | |
|--|----|
| <i>Isaev K.D.</i> Peculiarities and impediments of churn rate calculation in determining the fair value of the customer base | 27 |
| <i>Glinov K.M., Loginov M.P.</i> Crypto Market: Project Selection Criteria..... | 31 |
| <i>Dubova S.E., Anikanov E.I.</i> Clarity of communications as a necessary condition for the effectiveness of monetary policy in the context of inflation targeting..... | 37 |
| <i>Kirillov A.V., Khalilova M.K.</i> The main reasons for the revocation of licenses from troubled Russian banks | 43 |
| <i>Larionova S.L.</i> Anti-Fraud Mechanisms in Online Financial Services Systems | 47 |
| <i>Lytova A.S.</i> The concept of insolvency (bankruptcy) of credit institutions: domestic and foreign interpretations..... | 53 |
| <i>Rodivilov G.G., Korneva G.V.</i> Application of methods of financing enterprises in conditions of instability: opportunities and limitations | 58 |
| <i>Zakharova O.V., Sadullaev S.M., Shakarishvili S.D.</i> Features of the monetary policy of the state in conditions of economic and political instability..... | 64 |
| <i>Ozerova D.A., Chichulenkov D.A.</i> The business model of neobanks: features and prospects | 67 |

ECONOMY OF INDUSTRIES AND REGIONS

| | |
|---|----|
| <i>Ivasyuk G.I., Lebedeva (Krassa) E.N.</i> The impact of the implementation of development projects on the investment climate in the region..... | 77 |
| <i>Apatava A.V.</i> Formation of the categorical apparatus of the elements of the pyramid of consumer involvement | 82 |
| <i>Morozov M.M.</i> , The impact of the transformation of the structure of consumption of energy resources on the formation of prices for RES | 87 |
| <i>Polenov N.A.</i> Directions, principles and functions of crisis management of an enterprise | 90 |
| <i>Zolotukhin D.V.</i> Sustainable development of the enterprise. Methodology and practice of application | 94 |
| <i>Sobin A.A.</i> Building and managing an effective system for motivating the personnel of a leasing company..... | 99 |

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

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

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

CHIEF EDITOR

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

EDITORIAL TEAM

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

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

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

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

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

Bezsmertnaya Ekaterina Removna, Ph.D. economy Sciences, Associate Professor, Dean of the Faculty of Financial Markets named after Professor V.S. Gerashchenko, Financial University under the Government of the Russian Federation

Valinurova Liliya Sabikhovna, Doctor of Economics Sciences, Professor, Head of the Department of Innovative Economics, Bashkir State University

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

Galazova Svetlana Sergeevna, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Economics, North Ossetian State University named after K.L. Khetagurova

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

Egorov Vladimir Georgievich, Doctor of Economics. Sciences, prof., first deputy. director, Institute of CIS countries

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

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

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

Krunchansky Konstantin Vladimirovich, Doctor of Economics sciences, prof. Department of Banking and Monetary Regulation, Financial University under the Government of the Russian Federation

Larionov Arkady Nikolaevich, Doctor of Economics sciences, prof., prof. Department of Economics and Management in Construction, Moscow State University of Civil Engineering (National Research University)

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

Levin Yuri Anatolevich, Doctor of Economics. Sciences, Prof., MGIMO

Mazur Natalya Zinovievna, Doctor of Economics sciences, prof., prof. Department of Innovative Economics, Bashkir State University

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

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

Popova Elena Vladimirovna, Doctor of Economics sciences, prof., prof. Department of Management Theory and Business Technologies, Russian University of Economics. G.V. Plekhanov

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

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

Silvestrov Sergey Nikolaevich, Doctor of Economics. Sci., Prof., Department of World Economy and World Finance, Institute for Economic Policy and Economic Security Problems, Financial University under the Government of the Russian Federation

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

Turgel Irina Dmitrievna, Doctor of Economics sciences, prof., deputy. Director for Science, Higher School of Economics and Management, Ural Federal University. The first President of Russia B.N. Yeltsin

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

Fiapshev Alim Borisovich, Doctor of Economics sciences, prof. Department of Banking and Monetary Regulation, Financial University under the Government of the Russian Federation

Khailova Milyausha Khamitovna, Doctor of Economics sciences, prof. Department of Banking and Monetary Regulation, Financial University

INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD

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

Butikov Igor Leonidovich, Doctor of Economics Sciences, Prof., Director of the Research Center of the State Assets Management Agency of the Republic of Uzbekistan (Uzbekistan)

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

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

Circulation 300 copies. A4 format. Signed to print: 30/03/2023

Free price

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

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

Влияние качества товаров и услуг на конкурентоспособность организации

Сысоева Елена Васильевна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмента», ФГАОУ ВО «Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации»
Одинцовский филиал
E-mail: evsysoeva60@mail.ru

В данной статье рассматривается один из главных факторов роста и эффективности производства – качество продукции или услуг. Автор проводит обзор основных направлений влияния качества товаров и услуг на конкурентоспособность организации. Многие исследования рынка товаров и услуг, а также практическая деятельность самих организаций показали, что повышение качества продукции (услуг) в настоящее время является одним из решающих факторов в поддержании конкурентоспособных преимуществ организации в мировом экономическом пространстве.

Качество определяется не только соответствием продукции нормам, стандартам, но и возможностью производить аналогичную продукцию с наименьшими издержками, возможностью организовывать сбытовой процесс более комфортным для потребителя, выстраивать производственный цикл с наименьшими потерями времени и пр.

Эффективное повышение качества стало потенциально ценным способом усиления конкурентных преимуществ и повышения эффективности организации.

Ключевые слова: исследование, этапы, стратегии, рынок, цена, товар, услуга, продвижение, поведение потребителя, лояльность, конкурентоспособность, издержки, менеджмент качества, система управления качеством, рентабельность, риск, бренд.

Одним из главных факторов роста и эффективности производства является качество продукции или услуг, а также постоянное его улучшение. Повышение качества продукции (услуг) в настоящее время является одним из решающих факторов в поддержании конкурентоспособных преимуществ организации в мировом экономическом пространстве.

Качество может определяться не только соответствием продукции определенным нормам или стандартам, но возможностью производить аналогичную продукцию с наименьшими издержками, возможностью организовывать сбытовой процесс более комфортным для потребителя, возможностью выстраивать производственный цикл с наименьшими потерями времени и прочее.

На сегодняшний день термин качество определяется различными направлениями:

- нормативно-правовыми актами, определениями отечественных и зарубежных ученых,
- принципами и методами, подходами к построению системы управления качеством на предприятии, которые характеризуются различной эффективностью и ситуативностью применения.

В сложившихся на сегодняшний день рыночных условиях хозяйственной деятельности предприятий производства и торговли, необходимо отметить, что успех каждого из субъектов данного оборота обусловлен уровнем удовлетворения потребностей внутреннего и внешнего потребителя.

Одной из определяющих характеристик общественных потребностей – является качество продукции. Учеными в ходе исследований определено, что более 80% покупателей, в процессе приобретения продукции на мировом рынке, в наибольшей степени ориентируются больше на качество, чем на стоимость товара. Опыт деятельности многих предприятий показывает необходимость того, чтобы расходы на управление качеством принимались не меньше 25–30% совокупных производственных издержек, что обеспечит конкурентоспособность предприятия на рынке. Хорошее качество продукции является одним из основных стимулов для принятия решения о покупке наряду со стоимостью товара, что напрямую влияет на конкурентоспособность предприятия [5,9].

Рассматривая зарубежный опыт управления качеством продукции отметим, что изначально вся система сводилась к статистическому контролю и замене бракованных изделий на функциональ-

но пригодные. Однако, по мере развития экономических систем в Европе и в Азии, повышения уровня конкуренции между предприятиями, производственные системы стали формировать системные подходы в управлении качеством, направленные не только на замену бракованных изделий, но и на уменьшение их количества. После чего рынок признал, что качество продукции – характеристика наиболее важная по сравнению с ценой товара [1].

Современные подходы определяют качество, как универсальное и всеобъемлющее понятие, которое включает в себя не только качество самой продукции, но и качество окружающей среды, социальные взаимоотношения, качество уровня жизни в целом. Отсюда следует, что качество возникает в степени взаимоотношений хозяйствующих субъектов в процессе осуществления ими своей деятельности.

Качество реализуемой (производимой) продукции может быть определено как – совокупность ее свойств, характеризующих степень удовлетворенности потребностей покупателя [13]. Эта характеристика может быть фиксированной на конкретный период времени и имеет свойство изменяться под воздействием достижений научно-технического прогресса. Качество продукции можно назвать важнейшей составляющей, которая влияет на эффективность деятельности предприятия, его рентабельность и иные экономические показатели, поэтому управлению данной характеристикой уделяется особое внимание.

Исследуя проблему качества, необходимо отметить, что за этим понятием стоит потребитель. В рыночной экономике мотивации потребителя и производителя основываются на максимизации потребительского эффекта и финансовом выигрыше. При этом потребитель имеет возможность выбирать между лучшими товарами различных производителей. Потребитель, являясь основной фигурой, обуславливает направления развития производства, приобретая услуги и товары по своему желанию. Тем самым потребитель указывает, что следует производить, именно он выбирает наиболее предпочтительные свойства [11].

В настоящее время, в условиях санкций, основными направлениями влияющими на качество товаров и услуг, а в целом и на конкурентоспособность организации отметим одни из основных.

1. Более высокая рентабельность. Исследования показывают сильную положительную связь между качеством и прибылью [10]. Фактически, высокое качество обеспечивает более высокую рентабельность инвестиций (ROI) для любой данной доли рынка.

Меньшее количество дефектов или сбоев в полевых условиях приводит к снижению производственных и сервисных затрат; до тех пор, пока эти выгоды превышают любое увеличение расходов фирмы на предотвращение дефектов, прибыльность будет повышаться. Улучшение производительности, функций или других аспектов качества

приводит к увеличению продаж и увеличению доли рынка.

2. Более стабильные продукты и повышенная эффективность. Управление качеством помогает компаниям повышать надежность, долговечность и производительность своей продукции, что помогает отличить бизнес от конкурентов. Более качественные продукты означают более лояльных клиентов и более высокий доход.

Клиенты, которые покупают продукцию компании, как правило, ожидают того же стандарта качества каждый раз, когда они покупают. Без надлежащей системы управления качеством ваши клиенты могут покупать один и тот же продукт, но с разными стандартами качества. Проверка всех товаров перед их раздачей потребителю или выставлением на продажу даст вам уверенность в том, что во всей компании поддерживается один и тот же высокий стандарт [8].

3. Повышение удовлетворенности клиентов. На сегодняшнем конкурентном рынке потребители более требовательны, чем когда-либо. Они могут выбирать из тысяч брендов и иметь доступ к миллионам магазинов благодаря достижениям в области технологий. Если продукты и услуги не оправдывают ожиданий клиентов, пострадает как корпоративный бренд, так и доходы.

Клиенты хотят знать, что их с трудом заработанные деньги тратятся на то, что стоит своей цены, а не на что-то низкого качества, а тем более бракованное.

В свою очередь, удовлетворенность клиентов приводит к лояльности клиентов, которые во многом формируют прибыль компании и ее конкурентоспособность на рынке [12].

4. Снижение рисков и защита вашего бренда. Негативный клиентский отзыв может привести к значительным долгосрочным финансовым потерям и повлиять на качество обслуживания клиентов, подрывая конкурентоспособность компании [2,3].

Так, например, BP столкнулась с общим счетом в размере 35 миллиардов фунтов стерлингов из-за разлива нефти в Мексиканском заливе в 2010 году, в результате которого погибли 11 человек, была разрушена окружающая среда региона и нанесено несмываемое пятно на репутации BP.

Volkswagen будет иметь дело с последствиями скандала с мошенническими выбросами в 2015 году в течение многих лет.

Репутация розничных продавцов Tesco, Iceland, Aldi и Lidl пострадала в 2013 году, когда было обнаружено, что продукты из говядины содержат конину. Ничего из этого не произошло бы, если бы компании в достаточной мере были внимательны к качеству своих товаров и услуг.

5. Снижение затрат. По статистике, чем лучше и совершеннее корпоративная система управления качеством и чем более высокое качество своих товаров и услуг компания может гарантировать потребителям, тем больше клиентов она получает, тем стабильнее ее позиции на рынке, и тем больше

ее доход в конечном итоге [6]. Это является прямым результатом создания хорошей репутации за счет предложения качественных продуктов. Люди с наибольшей вероятностью будут рекомендовать бренд своим друзьям, а также вернуться за тем же продуктом или за другими товарами.

Также улучшение качества может быть достигнуто в различных подразделениях вашего бизнеса, таких как: маркетинг и продажи, административные отделы, финансы и учет, исследования, производство, обслуживание оборудования. При постоянном применении эти процессы могут снизить ваши затраты и увеличить прибыль. Например, качественный продукт потребует меньше доработок в будущем, что приведет к экономии средств и меньшему количеству претензий по гарантии [7].

6. Соответствие или превышение отраслевых стандартов. Соблюдение признанного стандарта качества имеет важное значение для работы с определенными клиентами или соблюдения законодательства. Компании государственного сектора, например, могут настаивать на том, чтобы их поставщики прошли аккредитацию в соответствии со стандартами качества.

Если компания продает товары на регулируемых рынках, таких как медицинские товары, продукты питания или электротовары, она в соответствии с законодательством обязуется быть в состоянии соблюдать стандарты охраны здоровья и безопасности, разработанные для защиты потребителей.

Аккредитованные системы контроля качества играют решающую роль в соблюдении этих стандартов. Аккредитация также может помочь вам завоевать новых клиентов или выйти на новые рынки, давая потенциальным клиентам независимое подтверждение способности вашей компании поставлять качественную продукцию.

7. Повысить мотивацию и моральный дух персонала. Помимо качества продукции, системы управления качеством, такие как ISO 9001, обеспечивают четкие структуры коммуникации, ответственности и задач во всех отделах [4]. Это приводит к повышению морального духа сотрудников, повышению производительности и повышению эффективности.

Таким образом, сотрудники будут более заинтересованы в поддержании высоких стандартов, если они будут знать, что каждый продукт проходит проверку качества перед продажей. Лояльность сотрудников также выступает гарантом конкурентоспособности компании.

В заключение стоит отметить, что методы управления качеством могут уменьшить количество человеческих ошибок и улучшить деятельность компании по валидации. В вопросе влияния качества товаров и услуг на конкурентоспособность организации немаловажным является доказательство потребителю, что ему предлагается лучшее качество, предоставляя которое, компания станет восприниматься как лучший выбор в глазах потребителя, сохраняя высокий уровень конкурентоспособности.

Система управления качеством показывает в полной мере свою эффективность только в том случае, если её применение основано на принципе системности и охватывает все организационно – производственные сферы деятельности предприятия. На сегодняшний день процесс управления качеством на любом предприятии становится неотъемлемым элементом системы менеджмента в целом.

Литература

1. Аристов, О.В. Управление качеством: Учебник / О.В. Аристов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 224 с.
2. Абрамов, В.С. Стратегический менеджмент: учебник и практикум для вузов / В.С. Абрамов, С.В. Абрамов; под редакцией В.С. Абрамова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 444 с. – (Высшее образование). – ISBN 978–5–534–14595–3. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 84 – URL: <https://urait.ru/bcode/477973/p.84>
3. Голубков, Е.П. Стратегический менеджмент: учебник и практикум для вузов / Е.П. Голубков. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 278 с. – (Высшее образование). – ISBN 978–5–534–15505–1. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 182 – URL: <https://urait.ru/bcode/508037/p.182>
4. Кудрявцева Е.П. Ориентация на удовлетворение потребностей потребителей как связующее звено функций маркетинга и международных стандартов управления качеством iso серии 9000:2008 // *Ars Administrandi*. 2010. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/orientatsiya-na-udovletvorenie-potrebnoyey-potrebiteley-kak-svyazuuyuschee-zveno-funktsiy-marketinga-i-mezhdunarodnyh-standartov> (дата обращения: 14.02.2023).
5. Управление качеством: учебное пособие / З.И. Лаврова. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 110 с.
6. Малюк, В.И. Стратегический менеджмент. Организация стратегического развития: учебник и практикум для вузов / В.И. Малюк. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 361 с. – (Высшее образование). – ISBN 978–5–534–03338–0. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://www.urait.ru/bcode/489578>
7. Мухина Е. Р. К вопросу о влиянии показателей качества продукции на конкурентоспособность организации // *МНИЖ*. 2015. № 3–3 (34). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-vliyanii-pokazateley-kachestva-produktsii-na-konkurentosposobnost-organizatsii> (дата обращения: 14.02.2023).
8. Нуретдинова Ю.В., Степанова В.А., Бояркина А.А. Качество продукции как основа конкурентоспособности предприятия // *Междуна-*

родный журнал гуманитарных и естественных наук. 2018. № 5–2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kachestvo-produktsii-kak-osnova-konkurentosposobnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 14.02.2023).

9. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; Пер. с англ. – 6-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 453 с.
10. Паймук А.Д. Влияние качества продукции на конкурентоспособность предприятия: методический аспект // *Промышленность: экономика, управление, технологии*. 2010. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-kachestva-produktsii-na-konkurentosposobnost-predpriyatiya-metodicheskii-aspekt> (дата обращения: 14.02.2023).
11. Розанова, Н.М. Конкурентные стратегии современной фирмы: учебник и практикум для вузов / Н.М. Розанова. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 343 с. – (Высшее образование). – ISBN 978–5–534–05140–7. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/470216>
12. Ширяева Е.В. КАЧЕСТВО КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ // *Вестник магистратуры*. 2015. № 12–3 (51). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kachestvo-kak-faktor-konkurentosposobnosti-produktsii> (дата обращения: 14.02.2023).
13. Ширяева И.В. Управление качеством производственного процесса // *Вектор науки ТГУ*. 2014. № 2 (28) С. 139–141

THE INFLUENCE OF THE QUALITY OF GOODS AND SERVICES ON THE COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION

Sisoeva E.V.

Moscow State Institute of International Relations (University) of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, Odintsovo branch

This article discusses one of the main factors of growth and production efficiency – the quality of products or services. The author reviews the main directions of influence of the quality of goods and services on the competitiveness of the organization.

Many studies of the market for goods and services, as well as the practical activities of the organizations themselves, have shown that improving the quality of products (services) is currently one of the decisive factors in maintaining the competitive advantages of an organization in the global economic space.

Quality is determined not only by the compliance of products with norms and standards, but also by the ability to produce similar products at the lowest cost, the ability to organize the marketing process more comfortable for the consumer, build the production cycle with the least loss of time, etc.

Effective quality improvement has become a potentially valuable way to enhance competitive advantage and improve organizational performance.

Keywords: research, stages, strategies, market, price, product, service, promotion, consumer behavior, loyalty, competitiveness, costs, quality management, quality management system, profitability, risk, brand.

References

1. Aristov, O.V. Quality Management: Textbook / O.V. Aristov. – M.: NITs INFRA-M, 2013. – 224 p.
2. Abramov, V.S. Strategic management: textbook and workshop for universities / V.S. Abramov, S.V. Abramov; edited by V.S. Abramov. – 2nd ed., revised. and additional – Moscow: Yurayt Publishing House, 2021. – 444 p. – (Higher education). – ISBN 978–5–534–14595–3. – Text: electronic // Educational platform Urayt [website]. With. 84 – URL: <https://urait.ru/bcode/477973/p.84>
3. Golubkov, E.P. Strategic management: textbook and workshop for universities / E.P. Golubkov. – Moscow: Yurayt Publishing House, 2022. – 278 p. – (Higher education). – ISBN 978–5–534–15505–1. – Text: electronic // Educational platform Urayt [website]. With. 182 – URL: <https://urait.ru/bcode/508037/p.182>
4. Kudryavtseva E.P. Orientation to meet the needs of consumers as a link between marketing functions and international quality management standards iso series 9000:2008 // *Ars Administrandi*. 2010. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/orientatsiya-na-udovletvorenie-potrebnostey-potrebiteley-kak-svyazuyushee-zveno-funktsiy-marketinga-i-mezhdunarodnyh-standartov> (date of access: 02/14/2023).
5. Quality management: textbook / Z.I. Lavrova. – St. Petersburg.: St. Petersburg State University of Economics, 2015. – 110 p.
6. Malyuk, V.I. Strategic management. Organization of strategic development: textbook and workshop for universities / V.I. Malyuk. – Moscow: Yurayt Publishing House, 2022. – 361 p. – (Higher education). – ISBN 978–5–534–03338–0. – Text: electronic // Educational platform Urayt [website]. – URL: <https://www.urait.ru/bcode/489578>
7. Mukhina E.R. To the question of the impact of indicators of product quality on the competitiveness of the organization // *MNIZH*. 2015. No. 3–3 (34). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-vliyanii-pokazateley-kachestva-produktsiina-konkurentosposobnost-organizatsii> (Date of access: 02/14/2023).
8. Nuretdinova Yu.V., Stepanova V.A., Boyarkina A.A. Product quality as a basis for enterprise competitiveness // *International Journal of the Humanities and Natural Sciences*. 2018. No. 5–2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kachestvo-produktsii-kak-osnova-konkurentosposobnosti-predpriyatiya> (date of access: 02/14/2023).
9. Porter M. Competitive strategy: Methods of analysis of industries and competitors / M. Porter; Per. from English. – 6th ed. – M.: Alpina Publisher, 2016. – 453 p.
10. Paimuk A.D. Influence of product quality on the competitiveness of an enterprise: methodological aspect // *Industry: economics, management, technology*. 2010. No. 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-kachestva-produktsii-na-konkurentosposobnost-predpriyatiya-metodicheskii-aspekt> (date of access: 14.02.2023).
11. Rozanova, N.M. Competitive strategies of a modern firm: textbook and workshop for universities / N.M. Rozanova. – Moscow: Yurayt Publishing House, 2021. – 343 p. – (Higher education). – ISBN 978–5–534–05140–7. – Text: electronic // Educational platform Urayt [website]. – URL: <https://urait.ru/bcode/470216>
12. Shiryayeva E.V. QUALITY AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF PRODUCTS // *Bulletin of the Magistracy*. 2015. No. 12–3 (51). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kachestvo-kak-faktor-konkurentosposobnosti-produktsii> (date of access: 02/14/2023).
13. Shiryayeva I.V. Quality management of the production process // *Vector of science TSU*. 2014. No. 2 (28) pp. 139–141

Князев Егор Витальевич,

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

Томилина Софья Андреевна,

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

В статье рассмотрены основные виды ESG – принципов под призмой санкционного давления. Обозначена значимость ESG для оценки компаний, а также для принятия инвестиционных решений. Особенности выбора и ключевые преимущества рассмотрены как с позиции самих компаний, так и со стороны клиентов. Изучена история развития ESG-принципов в Российской Федерации, а также проанализирована соответствующая нормативно-правовая база. Определены дальнейшие этапы развития «зеленой» экономики, лидирующие группы игроков, а также ключевые сферы развития ESG – повестки. Приведена статистика ESG-рейтингов различных российских компаний с последующей группировкой в зависимости от занимаемой позиции. Авторами выявлена значимость государственной поддержки для реализации ESG-стратегий и для решения экологических, социальных и управленческих проблем. Актуальность статьи заключается в том, что в современном мире, в связи с усилением санкционного давления на финансовые организации происходит сдвиг фокуса формирования устойчивого развития банковского сектора в сторону выхода из санкционного поля. В связи с этим, будущие направления и меры развития ESG могут быть скорректированы. Одним из решений указанной авторами проблемы, является переориентация рынков, сотрудничество с дружественными странами-партнёрами, в частности – с азиатскими. Проводя исследование, авторы статьи проанализировали, в том числе, и социальный потенциал российского рынка ESG. Отмечается особая роль человеческого фактора как драйвера дальнейшего устойчивого развития. Авторы позиционируют социальную ответственность каждого человека как ключевой фактор качественного устойчивого развития в такое турбулентное время.

Ключевые слова: ESG, стратегии, устойчивое развитие, зелёная экономика, санкции, социальная ответственность.

Введение

Развитие ESG-принципов, зеленого финансирования являются важными трендами современной экономики. Это стало основой для создания стратегии в области устойчивого развития, стимулирования макроэкономических показателей, защиты окружающей среды. Россия, являясь членом мирового сообщества, также изучает опыт внедрения ESG, анализируя возможность адаптации мировых трендов к национальным целям и интересам. В современных условиях без нормализации геополитической ситуации и налаживания связей с иностранными государствами, будет сложнее налаживать ESG-банкинг. В связи с этим, будущие направления и меры развития ESG могут быть скорректированы внутри российского рынка. Авторы решили оценить перспективы внедрения и развития ESG – принципов на территории Российской Федерации.

Методология

Предметом исследования является ESG-политика в условиях санкционного давления. Цель исследования – выявить тенденции развития ESG-принципов и определить перспективные факторы влияния на их продвижение на территории Российской Федерации в современное время. Авторы провели синтез и анализ информации, обзор доступной литературы, сравнение, формализация и конкретизация полученных результатов.

Проводя исследование, авторы статьи проанализировали активность российских компаний по ESG – направлению, выявили основные тенденции и потенциалы роста для их внедрения. В результате авторы предложили собственную модель влияния ESG-принципов на общее благосостояние России, а также обратили внимание на значимость фактора социальной ответственности.

Обзор литературы

На сегодняшний день было проведено множество исследований в рамках ESG-повестки. Так, например, Жукова Е.В. в своей работе «Основные тенденции развития ESG-повестки: обзор в России и в мире» рассматривает историю развития принципов и их современное проявление в различных финансовых компаниях в области зеленых ценных бумаг, а также обращает внимание на современное регулирование этой сферы [1].

Измайлова М.А. в работе «Реализация ESG-стратегий российских компаний в условиях санкционных ограничений» исследует вопросы, связанные с применением ESG-принципов в компа-

ниях в условиях санкционного давления. Автор приходит к выводу, что на макроуровне происходит существенное улучшение экологической ситуации в масштабе всей планеты, а на национальном уровне заметно стремительное социально-экономическое развитие. В свою очередь, на микроуровне идет тренд на повышение лояльности к компании со стороны заинтересованных лиц [2]. Похожий анализ влияния санкций на стратегии развития компаний проводит Одинцова Т.М. в своей работе «Проблемные аспекты стратегирования устойчивого развития регионов в условиях санкций и ограничений» [3].

Белоусов А.Л. в своей работе «Правовые и организационные аспекты внедрения ESG-стандартов в российском банковском секторе» также рассматривает влияние принципов на компании, но именно банковского сектора. Автор предлагает корректировки регуляторной политики данной сферы с целью улучшения ее функционирования [4].

Мирошниченко О.С., Бранд Н.А. в работе «Банки в финансировании «зеленой» экономики: обзор современных исследований» поставили задачу проведения обзора современных исследований по значимости банков в процессе финансирования «зеленой» экономики. Авторы рассматривают различные финансовые продукты, дают понятия различным экономическим терминам, таким как «зеленый» банк, а также «зеленые» ценные бумаги и продукты [5].

Результаты исследования

ESG-принципы и их значимость в условиях санкционного давления

ESG-принципы – это совокупность различных характеристик компании, управление которой строится на вовлечении сотрудников в решение экологических, социальных и управленческих проблем (рис. 1).

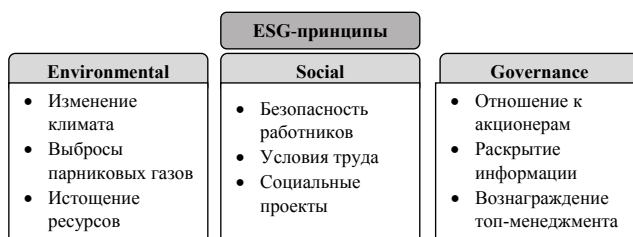


Рис. 1. ESG-принципы

Источник: составлено авторами.

Согласно данным британской компании EY, которая функционирует в аудиторско-консалтинговой сфере, 97% инвесторов в настоящее время ориентируются на индекс ESG при принятии решения по инвестированию капитала. Именно поэтому рейтинг ESG может сравниться с оценкой кредитного рейтинга от различных кредитных агентств, который считается одним из ключевых показателей для оценки компании для инвесторов [6].

В эпоху цифровизации и наукоемкого производства, постоянно возникает вопрос о дополнитель-

ном привлечении капитала для развития проекта. Для оценки перспективности инвестиций используются кредитные рейтинги и вот не так давно появился ESG-рейтинг, основанный на соблюдении компаниями трех вышеперечисленных составляющих. В последнее время российский бизнес также сделал упор на данный рейтинг и компании активно пытаются внедрить ESG-принципы в свою деятельность [1]. Многие крупные компании, функционирующие на национальном и международном рынках, придерживаются стратегии по внедрению и улучшению данных принципов с целью повышения своей инвестиционной привлекательности [7]. В качестве примера приведем случай с инвестиционной компанией АФК «Система». В 2020 году Сбербанк выдал кредит этой компании, процентная ставка по которому была привязана к выполнению ряда требования по экологической составляющей [8].

Если говорить о внедрении ESG-принципов в финансовую сферу РФ, то стоит отметить развитие ESG-банкинга. Существует множество продуктов, начиная от зеленых кредитов, заканчивая зелеными производными финансовыми инструментами. Если говорить о политике разных банков, то стоит отметить, что, например, Сбер считает, что для развития ESG-сферы необходимы льготы при кредитовании [9]. Таким образом, менеджмент компании привязывает условия кредита к некоторым экологическим, социальным, корпоративным задачам, которые кредитуемая организация обязана выполнить. При соблюдении этих условий ставка по кредиту уменьшается, а если они нарушаются, то ставка увеличивается. Портфель подобных ссуд все увеличивается и увеличивается. В свою очередь Газпромбанк принимает во внимание не только экологические и социальные риски кредитуемого субъекта, но и зеленые направления, которые недостаточно финансируются. В активах данного банка около 700 млрд рублей направлено на реализацию подобных проектов, примерно десятая часть которых выдана в виде кредита [9]. ВТБ также планирует активно функционировать в ESG-повестке. На реализацию проектов, связанных с возобновляемыми источниками энергии, было выделено около 50 млрд рублей [9]. Московский кредитный банк и Росбанк также заинтересованы в этом. Последний же к 2025 году планирует увеличить объем портфелей в «зеленой» сфере до 150 млрд рублей [9].

ESG-рейтинг российских компаний

Агентство кредитных рейтингов, RAEX Europe, опубликовало рейтинг по ESG-принципам российских компаний. Компании представлены из различных отраслей. Например, электроэнергетика, финансовые услуги, черная металлургия, банки, строительство и другие. Каждая компания отнесена к одному из девяти рейтинговых классов в диапазоне от «С» до «AAA», отражающих уровень подверженности ESG-рискам и использования возможностей, связанных с экологическими и социальными факторами [10].

Всего было оценено 160 компаний (рис. 2). Из них наилучший рейтинг «AAA» и «AA» не получила ни одна компания. 16 компаний получили рейтинг «А», наибольшее число компаний получило рейтинг «В», а рейтинг от «ССС» до «С» получили 61 компания.

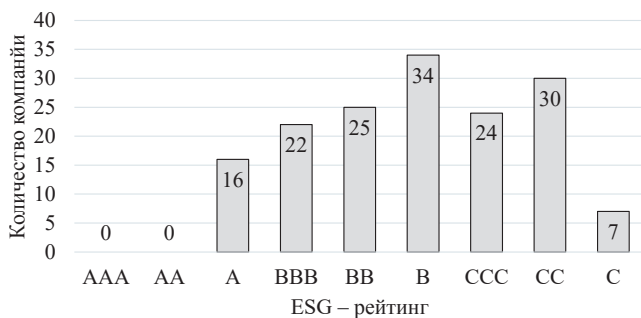


Рис. 2. Количество компаний по различным ESG-рейтингам

Источник: составлено авторами, [10].

Отдельно проанализировав разные составляющие ESG-принципов, авторы определили наилучшие компании. Так, «Московский кредитный банк» стал лидером по экологической составляющей, «Энел Россия» – по социальной и ПАО «МТС» – по управленческой.

Рейтинг «E Rank» складывается исходя из следующих показателей: объем выбросов в атмосферу, количество использованных водных ресурсов, объем произведенных отходов.

Компании «Энел Россия» и «Полиментал» занимают высокие позиции сразу в нескольких рейтингах, что и говорит о соблюдении ESG-принципов в их деятельности. К сожалению, не так много российских компаний соблюдает данные принципы, что подтверждается рейтингом. Недостаток по каждому из них сказывается на общей удовлетворенности работника в компании. Многие не могут долго оставаться в подобных местах и «иммигрируют» в другие компании из других регионов или стран. Это и приводит к тому, что Россия теряет высококвалифицированных специалистов, которым не хватает экологической составляющей в компании, социальных условий, вовлеченности в процесс принятия решения, а иногда и всего сразу.

ESG-политика в условиях санкционного давления. Будущие направления и меры развития

К сожалению, с начала 2022 года Россия переживает не самый благоприятный период с точки зрения международного сотрудничества. Глобальные противоречия, спад экономики, не сильно окрепшей после пандемии Covid-19, взлет цен и уход многих зарубежных компаний с российского рынка стали поводом для стагнации всей экономики России. Ввод множество санкций чревато для российского бизнеса высокими издержками и крупными потерями, как с точки зрения прибыли, так и с точки зрения клиентов.

Возвращаясь к теме государственной поддержки, авторы хотят отметить, что по России наблюдается ежегодный рост инвестиций в основной капи-

тал, что говорит о необходимости использования данных средств (рис. 3). Согласно прогнозам Правительства РФ темп роста инвестиций в основной капитал за период с 2020 по 2036 годы прогнозируется на уровне около 4,5 процентов [11]. Также говорится о том, что: «При этом доля инвестиций в основной капитал вырастет с 22,2 процента валового внутреннего продукта в 2018–2021 годах до 26,4 процента валового внутреннего продукта в 2027–2031 годах и 26,8 процентов валового внутреннего продукта в 2032–2036 годах».

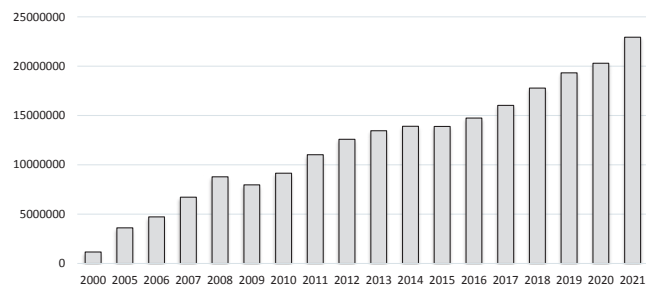


Рис. 3. Динамика инвестиций в основной капитал по России

Источник: составлено авторами, [11].

Возвращаясь к финансовой отрасли, авторы отмечают, что в связи с усилением санкционного давления на финансовые организации происходит сдвиг вопроса формирования устойчивого развития банковского сектора в сторону выхода из санкционного поля. Без нормализации геополитической ситуации и налаживания связей с западными партнерами РФ и другим странам будет сложнее налаживать ESG-банкинг.

Однако, несмотря на санкционное вмешательство в экономику России, ESG-принципы продолжают развиваться и в таких условиях. Этот инструмент оценки рисков понятен инвесторам и другим акторам финансового рынка, которые интересуются как финансовой, так и нефинансовой отчетностью. Корпоративный сектор должен реализовывать стратегии и планы по дальнейшему улучшению социальных, управленческих и экологических показателей, публикуя все больше нефинансовой отчетности с подтверждением достигнутых показателей.

Тренд на эти принципы будет востребован и дальше. Несмотря на временные осложнения с западными партнерами, азиатский рынок готов сотрудничать с нами, а значит про инвестиционную привлекательность наших компаний забывать не стоит. Так, например, тайская экономика может прийти на российский рынок и заполнить определенные ниши, начиная от топливно-энергетических ресурсов, заканчивая продовольственными товарами и так далее. Азиатские, арабские и другие рынки сбыта в связи с возможным долгим кризисом и неопределенными отношениями с западными коллегами будут расширяться и укрепляться. Все это может привести к образованию самостоятельных экономических центров с постепенным уходом от долларовой валютной системы. Также

есть возможность для национальных предприятий, которые активно переоснащаются для функционирования на новых рынках сбыта. Опыт быстрого перехода из одной сферы в другую хорошо развит у малого и среднего бизнеса. Кризис 2014 и 2020 года показал, что Россия способна укрепить собственное производство под санкционным и иным давлением [12]. Существенно усилился агропромышленный комплекс, машиностроение, топливно-энергетические комплексы и другие [12].

Продолжая тему развития ESG в России, авторы отмечают, что образование по этому направлению в России стремительно набирает популярность. Уже сейчас представлены различные программы бакалавриата, магистратуры, курсы по профессиональной переподготовке, курсы повышения квалификации, онлайн марафоны и так далее. Программы реализуются как вузами, такими как Финансовый университет, РАНХиГС, МГУ, МГИМО, ВШЭ, так и различными консалтинговыми компаниями, онлайн-школами и другими образовательными

проектами. Программа состоит из исторических аспектов появления ESG-принципов, методик применения их в корпоративной культуре, в развитии бизнеса, инвестиционной оценке компании. В связи с нынешним трендом основную нишу занимают именно программы дополнительного профессионального образования.

Социальный потенциал российского рынка ESG. Человеческий фактор как драйвер дальнейшего устойчивого развития

Говоря о приоритетных направлениях в сфере устойчивого развития ESG в России, выделяют 3 ключевых группы, которые представлены на схеме (рис. 4). Они были обозначены Председателем Банка России, Э.С. Набиуллиной на встрече с банкирами в мае 2022 года [13]. В каждой из них особое внимание уделяется социальному фактору, который авторы решили рассмотреть в отдельности.

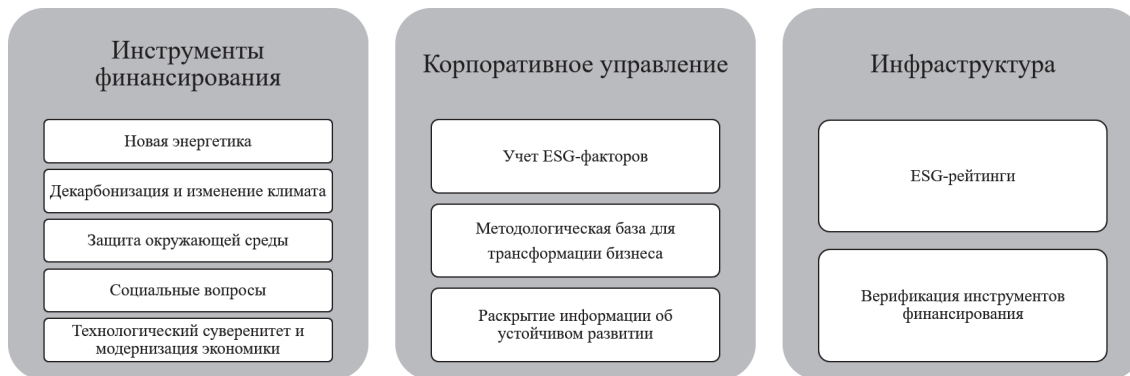


Рис. 4. Ключевые направления в сфере устойчивого развития [13]

Почему ESG носит особо значимый социальный характер? Ответ прост. Земля – единственная планета, на которой есть необходимый для поддержания жизни набор экологических факторов. У людей нет второй попытки, чтобы все исправить и избежать необратимых процессов: потери среды обитания, биоразнообразия, экосистем, распространения болезней, аномальных погодных явлений и др. Именно поэтому важно решать поставленные задачи уже сейчас, и с максимальной ответственностью. Для России, экспортно-ориентированной страны, игнорировать эти проблемы, влекущие за собой глобальные климатические изменения, кажется просто невозможным.

Однако, нельзя забывать о такой аномальной позиции некоторых компаний, как «гринвошинг» – т.е. дезинформация, распространяемая организацией для создания имиджа экологически ответственного бизнеса. Очевидно, что у таких компаний совсем иная мотивация. Фактически, они обманным путем извлекают выгоду от позиционирования себя как компании, соответствующей принципам устойчивого развития, хотя сами такими не являются.

Здесь встает вопрос о социальной ответственности каждого человека, ведь экономический

и экологический эффект от инвестиций сказывается именно на жизни людей. Авторы статьи видят перспективу в повышении уровня образования граждан в области ESG. Количество онлайн-курсов, образовательных программ, партнёрского сотрудничества в этой сфере с каждым годом будет все увеличиваться.

В первую очередь, обучением кадров занимаются компании, заинтересованные в развитии квалифицированных специалистов для корпорации. К примеру, Сбер и Ростех в сентябре 2022 года заключили соглашение об обеспечении высококачественной подготовки специалистов, планируется проведение корпоративных программ обучения инженеров и ИТ-специалистов по направлениям Data Science и ESG. Помимо этого, тематика ESG набирает популярность среди студентов профильных вузов. Ещё одним показательным примером является школа Банка России в партнёрстве с НИУ ВШЭ, запущенная осенью этого года «ESG-трансформация финансового сектора», которая поможет студентам погрузиться в детали ESG-трансформации финансовой отрасли, прокачать себя по ключевым направлениям устойчивого развития и познакомиться с повесткой Банка России в области устойчивого развития.

Авторы статьи уверены, что тенденция повышения образовательной активности в данной области будет продолжаться, ведь люди и их знания – это драйверы дальнейшего устойчивого развития.

Говоря о социальном аспекте ESG-трансформации, особенно в современных условиях, возникает вопрос гендерной проблематики как драйвера повестки устойчивого развития. В рамках Международного конгресса по устойчивому развитию Esimene 2022 этой теме также было уделено колоссальное внимание. В турбулентное время, на взгляд авторов, феномен женского лидерства проявляется по-особенному, поскольку в период изменений для поддержания конкурентоспособности необходим процесс поиска уникальности. В современное время создаются основы для создания системы корпоративного управления, способной вписывать, поощрять и поддерживать инновационное поведение женщины-лидера.

В методологии оценки ESG проводится оценка гендерного равенства сотрудников в вопросах получения образования и профессиональной подготовки, в трудовых обязанностях, вознаграждении и продвижении по службе [14]. Как отмечает Андрей Трапезников, сопредседатель комитета по ESG Ассоциации независимых директоров: «Число женщин на руководящих постах – как на выборных должностях и советах директоров, так и в исполнительном менеджменте – неуклонно растёт. Это международная практика, которая говорит о том, что женщина в органах управления

зачастую помогает принимать более взвешенные решения, чем мужчина» [15]. Это ещё раз подчёркивает мысль авторов о том, что турбулентная эпоха – прекрасная среда для возможного лидерства женщин. Это является очень удачным решением для компаний, которые хотят найти новое направление, двигаться вперёд.

Развитием ключевых направлений занимаются вовлечённые в ESG-повестку банки, преимущественно – системно значимые кредитные организации, крупные коммерческие компании, а также компании с государственным участием. Стоит отметить, что в условиях нестабильной политической обстановки, особое внимание уделяется именно адаптации мировых трендов к национальным целям и интересам.

Выводы

Исходя из всего вышесказанного, можно понять, что несмотря на санкционное давление со стороны Запада, российские компании не прекращают следить за внедрением и улучшением ESG-принципов. Они нацелены улучшить свои рейтинги и получить соответствующие от этого преференции в виде увеличения прибыли и роста инвестиционной привлекательности. Топ менеджмент заинтересован в реализации национальной политики в области устойчивого развития, развитии компании согласно этим принципам, представленных на рисунке 5.

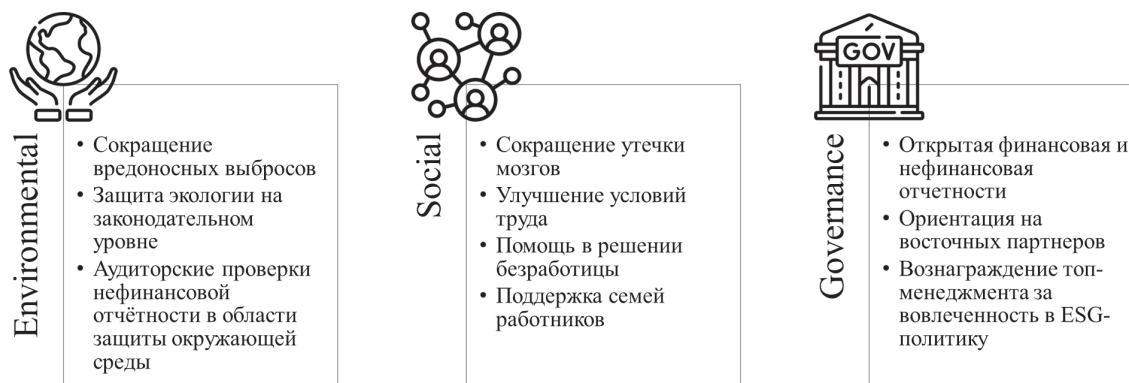


Рис. 5. Влияние ESG-принципов на общее благосостояние России

Источник: составлено авторами.

Также необходимо отметить, что ESG-принципы позволяют решить множество проблем по каждому направлению. Это позволит увеличить благосостояние России за счет стимулирования макроэкономических показателей.

Литература

1. Жукова Е.В. Основные тенденции развития ESG-повестки: обзор в России и в мире. Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2021. № 6. С. 68–82. EDN: ESIWVI. URL: <https://dx.doi.org/10.21686/2413-2829-2021-6-68-82>
2. Измайлова М.А. Реализация ESG-стратегий российских компаний в условиях санкционных ограничений // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2022. Т. 13. № 2. С. 185–201.
3. Одинцова Т.М. Проблемные аспекты стратегирования устойчивого развития регионов в условиях санкций и ограничений // Вестник Витебского государственного технологического университета. 2021. № 1(40). С. 232–245. EDN: ASBMAK. URL: <https://dx.doi.org/10.24412/2079-7958-2021-1-232-245>
4. Белоусов А.Л. Правовые и организационные аспекты внедрения ESG-стандартов в российском банковском секторе // Russian Journal of Economics and Law. 2022. Т. 16, № 3. С. 577–

586. DOI: <http://dx.doi.org/10.21202/2782-2923.2022.3.577-586>

5. Мирошниченко О.С., Бранд Н.А. Банки в финансировании «зеленой» экономики: обзор современных исследований. *Финансы: теория и практика*. 2021;25(2):76–95. DOI: 10.26794/2587-5671-2021-25-2-76-95
6. Zumente I., Lace N. ESG Rating – Necessity for the Investor or the Company? // *Sustainability*. 2021. Vol. 13. URL: <https://doi.org/10.3390/su13168940>
7. Escrig-Olmedo E., Fernández-Izquierdo M., Ferrero-Ferrero I., Rivera-Lirio J., Muñoz-Torres M. Rating the Raters: Evaluating how ESG Rating Agencies Integrate Sustainability Principles // *Sustainability*. 2019. Vol. 11. Issue 3. URL: <https://doi.org/10.3390/su11030915>
8. ESG-принципы: что это такое и зачем компаниям их соблюдать в современном мире в условиях санкций. [Электронный ресурс]. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/green/614b-224f9a7947699655a435>
9. INFAGREEN. Доклад ESG и зеленые финансы России 2018–2022. [Электронный ресурс]. URL: https://infragreen.ru/frontend/images/PDF/INFAGREEN_Green_finance_ESG_in_Russia_2018-2022-ok.pdf
10. RAEX. ESG рэнкинг. [Электронный ресурс]. URL: https://raex-rr.com/esg/ESG_rating
11. Росстат. Инвестиции в нефинансовые активы, финансовые вложения. [Электронный ресурс]. URL: https://rosstat.gov.ru/investment_nonfinancial
12. Западные санкции – новая возможность для России. [Электронный ресурс]. URL: https://1prime.ru/state_regulation/20220522/836953513.html
13. Информационно-аналитическое обозрение – Ассоциация Банков России. Банки и инфраструктура финансового рынка в условиях современных вызовов – XIX Международный банковский форум «Банки России – XXI век». Сентябрь, 2022.
14. Методология оценки ESG – АККРА, 21 сентября 2021 г.
15. СБЕР про ESG: Зелёный менеджмент. Как корпоративное управление решает вопросы ESG. [Электронный ресурс]. URL: <https://sber.pro/publication/zelonyi-menedzhment-kak-korporativnoe-upravlenie-reshaet-voprosy-esg>

ESG-PRINCIPLES IN THE CONTEXT OF SANCTIONS PRESSURE

Knyazev E.V¹, Tomilina S.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

General types of ESG – principles are discussed in this article from the viewpoint of their development under sanctions. The significance of ESG for evaluating the sustainability of companies and for making decisions about investing in them is indicated. Furthermore, the key advantages are considered for two sides – companies and customers. The history of the development of ESG in the Russian Federation is also studied. The influence of the relevant regulatory and legal framework has been pointed out. The further stages of the development of the “green” economy, the leading groups of players, key areas for ESG – trends are shown. The statistics of ESG ratings for Russian companies, grouped by their current po-

sition, are given. The authors have identified the importance of the government support for implementation of ESG strategies and for solving environmental, social and governmental problems. Urgency of the research is based on the fact, that in the modern world, due to the increased sanctions pressure on financial organizations, the priority is given for elimination of consequences of sanctions, not for sustainable development. That is why future directions and rates of development can be adjusted. The authors have identified the trend of market’s reorientation and cooperation with friendly partner countries as the main way to solve the problems. The information about the social potential of the Russian ESG market is collected. In conclusion, special attention is paid to the human factor as the driver of ESG projects. The authors position the social responsibility of each person as a key factor of future sustainable development in such a turbulent time.

Keywords: ESG, strategies, стратегии, sustainable development, green economy, sanctions, social responsibility.

References

1. Zhukova E.V. The main trends in the development of the ESG-agenda: an overview in Russia and in the world. *Bulletin of the Plekhanov Russian University of Economics*. 2021. № 6. pp. 68–82. EDN: ESIWVI. URL: <https://dx.doi.org/10.21686/2413-2829-2021-6-68-82>
2. Izmailova M.A. Realization of ESG-strategies of Russian companies in the conditions of sanctions restrictions // *MIR (Modernization. Innovations. Development)*. 2022. Т. 13. № 2. P. 185–201.
3. Odintsova T.M. Problematic aspects of strategizing sustainable development of regions in the conditions of sanctions and restrictions // *Vestnik Vitebskogo gosudarstvennogo tehnicheskogo universiteta*. 2021. № 1(40). pp. 232–245. EDN: AS-BMAK. URL: <https://dx.doi.org/10.24412/2079-7958-2021-1-232-245>
4. Belousov A.L. Legal and organizational aspects of the introduction of ESG-standards in the Russian banking sector // *Russian Journal of Economics and Law*. 2022. Vol. 16, No. 3. pp. 577–586. DOI: <http://dx.doi.org/10.21202/2782-2923.2022.3.577-586>
5. Miroshnichenko O.S., Brand N.A. Banks in financing the «green» economy: a review of modern research. *Finance: theory and practice*. 2021;25(2):76–95. DOI: 10.26794/2587-5671-2021-25-2-76-95
6. Zumente I., Lace N. ESG Rating – Necessity for the Investor or the Company? *Sustainability*. 2021. Vol. 13. URL: <https://doi.org/10.3390/su13168940>
7. Escrig-Olmedo E., Fernández-Izquierdo M., Ferrero-Ferrero I., Rivera-Lirio J., Muñoz-Torres M. Rating the Raters: Evaluating how ESG Rating Agencies Integrate Sustainability Principles // *Sustainability*. 2019. Vol. 11. Issue 3. URL: <https://doi.org/10.3390/su11030915>
8. ESG-principles: what it is and why companies need to comply with them in the modern world in the face of sanctions. [Electronic resource]. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/green/614b-224f9a7947699655a435>
9. INFAGREEN. ESG and Green Finance Russia Report 2018–2022. [Electronic resource]. URL: https://infragreen.ru/frontend/images/PDF/INFAGREEN_Green_finance_ESG_in_Russia_2018-2022-ok.pdf
10. RAEX. ESG ranking. [Electronic resource] URL: https://raex-rr.com/esg/ESG_rating
11. Rosstat. Investments in non-financial assets, financial investments. [Electronic resource]. URL: https://rosstat.gov.ru/investment_nonfinancial
12. Western sanctions are a new opportunity for Russia. [Electronic resource]. URL: https://1prime.ru/state_regulation/20220522/836953513.html
13. Information and analytical review – Association of Banks of Russia. Banks and financial market infrastructure in the face of modern challenges – XIX International Banking Forum “Banks of Russia – XXI century”. September 2022.
14. ESG Assessment Methodology – ACCRA, 21 September 2021.
15. SBER about ESG: Green Management. How corporate governance addresses ESG issues. [Electronic resource]. URL: <https://sber.pro/publication/zelonyi-menedzhment-kak-korporativnoe-upravlenie-reshaet-voprosy-esg>

¹ Supervisor: Elena I.M., Financial University under the Government of the Russian Federation.

Инструменты повышения эффективности экономического взаимодействия участников цифровой платформы

Пахомова Элина Александровна,

аспирант, кафедра «Теория менеджмента и бизнес-технологий», ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
E-mail: elina-pahomova@mail.ru

В статье рассматривается, как цифровые платформы могут способствовать развитию взаимоотношений участников рынка на основании их интересов. Цель работы состоит в том, чтобы выделить для рассмотрения аспекты для оптимизации платформенного решения с точки зрения взаимоотношений её участников для повышения экономической эффективности компаний-участников платформы. На основании проведенного анализа и выявленных особенностей взаимодействия, предложен вариант оптимизированного взаимодействия, который подразумевает осуществление взаимодействия участников платформы исходя из её первоначальной цели. При этом данная цель определяет входные критерии, но не ограничивает потенциальное взаимовыгодное взаимодействие участников цифровой платформы. Также сформулирован основной входной критерий для такого оптимизированного взаимодействия, называемый в работе Главенствующий Интерес – соответствует изначальной цели создания платформы. При этом частные Интересы участников платформы могут быть учтены во взаимодействии между участниками платформы при их дальнейшем взаимодействии.

Ключевые слова: цифровая платформа, взаимодействие компаний-участников, интерес, экономическая эффективность, стратегические партнёрства, цифровые решения.

Цифровые решения активно внедряются как в нашу повседневную жизнь, так и в бизнес. О пользе применения цифровых решений уже написано немало статей и работ. И часто говорится именно о пользе внедрения цифровых технологий компаниями или о необходимости применения таких решений для оптимизации бизнеса, при этом стоит учитывать, что совместно большими возможностями от цифровых решений, приходится считаться и с параллельно вытекающими аспектами, такими как обеспечение безопасности функционирования таких решений, работа с оптимизацией и самих решений, а не только применение их для оптимизации. То есть отработка нюансов работы, особенностей их устройства. В данной работе я буду говорить о рассмотрении цифровых платформ как способа повышения эффективности ведения деятельности компаний. Но рассмотрим цифровые платформы не только с точки зрения потенциально возможной от них пользы, но и с точки зрения аспектов, которые требуют отработки при проектировании самих платформ с точки зрения менеджмента и удобства, и какие задачи призвана решить платформа. При этом как было рассмотрено на основании открытых источников в другой работе – Пахомова Э.А., Попова Е.В. Значимость применения цифровых платформ в развитии бизнеса – ошибки в реализации платформ не приведут к желаемым выгодам [1].

Для начала разберемся с понятием цифровой платформы и что конкретно будем подразумевать в определении в контексте рассмотрения обозначенных вопросов. Несмотря на то, что цифровые платформы в целом относятся к цифровым решениям, в реализации платформ применяются определенные технические аспекты, определение платформ можно давать как с точки зрения функций, задач, которые она решает, так и с точки зрения определения через задействованных участников. В данной работе будем ориентироваться на следующее определение, однако допускать включение дополнительных аспектов: Цифровые платформы представляют собой сложные информационные системы, обеспечивающие выполнение функций взаимосвязи между участниками рынков, открытые для использования клиентами и партнерами, разработчиками приложений, поставщиками услуг и агентами [2]. Будем считать данное определение основой, но не ограничивающей возможности участия в использовании платформенного решения исключительно перечисленных участников. И рассмотрим возможности оптимизации деятельности с помощью платформ как раз с точки зрения воз-

возможности оптимизации деятельности её участников – удобства их взаимодействия. Или как должно быть устроено решение, чтобы оно удовлетворяло всех потребителей и получателей выгод платформы. Или какие боли конкретная цифровая платформа должна убрать.

Для того, чтобы выделить ключевые аспекты, относительно которых рассматривается взаимодействие участников платформы в данной работе, какие моменты предлагается рассматривать с точки зрения возможной оптимизации, ведущей к экономической выгоде компаний, обратимся к таблице 1.

Таблица 1. Ключевые характеристики и компоненты цифровых платформ, способствующие соблюдению стратегических интересов различных стейкхолдеров [3] (таблица из источника [3], смысловые акценты в таблице полужирным курсивом – авторские пометки)

| Характеристика цифровой платформы | Компонент цифровой платформы |
|---|--|
| Обеспечение аллокационной эффективности | Архитектурное устройство платформы: ядро и оболочка. Это ведет к экономии на масштабе и заменяемости |
| Способствование новым и сложным формам конкуренции (кооперативная конкуренция) | Программные компоненты, обеспечивающие «цифровые возможности платформы» по кастомизации, возможности совместного создания ценности |
| Обеспечение возможностей конкуренции между платформами | Открытый интерфейс |
| Снижение транзакционных издержек | Релевантный механизм управления цифровой платформой, функции поиска контрагентов и рекламы. Стандартизованные граничные ресурсы, шаблонный программный код |
| Поддержание сложных форм стратегического поведения | Программные компоненты и механизм управления, позволяющие формировать участникам стратегические партнерства, делать отношения более доверительными, устанавливать общие цели, заключать долгосрочный контракт |
| Способствование инновационному поведению акторов | Возможность кастомизации платформы (открытый интерфейс, модульная архитектура) |
| Учет цифровой зрелости пользователей | Модульная архитектура, стандартизованный интерфейс модулей |
| Предотвращение захвата платформы агентами влияния (доминирующими участниками рынка) | Открытый интерфейс, децентрализованный механизм управления |
| Развитие сервисов платформы и возможностей выхода на новые рынки | Обратная связь от пользователей и других стейкхолдеров |

Как видно из таблицы 1, различные компоненты цифровой платформы и их совершенствование отвечает за определённое направление, развитие за-

дач. В таблицу внесены авторские пометки – полужирный курсив – для обозначения аспектов, которые предполагается рассмотреть в работе с точки зрения аспектов для проработки для оптимизации цифровой платформы относительно её участников, при этом ведущей к повышению эффективности деятельности компаний как участников платформы. Несколько переработав, внося изменения и дополнения в выделенные аспекты, сформулируем основные аспекты рассмотрения:

- 1) Создание возможностей для участников платформы и создание совместной ценности для рынка на основе их взаимодействия.
- 2) Развитие стратегических аспектов взаимодействия участников платформы: формирование стратегических партнёрств, установление общих целей и задач, выстраивание долгосрочных отношений.
- 3) На основании интересов участников платформы и общей потребности рынка, развивать новые рынки (выходить на новые рынки участникам платформы за счёт общего взаимовыгодного взаимодействия, удовлетворять текущие потребности рынка).

При этом данные аспекты рассмотрим в совокупности, то есть как аспекты, возможности, которые могут быть созданы при внесении определённых изменений в особенности функционирования платформы с точки зрения взаимодействия её участников. Итак, участниками платформы в зависимости от отрасли, особенностей участников платформы, их возможностей и т.д. могут быть различные игроки рынка – как целые отрасли, так и компании и их объединения. И входные критерии для каждой платформы будут свои, учитывающие цели участников, и подходят ли данные участники для общей цели функционирования платформы. Однако, рассматривая общие принципы взаимодействия участников на платформе, и говоря об общем аспекте для совершенствования взаимодействия участников платформы, сформулируем такой аспект, относительно которого и будем рассматривать взаимодействие всех участников и владельцев платформы, как Интерес. При этом у каждого участника экономических взаимоотношений, есть свой Интерес, который они преследуют, и благодаря использованию платформы получают те или иные выгоды от пользования платформой. При этом в ряде случаев, Интерес конкретного участника рынка может представлять какая-либо группа (объединение, союз и т.д.), на основании какого-либо общего Интереса ряда участников рынка. В свою очередь такая группа может также являться подгруппой какой-либо другой группы. В этом случае, если мы рассматриваем платформу как место «встречи» участников рынка, то участниками платформы могут быть как частные участники рынка – например, компании, так и их объединения. И для различных платформ может быть сформулирован различный критерий вхождения участников на платформу: допустим, что где-то входным критерием входа на платформу может стать объем

реализации продукции, где-то вхождение в определённое объединение, где-то участниками могут стать только компании малого и среднего бизнеса, где-то крупные игроки рынка, а где-то только группы, представляющие совокупный Интерес нескольких отдельных игроков рынка. Однако не всегда такие ограничения вхождения на платформу могут способствовать успешному функционированию платформы, обеспечению наиболее эффективного взаимодействия между участниками и росту их экономических показателей, а также решению общей задачи.

Таким образом предлагается рассмотреть применения такой модели взаимодействия участников платформы, в которой главным входным критерием является соответствие Главенствующему Интересу (то есть цели, с которой была создана данная платформа) и способность внести вклад в развитие данного Главенствующего Интереса, остальные критерии будут являться подкритериями и иметь меньшее значение с точки зрения приоритета в рассмотрении допущения вхождения участника на платформу.

При этом участники рынка могут быть объединены в различные группы, которые могут являться подгруппой другой группы, и которые могут взаимодействовать как непосредственно друг с другом, так и через выбранных представителей от группы исходя из конкретных Интересов. При этом допустим, что изначальная инициация платформы произошла на основании желания оптимизировать взаимодействие между двумя группами участников рынка. Предположим для примера, что этими участниками рынка являются объединение компаний ИТ отрасли, разрабатывающих платформенные решения для бизнеса (одна группа – Участник 1), и нефтехимическое направление на рынке с совокупностью некоторых компаний на нём (Участник 2). И Участник 2 – объединение нефтехимического направления, заинтересован в оптимизации своей деятельности за счёт применения платформы, а для первого Участника – это возможности для расширения бизнеса. На основании чего и строится взаимодействие данных рассматриваемых участников, и это направление взаимодействия – их Главенствующий Интерес. И для данных двух Участников как некоторых групп – совокупности компаний и их участников (входящих в данные группы компаний) и формируется платформа для осуществления обеспечения взаимодействия наиболее оптимальным для них образом. При этом в целом у ИТ отрасли есть и иные объединения, например, компании, активно внедряющие искусственный интеллект. И услуги данной группы компаний могут быть актуальны в рамках взаимодействия группы компаний, работающих с платформами и нефтехимического направления для применения усовершенствованного решения по их взаимодействию. Соответственно такое объединение, как и отдельные участники, будут допущены на платформу для взаимодействия. Или же, например, компании, связанные с финансовым или банковским сектором, кото-

рые будут причастны к ведению какой-либо сделки, работе с документацией и т.д. При этом с одной стороны, входным критерием является соответствие и возможность принесение выгоды участникам платформы с точки зрения Главенствующего Интереса. Но при этом взаимодействие участников платформы не ограничивается исключительно взаимодействиями на основании данного Интереса, у компаний-участников платформы могут возникнуть и другие частные Интересы между собой, ведущие к их экономическим взаимодействиям и повышению экономической эффективности каждой компании. Но при этом изначальный вход на платформу был осуществлен именно исходя из её первоначальной задачи. То есть Главенствующий Интерес не исключает частные Интересы, но является приоритетным для взаимодействия на данной платформе.

Таким образом, в заключение, стоит отметить, что предлагаемая модель взаимодействия участников при создании новой платформы, призванной решить конкретную задачу, ориентируется на Главенствующий Интерес функционирования платформы, возможность принесения выгоды участникам платформы, где возможность быть полезным с точки зрения Главенствующего Интереса является входным критерием, однако взаимодействие не ограничивается данным Интересом и способствует развитию частных Интересов компаний-участников. В этом случае значимость применения такого решения обосновывается тем, что цифровая платформа, выстроенная по такой схеме взаимодействия, способствует повышению экономической эффективности её компаний-участников благодаря предоставлению возможностей развития взаимоотношений, однако имеющих изначальные пересечения Интересов на основе Главенствующего, что способно повлиять на более доверительное выстраивание отношений компаний с точки зрения аспектов ведения деятельности и способствовать их совместному развитию.

Литература

1. Пахомова Э.А., Попова Е.В. Значимость применения цифровых платформ в развитии бизнеса. Наука, студенчество, образование: актуальные вопросы современных исследований. Сборник статей II Международной научно-практической конференции. Пенза, 2022. [Электронный ресурс]. URL: <https://naukaip.ru/wp-content/uploads/2022/10/%D0%9C%D0%9A-1502.pdf#page=55>
2. Высшая школа экономики. Высшая школа бизнеса. Центр развития компетенций в бизнес-информатике, логистике и управление проектами. Цифровые платформы. 25.05.2021 [Электронный ресурс]. URL: <https://hsbi.hse.ru/articles/tsifrovye-platformy/>
3. Обыденов А.Ю., Козлов А.В. Анализ ключевых компонентов цифровых платформ. Экосистемно-стейкхолдерский подход // Креа-

TOOLS TO INCREASE THE EFFICIENCY OF ECONOMIC INTERACTION OF PARTICIPANTS OF THE DIGITAL PLATFORM

Pakhomova E.A.

Plekhanov Russian University of Economic

The article discusses how digital platforms can contribute to the development of relationships between market participants based on their interests. The purpose of the work is to highlight for consideration aspects for optimizing the platform solution in terms of the relationship of its participants in order to increase the economic efficiency of the companies participating in the platform. Based on the analysis carried out and the identified features of interaction, a variant of optimized interaction is proposed, which implies the interaction of platform participants based on its original purpose. At the same time, this goal determines the input criteria, but does not limit the potential mutually beneficial interaction of the participants of the digital platform. Also formulated the main input criterion for such an optimized interaction, called in the paper the Leading Interest – corresponds to the original goal of creating the platform. At the same

time, the private interests of the platform participants can be taken into account in the interaction between the platform participants in their further interaction.

Keywords: digital platform, interaction of participating companies, interest, economic efficiency, strategic partnerships, digital solutions.

References

1. Pakhomova E.A., Popova E.V. The importance of using digital platforms in business development. Science, students, education: current issues of modern research. Collection of articles II International scientific-practical conference. Penza, 2022. [Electronic resource]. URL: <https://naukaip.ru/wp-content/uploads/2022/10/%D0%9C%D0%9A-1502.pdf#page=55>
2. Higher School of Economics. Graduate School of Business. Competence development center in business informatics, logistics and project management. Digital platforms. 25.05.2021 [Electronic resource]. URL: <https://hsbi.hse.ru/articles/tsifrovye-platformy/>
3. Obydenov A. Yu., Kozlov A.V. Analysis of key components of digital platforms. Ecosystem-stakeholder approach // Creative Economy. – 2020. – Volume 14. – No. 12. – S. 3229–3246. doi: 10.18334/ce.14.12.111258

Применение цифровых технологий в управлении рисками на производственных предприятиях

Семенова Вероника Алексеевна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры электромеханики и робототехники, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения
E-mail: 9767871@mail.ru

Проблема идентификации, учета рисков производственных систем является актуальной. В цифровом производстве, цифровой экономике эта проблема еще более актуальна, требует системного анализа, прогнозирования и, следовательно, моделирования. В данной работе методами системного анализа, синтеза, принятия решений и моделирования проводится анализ задач управления рисками производства и его цифровизации. Акцентируются различные виды типов, ситуации и гипотезы. Проведен анализ и самой категории «риск» («риск-ситуация»). В рамках одной из систем таких гипотез, приближенных к реалиям, произведено моделирование производства с учетом рисков. Такое моделирование позволит прогнозировать не только параметры производственных процессов, но и параметры управления предприятием. Цель – снизить негативные последствия риск-ситуаций, управлять траекторией развития производства. Проведенный анализ и предложенная модель позволят проводить ситуационное (имитационное) моделирование реальных систем в условиях цифрового бизнеса и производства.

Ключевые слова: цифровые технологии, управление, риски, предприятие

Введение

Риски на производственных предприятиях с развитием их цифровой инфраструктуры, цифровых процессов не уменьшаются, хотя также развиваются и корпоративные системы безопасности, аудита, аналитики и риск-менеджмента [1]. Управление рисками в таких цифровых экосистемах также динамично и многофакторным образом развивается [2].

Присутствие рисков и необходимость их обнаружения и изоляции (нейтрализации) проявляется в неопределенностях («белом шуме») управления процессами. Это следствие слабой организации и неэффективности аудита, всей политики безопасности, некомпетентности персонала и отсутствия мотивации и др. К тому же, риски часто латентны, сложны для идентификации, динамически видоизменяемы. Цифровые инфраструктурные возможности предприятия необходимо направить на снижение динамического хаоса и неопределенностей.

Цифровые модели производства представляются схемами производственных и технологических процессов, отдельных технологических операций и производственных объектов, разнородных больших данных (Big Data). Цифровизация производства повышает управляемость производственных систем в реальном времени.

Цифровое производство строится на основе интегрированной многоуровневой ИТ-инфраструктуры, которая позволяет трансформировать многие горизонтальные и вертикальные бизнес-процессы, оптимизировать устоявшиеся форматы взаимодействий участников производственно-сбытовых и сервисных цепочек.

Риски и снижение неопределенности в цифровой экосистеме предприятия

Любая неопределенность связана с информационной (энтропийной) неопределенностью, неопределенностью выбора перспективы дальнейшего развития. Снижение неопределенности сокращает альтернативы, оптимизируя или хотя бы рационализируя выбор. Особенно важен эффект «снятия неопределенности» в момент оценки рисков, «на лету», в момент реального получения информации об уязвимостях.

Категория «риск» объединяет совокупность факторов экосистемы предприятия (объекты, субъекты, связи, ресурсы) способных длительно и неуправляемо влиять негативно на ключевые показатели производственной деятельности предприятия.

Риски проявляются рисковыми ситуациями, которые являются предметом исследования и управления риск-менеджмента.

Меру или степень риска определяют часто вероятностным (количественным) или энтропийным (качественным) подходом, для каждой риск-ситуации, исходя из ситуации. Управление рисками (Risk Management) учитывает все ключевые факторы, воздействующие на цену риска, наносимый им ущерб. Главное в риск-менеджменте даже не идентификация самого риска, а управление риск-ситуацией, особенно, с учетом изменяющейся цифровой экосистемы, внешней среды [3].

Для управления рисками на производственном предприятии считаем важными следующие концептуальные подходы, концепции:

- 1) класса «Z», нулевого риска или абсолютной безопасности (концепция чисто теоретическая, на практике, на уровне производственных процессов не реализуемая), применяется концепция при опасности катастрофических сценариев развития ситуации;
- 2) приемлемого риска или относительной безопасности (концепция, допускающая определенный, допустимый уровень риска), применяется к ситуации с возможным, но оцениваемым риском негативной направленности;
- 3) цифровые, современные процедуры риск-управления (концепции поддержки оптимального или рационального уровня риска, допускающего его управляемость), применяются, если возможны как позитивное, так и негативное развитие ситуации.

Выбор и реализация концепции зависит от структуры и видов рисков.

В цифровой экосистеме предприятия следует управлять рисками, учитывая возможности цифровых трансформаций как производственных, так социально-экономических процессов, подсистем. При любом выборе, для любой концепции отслеживается системное, эмерджентное свойство риск-управления на производстве или повышение его эффективности [4] и интеллектуальности поддерживающих алгоритмов, процедур.

В критерии эффективности включаются:

- 1) сокращение производственного цикла (от проекта до производства и сопровождения);
- 2) ускорение выхода продукции на рынок с целью быстрого занятия ниши или роста конкурентоспособности;
- 3) расширение продуктового ассортимента с целью повышения лояльности заказчиков;
- 4) учет потребительских требований с целью повышения возврата заказчиков;
- 5) ускорение принятия решения (выбора альтернативы) и повышение его релевантности;
- 6) снижение ресурсов, «бережливость» производства и др.

Традиционные бизнес-модели заменяют цифровые модели, отличающиеся гибкостью, адаптивностью, бережливостью, учетом интересов стейкхолдеров и партнеров. Они позволяют идентифицировать влияние рисков на производство, информационную безопасность [5] и структуру корпоративного производственного риск-менеджмента (рис. 1).

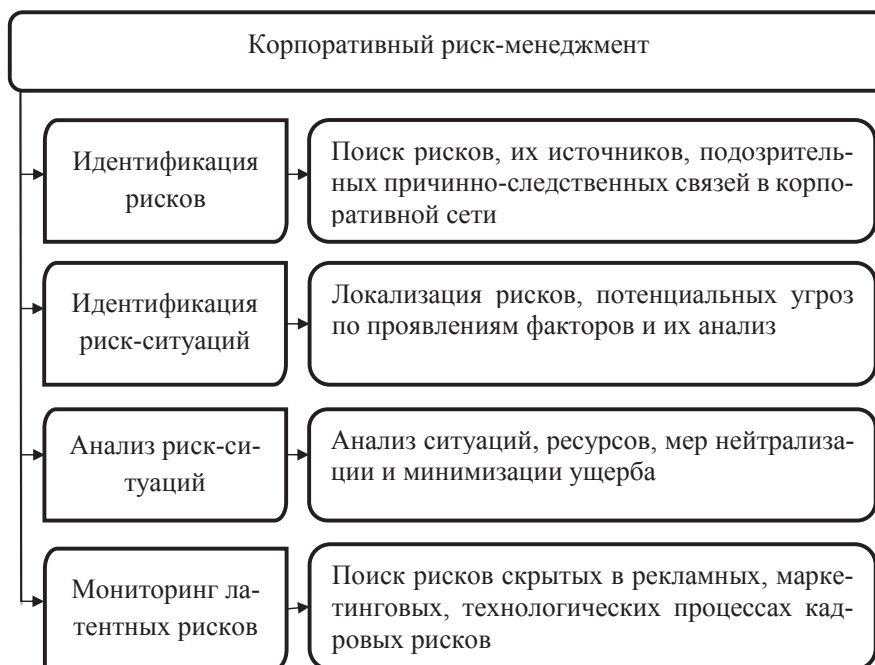


Рис. 1. Уровни и структура задач риск-менеджмента корпорации

Латентные риски помогут выявить цифровые технологии и системы машинного обучения, социальной инженерии. Например, NN-BID-нейросистемы (системы класса Neural Network Based Intrusion Detection).

Моделирование цифрового производства в условиях риск-менеджмента

Цифровое производство, Индустрия 5.0 [6] имеет как объективные, так и формальные, цифровые

особенности инфраструктуры производства, его представления и реализации. Такое производство происходит с помощью организационного единства всех цифровых моделей и носителей такого производства – производственных элементов, процессов, персонала, цифровых технологий и систем (CRM, ERP, OLAP, Process-Costing, Job-Order-Costing и др.).

У цифрового производства – единая цифровая среда, называемая часто «цифровой производственной экосистемой» или просто «экосистемой». Эмерджентное свойство экосистеме придает единый цифровой «скелет» предприятия, определяемый внутренними ресурсами, связями и задачами, отражающими цифровое развитие предприятия. «Скелет» или профиль цифрового предприятия облегчает измерение и анализ данных цифрового производства, всей цифровой экономики [7].

Рассмотрим модель цифрового производства при следующих гипотезах:

- 1) у предприятия нет иных платежей, учитываемых на расчетном счете, кроме оплаты за продукцию;
- 2) налоги все уплачиваются регулярно, прибыль рассматривается чистая, после уплаты налогов и платежей;
- 3) кредиторская задолженность выплачивается вовремя;
- 4) имеется достаточная величина оборотных средств, причем изначально их может и не быть;
- 5) производство может иметь различные исходные состояния, можно рассматривать различные ситуационные сценарии риск-менеджмента;
- 6) в стоимостном отношении разделяем стоимость цифровых и материальных ресурсов производства;
- 7) важно, чтобы при всех возможных рисках, у предприятия было устойчивое состояние с прибылью (хотя бы одно), например, оно могло функционировать, ее цифровая экосистема функционировала за счет накоплений благодаря цифровой «не амортизации» или средств, направляемых на развитие ИТ-инфраструктуры.

Пусть у предприятия есть материальные ресурсы $m(t), t \in [t_0; T]$ (сырье, производственные средства и др.) для производства со стоимостью на текущую дату (год) t с динамикой:

$$m'(t) = m_+(t) - m_-(t),$$

где $m_+(t)$ – приток, а $m_-(t)$ – отток данных ресурсов.

Предприятие обладает также цифровыми ресурсами $d(t)$ (базы данных, интранет-сеть, CRM-системы и др.) с динамикой, определяемой балансовым соотношением:

$$d'(t) = d_+(t) - d_-(t) + d_*(t),$$

где $d_+(t)$ – приток, $d_-(t)$ – отток, $d_*(t)$ – внутренний потенциал саморазвития (совершенствования) цифровых ресурсов с учетом рисков, например, модернизации CRM-систем за счет собственного штата, а не аутсорсинга, следовательно, с рисками «своими», а не аутсорсинга.

Незавершенное производство, с учетом притока-оттока материальных ресурсов, будем учитывать согласно соотношению:

$$h'(t) = m_-(t) + a(t) + z(t) - n(t),$$

где $a(t)$ – начисленная и списанная на себестоимость продукции амортизация (включая и цифровую), $z(t)$ – заработная плата с начислениями и затратами, отнесенная на себестоимость, $n(t)$ – себестоимость готовой продукции, переданной на хранение.

Реализация продукции при отправке товара потребителю учитывает нарастающий прирост дебиторской задолженности по закону

$$(1 + \alpha(t))r(t)$$

и описывается соотношением:

$$v'(t) = (1 + \alpha(t))r(t) - (1 + \alpha(t - \tau))r(t - \tau),$$

где второй алгебраический член определяет собой поток платежей для погашения дебиторской задолженности, идущей от потребителей, т.е. с рынка товаров, τ – лаг (запаздывание) с момента отгрузки.

Для простоты, считаем лаг постоянным, хотя реально $\tau = \tau(t)$.

На расчетном счете идет аккумуляция денег $s(t)$ от потребителей, а также через него идет оплата затрат предприятия:

$$p'(t) = s(t) - z_R(t) - w(t) - c(t) - q(t),$$

где $z_R(t)$ – реально оплаченные заработная плата и иные цифровые и материальные потребности предприятия, $w(t)$ – чистая прибыль за год, $c(t)$ – средства на оплату сырья, $q(t)$ – средства, направляемые на развитие риск-менеджмента предприятия.

Кредиторская задолженность меняется по закону:

$$k'(t) = m_+(t) - c(t).$$

Прибыль предприятия:

$$w(t) = \int_{t_0}^{t+t_0} (1 + \alpha(y))r(y) - a(y) - z_R(y) - c(y) dy.$$

Учитывая приведенные выше балансовые соотношения (подмодели), можно записать общую замкнутую модель производства с начальными условиями в форме задачи Коши для системы обыкновенных дифференциальных уравнений (с учетом запаздывания аргумента):

$$\left\{ \begin{array}{l} m'(t) = m_+(t) - m_-(t), m(t_0) = m_0, \\ d'(t) = d_+(t) - d_-(t) + d_*(t), d(t_0) = d_0, \\ h'(t) = m_-(t) + a(t) + z(t) - n(t), h(t_0) = h_0, \\ v'(t) = (1 + \alpha(t))r(t) - (1 + \alpha(t - \tau))r(t - \tau), v(t_0) = v_0, \\ p'(t) = s(t) - z_R(t) - w(t) - c(t) - q(t), p(t_0) = p_0, \\ k'(t) = m_+(t) - c(t), k(t_0) = k_0, \\ w(t) = \int_{t_0}^{t+t_0} (1 + \alpha(y))r(y) - a(y) - z_R(y) - c(y) dy. \end{array} \right.$$

Стационарное решение, устойчивое состояние производства можно определить, используя систему:

$$\left\{ \begin{array}{l} m_+ - m_- = 0 \\ d_+ - d_- + d_* = 0, \\ m_- + a + z - n = 0, \\ s - z_R - w - c - q = 0, \\ m_+ - c = 0 \end{array} \right.$$

В качестве стационарного состояния, стационарной точки можно взять:

$$c = m_- = m_+ = n - a - z = s - z_R - w - q.$$

Это состояние показывает, что устойчивое функционирование предприятия может происходить с прибылью и в режиме простого воспроизводства, так как цифровое производство является открытой системой, взаимодействующей со средой цифровыми и рыночными отношениями. Средства $q(t)$ могут направляться на расширение и цифровое развитие производства.

При моделировании цифрового производства важно прогнозировать не только риски, но и закон их распределения. Например, на основе гипотезы равномерного распределения рисков.

Если $p(t)$ – вероятность рисков в момент t , $u(t)$ – плотность рисков, $0 < t < T$, n – количество отслеживаемых классов рисков, то можно рассмотреть модель вида:

$$\begin{aligned} u'(t) &= (\varepsilon(t) - \omega(t)u(t))u(t), u(0) = u_0, \\ s'(u) &= k(t)u(t), s(0) = s_0. \end{aligned}$$

Рассмотренная модель производства с учётом рисков подходит емкому цифровому производственному предприятию, например, машиностроительному или станкостроительному. Для предприятий продуктовых производств или высоких технологий (например, аэрокосмической сферы) данную модель следует уточнять, учитывая более тонкие процессы, что не представляет принципиальных сложностей.

Модель хорошо адаптируется к имитационному, ситуационному моделированию, так как в ней отражается достаточно полный набор производственных процессов и параметров.

Заключение

Цифровые модели и профили производства с учетом риск-менеджмента позволят укрепить позиции предприятия на рынке, повысить качество продукта и производства. Цифровые системы объединя-

ют внутренние и внешние процессы производства, предприятия в едином виртуальном пространстве.

Многие предприятия уже завершили этап цифровизации и автоматизации процессов. На следующем этапе необходимо внедрение современных технологий на всех уровнях управления предприятием, в первую очередь, для риск-менеджмента.

Рассмотренный системный анализ цифрового производства в условиях возможного разнообразия рисков можно положить в основу практических методик анализа. Предложенную экономико-математическую модель можно использовать для прогнозирования производства и эволюции хозяйствующей структуры,

Литература

1. Глухова, Л.В., Казиева, Б.В., Казиев, В.М., Шерстобитова, А.А. Мониторинг и управляемость цифрового бизнеса корпорации // Вестник Волжского ун-та им.В.Н. Татищева. 2022, № 1, т. 2. –С.14–22.
2. Головина, Т.А., Авдеева, И.Л., Суханов, Д.А. Управление рисками организаций в условиях цифровой экономики // Вестник Академии знаний. № 48(1), 2022. –С.55–62. DOI:10.24412/2304–6139–2022–48–1–55–61
3. Авдеева, И.Л., Головина, Т.А., Щеголев, А.В. Управление рисками в интегрированных образованиях в условиях изменяющейся внешней среды // Экономика и предпринимательство. 2021, № 1(126). –С.900–905.
4. Соклакова, И.В., Горлов, В.В., Пашков, П.А. Повышение эффективности систем управления рисками // Вестник университета. 2021, № 3. –С.14–18.
5. Спиридонова, У.И. Влияние цифровой экономики на информационную безопасность РФ // Экономика и управление: современные тенденции. 2019, № 1. –С.116–119.
6. Евгеньев, Г.Б. Индустрия 5.0 как интеграция Интернета знаний и Интернета вещей // Онтология проектирования. 2019, т. 9, № 1(31). –С.7–23. DOI:10.18287/2223–9537–2019–9–1–7–23.
7. Кох, Л.В., Кох, Ю.В. Анализ существующих подходов к измерению цифровой экономики // Научно-технические ведомости С-Пб-ГПУ («Экономические науки»). 2019, т. 12, № 4. –С.78–89. DOI:10.18721/JE.12407.

APPLICATION OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN RISK MANAGEMENT AT MANUFACTURING ENTERPRISES

Semenova V.A.

Saint Petersburg State University of Aerospace Instrumentation

The problem of identifying, taking into account the risks of production systems are urgent. In digital manufacturing, the digital economy, this problem is even more urgent, requires systemic analysis, forecasting and, therefore, modeling. In this work, methods of system analysis, synthesis, decision-making and modeling analyze the tasks of managing production risks and its digitalization. The types, situations and hypotheses are emphasized. The risk category itself was analyzed. Within the framework of one of the systems of such hypotheses, applied to realities, modeling of production was carried out taking into account risks. Such modeling will make it pos-

sible to predict not only the parameters of production processes, but also the parameters of enterprise management. The goal is to reduce the negative consequences of risk situations, to control the trajectory of development of pro-production. The analysis and the proposed model will make it possible to conduct situational (simulation) modeling of real systems in a digital business and production environment.

Keywords: digital technologies, risk, management, enterprise.

References

1. Glukhova, L.V., Kazieva, B.V., Kaziev, V.M., Sherstobitova, A.A. Monitor ring and manageability of the corporation's digital business // V.N. Tatishchev Bulletin of the Volga University. 2022, no.1, vol.2. -pp.14–22.
2. Golovina, T.A., Avdeeva, I.L., Sukhanov, D.A. Risk management of organizations in a digital economy // Bulletin of the Academy of Knowledge. No.48(1), 2022. -pp.55–62. DOI:10.24412/2304–6139–2022–48–1–55–61
3. Avdeeva, I.L., Golovina, T.A., Shchegolev, A.V. Risk management in integrated entities in a changing external environment // Economics and entrepreneurship. 2021, no.1(126). -pp.900–905.
4. Soklakova, I.V., Gorlov, V.V., Pashkov, P.A. Improving the efficiency of risk management systems // University Bulletin. 2021, no.3. -pp.14–18.
5. Spiridonova, U.I. The impact of the digital economy on the information security of the Russian Federation // Economics and management: modern trends. 2019, no.1. -pp.116–119.
6. Evgenev, G.B. Industry 5.0 as the integration of the Internet of Knowledge and the Inter-Net of Things // Ontology of design. 2019, vol. 9, no.1(31). -pp.7–23. DOI:10.18287/2223–9537–2019–9–1–7–23.
7. Koch, L.V., Koch, Yu.V. Analysis of existing approaches to measuring the digital economy // Scientific and technical statements of the S-PbGPU ("Economic Sciences"). 2019, vol.12, no.4. -pp.78–89. DOI:10.18721/JE.12407.

Экологические риски реализации транспортных инфраструктурных проектов Китая в странах Центральной Азии: реализация инициативы «Один пояс, один путь»

Бай Инь,

аспирант, Санкт-Петербургский государственный университет
E-mail: arvimpmtv@gmail.com

Транспортная инфраструктура, как средство межрегионального взаимодействия, является приоритетным направлением развития в контексте китайской инициативы «Один пояс, один путь». Центральная Азия является ключевым объектом инвестиций для Китая в рамках данного проекта, который действительно связывает азиатскую и европейскую экономические сферы, а также способствует развитию торговли вдоль границ Китая и в западном регионе. Поскольку Центральная Азия отстает в экономическом развитии, ее транспортная инфраструктура слаба, а Китай в последние годы имеет избыточные мощности, поэтому развитие транспортных объектов может помочь оптимально использовать мощности и реализовать их грамотное распределение. В данной статье проведена оценка текущего уровня развития транспортной инфраструктуры в пяти странах Центральной Азии и выявлены риски инвестиционной среды для поиска оптимального пути сотрудничества в области транспортной инфраструктуры между Китаем и Центральной Азией.

Ключевые слова: Транспортная инфраструктура, инициатива «Один пояс, один путь», Центральная Азия, Китай, риск.

Central Asia is located at the heart of Asia and Europe, in the geopolitical “heartland”. Since the establishment of the Shanghai Cooperation Organization (SCO) in 2001, China and Central Asia have experienced rapid economic and trade development. After Chinese President Xi Jinping proposed the construction of the Silk Road Economic Belt in Kazakhstan in 2013, the cooperation between China and Central Asia has further deepened. The New Asia-Europe Continental Bridge Economic Corridor and the China-Central Asia-West Asia Economic Corridor run through the Central Asian region, making it an important area for promoting the construction of the Belt and Road Initiative. The term “Central Asia” includes five geographically and culturally close countries (Kazakhstan, Uzbekistan, Turkmenistan, Kyrgyzstan and Tajikistan). Central Asia has rich deposits of uranium, non-ferrous and rare metals. They are found in the mountainous parts of southern Kyrgyzstan, in the west of Uzbekistan and in northern Tajikistan. Kazakhstan is the number one oil producer in Central Asia and Turkmenistan ranks fourth in the world in terms of proven gas reserves [1].

However, Central Asian countries are deeply landlocked and their unique geographical location determines their dependence on land transport, and their rich oil and gas resources need to be transported by various transport facilities. Railway and road infrastructure is an important support for their foreign trade, but Central Asian countries have long lagged behind in the development of transport infrastructure, which hinders the development of trade between China and Central Asia.

Current status of transport infrastructure in Central Asia

According to the data published in the 2021 edition of China’s “One Belt, One Road” Foreign Investment Country (Region) Guide [2], Kazakhstan, as the world’s largest landlocked country, has a road-based transport system, with a total road mileage of 95,800 km, second only to Russia and the second largest in the CIS region. There are 21 large airports in Kazakhstan, 12 of which provide international air transport services, and water transport by air is mainly by inland waterways. The topography of Tajikistan is complex, with 93% of the country being mountainous, making it difficult to build roads, and transportation is mainly by road. The

total length of roads in Tajikistan is 13,700 km, the total length of railways is 950.7 km, of which only 616.7 km are in use, 114 km are in overdue service, there is no sea transport, and the airport cargo volume is basically 0. The total length of roads in Kyrgyzstan is about 34,000 km, which accounts for more than 90% of the country's total freight and 99% of the total passenger traffic, while the development of other transport modes is slow. The volume of air and water freight transport is very low. The total length of roads in Turkmenistan is approximately 14,000 km, of which about two thirds have been newly built in the last decade or so, and there are no highways for the time being. The railway network is irregular and most of the lines are badly deteriorated. Although landlocked, it is bordered by the Caspian Sea and the Turkmenistan Caspian Sea port is an important trade hub. Uzbekistan has 184,000 km of roads and no motorways at present. Railways are 6,950 km long, including 1,830.3 km of electrified railways, but there are no sea ports and no inland waterways.

According to the World Bank's Logistics Performance Index 2018 (representing the quality of trade and transport-related infrastructure, 1 = very low, 5 = very high) data [3]. Kazakhstan scored 2.81 and ranked 71. Uzbekistan scored 2.58 and ranked 99; Kyrgyzstan scored 2.55 and ranked 108; Tajikistan scored 2.34 and ranked 134; and Turkmenistan scored 2.41, ranking 126. Kazakhstan has the highest logistics performance index compared to the other four countries, but globally the quality of transport infrastructure in the five Central Asian countries as a whole is in the lower to medium range.

The investment environment for transport infrastructure in Central Asia is analyzed in terms of these types of risks:

- Cultural risks
- Political risks
- Great Power Game
- Financing risks.

Cultural risks

Central Asia is a predominantly Islamic region, but because of the influence of the former Soviet Union, there are also currently a large number of ethnic groups of the Russian and other Orthodox faiths. Due to the intertwined ferment of historical and cultural, political situation and socio-economic factors within and outside the region, Islamic extremism in Central Asia has emerged. Islamic extremist groups disrupt normal social order, interfere with people's production and livelihood, obstruct government administration and intensify social conflicts [4].

With cultural and religious differences and international prejudice against China, and often with rhetoric such as the Chinese economic threat theory and Chinese economic infiltration, Central Asian countries are actively participating in "One Belt, One Road" while remaining wary of China. This has undoubtedly increased the distrust of Central Asian people towards Chinese investors, the extreme manifestation of which is Sinophobia [5].

Chinese companies are vulnerable to obstruction by local residents in the process of contracting projects in Central Asia, which is detrimental to the progress and effectiveness of the projects.

Political risks

The relatively low level of political transparency in the country has often led to political conflict. The emergence of political conflict is often directly linked to separatism, extremism and terrorism [6]. Central Asian countries have experienced social unrest on several occasions. For example, in 1992, a war between two tribes from the north and south broke out in Tajikistan; in 2005, the "Andijan riots" in Uzbekistan led to protests demanding the ouster of the government; in 2005 and 2010, the "Tulip Revolution" and street riots in Kyrgyzstan, which demanded the ouster of the government and democratic reforms, led directly to the ouster of the government. In 2011, riots led by the political opposition broke out in Kazakhstan to protest against the president's prolonged rule. When the president came to power in March 2019 and proposed changing the name of the capital, a campaign against the change erupted in the capital with over 32,000 signatures and led to brawls and demonstrations. In the 2022 global ranking of 180 countries on the Corruption Perceptions Index published by Transparency International, Kazakhstan, Uzbekistan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan and Uzbekistan are ranked 101, 126, 140, 150 and 167 respectively [7]. The prevalence of government corruption has undermined the investment climate in Central Asian countries, leading to more complex government approval processes and inadvertently increasing the cost of building transport infrastructure.

Great Power Game

Since the independence of the five Central Asian countries, Russia, the United States, China and Japan have played a constant game in the Central Asian powers.

In the aftermath of the Russia-Ukraine conflict, Russia's main efforts have been tied up by the situation in Ukraine, but Russia has been the highest priority for the diplomacy of the Central Asian countries, its history of being united under the Soviet Union and the continuation of Russia's pre-existing links with Central Asia after the collapse of the Soviet Union, and China's desire to invest in transport facilities in Central Asia must take into account Russia's inherent advantages and early links with the Central Asian region. In March 2005, the American academician F. Starr proposed a regional economic cooperation program called the "Greater Central Asia Initiative". The US has also advocated the establishment of a US-Central Asia Trade and Investment Framework Agreement, or TIFA, to better integrate Central Asia into the world economic and trade system through TIFA cooperation. In 2011, US Secretary of State Hillary proposed a New Silk Road strategy to support regional trade between South and Central Asia, and in 2015, the C5+1 mechanism was proposed. Thus, the US strategy in Central Asia has both imme-

diate and long-term objectives. US power in Central Asia is here to stay. The US has taken a major step in stabilizing its involvement in Central Asia by moving into the region's hydrocarbon resources, including the Central Asia-South Asia Transmission Project (CA-SA-1000) and the Turkmenistan-Afghanistan-Pakistan-India Gas Pipeline Project (TAPI).

Among these countries, China should be concerned about Japan's infrastructure investment in Central Asia, where both China and Japan are Asian countries and are one of China's biggest competitors in the race for Central Asian markets. In response to China's "One Belt, One Road" initiative, in May 2015, the then Prime Minister of Japan, Shinzo Abe, proposed that Japan would build a "high-quality infrastructure partnership" to promote "high-quality infrastructure" assistance in Asia and to assist the Central Asian region [8]. This followed the establishment of the Central Asia +Japan dialogue in 2004. At the 6th Central Asia +Japan Foreign Ministers' Meeting in May 2017, the "Transport and Logistics Cooperation Plan" was adopted and proposed to provide 24 billion yen in transport and logistics construction assistance to the five Central Asian countries, as part of which Japan will also dispatch consultants and experts in the land, railway and aviation transport sectors to provide operational training and human resource development tailored to the needs of each country. In May 2019, Taro Kono, then Foreign Minister of Japan, stated in no uncertain terms at the 7th Central Asia +Japan Foreign Ministers' Dialogue that Japan's efforts to promote the purpose of "high-quality infrastructure" aid is to demonstrate the difference with China's "One Belt, One Road" and to compete with China's infrastructure aid. Japan argues that "high-quality infrastructure" assistance focuses more on providing Central Asian countries with expertise and knowledge of modern infrastructure, and emphasizes empowering Central Asian countries to address regional and global issues and promote regional and inter-state cooperation in the course of project implementation, with a particular focus on "universal values" such as democratic governance, procedural transparency and human rights" [9]. This is a clear difference from China's transport infrastructure assistance. Japan is giving full play to the "soft" influence of aid to enhance the trust of Central Asian countries and to cultivate goodwill towards Japan, thereby increasing its political influence on Central Asian countries and doing its best to balance China's growing influence in the region.

Financing risks

The five Central Asian countries are all developing countries and are financially vulnerable, and their currencies continue to depreciate due to the political situation. Investment in transport infrastructure is long term and large in amount and is subject to exchange rate fluctuations. China and Kazakhstan renewed their bilateral local currency swap agreement in 2014 with a size of RMB 7 billion, and in 2015, China signed a three-year bilateral local currency swap agreement with Tajikistan with a size of RMB 3 billion. In the other three

countries, Chinese enterprises are not allowed to use RMB for cross-border trade and investment services. In foreign exchange management all five Central Asian countries provide for free remittance of legal income, with Uzbekistan charging a 2% fee and Tajikistan imposing a mandatory 8% tax on corporate profits; in addition, in terms of host country financing, foreign companies do not consider local financing due to the backward development of the financial sector in most Central Asian countries, despite the fact that Central Asian countries provide for equal treatment of foreign and local companies. Most of China's investments in transport infrastructure in Central Asia are of an aid nature. In the contracting of transport infrastructure projects in Central Asia, the main parties of the projects are mainly large state-owned enterprises, and the financing is mainly preferential loans provided by Chinese policy banks or joint loans with international financial organizations. As can be seen from the regulations on FDI methods in the five Central Asian countries, the BOT method is a new type of investment in Kazakhstan, and the government of Tajikistan has always attached importance to the PPP method in the field of infrastructure construction, with no relevant regulations in other countries. Although BOT and PPP methods are common financing methods in the field of transport infrastructure, most of the Central Asian countries do not have relevant legal regulations.

Conclusion

In view of the above risks, considering that the weakest link in the transportation infrastructure in Central Asia is that the transportation infrastructure has not formed a network of sufficient scale. China's transportation infrastructure construction in Central Asia can start from the following points:

1. Focus on the investment policies of the governments of the five Central Asian countries, with the governments taking the lead in rational investment and development within the limits of the policies allowed.
2. Prevent political and security risks that exist in the Central Asian countries. China should improve services such as overseas investment insurance and commercial guarantees provided by banks, policy insurance institutions and risk management agencies to provide protection for Chinese companies investing in Central Asia.
3. Focus on education and culture in Central Asia, reduce cultural and psychological distance, and increase assistance to the livelihood sector.
4. To balance China's economic and political interests with those of the five Central Asian countries by engaging with them in a respectful manner and taking practical action to dispel the so-called "China threat theory".
5. Expanding financing channels in various aspects. With the help of ADB, the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) and other financial organizations, we are innovating financing channels and gradually introducing BOT, BOOT, PPP and other financing methods according to the policies of the Central Asian region.

6. Cultivation to enhance the autonomy of Central Asian countries. Japan's decades-long history of foreign aid shows that the main feature and principle has always been to insist on the autonomy of the recipient countries, the core of which lies in the cultivation of human resources.

Литература

1. Garbuzarova E.G. Geopolitical Approaches to the Term Study of the "Central Asia". *Post-Soviet Issues*. 2020;7(4):550–558. (In Russ.) <https://doi.org/10.24975/2313-8920-2020-7-4-550-558>(дата обращения: 09.02.2023).
2. <http://fec.mofcom.gov.cn/article/gbdqzn/#>(дата обращения: 01.02.2023).
3. <https://ipi.worldbank.org/>(дата обращения: 10.02.2023).
4. Новикова Ольга Николаевна в зоне внимания Европы: процессы радикализации в центральной Азии // АПЕ. 2021. № 4 (112). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/v-zone-vnimaniya-evropy-protsessy-radikalizatsii-v-tsentralnoy-azii> (дата обращения: 13.02.2023).
5. Малышева Д. Б. Постсоветские государства Центральной Азии в политике Китая [J]. *Мировая экономика и международные отношения*, 2019, 63(5): 101–108 (дата обращения: 10.02.2023).
6. Абрамкина МС. Политические риски китайского проекта «Один пояс, один путь» [J]. *Экономические отношения*, 2018, 8(3): 437–444 (дата обращения: 13.02.2023).
7. <https://www.transparency.org/en/cpi/2022> (дата обращения: 15.02.2023).
8. Добринская О. А. Япония и Центральная Азия: модель экономического взаимодействия [J]. *Проблемы Дальнего Востока*, 2020 (4): 58–73(дата обращения: 20.02.2023).
9. Dadabaev, T. (2018). Japanese and Chinese infrastructure development strategies in Central Asia. *Japanese Journal of Political Science*, 19(3), 542–561. doi:10.1017/S1468109918000178(дата обращения: 10.02.2023).

ENVIRONMENTAL RISK ANALYSIS OF CHINA'S INVESTMENT IN TRANSPORT INFRASTRUCTURE IN CENTRAL ASIAN COUNTRIES IN THE CONTEXT OF "ONE BELT, ONE ROAD" INITIATIVE

Bai Yin

St. Petersburg State University

Transport infrastructure, as a vehicle for inter-regional connectivity, is a priority area of development for countries along the route in the context of China's "One Belt, One Road" initiative. Central Asia is a key investment target for China under "One Belt, One Road" initiative, which links the Asian and European economic spheres and promotes trade development along China's borders and in the western region. As the five Central Asian countries are lagging behind in economic development, their transport infrastructure is weak, and China has had excess capacity in recent years, the development of transport facilities will help to transfer capacity and optimize its allocation. This article analyses the current situation of the level of development of transport infrastructure in five Central Asian countries and the risks of the investment environment to seek the optimal path of transport infrastructure cooperation between China and Central Asia.

Keywords: Transport Infrastructure, "One Belt, One Road" initiative, Central Asia, China, Risk.

References

1. Garbuzarova E.G. Geopolitical Approaches to the Term Study of the "Central Asia". *Post Soviet Issues*. 2020;7(4):550–558. (In Russ.) <https://doi.org/10.24975/2313-8920-2020-7-4-550-558> (date of access: 02/09/2023).
2. <http://fec.mofcom.gov.cn/article/gbdqzn/#> (Accessed: 02/01/2023).
3. <https://ipi.worldbank.org/> (date of access: 02/10/2023).
4. Novikova Olga Nikolaevna in the area of attention of Europe: the processes of radicalization in Central Asia // APE. 2021. No. 4 (112). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/v-zone-vnimaniya-evropy-protsessy-radikalizatsii-v-tsentralnoy-azii> (Date of access: 02/13/2023).
5. Malysheva D B. The post-Soviet states of Central Asia in the policy of China [J]. *World Economy and International Relations*, 2019, 63(5): 101–108 (Accessed: 02/10/2023).
6. Abramkina MS. Political risks of the Chinese project "One Belt, One Road" [J]. <https://www.transparency.org/en/cpi/2022> (accessed 15.02.2023).
8. Dobrinskaya O A. Japan and Central Asia: a model of economic interaction [J]. *Problems of the Far East*, 2020 (4): 58–73 (date of access: 20.02.2023).
9. Dadabaev, T. (2018). Japanese and Chinese infrastructure development strategies in Central Asia. *Japanese Journal of Political Science*, 19(3), 542–561. doi:10.1017/S1468109918000178 (date of access: 10.02.2023).

Особенности и ограничения расчета коэффициента оттока при определении справедливой стоимости клиентской базы

Исаев Кирилл Дмитриевич,

аспирант, Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
E-mail: kisaeff@yandex.ru

Корректное распределение стоимости, созданной в ходе сделки M&A, является неизбежным вопросом для заинтересованных сторон. В основном, большая часть превышения стоимости покупки над стоимостью приобретенных чистых активов приходится на вновь выявленные нематериальные активы, включая отношения с клиентами. Оценка отношений с клиентами невозможна без изучения модели выбытия, выраженной в коэффициенте оттока. Однако определение объективного коэффициента оттока может оказаться сложной задачей, учитывая неравномерно диверсифицированную структуру выручки, наличие положительного или двойного оттока, отношение к возвращающимся клиентам, кластерное накопление выручки и другие трудности. Преодоление указанных препятствий требует конкретных решений в зависимости от различных обстоятельств, которые будут рассмотрены в данной статье.

Ключевые слова Нематериальные активы, коэффициент оттока, коэффициент выбытия, распределение стоимости, метод избыточных доходов.

Analysis

Assessment of intangible assets value is one of the core steps in the purchase price allocation procedure. The quantifiable value of intangible assets delivers a better understanding for buy-side shareholders in terms of the distribution of the control premium among explicit assets. Customer relationships or customer base is usually one of the crucial identifiable intangible assets across different industries. Being a key identifiable asset, customer relationships should be evaluated using the multiperiod excess earnings method (MEEM). The MEEM starts with an identification and separation of the revenue associated with customers present at the valuation date, which are called loyal customer base. An important highlight at this stage is that revenue mentioned should not include revenue attributable to future customer relationships. Revenue may be based on the overall forecast or may be segmented in order to give consideration to multiple groups of non-homogeneous customers. Revenue for each customer group is projected over their estimated economic life based on expected growth and attrition (or probability of loss). Thus, an inevitable part of distinguishing between loyal and new customers is concluded in attrition level [1].

Attrition is the measurement of the rate of decay/loss of existing customers and is utilized to help forecast the expected future cash flow resulting from the existing customer relationships. Customer count and revenue are often used as a proxy for determining the pattern of attrition. In other words, attrition level of churn rate churn rate measures the rate at which customers leave a company and stop making purchases or using its services.

Even though churn rate seems to have an explicit meaning, its calculation is usually encountered with myriad impediments, arising at a different stages, including: correct identification of database and its structure, double attritions, positive attritions, clustered or distributed revenue accumulation, historical horizon of analysis, as well as industry-specific challenges. These issues are to be investigated further in the current article.

Defining the customer base and double attritions. Before calculating the churn rate, it is crucial to define the customer base properly. This may not be easy, as different companies may have different criteria for determining a customer. For instance, a telecom company may consider a customer to be someone who has a subscription plan, whereas an e-commerce

company may define a customer as someone who has made a purchase in the past year.

Once general categories of customer relationships are identified, it may be necessary to disaggregate them further according to differences in various customer attributes and attrition dynamics. For example, customer relationships may differ based on the products they purchase or characteristics such as profit margins, attrition patterns, geographic locations, sizes, etc. In these cases, it may be appropriate to value these customer-related assets separately. For instance, if company has both B2B and B2C customers with a different lifetime behavior, it may seem reasonable to figure out the attrition rate for both client bases separately. Then, given a two attrition rates, compute revenue streams attributable to the loyal B2B and B2C customer base and sum them up. Following the further steps of MEEM calculation, the total aggregated amount of revenue derived from loyal customer base will be applied and compared with the total revenue attributable to new and loyal customers (as a usual output from discounted cash flow projections). Using this approach appraisers are still allowed to keep aggregated margins and contributory asset charges applied to the total revenue from loyal customer base with no separation to B2B and B2C segments. This solution helps to avoid distortions of calculations (since attrition rates are not mixed up) and to keep the consistency of the methodology (since the second MEEM is not created, which is prohibited).

Structure of the database. Churn rate calculation relies heavily on accurate data. Inaccurate or incomplete data can lead to incorrect results and decisions. Therefore, it is essential to have reliable data sources and tools for data analysis. Additional source of bias could be expressed as a database inconsistency when accounting for a new client. Given a situation that customer had been generating a revenue intermittently, how should a churn rate be adjusted? The following situation is presented below:

Table 1. Example of client database structure

| Name | Revenue generated by customers, USDm | | | | |
|------------|--------------------------------------|------|------|------|------|
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| Customer A | 100 | — | 76 | 66 | 14 |
| Customer B | 100 | 46 | 21 | — | — |

Source: Illustrative example computed by Author

Facing with the following situation as shown in Table 1, appraiser should create such a spreadsheet formula that doesn't take into consideration an outflow for «Client A» in 2020 as well as doesn't account it as a new customer in 2021, whereas trendline for a «Client B» is accounted as usual attrition. The rationale behind this logic is that the «Client A» has not actually left the company's revenue stream. This way of conducting a calculation help to avoid churn overestimation bias. Moreover, following the substance over form principle, the same approach should be applied in case the cus-

tomers changes its name or return back with a newly created entity.

Timeframe. The timeframe for calculating churn rate can significantly impact the results. A shorter timeframe may provide a skewed result as customers may not have had sufficient time to use the product or service fully [3]. Additionally, historical and expected attrition patterns may vary according to possible customer relationship cohorts or groupings should also be discussed with management. The proposed solution could set a prerequisite requirement for the shortest historical period of database analysis as 3 years (or 5 years which is more preferably). Setting this timeframe is enough to catch up an unbiased trend and check its accuracy. However, it's important to make sure that prerequisite historical period exceeds the normal term of the contract signed with customers, which must be confirmed by management.

Clustered or distributed revenue accumulation. The way of revenue accumulation does affect statistical accuracy of churn calculations. Revenue pattern can be expressed in a different way, thus working on customer base valuation, appraiser has a chance encounter a distributed revenue generation structure. Distributed revenue generation structure primarily characterized in a way that each client generates revenue relatively evenly. This example is presented in Table 2.

Table 2. Example of distributed revenue generation structure

| Name | Revenue generated by customers, USDm | | | | |
|----------------------|--------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| Customer A | 100 | — | 76 | 66 | 14 |
| % of total revenue | 3% | 0% | 2% | 2% | 0% |
| Customer B | 100 | 46 | 21 | — | — |
| % of total revenue | 3% | 1% | 1% | 0% | 0% |
| Customer C | 100 | 80 | 60 | 10 | 2 |
| % of total revenue | 3% | 3% | 2% | 0% | 0% |
| Other customers | 3,000 | 3,001 | 3,002 | 3,003 | 3,004 |
| % of total revenue | 91% | 96% | 95% | 98% | 99% |
| Total revenue | 3,300 | 3,127 | 3,159 | 3,079 | 3,020 |

Source: Illustrative example computed by Author

Revenue database in Table 2 doesn't require additional statistical adjustments. However, in practice appraisers widely encounter a case when revenue is generated in a clustered term, where a precise group of customer list generate much more sufficient amount of revenue, than the remaining population, e.g. aka in Table 3.

If to set that «Other customers group» comprises of 100 customers, then in a given example, on average 3 key clients generate 94% of revenue whereas the other 100 clients generate 6% of revenue only. If to keep the described database as is, appraiser can easily dwell into distortion of churn rate statistics since it accounts

for «statistics tales» of this immaterial group of other customers. It is especially important when churn calculation base expressed in terms of the # of items rather than revenue turnover. The main approach how to handle an issue is to reassess the client base population keeping only key clients for analysis. An approximation for the # of key clients can be a point at which customer list generates 90% of total revenue (or other level depending on the level of materiality) for the project.

Table 3. Example of clustered revenue generation structure

| Name | Revenue generated by customers, USDm | | | | |
|----------------------|--------------------------------------|------------|------------|-----------|-----------|
| | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| Customer A | 100 | — | 76 | 66 | 14 |
| % of total revenue | 32% | 0% | 46% | 83% | 82% |
| Customer B | 100 | 46 | 21 | — | — |
| % of total revenue | 32% | 34% | 13% | 0% | 0% |
| Customer C | 100 | 80 | 60 | 10 | 2 |
| % of total revenue | 32% | 59% | 36% | 13% | 12% |
| Other customers | 15 | 10 | 9 | 4 | 1 |
| % of total revenue | 5% | 7% | 5% | 5% | 6% |
| Total revenue | 315 | 136 | 166 | 80 | 17 |

Source: Illustrative example computed by Author

Industry-specific challenges. Different industries may have specific challenges in calculating churn rate. For instance, the churn rate for a software company may differ from that of a gym or a subscription-based service [4]. This peculiarity rises methodological issues in identification of customer base useful lifetime. The reason behind that is that useful lifetime for the purchase price allocation purposes is basically identified based on research. The research includes finding of entities that have already included estimated useful lifetime of newly created intangible assets in the explanatory notes to their financial statements. This issue can be solved by a thorough analysis of peer companies not only from an angle of general comparability but also for the similarity of customer bases.

Positive attrition. Appraiser can face a situation when loyal customer revenue not only steadily declining but rising as well [2]. There may be many reasons for this, including, launch of innovative products or services that meets customer need better, presenting a «bundle» tariffs, introduction of marketing campaigns etc. In order to solve the following issue its important to calculate attrition using different methodologies and compare the results. Since different methodologies approach calculations from different points of view, one of the following methodologies can help avoid positive attrition results:

- Geometric or arithmetic averages using historical customer population revenue or customer count. Typically, this involves calculating a geometric or arithmetic average of customer population revenue

or customer count loss. The historical data used in these methods must be derived from the same customer group or population being evaluated. Thus, management must maintain accurate historical data on the customer relationship population in question. These methods are relatively easy to use and involve straightforward mathematical calculations.

- Geometric or arithmetic averages using historical customer subset or comparable population revenue or customer count. The approach presented here employs comparable strategies to those described earlier. Nevertheless, it is possible that data may not be attainable for the complete target customer group that is being assessed. Consequently, a subset of the population data or analogous customer population data might need to be gathered. In the case of a business merger, the data source for this technique could be the acquiring company's previous acquisitions or its own customer population data, if applicable. Furthermore, to aid in this method, information on customer lifecycles from public filings of similar companies or other sources may be utilized.
- Customer attrition estimates from third-party data sources. The approach employed in this method utilizes external data sources to estimate potential attrition rates or trends in the future. However, third-party data sources are not readily accessible, and comparability concerns constrain this method. Nonetheless, if comparable population data is obtainable, it may be deemed a dependable quantitative source.
- Statistical techniques. The statistical methods utilized in this approach aim to evaluate customer account retirement behavior within a predetermined historical period to estimate customer relationship life characteristics. One of the most commonly used statistical techniques is the retirement rate method, which begins by collecting initiation and termination date data for active and retired customers in a population set. Next, individual customer vintages' historical retirement rates are computed using a time series analysis, and the retirement rates are merged to create an observed survivor curve for the customer population. Following this, the observed survivor curve can be matched with survivor curve models, such as IOWA, Weibull, or similar models, to smooth out the observed retirement pattern and extend the survivor curve. A least squares regression technique is frequently used to compare the observed curve to the survivor curve models. This approach enables the valuation specialist to determine which model best minimizes the squared differences between the observed curve and model survivor curves [5]. These statistical methods are widely recognized, and the valuation specialist can use them to fit the observed curve to anticipate future decay or loss patterns. To perform the analysis, it is necessary to have good quality historical data on the customer population.
- Management estimates. Often, and especially for early-stage companies, revenue and customer

count data for the subject company or from other industry sources is difficult to collect or does not exist. In these cases, management may estimate future attrition patterns. These estimates may be based on factors such as the useful life of other assets (e.g., technology), macro-industry trends, etc. This method has the benefit of relying on management's educated estimate, which reflects their knowledge and experience. Nonetheless, these estimates do not have any objective or verifiable supporting evidence. Therefore, even when management estimates are used, the valuation specialist should strive to document the reasoning behind these estimates.

While the above methods of estimating attrition are useful, there are a number of circumstances in which an analysis of historical attrition may be inadequate when projecting future attrition. In all cases, factors that market participants may deem to affect future attrition patterns should be considered in addition to historical attrition data when estimating future revenue attributable to customer-related assets.

Conclusion

The determination of the customer churn rate is an integral part of the customer base identification and valuation as an intangible asset. An appropriate expression of the churn rate is accompanied by various difficulties, both at the stage of collecting information and in the calculation process. Despite these challenges, appraiser must overcome them and calculate churn rate accurately to make informed decisions about customer retention and business growth. Each of the difficulties highlighted in the article requires attention and solved separately, while some of the solutions can be standardized, and some will remain individual.

Литература

1. Appraisal practices board: VFR valuation advisory – the valuation of customer related assets – M.: The Appraisal Foundation., 2021. – 116 p;

2. Damodaran, Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset 3rd Edition – M.: Citation., 2021. – 438 p;
3. J. Hitchner, Financial Valuation: Applications and Models (Wiley Finance) 4th Edition – M.: Citation., 2019. – 398 p;
4. T. Koller, Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies 7th Edition – M.: Wiley Finance., 2021. – 438 p;
5. K. Peek, Business Analysis and Valuation: IFRS edition 5th edition – M.: Citation., 2022. – 194p.;

PECULIARITIES AND IMPEDIMENTS OF CHURN RATE CALCULATION IN DETERMINING THE FAIR VALUE OF THE CUSTOMER BASE

Isaev K.D.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Proper allocation of value created in M&A deal is an inevitable consideration for buy-side stakeholders. Basically, major part of the excess of purchase over net assets acquired is attributable to newly identified intangible assets, including customer relationships. Customer relationships valuation can't be assessed without studying attrition pattern expressed in the churn rate. However, figuring out unbiased churn rate could be a difficult task, given unevenly diversified customer structure of revenue, existence of a positive or double attritions, treatment of coming back customers, clustered revenue accumulation and other ordeals. Overcoming impediments mentioned requires specific solutions depending on various circumstances that will be investigated in this article.

Keywords: Intangible assets, churn rate, attrition rate, PPA, MEEM.

References

1. Appraisal practices board: VFR valuation advisory – the valuation of customer related assets – M.: The Appraisal Foundation., 2021. – 116 p;
2. Damodaran, Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset 3rd Edition – M.: Citation., 2021. – 438 p;
3. J. Hitchner, Financial Valuation: Applications and Models (Wiley Finance) 4th Edition – M.: Citation., 2019. – 398 p;
4. T. Koller, Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies 7th Edition – M.: Wiley Finance., 2021. – 438 p;
5. K. Peek, Business Analysis and Valuation: IFRS edition 5th edition – M.: Citation., 2022. – 194p.;

Глинов Кирилл Максимович,

магистр кафедры финансов, денежного обращения и кредита,
Уральский государственный экономический университет
E-mail: glinovkk@gmail.com

Логинов Михаил Павлович,

д.э.н., доцент, профессор кафедры финансов, денежного
обращения и кредита, Уральский государственный
экономический университет
E-mail: port-all@mail.ru

Появление криптовалют в качестве нового финансового инструмента привлекло интерес многих институциональных и розничных инвесторов по всему миру. Однако спекулятивный характер рынка криптовалют привел к наплыву неквалифицированных инвесторов, вкладывающих значительные капиталы. Довольно часто, начинающие инвесторы, понятия не имеют о том, что одним только биткоином и эфириумом, криптовалюты не ограничиваются. А между тем, счет уже существующих разновидностей криптовалютных проектов, идёт на тысячи. Выбор правильной криптовалюты, монеты или токена, для инвестирования, может быть сложной задачей. В данной статье представлены основные авторские критерии для оценки инвестиционных возможностей криптовалютных проектов. Недостаточное знание этих критериев является основной проблемой инвесторов, но эта статья ставит целью облегчить это.

Ключевые слова: криптовалюта; биткоин; эфириум; инвестирование, блокчейн, критерии оценки.

Традиционные валюты не могли в полной мере удовлетворить требования экономических субъектов. Изъяны имеющейся финансовой системы стали предпосылкой появления качественно новых финансовых инструментов – криптовалют.

В 2008 г. компьютерный программист или группа разработчиков под псевдонимом Сатоши Накамото создали компьютерную платформу, позволяющую пользователям производить передачу цифрового представления ценности. Система, называемая Bitcoin, – первая известная криптовалюта.

Криптовалюты – это цифровые деньги в электронной платёжной системе, в которой платёжи подтверждают децентрализованной сетью пользователей системы и криптографическими протоколами вместо централизованного посредника (к примеру, банку) [6].

За последние 10 лет рынок криптовалют существенно расширился не в последнюю очередь, благодаря стремительному развитию инноваций и информационных технологий. На ранних этапах криптовалюты были финансовым инструментом преимущественно для наиболее продвинутых инвесторов, однако сейчас доступ к ним имеет практически каждый желающий.

С позиции экономики основная особенность криптовалютного рынка заключается в том, что деньги, не испытывают страх к инфляциям, так как их количество фиксировано. Курс валюты напрямую зависит от спроса: большое количество покупателей валюты «равно» увеличению цены, и обратно. Никто не может регулировать курс криптовалюты, управлять ею, изменять количество. Совокупность этих свойств подразумевает большой шаг вперед, так как деньги впервые не зависят от экономической и политической ситуаций в стране [10].

Стоит отметить, что криптовалютный рынок – явление весьма нестабильное, и вполне возможны ситуации, что инвестор, проснувшись утром и проверив состояние дел, обнаружит, что все его инвестиции буквально пропали, поскольку цена того единственного актива, на котором он акцентировал своё внимание, обрушилась. К сожалению, это случается довольно часто, поскольку очень многие начинающие трейдеры понятия не имеют о том, что одним только биткоином криптовалюты не ограничиваются. А между тем, счёт уже существующих разновидностей криптовалют идёт на тысячи. Это обусловлено растущим интересом инвесторов к криптовалютам, а также устойчивым ростом курсов криптовалют. На крипторынке в настоящее время торгуется 15 895 различных криптовалют. Они отличаются друг от друга в зависимости от их целей, технологий, функциональных возможностей и других факторов. Некоторые криптовалюты пред-

назначены для использования в качестве цифровых активов, таких как Bitcoin, другие предназначены для использования в качестве платформы для разработки децентрализованных приложений, таких как Ethereum. Некоторые криптовалюты разработаны с целью обеспечения быстрых и дешевых платежей, таких как Ripple [7, 12].

Крипторынок также имеет несколько особенностей, которые его отличают от других финансовых рынков. Он не регулируется каким-либо государственным органом, что приводит к более высокой степени риска и нестабильности. Также высокая децентрализация и анонимность транзакций могут привести к использованию криптовалют для незаконных действий. В целом крипторынок представляет собой динамически развивающуюся индустрию, которая предлагает широкие возможности для инвестирования и развития новых технологий. При этом необходимо учитывать высокий уровень риска и тщательно исследовать выбранную криптовалюту.

В настоящее время не функционирует около 200 криптовалютных бирж. Они предлагают платформы для торговли криптовалютами, а также инструменты для управления цифровыми активами. Объем торговли на крипторынке в настоящее время составляет более 50 млрд долларов США в день.

В ноябре 2021 года, ЦБ оценил годовой объем операций с цифровыми активами в 5 млрд долларов США (около 390 млн рублей). К февралю 2022 года, по данным сингапурского платежного шлюза TripleA, криптоактивами владеют 17,5 млн россиян или 13% от населения России. Путем анализа IP-адресов крупнейших пользователей криптобирж и другой информации, выяснилось, что жители России владеют криптовалютой на сумму более 213 млрд долларов США (около 16,5 трлн рублей).

Ввиду таких объемов операций и владений только в одной стране, возникает необходимость в регулирование криптовалютных проектов, что является важным аспектом современной экономики и требует особого внимания и анализа. Виды криптовалютных проектов очень разнообразны и включают в себя такие категории, как виртуальные валюты, платформы децентрализованных приложений (dApps), сети блокчейн и т.д. Эти виды криптопроектов требуют различных подходов к регулированию, чтобы обеспечить безопасность инвесторов, защиту потребителей и стимулирование инноваций [11].

Виртуальные валюты, такие как Bitcoin и Ethereum, обычно регулируются как цифровые активы и их использование может быть ограничено в некоторых юрисдикциях. К примеру, 24 сентября 2021 года Народный банк Китая объявил все финансовые операции с цифровыми валютами незаконной финансовой деятельностью. Поэтому майнерам, криптовалютным проектам, инвесторам пришлось переезжать в другие страны. В то же время, dApps могут быть регулируются как платформы, которые предоставляет децентрализованные

услуги, такие как финансовые транзакции или продажа цифровых товаров. Регуляторы могут также контролировать приложения, работающие на платформах dApps, для обеспечения соответствия законодательным требованиям в области защиты потребителей [9].

Также существует необходимость регулирования сетей блокчейн, таких как Ethereum, как инфраструктуры, которая поддерживает работу децентрализованных приложений. Это может включать в себя требования к безопасности, прозрачности и аудиту транзакцией в сети.

Стоит отметить, что регулирование криптовалютных проектов должно быть гибким и технологически нейтральным, чтобы не ограничивать развитие инноваций в этой области. Необходимо учитывать международные и местные законодательные требования, чтобы создать единый фреймворк регулирования для всех видов криптовалютных проектов.

На данный момент страны не понимают важность создания единой регуляционной базы, к которой смогут присоединиться все желающие. Каждая страна пытается урегулировать крипторынок самостоятельно, принимая законы, поправки. В связи с этим, в одной части света инвестор спокойно приобретает криптовалюту, а в другой за это же действие нарушает закон [8].

Одним из важных аспектов регулирования является классификация криптовалютных проектов. В этом контексте, классификация помогает определить характеристики и подобрать регулирование. Например, некоторые криптовалютные проекты могут быть классифицированы как ценные бумаги, и тогда для них применяется соответствующее финансовое регулирование. Другие проекты могут попасть под классификацию цифровые активы, вследствие чего будут подлежать регулированию с выдачей лицензий (табл. 1).

Таблица 1. Классификация криптовалютных проектов

| Категория | Описание | Примеры |
|--|---|---|
| Платформы для платежей | Обеспечивают возможность передачи и приема криптовалютных платежей | Bitcoin, Ripple |
| Платформа для разработки децентрализованных приложений | Основаны на блокчейне, предлагают инфраструктуру для создания и развертывания децентрализованных приложений | Ethereum, EOS, Tron |
| Стейблкоины | Электронные версии традиционных финансовых активов, таких как валюты или золото | Tether USD, Binance USD, Circle USD |
| Конфиденциальные валюты | Гарантируют анонимность переводов и сохраняют конфиденциальность данных пользователей | Monero, Zcash, Dash |
| Служебные токены | Предназначены для использования в проекте или экосистеме. Позволяют пользователей выполнять какие-то действия в определенной сети | Binance (BNB), Okex (OKB), Huobi (HT), KuCoin (KCS) |

| Категория | Описание | Примеры |
|-------------------|---|--|
| Security токены | Предоставляют не доступ к сервису, а права собственности или долю в проекте | XRP |
| Токены управления | Предоставляют держателям право голоса при принятии решений о деятельности проекта, его продуктах или функциях | Uniswap, Pancake Swap, Curve, Compound |
| DeFi токены | Токены dApps, работающие в сфере децентрализованных финансов, позволяет обменивать криптоактивы без посредников | SushiSwap, 1inch, Aave |
| NFT | Невзаимозаменяемый, уникальный токен, существующий в единственном экземпляре | BAYC, CryptoPunks |

Классификация криптовалютных проектов также может помочь в разделении их на основные типы, разобраться в их особенностях. Учитывая, что рынок криптовалют находится в начале своего пути, уже сейчас сформированы основные типы. Однако общая особенность криптовалют – работа на технологии блокчейн. Основные типы и их особенности представлены в таблице 2.

Таблица 2. Особенности основных типов криптовалют

| Тип | Особенности |
|-------------|--|
| Биткоин | Первая и главная криптовалюта в мире, фундамент всего крипторынка, так как во много именно цена BTC определяет состояние сектора. Имеет ограниченную эмиссию в 21 млн монет, из которых добыто 19 млн. Является самой надежной децентрализованной криптовалютой. Эти важные особенности привлекают крупный капитал |
| Альткоины | Это название всех криптовалют кроме биткойна. Среди них Ethereum – главный альткойн, который расширил функционал и создал инфраструктуру, для создания смарт-контрактов, децентрализованных приложений, токенов |
| Стейблкоины | Это токены с фиксированной ценой, привязанные к цене фиатных валют или других активов. Особенность в том, что цифровой аналог денег |

Развитие криптовалютного рынка в современной экономике привело к появлению большого количества неквалифицированных инвесторов, вкладывающих в криптовалюты значительный капитал. Рынок криптовалют является спекулятивным, в связи с чем выбор криптовалют, монет, токенов с целью инвестирования является сложной задачей. Таким образом всегда остается открытым вопрос – каким образом оценивать проекты на рынке криптовалют для инвестирования.

Криптовалюты и блокчейн-технологии стали одним из самых быстроразвивающихся секторов в современной экономике. В связи с этим возникает все больше новых криптовалютных проектов и инициатив. На начало 2023 года существовало более 16 тысяч криптовалют. Из данного объема криптовалют, потенциальную возможность как ин-

вестиционные проекты имели не более 500 монет, среди которых потенциал роста в среднесрочном и долгосрочном плане существовал у 10–20 проектов. Остальные криптовалюты в силу утраты своей конкуренции и невостребованности, с течением времени стагнируют и прекратят свое существование.

Для понимания особенностей криптовалют рассмотрим образный пример. В 2016 году, в продажу вышел iPhone 7, который являлся, на тот момент, технологичным и инновационным продуктом, на рынке смартфонов. В 2022 году, появился iPhone 14 Pro Max, который в несколько раз лучше, по всем характеристикам. При выборе между этими двумя моделями, предпочтение составит новая модель.

Такой же принцип заложен и в криптовалютах. Какие-то блокчейны¹ или монеты утратили свою технологичность, инновационность и имеют скудный потенциал роста, по сравнению с новыми проектами. Если на многих товарных рынках информация о преимуществах, особенностях различных моделей представлена достаточно широко, то на криптовалютном рынке аналитической и оценочной информации недостаточно. Поэтому при оценке криптовалют необходимо придерживаться базовых критериев оценки.

Поэтому в данном исследовании была поставлена цель – развить базовые основы оценки криптовалютных проектов и предложить авторские критерии.

Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи: систематизировать и описать базовые критерии для оценки криптовалютных проектов, упростить их использование, с помощью введения оценочных показателей и использования шкалы измерения, провести исследование, для научного обоснования получения авторских критериев.

Для решения поставленных задач изучены отечественные и зарубежные труды, а также иные материалы, посвященные теме исследования.

Базовые критерии оценки криптовалютных проектов

Самый большой риск сейчас – не рисковать. Другими словами, придерживаться традиционных инвестиционных взглядов и принципов – рискованно для капитала. Чтобы его сохранить и приумножить, нужно рисковать и изучать, применять новые рискованные классы активов, в связи с этим криптоактивы стали необходимым и важным элементом портфеля.

Находится в криптовалюте сейчас – это как застать интернет на этапе 1996 года. Сопоставимо по количеству пользователей, капитализации и другим метрикам принятия.

Сейчас сфера криптовалют занимает всего 1,2% в общем объеме мирового рынка. Через 5 лет –

¹ Блокчейн – это распределенный реестр, общая база данных, в которой хранятся данные.

5%, через 10 лет – 10%, через 30 лет – 20%, – в доле фондового рынка. В течение 25 лет рынок достигнет капитализации в 100–150 трлн долларов.

Одной из главных ошибок инвесторов на крипторынке, это отсутствие опыта, а также системы или метода оценки монет, что означает принятие решений, на основе интуиции или чужого анализа. Отсутствует понимание причин принятия решения, из чего вытекают следующие проблемы: покупка или продажа на эмоциях, подсчет недополученной прибыли из-за ранней продажи, ежедневный мониторинг актива и т.д. [1].

Несмотря на растущую с каждым годом популярность, криптовалюта остается одна из малоизученных в области финансовых инструментов.

В силу этого, методология исследования и научное обоснование криптовалютного рынка находится в стадии формирования, а оценка криптовалютных проектов, по критериям, тем более. Поэтому авторами было принято решение в качестве основного метода исследования использовать анонимный опрос по двум выборкам респондентов. Уникальность данного исследования заключается в создании авторских критериев для оценки криптовалютных проектов, с последующей проверкой их значимости с помощью анонимного опроса.

Участие в опросе приняли более 100 респондентов, которые были разделены на две группы: начинающие криптоинвесторы и опытные. Каждой группе задается по два одинаковых вопроса.

1. Понятна ли вам шкала измерений в таблице? (где 1 – это полностью не понятна, 5 – полностью понятна).

2. Согласны ли вы с критериями оценки криптовалютных проектов, которые представлены в таблице? (где 1 – это полностью не согласен, 5 – полностью согласен).

Исходя из полученных данных, можно сделать следующие выводы:

1) 80% начинающих криптоинвесторов, после ознакомления с таблицей и текстом, понимают и легко ориентируются в шкале измерения, среди опытных данный показатель 92%;

2) 76% опытных криптоинвесторов полностью одобряют критерии, представленные авторами в таблице, в то время как среди начинающих этот показатель составляет 24%;

3) 24% респондентов из выборки начинающих полностью согласны с данными критериями, что вполне нормально. Дело в том, что начинающие инвесторы совершают покупки на основе интуиции, чужого мнения, жадности. На данный момент, в силу своей неопытности, они не придают значения данным критериям, так как ни разу не пользовались подобным, а их 76%.

Из полученных данных, видно, что большему риску, при инвестировании, подвержены начинающие криптоинвесторы, поэтому рассмотрим авторские базовые критерии для оценки криптовалют, представленные в таблице 1. Указанные критерии предлагается рассматривать в качестве основы

с последующей модернизацией под конкретную торговую систему.

Таблица 3. Оценка криптовалютных проектов по базовым критериям

| | BNB | Solana | Shiden | Moonbea | Chia |
|-------------------|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| Капитализация | 1 | 1 | 100 | 99 | 99 |
| Технология | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Фонды | 2 | 20 | 30 | 45 | 20 |
| Уникальность | 10 | 10 | 5 | 10 | 10 |
| Команда | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Вестинг | 10 | 10 | 5 | 5 | 1 |
| Децентрализация | 1 | 2 | 5 | 5 | 100 |
| Принятие | 1 | 1 | 10 | 9 | 9 |
| Цена seed/private | 1 | 1 | 9 | 5 | 10 |
| Итого | 46 | 65 | 184 | 198 | 269 |

Рассмотрим более подробно базовые критерии, приведенные в таблице 3.

1. **Капитализация** проекта. Когда проект достигает рубежа в 10 миллиардов долларов, по капитализации – он замедляет свой рост, лучше что можно ожидать, это рост в 2–3 раза. Чаще – падение длинной в годы, и уход в небытие из-за устаревания технологии. Проблема инвестирования в проект с капитализацией 10 миллиардов в том, что все ожидания по этой монете уже учтены в цене всех его будущих событий. Соответственно потенциал роста проектов с маленькой капитализацией, к примеру в 100 миллионов долларов, в 100 раз выше.

Оценочный показатель по критерию: Капитализация менее 100 млн долларов – 100 баллов, более 10 миллиардов – 1 балл.

2. **Технологии:** блокчейн или протокол. Фактически почти весь топ 100 монет, это либо блокчейн, под которым подразумевается смарт-контракт или блокчейн старого образца, либо Defi проекты. Почему так? Как известно, что в мировой экономике есть основные финансовые институты: государство, которое выполняет бюрократическую функцию, некую функцию смарт-контрактов и банки.

Defi – это протокол, децентрализованное финансирование, аналог банка в криптовалютном¹ мире.

Есть и другие технологические проекты, но, как правило, они не стоят дорого. Если взять среднее значение по цене, в топ 100, между смарт-контрактами и defi проектами, то первые дороже в 2–3 раза [4].

Оценочный показатель по критерию: Блокчейн – 10 баллов, протокол – 5 баллов.

3. **Фонды** – защищают свои инвестиции в криптовалютные проекты. Поэтому, чем больше крупных и успешных фондов в проекте, тем выше его шанс на выживаемость и продвижение.

Оценочный показатель по критерию: Фонды тир-1 по 2 балла за штуку, тир-2 по 1 баллу за штуку.

¹ Криптовалюта – разновидность цифровой валюты.

4. **Уникальность.** Проект должен быть уникальным, единственным в своей экосистеме или хотя бы первым, а еще лучше – быть экосистемой, то есть решением первого уровня.

Рассмотрим на примере биткойна, который является экосистемой. Для достижения децентрализации, в сети выложен исходный код, с помощью которого каждый может создать свой биткойн. На пике интереса в 2018 года, многие участники крипторынка создавали свои биткойны, примеры: Bitcoin Cash, Litecoin, Zcash и т.д. Все данные криптовалюты являются клоном биткойна, с попыткой стать современнее, иметь возможность обрабатывать большее количество транзакции, уменьшить стоимость комиссии, добавить анонимность. Указанные монеты достигли своих пиковых значений и спустя 3–4 года, являются бесполезными блокчейнами, так как морально уже устарели [5].

Оценочный показатель по критерию: уникалу (полный оригинал) – 10 баллов, клон имеющейся криптовалюты – 1 балл.

5. **Команда разработчиков.** Участники команды должны быть из больших технологических компаний, такие как Google, Microsoft и т.д. Чем их больше, тем лучше. Приоритетом пользуются команды, имеющие успешные криптовалютные проекты.

Оценочный показатель по критерию: знаменитая и опытная команда – 10 баллов, новички на рынке криптовалют – 1 балл.

6. **Вестинг.** Это постепенный разлок¹ токенов, как правило, ранних участников (seed round, private round, public sale).

Суть критерия в том, что чем больше капитализация проекта, тем сильнее вестинг давит на его цену, так как рынок не способен выкупать огромные порции монет.

При оценке капитализации стоит учитывать вестинг и полный разлом для принятия окончательного решения [2].

Оценочный показатель по критерию: отсутствию вестинг – 10 баллов, присутствует – 1 балл.

7. **Децентрализация.** Критерий является значимым, т.к. децентрализация очень ценна: даже если крипто-проект устарел очень сильно, он все равно может стоить дорого, за счет децентрализации, так как в нем безопасно хранить деньги.

Если проект централизован, то есть имеет управляющий орган, он ничем не отличается от обычного банка, который может делать принимать любые решения и проводить любые действия с криптовалютой.

Оценочный показатель по критерию: 100 тысяч нод² – 100 баллов, 1 тысяча нод – 1 балл.

8. **Принятие,** зависит от количества участников проекта.

Чем больше инвесторов находится в проекте, тем сложнее ему расти. Иными словами, никто не понесёт свои деньги, в проект, второй раз. Т.е.,

¹ Разлок – процесс передачи монет, участникам рынка, инвестировавшим на раннем этапе развития криптовалютного проекта.

² Нода – устройство, включенное в сеть блокчейна.

если в проекте 100 тысяч участников, для роста в 10 раз, необходимо, чтобы пришел 1 миллион инвесторов [3].

Оценочный показатель по критерию: 100 тысяч человек – 10 баллов, 10 миллионов человек – 1 балл.

9. **Цена покупки фондов.** Инвестировать в перспективный блокчейн первого уровня в 10 раз дороже фондов, которые зашли на seed/private раунде, на пару лет раньше.

Не имеет смысла инвестировать в проект в 1000 раз дороже, от начальной покупки фондов.

Оценочный показатель по критерию: близко к seed/private – 10 баллов, далеко – 1 балл.

В таблице 1 представлен расчет всех критериев и окончательный вес каждого проекта, самый перспективный – chia. Проведенная оценка криптовалют, позволяет выявить явного лидера и более детально изучить проект, для потенциального инвестирования. Результаты исследования позволили изучить степень принятия базовых критериев для оценки криптовалютных проектов, среди начинающих криптоинвесторов и опытных. Анонимный опрос помог выявить явный пробел в понимании значимости оценки криптовалют у неквалифицированных инвесторов, что говорит о важности данной темы. Поэтому авторами были предложены авторские критерии, а для их понимания составлена таблица со шкалой измерения, введены оценочные показатели.

Заключение

В заключение статьи, отметим, что данная статья заложила основу для оценки криптовалютных проектов и представила практические оценочные показатели, облегчающих их использование. Используя эти критерии и показатели, авторы провели тщательный анализ нескольких криптовалютных проектов. Важно отметить, что предложенные фундаментальные критерии для оценки инвестиционных возможностей криптовалют, не являются исчерпывающими и требуют дополнительных исследований. Тем не менее, применение представленных критериев может помочь инвесторам проявлять осторожность на волатильном рынке криптовалют и принимать взвешенные решения не только на основе интуиции и советов, но и имея фундаментальную основу такого выбора. Представленные критерии являются полезной отправной точкой для оценки инвестиционных возможностей криптовалют, их дальнейшее усовершенствование может улучшить принятия инвестиционных решений и способствовать осведомленным практикам инвестирования, на рынке криптовалют.

Литература

1. Андрианова Ю.Л., Беляева И.Ю. и др. Стоимость собственности в цифровой экономике: оценка и управление. / Монография. Федотова М.А., Тазихина Т.В., Косорукова И.В., ред. – М.: Кнорус, 2021. – 442 с.

Glinov K.M., Loginov M.P.

Ural State University of Economics

2. Григорьев В.В. Методика интегральной оценки качества криптовалюты // Экономика. Налог. Право. 2022;15(3):89–98. DOI: 10.26794/1999–849X2022–15–3–89–98
3. Григорьев В.В., Ордов К.В. Криптовалюта: теория и практика создания и функционирования. – М.: Русайнс, 2021. – 202 с.
4. Григорьев В.В., Бакулина А.А. Блокчейн как объект оценки. – М.: Русайнс, 2021. – 200 с
5. Шмырева А. И., Анохин Н.В. Криптовалюта как инструмент финансового рынка // Идеи и идеалы. 2018;37(3):39–46.
6. Логинов М.П. Формирование рынка криптовалют в России // Экономическое, социальное и духовное обновление России – Основа новой индустриализации // Уральский государственный экономический университет, 2018. С. 72–78. EDN: ONVUQD.
7. Natalia A. Van Heerden, Juan B. Cabral, Nadia A. Luczywo Evaluation of the importance of criteria for the selection of cryptocurrencies // 2021. 7 p. URL: <https://doi.org/10.48550/arXiv.2109.00130> (дата обращения: 25.12.2022).
8. ElBahrawy A., Alessandretti L., Kandler A., Pastor-Satorras R., Baronchelli A. Evolutionary dynamics of the cryptocurrency market // Royal Society open science, 2017. 16 p. 4(11), 170623. URL: <https://arxiv.org/pdf/1705.05334.pdf> (дата обращения: 20.12.2022).
9. Hileman G., Rauchs M., Global cryptocurrency benchmarking study // Cambridge Centre for Alternative Finance, 2017. – 115 p.
10. Walther T., Klein T., Bouri E., Exogenous drivers of bitcoin and cryptocurrency volatility – a mixed data sampling approach to forecasting // Journal of International Financial Markets, Institutions and Money 2019, 27 p. URL: <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2019.101133> (дата обращения 10.12.2022).
11. Anyfantaki S., Arvanitis S., Topaloglou N., Diversification, Integration and Cryptocurrency Market // Athens University of Economics and Business 2018. 38 p. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3186474 (дата обращения: 09.12.2022).
12. Cryptocurrency Market Capitalizations // CoinMarketCap.com URL: <https://coinmarketcap.com/ru/> (дата обращения: 10.12.2022).

The emergence of cryptocurrencies as a new financial instrument has attracted the interest of many institutional and retail investors worldwide. However, the speculative nature of the cryptocurrency market has led to an influx of unqualified investors investing substantial amounts of capital. Quite often, novice investors have no idea that cryptocurrencies are not limited to just bitcoin and ethereum. Meanwhile, there are already thousands of existing types of cryptocurrency projects. Choosing the right cryptocurrency, coin, or token for investment purposes can be a challenging task. This article presents fundamental criteria for evaluating investment opportunities in cryptocurrency projects. Insufficient knowledge of these criteria is the main problem for investors, but this article aims to alleviate it.

Keywords: cryptocurrency; bitcoin; ethereum; investment; blockchain; evaluation criteria.

References

1. Andrianova Y. L., Belyaeva I.Y., et al. Property value in the digital economy: Assessment and management. Monograph, Fedotova M.A., Tazikhina T.V., Kosorukova I.V., eds. – М.: Knorus, 2021. – 442 p.
2. Grigoriev V.V. Methodology for integral evaluation of cryptocurrency quality // Economics. Taxes. Law. 2022;15(3):89–98. DOI: 10.26794/1999–849X2022–15–3–89–98
3. Grigoriev V. V., Ordov K.V. Cryptocurrency: Theory and practice of creation and functioning. – М.: Rusains, 2021. – 202 p.
4. Grigoriev V. V., Bakulina A.A. Blockchain as an object of evaluation. – М.: Rusains, 2021. – 200 p.
5. Shmyreva A. I., Anokhin N.V. Cryptocurrency as an instrument of the financial market // Ideas and ideals. 2018;37(3):39–46.
6. Loginov M.P. Formation of the cryptocurrency market in Russia // Economic, social, and spiritual renewal of Russia – the basis of new industrialization // Ural State University of Economics, 2018. P. 72–78. EDN: ONVUQD.
7. Natalia A. Van Heerden, Juan B. Cabral, Nadia A. Luczywo Evaluation of the importance of criteria for the selection of cryptocurrencies // 2021. 7 p. URL: <https://doi.org/10.48550/arXiv.2109.00130> (дата обращения: 25.12.2022).
8. ElBahrawy A., Alessandretti L., Kandler A., Pastor-Satorras R., Baronchelli A. Evolutionary dynamics of the cryptocurrency market // Royal Society open science, 2017. 16 p. 4(11), 170623, URL: <https://arxiv.org/pdf/1705.05334.pdf> (дата обращения: 20.12.2022).
9. Hileman G., Rauchs M., Global cryptocurrency benchmarking study // Cambridge Centre for Alternative Finance, 2017. – 115 p.
10. Walther T., Klein T., Bouri E., Exogenous drivers of bitcoin and cryptocurrency volatility – a mixed data sampling approach to forecasting // Journal of International Financial Markets, Institutions and Money 2019, 27 p. URL: <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2019.101133> (дата обращения: 10.12.2022).
11. Anyfantaki S., Arvanitis S., Topaloglou N., Diversification, Integration and Cryptocurrency Market // Athens University of Economics and Business 2018. 38 p. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3186474 (дата обращения: 09.12.2022).
12. Cryptocurrency Market Capitalizations // CoinMarketCap.com. URL: <https://coinmarketcap.com/ru/> (дата обращения: 10.12.2022).

Ясность коммуникаций как необходимое условие результативности денежно-кредитной политики в условиях инфляционного таргетирования

Дубова Светлана Евгеньевна,

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

Аниканов Ефим Игоревич,

аспирант, Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
E-mail: anikanov_economy@mail.ru

Режим таргетирования инфляции предполагает использование центральным банком прозрачных и понятных коммуникаций. Профессиональные участники финансового рынка и аналитики преимущественно вкладывают в данное понятие полноту раскрываемой регулятором информации. Вместе с тем, общество скорее оценивает данные характеристики с точки зрения способности регулятора доступно и однозначно объяснить принимаемые им решения. В этой связи органы монетарного регулирования в последние десятилетия проводят масштабную работу в этом направлении, стараясь в наиболее понятной форме транслировать в информационное поле свои решения. В качестве цели исследования выступает развитие теоретических представлений в области анализа коммуникаций по денежно-кредитной политике, а также разработка нового инструмента оценки ясности текстовых материалов Банка России. Использование данного инструмента в совокупности с приведенным в работе анализом может способствовать повышению результативности проводимой денежно-кредитной политики посредством роста доверия к действиям Банка России, которое преобразуется в снижение инфляционных ожиданий и способствует стабилизации инфляции вблизи цели.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, коммуникации, уровень доверия, трансмиссионный механизм, информационная политика, таргетирование инфляции, ценовая стабильность, корреляционный анализ, экономическое моделирование.

Выбор режима инфляционного таргетирования в России обусловил необходимость повышения открытости и прозрачности денежно-кредитной политики. Открытость денежно-кредитной политики является одним из необходимых условий реализации режима инфляционного таргетирования¹. Кроме того, активная информационная политика центральных банков, выражающаяся в подробной интерпретации принимаемых решений, оценке макроэкономических условий и прогнозе действий монетарных регуляторов в будущем, способствует повышению результативности трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики². Именно понимание необходимости и обоснованности принятия решений по денежно-кредитной политике способствует повышению ее действенности и сохранению ценовой стабильности. Помимо этого, объективная интерпретация решений центрального банка способствует оперативному их учету экономическими субъектами при формировании ожиданий относительно будущей ценовой динамики и уровней процентных ставок, а также при принятии решений о сбережениях, инвестициях, и объеме заимствований.

В исследовании Международного валютного фонда отмечается важность предсказуемости денежно-кредитной политики³. Уровень предсказуемости решений центрального банка непосредственно связан с пониманием экономическими агентами стратегии регулятора. Результаты данного исследования подтверждают прямую зависимость степени закоренности инфляционных ожиданий и предсказуемости денежно-кредитной политики. В качестве инструментов повышения предсказуемости решений центрального банка исследователи выделяют повышение открытости и ясности (понятности) политики регулятора и активную коммуникационную риторику⁴.

Под коммуникациями центрального банка понимается современный инструмент денежно-кредитной политики, выражающейся в различных формах взаимодействия регулятора с населением,

¹ Chortareas G. et al. Does It Pay To Be Transparent? International Evidence from Central Bank Forecasts // Federal Reserve Bank of St. Louis Review. 2002. P. 47–60.

² Blinder A.S., Ehrmann M., Fratzscher M., De Haan J., Jansen D.J. Central bank communication and monetary policy: A survey of theory and evidence // Journal of Economic Literature. Vol. 46. No. 4. P. 910–945.

³ International Monetary Fund. World Economic Outlook: Challenges to Steady Growth. Washington, DC: IMF, 2018, October, pp. 101–125.

⁴ Laxton D., Freedman C. Inflation Targeting Pillars – Transparency and Accountability // IMF Working Paper. – 2009. – № 262.

финансовыми и нефинансовыми организациями¹, и направленный на повышение доверия экономических агентов к действиям центрального банка за счет роста их прозрачности и понятности. Это происходит за счет снижения асимметрии информации², которая возникает между экономическими агентами и регулятором.

Экс-глава Европейского центрального банка (ЕЦБ) на своем личном примере показал, какие эффекты на рынок могут последовать после заявлений руководителя центрального банка. Переломным в период европейского долгового кризиса считается³ момент, когда Марио Драги произнес слова, ставшие в дальнейшем крылатыми: «Whatever it takes». В период кризиса в 2012 году председатель ЕЦБ заявил: «В рамках своего мандата ЕЦБ готов для спасения евро сделать все, чего бы это ни стоило. И поверьте мне, этого будет достаточно». Другими словами, председатель ЕЦБ сообщил участникам рынка готовность регулятора выкупать в необходимом объеме проблемные долговые инструменты участников Европейского союза, однако в итоге делать этого не пришлось. Решительность заявлений оказалась достаточной для того, чтобы поддержать рыночный сентимент и не допустить развития кризиса. Данный инструмент денежно-кредитной политики в виде коммуникации был сопоставим с эффектом от количественного смягчения, проводимого в других странах⁴.

Рост активности коммуникаций, открытости денежно-кредитной политики и развитие каналов транслирования решений центрального банка является актуальным направлением научных исследований. Влияние заявлений представителей Банка России на макроэкономические показатели, а также на динамику финансовых рынков рассматривалось в исследованиях российских ученых: Мерзляков, Хабибуллин (2017)⁵, Кузнецова, Ульянова (2018)⁶.

¹ Зеленева, Е.С. Использование коммуникации Банком России в целях обеспечения ценовой стабильности / Е.С. Зеленева. – (Аналитика) (Денежно-кредитная политика). – Текст: непосредственный // Банковское дело. – 2021. – № 3 (325). – С. 14–20: фот., рис., табл. – Библиогр.: с. 20 (18 назв.). – ISSN 2071–4904.

² Зададаев С.А., Скалкин В.В., Великороссов В.В., Аниканов Е.И. Взгляд на природу образования и развития фирмы: транзакционный подход на базе агент-ориентированного моделирования // Финансы и кредит. – 2020. – Т. 26, № 2. – С. 442–455.

³ Whatever it takes. What's the impact of a major nonconventional monetary policy intervention? C Alcaraz, S Claessens, G Cuadra, D Marques-Ibanez, H Sapriza. BIS Working Paper, 2018.

⁴ Draghi M. Policymaking, responsibility and uncertainty. Speech, Milan, 11 October 2019: site. URL: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2019/html/ecb.sp191011~b0a4d1e7c5.en.html>. (дата обращения: 04.02.2022).

⁵ Мерзляков С.А., Хабибуллин Р.А. Информационная политика Банка России: анализ воздействия пресс-релизов о ключевой ставке на межбанковскую ставку // Вопросы экономики. – 2017. – № 11. – С. 141–151.

⁶ Кузнецова О.С., Ульянова С.Р. Валютный курс и вербальные интервенции Банка России и органов государственной власти // Экономический журнал Высшей школы экономики. – 2018. – Т. 22, № 2. – С. 228–250.

Анализ тона коммуникаций лежит в основе исследования Н. Bennani и М. Neuenkirch⁷, которые классифицируют заявления на позитивные и негативные. Распределение высказываний в данной работе осуществлялось на основании используемых слов в тексте. Развивая результаты данного исследования, Р. Baranowski и W. Doryń с соавторами пришли к выводу⁸, что инфляционные ожидания участников рынка в большей степени зависят от коммуникаций центральных банков, чем непосредственно от решений по денежно-кредитной политике.

Для анализа и интерпретации результатов данной работы важным представляется исследование Buch С. М⁹, в котором выявлено, что население с низким уровнем финансовой грамотности более остро реагирует на монетарные шоки, чем финансовые аналитики и иные профессиональные участники финансового рынка. Исходя из этого, центральные банки озаботились проблемой ясности коммуникации для широкого круга населения. Коммуникации центрального банка должны быть понятны не только участникам финансового рынка и экспертам в области денежно-кредитной политики, но и остальным экономическим агентам.

Во-первых, это обеспечивает подотчетность центрального банка обществу и позволяет обществу быть уверенным в том, что «центральный банк выполняет свой социальный контракт». Во-вторых, понимание проводимой политики повышает уровень доверия общества к решениям центрального банка. Высокий уровень доверия не только позволяет более эффективно управлять инфляционными ожиданиями, но и оказывает значительное влияние на экономический рост и повышение уровня благосостояния населения¹⁰.

Ян Алган с соавторами выявили¹¹, что уровень доверия в обществе влияет на темпы экономического роста. В исследовании авторы подсчитали, что если уровень взаимного доверия в России, был бы на таком же уровне как Швеции, то ВВП на душу населения в России оказался бы выше на 69%. Аналогичные расчеты были проведены и для других стран. До указанного исследования американский экономист Мансур Олсон пришел к выводу, что немецкому и японскому экономическому чуду предшествовал рост уровня доверия¹².

⁷ Bennani H., Neuenkirch M. The (home) bias of European central bankers: new evidence based on speeches. Pages 1114–1131 | Published online: 24 Aug 2016.

⁸ Baranowski P., W. Doryń, T. Łyziak, E. Stanisławska. Words versus deeds: How central banks manage expectations, 22 October 2020.

⁹ Buch C.M. Financial Literacy and Financial Stability // Speech prepared for the 5th OECD-GFLEC Global Policy Research Symposium to Advance Financial Literacy. 2018.

¹⁰ Algan Y., Cahuc P. Trust, Growth, and Well-Being: New Evidence and Policy Implications // Handbook of Economic Growth, Vol. 2. / P. Aghion and S. Durlauf, eds. – 2014. – pp. 49–120.

¹¹ Aghion, Philippe, Yann Algan, Pierre Cahuc, and Andrei Shleifer. 2010. Regulation and Distrust. Quarterly Journal of Economics, 125(3): 1015–49.

¹² Olson, Mancur (1932) The rise and decline of nations. Economic growth, stagflation and social rigidities New Haven and London: Yale university press, 1982.

За последние несколько лет Банк России значительно увеличил число коммуникационных каналов взаимодействия с участниками рынка, в том числе с населением с разным уровнем образования и финансовой грамотности. Актуальная информация емко и доступно публикуется на страницах официального сайта Банка России в сети «Интернет», в социальных сетях (Telegram, ВКонтакте, Twitter, Одноклассники)¹, в приложении «ЦБ Онлайн», на сайте «Финансовая культура». Медиа-материалы (пресс-конференции, онлайн-брифинги, интервью, лекции) с участием представителей Банка России на постоянной основе размещаются на платформах видеохостинга «Youtube».

Кроме того, после стремительного ухудшения ситуации в российской и мировой экономике весной 2020 года, вызванного распространением пандемии и введением ограничительных мер, Банк России начал применять новые, более оперативные форматы коммуникации. В частности, в апреле-мае на еженедельной основе проводились пресс-конференции Председателя Банка России, содержащие оперативную оценку текущей экономической ситуации. Кроме того, Банк России выпускал аналитический обзор «Финансовый пульс», который содержал актуальные данные по мероприятиям в рамках денежно-кредитной политики, направленные на ограничения последствий распространения коронавирусной инфекции, а также еженедельную оценку произошедших событий с точки зрения их влияния на финансовую стабильность.

В этой связи важным является определение критериев ясности коммуникаций. Для оценки ясности текстов используют различные характеристики и критерии сложности восприятия текстовых данных. Они могут быть распределены по следующим группам в зависимости от признаков текста: синтаксические, лексические, морфологические, фонетические, семантические и дискурсивные². Индексы, которые оценивают удобочитаемость на основании предпосылки о том, что длинные предложения и длинные слова читаются и воспринимаются сложнее, чем короткие, были разработаны раньше остальных. Именно синтаксический критерий оценки ясности текстовых коммуникаций будет использоваться в данной работе.

Знаменитый индекс Флеша³ является распространенным показателем для оценки ясности текста на основе синтаксической (измеряет среднюю длину предложений) и лексической (измеряет среднюю длину слов) метрик. Коэффициенты для калибровки расчета данного индекса были выведены исходя из исследования обучающих наборов текстов. Вместе с тем, уровень сложности текстов

определялись Рудольфом Флешем на основе экспертных оценок. В дальнейшем индекс Флеша по заказу ВМФ США был доработан Питером Кинкейдом, который хотел получить инструмент для оценки уровня сложности инструкций для военных моряков⁴. Применение индекса Флеша-Кинкейда позволяет определить необходимый уровень образования, необходимого читателю для понимания текста. Индекс Флеша-Кинкейда (далее – FKI) рассчитывается следующим образом:

$$FKI = 0,39 * \left(\frac{\text{Кол} - \text{во слов}}{\text{Кол} - \text{во предложений}} \right) + 11,8 * \left(\frac{\text{Кол} - \text{во слогов}}{\text{Кол} - \text{во слов}} \right) - 15,59 \quad (1)$$

В результате применения индекса могут получиться значения, ограниченные диапазоном от 0 до 100. При этом соотношения ясности и удобочитаемости текста с полученным результатом индекса представлен в таблице 1.

Таблица 1. Соотношение индекса Флеша-Кинкейда и уровня ясности текста

| Индекс Флеша-Кинкейда | Читабельность | Для кого понятен текст |
|-----------------------|-----------------|------------------------|
| 0–30 | Очень сложно | Академический уровень |
| 30–50 | Сложно | Выпускник Вуза |
| 50–60 | Довольно сложно | Студент Вуза |
| 60–70 | Стандартно | 10–11 класс |
| 70–80 | Довольно легко | 8–9 класс |
| 80–90 | Легко | 6–7 класс |
| 90–100 | Очень легко | 5 класс |

Источник: составлено автором.

Дополнительным индексом оценки сложности текста можно считать Индекс Гиннинга (Фог-индекс) (далее – FI). С помощью данного индекса можно определить критерий туманности или трудности текста на основе средней длины предложений и процентного соотношения слов, состоящих из трех и более слогов. При расчете Фог-индекса не используются имена собственные, а глаголы ставятся в начальную форму. Отличительной особенностью данного индекса является учет «сложных» слов, то есть состоящих из 3 и более слогов. Для русскоязычных текстов используется корректирующий коэффициент 0,78, так как изначально областью его применения была англоязычная литература⁵. Расчет Фог-индекса выглядит следующим образом:

¹ Электронный ресурс: <https://cbr.ru/press/event/?id=349> (дата обращения: 03.02.2023).

² Evstigneeva, A. and Sidorovskiy, M. (2021). Assessment of Clarity of Bank of Russia Monetary Policy Communication by Neural Network Approach. Russian Journal of Money and Finance, 80(3), pp. 3–33.

³ Flesch R. A New Readability Yardstick // Journal of Applied Psychology. – 1948. – Vol. 32(3). – pp. 221–233. doi: 10.1037/h0057532.

⁴ Kincaid J.P., Fishburne R.P. Jr., Rogers R.L., Chissom B.S. Derivation of New Readability Formulas (Automated Readability Index, Fog Count and Flesch Reading Ease Formula) For Navy Enlisted Personnel // Naval Technical Training Command: Research Branch Report. – 1975. – № 8.

⁵ Litvinova T. et al. Profiling a set of personality traits of a text's author: a corpusbased approach // International Conference on Speech and Computer. Springer, Cham, 2016. С. 555–562.

$$FI = 0,4 * \left(0,78 * \frac{\text{Кол} - \text{во слов}}{\text{Кол} - \text{во предложений}} \right) + 100 \left(\frac{\text{Кол} - \text{во сложных слов}}{\text{Кол} - \text{во слов}} \right) - 15,59 \quad (2)$$

Область значений данного индекса лежит в тех же пределах, которые определяют индекс Флеша-Кинкейда, что позволяет комбинировать их расчеты и применять для оценки удобочитаемости и сложности текста для восприятия. Учитывая необходимость достижения ясности коммуникаций, регуляторам необходимо оценивать сложность публикаций по денежно-кредитной политике. Мы предполагаем, что упрощение коммуникаций центрального банка с точки зрения синтаксического построения текстов позволит сделать их более доступным для понимания широкому кругу экономических агентов. Это, в свою очередь, будет способствовать более эффективной реализации денежно-кредитной политики посредством закоривания инфляционных ожиданий и как следствие стабилизации инфляции вблизи цели 4%.

Для оценки наличия и уровня влияния ясности коммуникаций по проводимой денежно-кредитной политике на закоривание инфляции вблизи цели в данной работе был разработан новый инструмент – комбинированный индекса Флеша-Кинкейда и индекса туманности Ганнинга (Фог-индекса) (далее – CFI). CFI представляет собой усреднение индекса Флеша-Кинкейда и индекса Ганнинга, так как в совокупности они покрывают весь спектр для синтаксической оценки ясности текстовых коммуникаций как с точки зрения длины используемых предложений и длины слов, так и с точки зрения наполнения предложений сложными словами, состоящими из 3 и более слогов.

$$CFI = \frac{FKI + FI}{2} \quad (3)$$

Для целей исследования под результативностью денежно-кредитной политики понимается достижение Банком России цели по поддержанию годовой инфляции вблизи 4% постоянно. При этом важным элементом в формулировке является сочетание слов «вблизи 4%», которое отражает допустимость небольших колебаний инфляции вокруг цели. Другими словами, если инфляция закорена вблизи цели, то денежно-кредитная политика результативна. Следовательно, обратная ситуация, проявляющаяся в высокой волатильности инфляции, свидетельствует о низкой результативности денежно-кредитной политики.

Для оценки такого влияния использовалась линейная регрессия. В качестве зависимой переменной был выбран среднегодовой спред по инфляции (фактическое/целевое значение), а в качестве регрессоров – значение CFI индекса, рассчитанные по одному из четырех Докладов о денежно-кредитной политике за каждый год за период с 2015 по 2021 год. Искомое уравнение регрессии имеет вид:

$$\hat{y} = -0,4577x + 18,716 \quad (4)$$

Коэффициент регрессии силы влияния ясности текстовых коммуникаций на спред по инфляции на всем периоде исследования был отрицательным и составлял $-0,46$ (рис. 1). Это свидетельствует о том, что при увеличении ясности коммуникаций по денежно-кредитной политике, оцененной на основе комбинированного индекса Флеша-Кинкейда (CFI) на 1 процентный пункт, в среднем соответствует снижению среднегодового спреда по инфляции на 0,46% (увеличение заякоренности инфляции вблизи цели). Данный факт отражает действенность проводимой Банком России информационной политики на основе повышения открытости, ясности и доступности коммуникаций для широкой аудитории.

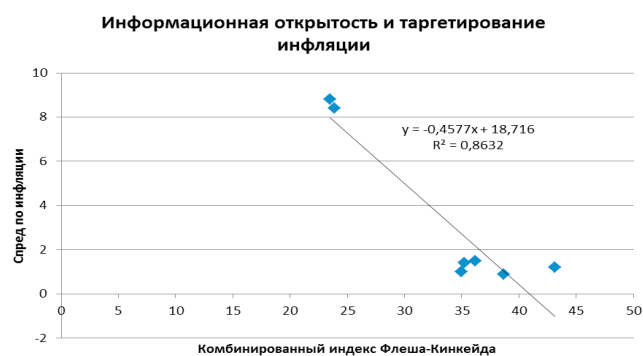


Рис. 1. Взаимосвязь ясности коммуникаций и спреда по инфляции

Источник: составлено автором.

По результатам построения регрессии, представленным на рисунке 1, можно отметить, что если текстовые коммуникации Банка России сложные (CFI лежит в пределах от 20 до 25, то есть доступны с точки зрения синтаксической сложности людям с академическим уровнем подготовки, то спред по инфляции в эти периоды наиболее высокий. При этом если оценка ясности коммуникаций более доступна по (CFI лежит в пределах от 35 до 45), то спред по инфляции в эти периоды снижается и составляет менее 2 процентов, что свидетельствует о снижении волатильности инфляции и более результативной ДКП.

Дополнительно была проведена проверка уровня значимости коэффициента регрессии. Уровень значимости коэффициента регрессии α принимался равным 0,05. Под уровнем значимости понималась вероятность отвергнуть нулевую гипотезу. Если $t_p > t_t$, то гипотеза H_0 отвергается с вероятностью ошибки $\alpha * 100\%$. Это свидетельствует о значимости коэффициента линейной регрессии и статистической существенности зависимости между факторным признаком (ясности коммуникаций) и результативным признаком (среднегодовой спред по инфляции). По результатам расчета при заданном уровне значимости и $k = 4$ степенями свободы $t_p = 4,36$. Исходя из того, что расчетное значение $t_p > t_t$ гипотеза о статистической

незначимости коэффициента линейной регрессии была отвергнута на заданном уровне значимости.

Таким образом, на всех периодах наблюдения отмечена статистическая значимость влияния ясности коммуникации по денежно-кредитной политике на заякоренность инфляции вблизи таргета. Это подтверждает необходимость учитывать метрики ясности коммуникаций Банка России для повышения результативности проводимой денежно-кредитной политики. Разработанный в данной работе инструмент оценки ясности коммуникации может быть использован Банком России для оперативной оценки основных текстовых коммуникационных продуктов. Повышение ясности текстовых коммуникаций по денежно-кредитной политике с точки зрения синтаксической структуры будет содействовать результативности денежно-кредитной политики посредством повышения доверия общества к действиям Банка России, а также стабилизации инфляции вблизи цели.

Литература

1. Мерзляков С.А., Хабибуллин Р.А. Информационная политика Банка России: анализ воздействия пресс-релизов о ключевой ставке на межбанковскую ставку // Вопросы экономики. – 2017. – № 11. – С. 141–151.
2. Кузнецова О.С., Ульянова С.Р. Валютный курс и вербальные интервенции Банка России и органов государственной власти // Экономический журнал Высшей школы экономики. – 2018. – Т. 22. – № 2. – С. 228–250.
3. Зададаев С.А., Скалкин В.В., Великоросов В.В., Аниканов Е.И. Взгляд на природу образования и развития фирмы: транзакционный подход на базе агент-ориентированного моделирования // Финансы и кредит. – 2020. – Т. 26, № 2. – С. 442–455.
4. Зеленева, Е.С. Использование коммуникации Банком России в целях обеспечения ценовой стабильности / Е.С. Зеленева. – (Аналитика) (Денежно-кредитная политика). – Текст: непосредственный // Банковское дело. – 2021. – № 3 (325). – С. 14–20: фот., рис., табл. – Библиогр.: с. 20 (18 назв.). – ISSN 2071–4904.
5. Algan Y., Cahuc P. Trust, Growth, and Well-Being: New Evidence and Policy Implications // Handbook of Economic Growth, Vol. 2. / P. Aghion and S. Durlauf, eds. – 2014. – pp. 49–120.
6. Aghion, Philippe, Yann Algan, Pierre Cahuc, and Andrei Shleifer. 2010. Regulation and Distrust. Quarterly Journal of Economics, 125(3): 1015–49.
7. Baranowski P., W. Doryń, T. Łyziak, E. Stanisławska. Words versus deeds: How central banks manage expectations, 22 October 2020.
8. Bennani H., Neuenkirch M. The (home) bias of European central bankers: new evidence based on speeches. Pages 1114–1131 | Published online: 24 Aug 2016.
9. Blinder A. S., Ehrmann M., Fratzscher M., De Haan J., Jansen D.J. Central bank communication and monetary policy: A survey of theory and evidence // Journal of Economic Literature. Vol. 46. No. 4. P. 910–945.
10. Buch C.M. Financial Literacy and Financial Stability // Speech prepared for the 5th OECD-GFLEC Global Policy.
11. Chortareas G. et al. Does It Pay To Be Transparent? International Evidence from Central Bank Forecasts // Federal Reserve Bank of St. Louis Review. 2002. P. 47–60.
12. Draghi M. Policymaking, responsibility and uncertainty. Speech, Milan, 11 October 2019: site. URL: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2019/html/ecb.sp191011~b0a4d1e7c5.en.html>.
13. Evstigneeva, A. and Sidorovskiy, M. (2021). Assessment of Clarity of Bank of Russia Monetary Policy Communication by Neural Network Approach. Russian Journal of Money and Finance, 80(3), pp. 3–33.
14. Kincaid J. P., Fishburne R.P. Jr., Rogers R.L., Chissom B.S. Derivation of New Readability Formulas (Automated Readability Index, Fog Count and Flesch Reading Ease Formula) For Navy Enlisted Personnel // Naval Technical Training Command: Research Branch Report. – 1975. – № 8.
15. Laxton D., Freedman C. Inflation Targeting Pillars – Transparency and Accountability // IMF Working Paper. – 2009. – № 262.
16. Olson, Mancur (1932) The rise and decline of nations. Economic growth, stagflation and social rigidities New Haven and London: Yale university press, 1982 (cop.).
17. Flesch R. A New Readability Yardstick // Journal of Applied Psychology. – 1948. – Vol. 32(3). – pp. 221–233. doi: 10.1037/h0057532.
18. International Monetary Fund (2018). World Economic Outlook: Challenges to Steady Growth. Washington, DC: IMF, October, pp. 101–125.

CLARITY OF COMMUNICATIONS AS A NECESSARY CONDITION FOR THE EFFECTIVENESS OF MONETARY POLICY IN THE CONTEXT OF INFLATION TARGETING

Dubova S.E., Anikanov E.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The inflation targeting regime assumes the use of transparent and understandable communications by the central bank. Professional participants of the financial market and analysts mainly put into this concept the completeness of the information disclosed by the regulator. At the same time, the society rather evaluates these characteristics from the point of view of the regulator's ability to explain its decisions in an accessible and unambiguous way. In this regard, monetary regulatory authorities have been carrying out large-scale work in this direction in recent decades, trying to broadcast their decisions in the most understandable form in the information field. The purpose of the research is the development of theoretical concepts in the field of analysis of communications on monetary policy, as well as the development of a new tool for assessing the intelligibility of text materials of the Bank of Russia. The use of this tool in conjunction with the analysis given in the paper can contribute to improving the effectiveness of the monetary policy by increasing confidence in the actions of the Bank of Russia, which translates into a reduction in inflation expectations and contributes to the stabilization of inflation near the target.

Keywords: monetary policy, communications, the level of trust, transmission mechanism, information policy, inflation targeting, price stability, correlation analysis, economic modeling.

References

1. Merzlyakov S.A., Khabibullin R.A. Information policy of the Bank of Russia: analysis of the impact of key rate press releases on the interbank rate // *Economic issues*. – 2017. – No. 11. – pp. 141–151.
2. Kuznetsova O.S., Ulyanova S.R. Exchange rate and verbal interventions of the Bank of Russia and state authorities // *Economic Journal of the Higher School of Economics*. – 2018. – Vol. 22. No. 2. – pp. 228–250.
3. Zadadaev S.A., Skalkin V.V., Velikorossov V.V., Anikanov E.I. A look at the nature of the company's education and development: a transactional approach based on agent-oriented modeling // *Finance and Credit*. – 2020. – Vol. 26, No. 2. – pp. 442–455.
4. Zeleneva, E.S. The use of communication by the Bank of Russia in order to ensure price stability / E.S. Zeleneva. – (Analytics) (Monetary policy). – Text: direct // *Banking*. – 2021. – № 3 (325). – Pp. 14–20: photo, fig., table – Bibliogr.: pp. 20 (18 titles). – ISSN 2071–4904.
5. Algan Y., Cahuc P. Trust, Growth, and Well-Being: New Evidence and Policy Implications // *Handbook of Economic Growth*, Vol. 2. / P. Aghion and S. Durlauf, eds. – 2014. – pp. 49–120.
6. Aghion, Philippe, Yann Algan, Pierre Cahuc, and Andrei Shleifer. 2010. Regulation and Distrust. *Quarterly Journal of Economics*, 125(3): 1015–49.
7. Baranowski P., W. Doryń, T. Łyziak, E. Stanisławska. Words versus deeds: How central banks manage expectations, 22 October 2020.
8. Bennani H., Neuenkirch M. The (home) bias of European central bankers: new evidence based on speeches. Pages 1114–1131 | Published online: 24 Aug 2016.
9. Blinder A. S., Ehrmann M., Fratzscher M., De Haan J., Jansen D.J. Central bank communication and monetary policy: A survey of theory and evidence // *Journal of Economic Literature*. Vol. 46. No. 4. P. 910–945.
10. Buch C.M. Financial Literacy and Financial Stability // Speech prepared for the 5th OECD-GFLEC Global Policy.
11. Chortareas G. et al. Does It Pay To Be Transparent? International Evidence from Central Bank Forecasts // *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*. 2002. P. 47–60.
12. Draghi M. Policymaking, responsibility and uncertainty. Speech, Milan, 11 October 2019: site. URL: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2019/html/ecb.sp191011-b0a4d1e7c5.en.html>.
13. Evstigneeva, A. and Sidorovskiy, M. (2021). Assessment of Clarity of Bank of Russia Monetary Policy Communication by Neural Network Approach. *Russian Journal of Money and Finance*, 80(3), pp. 3–33.
14. Kincaid J. P., Fishburne R.P. Jr., Rogers R.L., Chissom B.S. Derivation of New Readability Formulas (Automated Readability Index, Fog Count and Flesch Reading Ease Formula) For Navy Enlisted Personnel // *Naval Technical Training Command: Research Branch Report*. – 1975. – № 8.
15. Laxton D., Freedman C. Inflation Targeting Pillars – Transparency and Accountability // *IMF Working Paper*. – 2009. – № 262.
16. Olson, Mancur (1932) *The rise and decline of nations. Economic growth, stagflation and social rigidities* New Haven and London: Yale university press, 1982 (cop.).
17. Flesch R. A New Readability Yardstick // *Journal of Applied Psychology*. – 1948. – Vol. 32(3). – pp. 221–233. doi: 10.1037/h0057532.
18. International Monetary Fund (2018). *World Economic Outlook: Challenges to Steady Growth*. Washington, DC: IMF, October, pp. 101–125.

Основные причины отзыва лицензий у проблемных российских банков

Кириллов Алексей Валерьевич,

магистрант Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: kirillovalekseiv@yandex.ru

Халилова Миляуша Хамитовна,

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

В статье исследован тренд сокращения числа российских коммерческих банков. Проанализированы данные по потерям лицензий банковскими кредитными организациями за последние 5 лет из-за добровольной ликвидации либо реорганизации банков, а также представлена статистика по основным факторам отзыва лицензии у коммерческих банков Банком России. Особое внимание уделено нарушениям банками законодательства в области противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, а также высокой доле проблемной задолженности в кредитном портфеле. Кроме того, разобраны дополнительные факторы появления у банков проблем, из-за которых у них может быть отозвана лицензия, либо они могут пройти через процедуру финансового оздоровления.

Ключевые слова: банковская лицензия, Центральный Банк, ликвидация банка, нарушения 115-ФЗ.

За последние 5 лет число коммерческих банков в Российской Федерации сократилось в полтора раза [1]. Основной движущей силой данного тренда является политика Банка России по оздоровлению банковского сектора и его зачистке от проблемных банков.

Часть банков добровольно была ликвидирована в связи с решением уполномоченного органа кредитной организацией (например, общим собранием акционеров) либо была реорганизация в форме присоединения к другим кредитным организациям (рис. 1).

Однако, как видно на диаграмме, основной причиной потерь банковских лицензий был её отзыв Центральным банком Российской Федерации. Несмотря на тренд сокращения числа отозванных лицензий, в 2022 году количество отозванных лицензий – только два – АО Банк «ККБ» и АО «Кросна-Банк».

Вероятнее всего это связано с тем, что Банк России снижает нагрузки и давление на коммерческие банки из-за нестабильной ситуации в экономике и санкций и по этим причинам, скорее всего, данная тенденция останется и в 2023 году.

Тем не менее все предыдущие года Центральный Банк, отзывая лицензии, активно проводил надзорную политику по очищению банковского сектора от проблемных банков.

Стоит отметить, что во всех 118 случаях отзыва лицензий банки нарушали федеральные законы, регулирующие банковскую деятельность, либо нормативные акты Центрального Банка. Кроме того, у большинства банков было сразу несколько значимых причин отзыва лицензий (рис. 2).

Самой частой причиной отзыва лицензии (69 случаев из 118 или 58,5%) является нарушение требований законодательства в ПОД/ФТ (115-ФЗ). Это происходит из-за того, что, во-первых, почти все небольшие банки входят в группу риска, так как из-за небольшого количества совершаемых операций доля «сомнительных» среди них может оказаться достаточно высокой, несмотря на то, что у банков покрупнее объем таких операций может быть больше. Во-вторых, у маленьких банков меньше ресурсов на то, чтобы уследить за всеми операциями и выявить среди них подозрительные. В-третьих, часто происходит так, что банк может целенаправленно отмывать деньги.

Второй по распространённости причиной отзыва (38%) лицензии является значительная доля низкокачественных ссуд в кредитном портфеле. Как правило, лицензии отзывались, если на протяжении долгого времени доля проблемной задолженности в кредитном портфеле была более 50%. Кроме то-

го, почти всегда высокая доля проблемной задолженности сопровождалась с другими проблемами. Например, у части банков (8%) с большой долей

проблемных ссуд в портфеле наблюдалось занижение величины необходимых к формированию резервов на возможные потери.



Рис. 1. Причины потери лицензии банками за 2018–2022 гг. [2]



Рис. 2. Причины отзыва лицензии Центральным Банком за 2018–2022 гг. [2]

В свою очередь, утрата собственных средств (капитала) встречалась у каждого пятого банка, и она тоже часто сопровождалась с существенными кредитными рисками и низким качеством активов, так как выполнение требований Центрального Банка о доформировании резервов на возможные потери и корректировка величины капитала привело к его утрате, что также является основанием для осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства).

Другой часто встречающейся причиной отзыва лицензий (23%) является искусственное улучшение финансовых показателей банка, сокрытие реального финансового положения или другие различного рода манипуляции с отчетностью. Сокрытие реального финансового положения часто коррелирует с высокой проблемной задолженностью, так как во многих случаях банки занижали величину необходимых к формированию резервов на возможные потери по данным задолженностям,

а также с обслуживанием интересов руководства банка (14%), его собственников и/или компаний, связанных с ним.

Банки выдают им кредиты, и очень часто происходит так, что появляется высокая концентрация кредитного портфеля на заёмщиках, связанных с банком тем или иным способом. Такие заёмщики не всегда объективно оцениваются, в результате чего может появиться проблемная задолженность, которая приводит уже к другим проблемам, вплоть до отзыва лицензии.

Также имело место быть завышение стоимости имущества в собственности у банков.

Вывод активов наблюдался в 15% случаев. Проблемные банки осуществляли сделки, связанные с выводом денежных средств за рубеж и их обналичиванием, или платежи, имеющие признаки вывода активов.

Следующую причину отзыва лицензий можно обобщить как потеря ликвидности. У 8 банков (7%) были проблемы с исполнением своих обязательств перед кредиторами своевременно. Наблюдалось снижение ликвидных активов до критического уровня, как правило, из-за оттока клиентских средств, судебных взысканий крупных сумм денежных средств и нарушений норматива текущей ликвидности. Также в некоторых случаях большую долю активов составляли низколиквидные объекты недвижимости, которые не использовались в основной деятельности.

Неэффективность бизнес-модели была одной из основных причин отзыва лицензии у 5 банков (4%). Из-за этого банки были убыточными на протяжении последних нескольких лет перед отзывом лицензии. Убытки были и у большинства других банков, но в остальных случаях первостепенной причиной данных убытков были иные проблемы.

В 4 банках был корпоративный конфликт, по одному случаю причинами отзыва лицензии были значительный спад деловой активности и отток клиентов вследствие негативной деловой репутации руководства банка (ООО «Южный региональный банк»), нарушение ограничения на осуществление отдельных операций, вводившиеся Банком России (АО «Тройка-Д Банк»).

В то же время не у всех банков, которые имеют одну или несколько вышеперечисленных проблем, отзывается лицензия. Как правило, чем крупнее банк, тем больше вероятность того, что будет проведена санация Агентством по страхованию вкладов или Фондом консолидации банковского сектора, т.е. Банком России, так как учитывается его значимость для региона либо банковской системы в целом.

Однако помимо вышеперечисленных проблемы у банков могут возникнуть и другие, которые, в свою очередь, могут перерасти в более серьезные, из-за которых лицензия будет отозвана, либо же будет осуществлена санация.

Отдельно хотелось бы отметить проблемы с корпоративным управлением. Они могут проявляться следующим образом.

- Негативная репутация высшего руководства, собственников или самого банка. Например, факты возбуждения административных, уголовных или иных дел против банка. Помимо того, что банк может лишиться своих ключевых сотрудников, что негативно скажется на его деятельности, также может произойти «бегство» вкладчиков из банка, так как они могут посчитать его ненадёжным.
- Непрозрачная структура собственности ведёт не только к репутационным рискам, но и затруднению мониторинга со стороны Центрального банка, вследствие чего у него могут возникнуть вопросы к банку. Кроме того, при сложной структуре собственников банка велика вероятность того, что у него могут быть проблемы с антиотмывочным законодательством.
- Корпоративный конфликт может быть, как между топ-менеджментом банка и его бенефициарами, так и только между бенефициарами, особенно в случае равного распределения долей и отсутствия акционерного соглашения.
- Частая или внезапная смена собственников банка. Такие ситуации, как и корпоративные конфликты, приводят к неопределённости дальнейшего развития банка. В 2022 году внезапная смена собственников произошла у некоторых, в топ числе и крупных, российских банков с иностранным участием.

Отсутствии прибыли как главный финансовый результат деятельности любой компании также может являться показателем того, что у банка могут возникнуть проблемы.

Прибыль является одним из показателей эффективности работы кредитной организации. Именно из неё формируются дивиденды для выплаты акционерам и увеличивается капитал, соответственно без прибыли у банка не будет роста и развития.

Один год отсутствия прибыли не всегда означает проблемы, так как банк мог, например, активно расширять свой бизнес и из-за этого имел высокие затраты и, как следствие, отрицательную чистую прибыль, но если её нет на протяжении нескольких лет, то велика вероятность того, что у банка возникнут серьезные проблемы.

Кроме того, одной из характеристик российского банковского сектора можно отметить неконкурентоспособность небольших банков в сравнении с крупными, особенно с системно значимыми кредитными организациями. Как правило, потенциальные клиенты предпочитают более надёжные либо крупные банки, следовательно, маленькие банки имеют меньше возможностей для увеличения клиентской базы и получения дополнительных доходов, соответственно, крупные банки становятся ещё более крупными, и из-за этого долгосрочно у небольших банков перспектив нет, и рано или поздно они будут вынуждены уйти с рынка сами.

Таким образом, причины отзыва лицензий у банков весьма разнообразны, но в большинстве своём они связаны с мошенничеством либо нару-

шением законов. Проблемы, связанные с финансовым состоянием, также составляют значительную долю причин прекращения деятельности банков, однако последний год Центральный банк снижает нагрузки для них либо делает послабления, так что в ближайшее время ожидается не такое большое количество случаев отзывать лицензий, как было до 2022 года, однако от этого проблемы у банков не исчезают.

Литература

1. Количественные характеристики банковского сектора Российской Федерации // Сайт Центрального Банка Российской Федерации. URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/lic/
2. Рейтинги банков // Финансовый портал Банки.ру. URL: <https://www.banki.ru/banks/ratings/>

THE MAIN REASONS FOR THE REVOCATION OF LICENSES FROM TROUBLED RUSSIAN BANKS

Kirillov A.V., Khalilova M.K.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article explores the trend of reducing the number of Russian commercial banks. The data on the loss of licenses by banking credit organizations over the past 5 years due to the voluntary liquidation or reorganization of banks are analyzed, and statistics are presented on the main factors for the revocation of licenses from commercial banks by the Bank of Russia. Particular attention is paid to violations by banks of legislation in the field of combating the legalization (laundering) of proceeds from crime and the financing of terrorism, as well as a high proportion of bad debts in the loan portfolio. In addition, additional factors for the emergence of problems for banks are analyzed, due to which their license may be revoked, or they may go through a financial recovery procedure.

Keywords: banking license, Central Bank, bank liquidation, violation of 115-FL.

References

1. Quantitative characteristics of the banking sector of the Russian Federation // Website of the Central Bank of the Russian Federation. URL: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/lic/
2. Ratings of banks // Financial portal Banks.ru. URL: <https://www.banki.ru/banks/ratings/>

Механизмы противодействия мошенничеству в системах онлайн предоставления финансовых услуг

Ларионова Светлана Львовна,

к.т.н., доцент кафедры «Информационная безопасность»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: SLLarionova@fa.ru,

Статистика в сфере удаленного предоставления услуг по электронным каналам взаимодействия ежегодно показывает увеличение количества мошеннических операций несмотря на все принимаемые меры. Одним из основных инструментов противодействия мошенничеству являются антифрод-системы. Однако алгоритмы этих систем не обеспечивают необходимого уровня выявления мошеннических операций несмотря на использование искусственного интеллекта. Цель работы – определить возможные направления совершенствования алгоритмов антифрод-систем и разработка дополнительных мероприятий по противодействию мошенничеству. На основе проведенных исследований были выявлены необходимость учета истории финансовых отношений субъектов для оценки вероятности мошенничества. На базе технологий обучения графовых представлений предложена модель, которая способна извлекать структурную информацию из транзакционного графа и адаптировать полученные данные к имеющимся исходным данным для обучения антифрод-системы. Кроме того, были разработаны дополнительные функциональные требования к антифрод-системам с целью противодействия методам социальной инженерии в отношении клиентов. С учетом угроз настоящего времени предложены дополнительные меры по противодействию мошенничества в финансовой сфере. Полученные результаты имеют безусловную практическую ценность, т.к. позволяют увеличить существенно выявляемые мошеннические операции при предоставлении организациями услуг по электронным каналам. Научная новизна работы заключается в разработке подхода к автоматическому извлечению дополнительных признаков легитимности операций из графа с большим количеством ребер и вершин.

Ключевые слова: противодействие кибермошенничеству, фрод-мониторинг, антифрод-системы, операции без согласия клиентов, противодействие социальной инженерии.

Введение

В настоящее время основными каналами предоставления услуг и продажи являются электронные каналы дистанционного обслуживания – веб-приложения и мобильные приложения. Конкурентоспособность организаций зависит напрямую от степени цифровизации ими каналов продаж. Однако, активное использование электронных каналов продаж, виртуальное взаимодействие с организацией, когда невозможно определить подлинность клиента, возможность организации взаимодействия из любых точек мира, участие третьих лиц в технологиях предоставления услуг – все выше перечисленное приводит к повышению уровня мошенничества и нарушению аспектов информационной безопасности.

По данным Банка России, в 2022 году объем мошеннических операций увеличился по сравнению с предыдущим годом на 4,29% [1]. Социальная инженерия является основным инструментом злоумышленников. Средняя суммы одного хищения увеличилась, что, как следствие, привело к увеличению общего размера ущерба по операциям без согласия клиентов.

В 2022 году Банк России включил в черные списки свыше 700 тысяч номеров телефона, используемые злоумышленниками для совершения хищений средств граждан. Операторы связи были вынуждены заблокировать около 4 миллионов вызовов (в два раза больше чем за предыдущий год) с использованием технологии подмены номера.

По инициативе Банка России были проведены проверки и заблокированы порядка 5 тысяч доменных имен сети Интернет, с использованием которых осуществлялась противоправная деятельность.

Согласно статистике МВД России [2], за истекший год зарегистрировано более 500 тысяч преступлений в сфере информационно-телекоммуникационных технологий, на 0,8% больше, чем в предыдущем году. Удельный вес преступлений в информационно-телекоммуникационной сфере составил около 26,5% от общего числа преступлений. Почти три четверти преступлений составляют кражи и мошенничества (приблизительно 71%). Одним из распространенных способов совершения онлайн-мошенничеств является оформление кредитов на имя гражданина без его ведома и последующий вывод кредитных средств на счета мошенников.

Таким образом, приведенная статистика показывает необходимость разработки и совершенствования методов и средств борьбы с мошенни-

ческими операциями при предоставлении услуг по электронным каналам.

Описание проблематики вопроса и целей исследования

Основным инструментом противодействия мошенническим операциям являются система анализа и противодействия фроду (антифрод-система). Основное назначение системы – анализ и предотвращение мошеннических операций. В соответствии с законодательством все организации, предоставляющие финансовые услуги по электронным каналам, должны оценивать электронные операции клиентов на предмет фрода.

Основное назначение антифрод-системы – это оценить риск мошенничества операции клиента. В случае повышенного риска задача антифрод-системы запустить процесс дополнительной проверки того, что операция совершается именно клиентом организации. Схематично процесс фрод-анализа можно представить следующим образом:

- Предварительная проверка операции (поиск получателя и устройства, с которого совершается операция, в черных списках, оценка текущего характера проведения операции – время, место, последовательность действий);
- Определение риска мошенничества;
- Определение дальнейших действий в соответствии с правилами, заданными фрод-аналитиком:
- если риск в пределах нормы, то система разрешает выполнение операции;
- если риск выше нормы, система запрещает выполнение операции;
- если риск находится в пограничной области, то запускается дополнительная проверка клиента.

В случае пограничного значения риска система может создать заявку для последующего ручного анализа фрод-аналитиком. Возможно система отдаст команду по проведению дополнительной аутентификации клиента на основе фактора, который ранее не был использован для доступа к услугам организации.

Антифрод-система должна обеспечивать защиту клиентов от кибермошенничества. На практике же, как показывает статистика, количество мошеннических операций ежегодно увеличивается.

Современные антифрод алгоритмы используют установленные правила проверки по параметрам наряду с методами машинного обучения. Однако, успех таких систем по выявлению мошеннических операций от качества и количества данных, на основе которых проводится обучение искусственного интеллекта. При проведении фрод-анализа необходимо принимать во внимание, что злоумышленники широко используют боты (более 60% всего интернет-трафика генерируется ботами [3]). Злоумышленники применяют боты для получения аутентификационных данных из браузера клиента, внедрения инъектов для модификации веб-стра-

ниц, которые отображаются клиенту организации, модификации настроек DNS с целью перенаправления клиента на фишинговый сайт и т.д.

Типичная угроза кибермошенничества построена следующим образом: вначале злоумышленники обманным путем вынуждают клиента сообщить данные для идентификации и аутентификации, а затем со своего устройства проводят мошенническую операцию. Однако, все чаще злоумышленники добиваются того, чтобы операция полностью была совершена клиентом самостоятельно под воздействием социальной инженерии. В такой ситуации достаточно не просто определить, что операция совершается без согласия клиента.

Таким образом, только методы искусственного интеллекта могут определить, что совершаемая клиентом операция является нелегитимной при условии, что обучение системы будет проходить на корректно отобранных данных достаточно большого количества.

В работе ниже рассматриваются принципы и алгоритмы классических антифрод-систем и подходы к совершенствованию их алгоритмов с целью противодействия не только действиям злоумышленников, но и операциям самих клиентов, которые находятся под воздействием методов социальной инженерии.

Направления совершенствования алгоритмов фрод-анализа

Задача анализа клиентов стоит перед любой организацией в целях противодействия быть втянутой в какие-то преступные действия и потерять таким образом бизнес. Анализ социального положения клиента, особенностей его покупок, совершаемых коммуникаций, финансовых взаимодействий можно оценить специфику его потребностей и вероятность легитимности операции, совершаемой клиентом. Основным инструментом для анализа взаимодействий клиента является граф, вершины которого представляют собой реквизиты отправителя и получателя денежных средств, а ребра подобного графа представляют собой финансовые связи между ними, если зарегистрированы ранее какие-либо транзакции или попытки транзакций.

В отдельных наиболее передовых антифрод-системах заложена возможность построения и применения подобных графов. Следует отметить, что анализ графовых характеристик вершин и ребер строится на разработке и применении специальных эвристик и проводится зачастую вручную [4]. В случае большого числа операций использование графа не представляется возможным. На практике граф в автоматическом режиме не используется для извлечения характеристик и использования в качестве параметров для модели антифрод-системы. Необходимо разработать подход для обеспечения возможности анализа и использования характеристик графа несмотря на его большую размерность [5].

Для решения данной проблемы предлагается использовать алгоритм, направленный на обучение представлений графов (Graph Representation Learning) [6]. Информация кодируется в пространство меньшей размерности (эмбединг) за счет представления вершин или целых подграфов исходного графа в виде графа с меньшей размерностью, с одновременным контролем геометрических соотношений – близкие вершины нового графа должны быть так же близки, как и в исходном графе [7]. Преимущество алгоритма состоит в автоматическом поиске оптимального представления исходного графа в пространстве меньшей размерности, таким образом отсутствует необходимость в специальных эвристиках. Таким образом сокращаются временные затраты на анализ информации о клиентах и в то же время повышается точность работы моделей.

Прирост эффективности предлагаемого решения предлагается оценить на базе показателя AUC-PR (area under the curve – precision/recall). Определяется значение площади под кривой, в рамках которой по оси абсцисс откладывается **показатель полноты** выявления объектов рассматриваемого класса, по оси ординат – **показатель точности**, характеризующий долю объектов, принадлежащих к рассматриваемому классу [8].

Решение поставленной задачи было выполнено на базе фреймворка GraphSAGE, который позволяет обрабатывать и получать эмбединги больших графов (сотни миллионов вершин и десятки миллиардов ребер) [9]. В качестве объекта исследований были выбраны услуги дистанционного банковского обслуживания. В рамках производственной практики студентов была получена обезличенная информация о переводах клиентов. Каждая операция была определена набором из более чем 100 признаков. На основе информации о взаимодействующих субъектах для каждой операции был построен граф. Вершинами графа являются клиенты и их реквизиты, а также реквизиты получателей средств, ребра между вершинами существуют при условии ранее проведенной операции между субъектами – вершинами с учетом риска мошенничества.

Далее в ходе проведения эксперимента было проведено обучение модели на базе алгоритма XGBoost [10,11] и проведена оценка эффективности с помощью метрики AUC-PR. Был построен транзакционный граф на основе исходных данных, проведен эмбединг вершин графа и выявлены дополнительные признаки, которые добавлены в число данных, на основе которых проведено обучение модели фрод-анализа. Сравнение эффективности моделей представлено на рисунке 1.

Average precision-recall score XGBoost: 0.8962884535
Average precision-recall score XGBoost: 0.8197498524

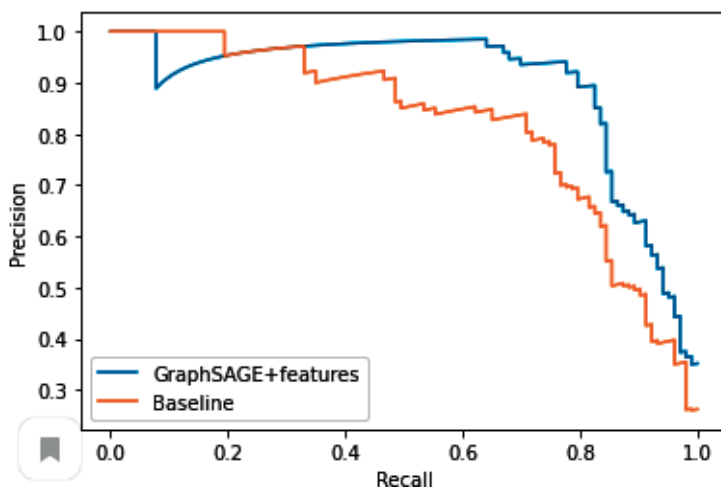


Рис. 1. Показатели качества работы моделей

Прирост эффективности работы модели составил один процент. В результате сумма мошеннических операций снизилась более чем на 84%, а количество пропущенных мошеннических операций уменьшилось на 40%.

Требования к функциональности систем фрод-анализа

На базе анализа уязвимостей технологических процессов в банке и лучших практик организации удаленного обслуживания по цифровым каналам необходимо определить учитывать следующие дополнительные требования к антифрод-системе:

- использовать для обучения антифрод-системы данные, извлеченные из транзакционного графа финансовых взаимодействий клиента, оптимизированного с помощью эмбединга;
- при составлении графов для выявления дополнительных признаков клиентов необходимо учитывать анализ кросс-канальных операций;
- при вычислении уровня риска операции клиента система должна иметь возможность собирать и анализировать характер поведения клиента в системе дистанционного обслуживания, т.е. скорость нажатия клавиш, быстроту и точность выбора пунктов меню и т.п.;

- при превышении риска мошенничества в системе должна быть предусмотрена дополнительная аутентификацию по каналам, независимым от канала, по которому было получено распоряжение на операцию;
- для проверки веб-страниц сайта организации на предмет изменения вредоносным ПО на стороне клиента система должна иметь механизмы анализа и выявления изменений, а также возможность для автоматического уведомления клиента;
- генерация искусственных мошеннических операций для решения проблемы несбалансированности исходного набора данных, используемого для обучения антифрод-системы.

Дополнительные меры противодействия осуществлению мошеннических операций

Анализ информационных угроз и типовых уязвимостей технологических процессов в банке [12] определил список дополнительных мер, призванных снизить вероятность реализации угрозы совершения мошеннических операций:

- Внедрение протокола TLS 1.3 для аутентификации сервисов и приложений в целях защиты от возможного использования скомпрометированных ключей сессии.
- Применение процедур риск-ориентированной аутентификации при обработке операций, превышающих определенную сумму.
- Обязательное ограничение времени сессии пользователя и автоматическое завершение сессии в случае превышения ограничения.
- Контроль IP-адреса клиента и повышение уровня риска по операции в случае обнаружения его изменения.
- Защита вводимых при аутентификации данных с помощью протокола SRP для противодействия атакам “человек посередине”.
- Внедрение в веб-сайт организации директив безопасности: X-Frame-Options (защита от кликджекинга), X-Content-Type-Options (защита от атаки с подменой медиа типов), X-XSS-Protection (защита от межсайтового скриптинга), Content-Security-Policy (для определения ресурсов, которые могут подгружаться на странице).
- Использование на веб-странице принудительного соединения посредством протокола HTTPS.
- Сохранение cookies с указанием флагов “Secure” и “HTTPOnly”.
- Использование в системе интернет-банка виртуальной клавиатуры.
- В целях обеспечения целостности электронных сообщений использование электронной подписи.
- Использование одноразовых паролей разного типа под каждый типа операции клиента.
- Включение в текст одноразового пароля сведений, описывающих детали операции.

- Подтверждение изменений профиля клиента и ограничений по операциям одноразовым паролем.
- Использование исключительно параметризованных SQL-запросов для предотвращения SQL-инъекций.
- Проверка структуры получаемых от клиента сообщений XML схеме обмена для проверки изменения бизнес-логики.
- Внедрение процедуры обязательной обфускации мобильных приложений банка.
- Запрет на скриншот экрана при использовании мобильного приложения.
- Контроль целостности операционной системы на мобильном устройстве клиента.
- Встраивание антивирусного программного обеспечения в мобильное приложение (обязательное требование законодательства).
- Обязательная аутентификация пользователя при вызове приложения из фонового режима.
- Невозможность резервного копирования ресурсов приложения.
- Запрет на кэширование чувствительной информации при работе с системами интернет-банкинга.
- Невозможность использования приложения в случае включенной функции озвучивания SMS-сообщений на устройстве клиента.
- Встраивание в приложение цепочки сертификатов для проверки серверного сертификата.
- Автоматическое удаление из оперативной памяти устройства клиента чувствительной информации при завершении взаимодействия с серверной частью.
- Запрет на использование функций автозаполнения для полей ввода.
- Запрет на прием широкоэвещательных сообщений от сторонних мобильных приложений.

Это примерный перечень дополнительных мер по обеспечению безопасности операций и данных, обрабатываемых в системах дистанционного обслуживания.

Выводы

В рамках данной статьи были описаны подходы к улучшению алгоритмов антифрод-систем с целью учета возможных финансовых взаимосвязей между клиентами при оценке риска фрода. Для этого предлагается построить транзакционный граф, содержащий информацию о финансовых взаимодействиях между субъектами. На основе технологий обучения графовых представлений предложена модель, которая способна извлекать структурную информацию из транзакционного графа и адаптировать полученные данные к имеющимся исходным данным для обучения антифрод-системы. Предлагаемый подход к совершенствованию алгоритмов фрод-анализа позволил увеличить эффективность выявления мошеннических операций на 40%.

В статье также приведен список дополнительных требований к функциям антифрод-системе, а также дополнительный набор мер, направленных на снижение уровня мошенничества. Приведенный комплекс мер и функций должен обеспечить прежде всего защиту клиента от совершаемых им действий помимо своей воли и от действий злоумышленника.

Литература

1. Обзор операций, совершенных без согласия клиентов финансовых организаций за 2022 год. 14.02.2023. URL: https://cbr.ru/analytics/ib/operations_survey_2022/ (дата обращения 01.03.23)
2. Краткая характеристика состояния преступности в Российской Федерации за январь – декабрь 2022 года. URL: <https://мвд.рф/reports/item/35396677/> (дата обращения: 31.01.2023).
3. Более 60% интернет-трафика генерируют боты [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://alstrive.ru/news/bole_60_internet_trafika_generirujut_boty/, свободный (дата обращения 12.01.2023).
4. ADASYN: Adaptive synthetic sampling approach for imbalanced learning [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ieeexplore.ieee.org/abstract/document/4633969/>, свободный (дата обращения 06.11.2022).
5. Перевод не туда: Group-IB фиксирует всплеск мошенничества с P2P-платежами [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.group-ib.ru/media/p2p-fraud/>, свободный (дата обращения: 01.10.2022).
6. Graph Representation Learning: A Survey [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://arxiv.org/pdf/1909.00958.pdf/>, свободный (дата обращения 05.11.2022).
7. Editorial: Special Issue on Learning from Imbalanced Data Sets [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://sci2s.ugr.es/keel/pdf/specific/articulo/edit_intro.pdf/, свободный (дата обращения 06.11.2022).
8. F1 Score vs ROC AUC vs Accuracy vs PR AUC: Which Evaluation Metric Should You Choose? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://neptune.ai/blog/f1-score-accuracy-roc-auc-pr-auc/>, свободный (дата обращения 06.12.2022).
9. Ларионова С.Л., Ряховский Е.Э. Усовершенствование алгоритмов антифрод-системы на основе использования методов Graph Representation Learning и сетей CycleGAN. – М: Инновации и инвестиции. 2021. № 6. – С. 137–142
10. 10XGBoost Algorithm: Long May She Reign [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://towardsdatascience.com/https-medium-com-vishalmorede-xgboost-algorithm-long-she-may-rein-edd9f99be63d/>, свободный (дата обращения 06.11.2022).
11. The Class Imbalance Problem: A Systematic Study [Электронный ресурс] – Режим досту-

па: <https://content.iospress.com/articles/intelligent-data-analysis/ida00103/>, свободный (дата обращения 05.11.2022).

12. Ларионова С.Л. Информационная безопасность дистанционного банковского обслуживания: Учебное пособие / под ред. Ларионовой С.Л. – М.: Прометей, 2022. – 296с.

ANTI-FRAUD MECHANISMS IN ONLINE FINANCIAL SERVICES SYSTEMS

Larionova S.L.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Statistics in the field of remote provision of services via electronic communication channels show an increase in the number of fraudulent transactions every year, despite all the measures taken. Anti-fraud systems are one of the main anti-fraud tools. However, the algorithms of these systems do not provide the necessary level of detection of fraudulent transactions despite the use of artificial intelligence. The purpose of the work is to identify possible areas for improving the algorithms of anti-fraud systems and the development of additional measures to counter fraud. Based on the conducted research, the need to take into account the history of financial relations of subjects to assess the likelihood of fraud was revealed. Based on graph representation learning technologies, a model is proposed that is capable of extracting structural information from a transactional graph and adapting the data obtained to the available source data for training an anti-fraud system. In addition, additional functional requirements for anti-fraud systems have been developed in order to counteract the methods of social engineering in relation to customers. Taking into account the threats of the present time, additional measures have been proposed to counteract fraud in the financial sphere. The results obtained are of absolute practical value, because they allow to significantly increase the detected fraudulent transactions when organizations provide services through electronic channels. The scientific novelty of the work lies in the development of an approach to the automatic extraction of additional signs of the legitimacy of operations from a graph with a large number of edges and vertices.

Keywords: counteraction to cyber fraud, fraud-monitoring, antifraud-systems, operations without the client's consent, counteracting social engineering.

References

1. Review of transactions made without the consent of clients of financial institutions in 2022. 02/14/2023. URL: https://cbr.ru/analytics/ib/operations_survey_2022/ (accessed 01.03.23)
2. Brief description of the state of crime in the Russian Federation for January – December 2022. URL: <https://мвд.рф/reports/item/35396677/> (accessed: 31.01.2023).
3. More than 60% of Internet traffic is generated by bots [Electronic resource] – Access mode: https://alstrive.ru/news/bole_60_internet_trafika_generirujut_boty/, free (accessed 12.01.2023).
4. ADASYN: Adaptive synthetic sampling approach for imbalanced learning [Electronic resource] – Access mode: <https://ieeexplore.ieee.org/abstract/document/4633969/>, free (accessed 06.11.2022).
5. Wrong transfer: Group-IB records a surge in fraud with P2P payments [Electronic resource] – Access mode: <https://www.group-ib.ru/media/p2p-fraud/>, free (accessed: 01.10.2022).
6. Graph Representation Learning: A Survey [Electronic resource] – Access mode: <https://arxiv.org/pdf/1909.00958.pdf/>, free (accessed 05.11.2022).
7. Editorial: Special Issue on Learning from Balanced Data Sets [Electronic resource] – Access mode: https://sci2s.ugr.es/keel/pdf/specific/articulo/edit_intro.pdf/, free (accessed 06.11.2022).
8. F1 Score vs ROC AUC vs Accuracy vs PR AUC: Which Evaluation Metric Should You Choose? [Electronic resource] – Access mode: <https://neptune.ai/blog/f1-score-accuracy-roc-auc-pr-auc/>, free (accessed 06.12.2022).
9. Larionova S.L., Ryakhovsky E.E. Improvement of algorithms of the anti-fraud system based on the use of Graph Representation Learning methods and CycleGAN networks. – М: Innovation and investment. 2021. No. 6. – pp. 137–142

10. 10XGBoost Algorithm: Long May She Reign [Electronic resource] – Access mode: <https://towardsdatascience.com/https-medium-com-vishalmorde-xgboost-algorithm-long-she-may-rein-edd9f99be63d/>, free (accessed 06.11.2022).
11. The Class Imbalance Problem: A Systematic Study [Electronic resource] – Access mode: [https://content.iospress.com/](https://content.iospress.com/articles/intelligent-data-analysis/ida00103) articles/intelligent-data-analysis/ida00103 /, free (accessed 05.11.2022).
12. Larionova S.L. Information security of remote banking services: A textbook / ed. Larionova S.L. – M.: Prometheus, 2022. – 296c.

Понятие несостоятельности (банкротства) кредитных организаций: отечественные и зарубежные трактовки

Лытова Анастасия Сергеевна,

аспирант Департамента банковского дела и монетарного регулирования Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: khanova.anastasya@yandex.ru

В настоящей статье мы рассмотрим различные трактовки понятия несостоятельности и банкротства с точки зрения зарубежных и отечественных ученых исследователей. Актуальность настоящей работы состоит в том, что до настоящего времени ученые не сошлись во мнениях, что именно следует считать несостоятельностью, а что банкротством, нет четко установленного общепризнанного понятия этим терминам. Ввиду его отсутствия рознятся и сами взгляды на банкротство. Целью настоящего труда является обобщение и анализ различных взглядов ученых исследователей на понятийный аппарат института банкротства. Настоящее исследование проведено с помощью метода сравнения, анализа, синтеза, дедукции и индукции.

В настоящей статье мы дополнительно затронем понятие неплатёжеспособности, так как, по нашему мнению, именно неплатёжеспособность является отправной точкой к банкротству, и вследствие этого попытаемся доказать тождественность понятий «несостоятельности» и «банкротства».

Ключевые слова: несостоятельность, банкротство, неплатёжеспособность, исполнение обязательств, суд, арбитражный управляющий, риск-менеджмент, эффективность, банковская деятельность, кредитная организация, анализ, трактовки, зарубежный опыт, отечественный опыт, понятийный аппарат.

В условиях современного геополитического кризиса экономика любой страны характеризуется определенным уровнем неопределенности. Потенциально, практически в любой период времени у кредитных организаций может возникнуть непредвиденный кризис. Риск несостоятельности в условиях рыночной экономики в любом случае остается одним из самых важных рисков, именно поэтому прогнозирование несостоятельности является на сегодняшний день наиболее актуальным вопросом, которым заняты риск-менеджеры.

На сегодняшний день, к сожалению, среди ученых исследователей, как в Российской Федерации, так и за рубежом не существует единого мнения относительно понимания самой этимологии понятия банкротство.

Для начала обратимся к толковым словарям, в которых термин банкротство также истолковывается по-разному.

Обращаясь к толковому словарю Ожегова можно выделить следующее понятие банкротства – фактически это такое положение несостоятельности кредитной организации, когда в силу этого положения компания физически не способна отвечать по имеющимся у нее финансовым обязательствам, фактически прекращая любые платежи на счета кредиторов [6].

Обратимся к другому толковому словарю – современного русского международного языка. Он дает толкование банкротству, как официальному явлению, требующему обязательного подтверждения состояния неплатёжеспособности кредитной организации, посредством установления этого факта с юридической точки зрения, то есть на основании некоего юридического акта – например, решения суда [4].

В настоящий момент в Российской Федерации существует федеральный закон о несостоятельности (банкротстве), согласно нормам которого несостоятельностью кредитной организации можно считать фактическую невозможность должника отвечать по своим финансовым обязательствам перед его непосредственными кредиторами, либо же отложенную невозможность уплаты обязательных платежей в пользу государственных органов, таких как федеральная налоговая служба [7].

Если обращаться к практике правоприменения вышеназванного федерального закона, то принимая во внимание обобщения судебной практики арбитражными судами Российской Федерации можно усмотреть тот факт, что судьи более охотно принимают к производству заявления о несостоятельности должника, в которых присутствует

просроченная задолженность по финансовым обязательствам в течение трех календарных месяцев и более.

В любых научных трудах, касающихся банкротства кредитных организаций принято разграничивать понятия самого банкротства и отдельно от него понятие несостоятельности. Рассмотрим самые популярные мнения ученых, поддерживающих эту теорию.

Так, например, Суслова Т.М. в своих работах пишет о том, что несостоятельность, по ее мнению, является лишь подготовкой к банкротству и как бы предполагает его, но при этом не каждая кредитная организация, признавшая несостоятельность доходит до подачи заявления о несостоятельности в арбитражный суд с просьбой признать ее банкротом [5].

Как считает Е.А. Максимов, банкротство является следствием недостаточности уровня финансового состояния организации в кризисных условиях, и может варьироваться от временной до стабильной невозможности удовлетворить требования кредиторов на том или ином этапе своего развития [19].

По мнению Свириденко О.М. банкротство следует рассматривать как крайнюю меру по отношению к организации, насчет самой процедуры несостоятельности у автора довольно четкая позиция, основанная на том, что процедура банкротства ведение исключительно судебное и без участия в процессе несостоятельности арбитражного суда невозможно говорить о банкротстве как таковом [22].

Р.Н. Крутиков в своих работах обращает внимание читателя на то, что отправной точкой как несостоятельности, так и банкротства является, в первую очередь, фактическая потеря должником своей платежеспособности, что является крайней фазой финансовой неустойчивости субъекта-кредитной организации. Такой же позиции придерживается Я.А. Фомин, также говоря о том, что банкротство – единственно верный выход организации должника, попавшего в ситуацию, в которой он не имеет возможности погасить имеющуюся у него задолженность за счет собственных ресурсов [23].

М.А. Салпагаров считает, что несостоятельность фактически является предпосылкой к банкротству, таким образом определяя дальнейший вектор развития кредитной организации. Как правило, как отмечает сам автор, банкротство является конечным результатом неблагоприятного развития кредитной организации вследствие соевей несостоятельности [16].

При этих примерно равнозначных позициях крайне интересна точка зрения В.Н. Гавриловой и Н.А. Бреславцевой – которые видят в несостоятельности, равно как и в банкротстве позитивную составляющую, называя их своеобразным естественным отбором, который неизбежно присутствует в любой рыночной экономике. В трудах В.Н. Гавриловой представлено, что посредством банкротства кредитных организаций экономика государства как бы избавляется от лишних элемен-

тов, которые не в состоянии конкурировать на самом высшем уровне, а это означает более стабильное развитие экономики в целом [8].

В качестве противовеса приведенной выше позиции справедливо отметить взгляды О.И. Лаврушина, который называет банковский сектор экономики неотъемлемой частью жизни общества и считает, что при эффективном управлении банковским сектором улучшится состояние общественных институтов, социальной сферы и экономики. Так, О.И. Лаврушин твердо убежден, что при несостоятельности или банкротстве многих частей банковского сектора неизбежно будет ухудшаться жизнь и благосостояние человека и гражданина, а соответственно, эта нестабильность будет влиять на общественные и социальные процессы [25].

Бреславцева Н.А. отмечает, форму несостоятельности/банкротства как некоторую цивилизованную и официальную форму разрешения экономического конфликта между организацией должником и ее кредиторами, поскольку реализация банкротных процедур учитывает интересы обеих сторон, представленных в этом конфликте, а значит, оно априори справедливо.

Е.А. Васильев и Е.В. Смирнова определяют несостоятельность/банкротство с точки зрения уголовного права, приписывая организации должнику злой умысел при ведении своей хозяйственной деятельности, совершая свои преступные действия виновно и умышленно, заведомо зная, что такие действия нанесут вред кредиторам и имея эту идею в качестве конечной цели.

На наш взгляд, позиция Васильева и Смирновой в этом вопросе не является конкурентоспособной среди иных трактовок, поскольку является довольно узконаправленной, что говорит о недостаточной осведомленности этих авторов в вопросах частного правоприменения норм федерального закона о несостоятельности [13].

В зарубежной литературе также содержится немало трактовок терминологии, связанной с банкротством. Опыт зарубежных исследователей в области банкротства достаточно велик по сравнению с опытом Российской Федерации. Первые модели к прогнозам рисков потенциальной несостоятельности начали появляться в начале 20-го века в Англии и США.

Возможно, что связано с более стремительным переходом этих стран к рыночной модели экономики.

Так, американский ученый Адам Смит в своем научном труде «исследования о природе и причинах богатства народов» четкой трактовки, равно как и понятия банкротства не освящает, однако видит институт банкротства глобальной проблемой для всего человечества, называя банкротство самым унижительным бедствием, которое может затронуть мировую экономику и человечество в целом.

Если подходить с этой точки зрения к институтам несостоятельности и банкротства, то смежное мнение имеют составители Оксфордского словаря финансов и бизнеса, определяя несостоятель-

ность в качестве такого угнетенного состояния человека либо же организации, при котором его финансовое положение настолько неустойчивое, что он не в состоянии выплатить свою задолженность и суд, посредством вынесенного решения о банкротстве, фактически освобождает его от финансового кризиса.

Б. Клоб в своей интерпретации терминологии банкротства несостоятельности наделяет кредитную организацию неким выбором – либо на добровольных началах признать себя в качестве неспособного выплатить свои денежные обязательства перед кредиторами, либо же обратиться в суд с заявлением и получить статус банкрота посредством судебного решения. Если обращаться к непосредственной терминологии, которую в своих работах дает Б. Клоб, то, по его словам, банкротством является непосредственно признанная судом посредством официального документа невозможность полностью или частично исполнить свои текущие финансовые обязательства перед кредиторами, либо же самостоятельно объявленное должником заявление о неспособности удовлетворения этих требований. При этом любой из представленных способов объявления о несостоятельности кредитной организации влечет за собой применение к должнику принудительных мер, выраженных в качестве непосредственной процедуры банкротства, совершаемые с целью соразмерного и всестороннего учета и удовлетворения требований кредиторов, выраженные в установленных арбитражным управляющим рамках имеющихся активов у должника [17].

Ле Хоа и Г.Ф. Шершеневич дают следующие понятия банкротству, рассматривая его с исключительной позиции невозможности расчета должника по своим обязательствам. Принципиальным различием в подходах этих авторов является факт пределов, в рамках которых потенциальный банкрот не может в полной мере нести бремя ответственности перед кредиторами, выраженное в исполнении текущих платежей.

С точки зрения Ле Хоа несостоятельность – это возникновение такой критической ситуации в финансовом состоянии потенциального банкрота – кредитной организации, в рамках которой эта кредитная организация физически не имеет никаких активов, посредством реализации которых она могла бы отвечать по имеющимся у нее финансовым обязательствам.

Г.Ф. Шершеневич же дает возможность более расширенного понимания несостоятельности, приписывая этому состоянию лишь недостаточное количество активов, имеющихся у кредитной организации должника.

Ключевой момент заключается в том, что каждый из авторов по-своему видит достаточность, в пределах которой можно оценивать факт несостоятельности или же банкротства. Позиция Г.Ф. Шершеневича еще дополнительно интересна с позиции экономической составляющей, поскольку в условиях потери ликвидности кредитной организации,

равно как и в период дефолта компания с юридической точки зрения уже является несостоятельной, однако же дело о банкротстве еще не возбуждено и арбитражным управляющим не предприняты меры по отысканию и реализации его имущества [20].

Касаемо соотношения понятийного аппарата и смежения терминов «несостоятельность» и «банкротство» нам ближе всего позиция, высказанная П.Д. Баренбоймом. В своих научных трудах он делает эти понятия тождественными, ссылаясь на практический опыт зарубежных и российских арбитражных судов и отдавая предпочтение российскому закону о несостоятельности и сложившейся в Российской Федерации судебной практике в вопросах о несостоятельности [9]. Такой же позиции придерживается Г.К. Таль, ставя знак равенства между неплатежеспособностью кредитной организации и неудовлетворительным состоянием структуры баланса кредитной организации. В своих публичных заявлениях Г.К. Таль неоднократно заявлял, что искренне убежден, что банкротство следует считать смертью кредитной организации, а его неплатежеспособность болезнью, отождествляя таким образом понятия банкротство и несостоятельность [11].

Мы согласны с этой позицией и считаем, что в условиях современной рыночной экономики разграничивать понятия несостоятельности и банкротства нельзя. Как отмечалось выше, некоторые авторы относят несостоятельность к предпосылке банкротства, забывая о том, что предпосылкой к банкротству с большей долей вероятности можно отнести неплатежеспособность. Неплатежеспособность является, на наш взгляд, тем латентным фактором, который определяет дальнейший вектор развития организации, и на этапе обнаружения потенциальной неплатежеспособности можно принимать соответствующие меры по оздоровлению финансового состояния кредитной организации. Несостоятельность, как уже было неоднократно озвучено это, по нашему мнению, уже первый этап банкротства, потому как состояние несостоятельности лишь только усугубит ситуацию. Исходя из практики правоприменения, на стадии несостоятельности, когда кредитная организация не в состоянии выполнить часть своих обязательств, происходит коллапс требований кредиторов, которые, при наличии огласки, начинают массово обращаться в кредитную организацию за возвратом своих вложений. При таких обстоятельствах неудовлетворенные обязательства начинают приобретать масштабный характер, и ни о каких процедурах финансового оздоровления не может идти и речи, ввиду сниженных активов должника.

Подводя итоги настоящей статьи, мы считаем необходимым выделить неплатежеспособность как фактор, предшествующий банкротству, поскольку на этом этапе еще возможно реализовать процедуру по восстановлению финансового состояния кредитной организации. Возможно, если законодательно закрепить это понятие, это даст возможность риск-менеджерам кредитных организаций

более эффективно просчитывать уровень потенциального банкротства и своевременно принимать соответствующие меры для недопущения несостоятельности. Касаясь тождественности понятий банкротство и несостоятельность, мы считаем возможным поставить между ними знак равенства ввиду того, что разграничение этих понятий лишь затягивает неизбежный процесс принятия арбитражным судом решения о банкротстве кредитной организации и распродажи его активов. Затягивание этого процесса влечет за собой снижение активов должника, ввиду того, что длительный процесс банкротства чрезвычайно финансово затратен. И денежные средства, потраченные на ведение процедур банкротства можно эффективнее потратить на удовлетворение требований кредиторов.

Литература

1. Банкротство // Бизнес-план электронный журнал: URL: <http://www.gruenderszene.de/lexikon/begriffe/bankrott> (дата обращения: 01.03.2023).
2. Денека И.М. Развитие законодательства о банкротстве в Англии, США и Франции // Юрист. 2013. № 24. С. 22.
3. Вайсблат Б. И., Любушкин Н.П. Оценка риска несостоятельности организаций // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 42 (345). С. 6.
4. Ушаков Д.Н. Толковый словарь современного русского языка. – М., 2013. – С. 28.
5. Райзберг Б. А., Лозовский Л.Ш. Словарь современных экономических терминов. – М., 2008. – С. 25.
6. Ожегов С. И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. URL: <http://www.etextlib.ru/Book/Details/41088> (дата обращения: 01.03.2023).
7. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон РФ от 26 октября 2002 № 127-ФЗ: принят Государственной Думой Федерального Собрания РФ 27 сентября 2002 г.: одобрено Советом Федерации Федерального Собрания РФ 16 октября 2002 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 43. Ст. 4190.
8. Телюкина М.В. Проблемы несостоятельности и банкротства юридических лиц: автореферат кандидатской диссертации юридической науки. – М., 1997. – С. 10.
9. Баренбойм П. Правовые основы банкротства. – М., 1995. – С. 21.
10. Плиев Г.А. Гражданско-правовой механизм предупреждения несостоятельности (банкротства) юридического лица: автореферат кандидатской диссертации юридической науки. – М., 2005. – С. 31.
11. Таль Г. К., Зенкин И.В. Банкротство коммерческих организаций: правовые аспекты. – М.: Международные отношения, 2000. – С. 34.
12. Пиголкин А.С. Совершенствование законодательной техники // Советское государство и право. 1968. № 1. С. 56.
13. Смирнова Е.В. Банкротство несостоятельности рознь? // ЭКО. 1993. № 9. С. 141.
14. Щенникова Л. Банкротство в гражданском праве России: Традиции и перспективы // Российская юстиция. 1998. № 10. С. 39.
15. Телюкина М.В. Основы конкурсного права. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – С. 32.
16. Диденко В. О понятиях «несостоятельность» и «банкротство» // Адвокат. 2002. № 6.
17. Колб Б. Административная ответственность за банкротство // Законность. 2002. № 12. С. 26–27.
18. Волков Л.В. Несостоятельность аргументов в пользу активизации банкротства российских предприятий // Дайджест-финансы. 2006. № 11.
19. Беляева С. Г., Кошкина В.И. Теория и практика антикризисного управления. – М.: ЮНИТИ, 1996. – С. 21.
20. Чалиев А.А. Банкротство компании. URL: <http://chaliev.narod.ru/bankrotstvo> (дата обращения: 01.03.2023).
21. Губарь О.В. Институциональное воздействие на трансформацию собственности // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2000. № 2. С. 84.
22. Золотогоров В.Г. Экономика: энциклопедический словарь: около 2500 терминов. 2-е изд. – Минск: Книжный Дом, 2004. – С. 37.
23. Киперман Г. Я., Сурганов Б.С. Популярный экономический словарь. 1993. С. 29.
24. Экономика и право: словарь-справочник / Л.П. Кураков, В.Л. Кураков, А.Л. Кураков. – Москва: Вуз и школа, 2004. – С. 31.
25. Волков Л.В. Особенности банкротства российских предприятий: автореферат кандидатской диссертации экономической науки. – М., 2000.
26. Современные тренды и проблемы развития банковского сектора России/ Лаврушин Олег Иванович: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-trendy-i-problemy-razvitiya-bankovskogo-sektora-rossii/viewer> (дата обращения: 01.03.2023).

THE CONCEPT OF INSOLVENCY (BANKRUPTCY) OF CREDIT INSTITUTIONS: DOMESTIC AND FOREIGN INTERPRETATIONS

Lytova A.S.

Financial University under the Government of the Russian Federation

In this article, we will consider various interpretations of the concept of insolvency and bankruptcy from the point of view of foreign and domestic academic researchers. The relevance of this work lies in the fact that before this opinion, scientists did not agree on what exactly should be considered insolvency and what bankruptcy, there is no clearly established generally accepted concept of these terms. In view of its absence, the views on bankruptcy themselves differ. The purpose of this work is to summarize and analyze the various views of scientists and researchers on the conceptual apparatus of the institution of bankruptcy. The present study was carried out using the method of comparison, analysis, synthesis, deduction and induction.

In this article, we will additionally touch upon the concept of insolvency, since, in our opinion, it is insolvency that is the starting point for bankruptcy, and as a result, we will try to prove the identity of the concepts of «insolvency» and bankruptcy».

Keywords: insolvency, bankruptcy, insolvency, fulfillment of obligations, court, arbitration manager, risk management, efficiency, banking, credit organization, analysis, interpretations, foreign experience, domestic experience, conceptual apparatus.

References

1. Bankruptcy // Business plan electronic journal: URL: <http://www.gruenderszene.de/lexikon/begriffe/bankrott> (accessed: 03.01.2023).
2. Deneka I.M. Development of bankruptcy legislation in England, the USA and France // Lawyer. 2013. No. 24. P. 22.
3. Weisblat B. I., Lyubushkin N.P. Risk assessment of insolvency of organizations // Economic analysis: theory and practice. 2013. No. 42 (345). S. 6.
4. Ushakov D.N. Explanatory dictionary of the modern Russian language. – M., 2013. – S. 28.
5. Raizberg B. A., Lozovsky L. Sh. Dictionary of modern economic terms. – M., 2008. – S. 25.
6. Ozhegov S. I., Shvedova N. Yu. Explanatory dictionary of the Russian language. URL: <http://www.etextlib.ru/Book/Details/41088> (accessed: 03.01.2023).
7. On insolvency (bankruptcy): Federal Law of the Russian Federation of October 26, 2002 No. 127-FZ: adopted by the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation on September 27, 2002: approved by the Federation Council of the Federal Assembly of the Russian Federation on October 16, 2002 // Collection of Legislation of the Russian Federation. 2002. No. 43. Art. 4190.
8. Telyukina M.V. Problems of insolvency and bankruptcy of legal entities: abstract of Ph.D. dissertation of legal science. – Moscow, 1997. – S. 10.
9. Barenboim P. Legal basis of bankruptcy. – M., 1995. – S. 21.
10. Pliyev G.A. Civil law mechanism for preventing insolvency (bankruptcy) of a legal entity: abstract of Ph.D. dissertation of legal science. – M., 2005. – P. 31.
11. Tal GK, Zenkin IV Bankruptcy of commercial organizations: legal aspects. – M.: International relations, 2000. – S. 34.
12. Pigolkin A.S. Improving the legislative technique // Soviet state and law. 1968. No. 1. S. 56.
13. Smirnova E.V. Bankruptcy of insolvency strife? // ECO. 1993. No. 9. S. 141.
14. Shchennikova L. Bankruptcy in the civil law of Russia: Traditions and prospects // Russian justice. 1998. No. 10. S. 39.
15. Telyukina M.V. Fundamentals of competition law. – M.: Wolters Kluwer, 2004. – P. 32.
16. Didenko V. On the concepts of “insolvency” and “bankruptcy” // Lawyer. 2002. No. 6.
17. Kolb B. Administrative responsibility for bankruptcy // Legality. 2002. No. 12. S. 26–27.
18. Volkov L.V. Inconsistency of arguments in favor of activating the bankruptcy of Russian enterprises // Digest Finance. 2006. No. 11.
19. Belyaeva S. G., Koshkina V.I. Theory and practice of anti-crisis management. – M.: UNITI, 1996. – P. 21.
20. Chaliev A.A. Bankruptcy of the company. URL: <http://chaliev.narod.ru/bankrotstvo> (accessed: 03.01.2023).
21. Gubar O.V. Institutional impact on the transformation of property // Humanitarian and socio-economic sciences. 2000. No. 2. S. 84.
22. Zolotogorov VG Economy: encyclopedic dictionary: about 2500 terms. 2nd ed. – Minsk: Book House, 2004. – P. 37.
23. Kiperman G. Ya., Surganov BS Popular economic dictionary. 1993. S. 29.
24. Kurakov L. P., Kurakov V.L., Kurakov A.L. Economics and law: a reference dictionary. – Moscow: University and school. 2004. – P. 31.
25. Volkov L.V. Features of the bankruptcy of Russian enterprises: abstract of Ph.D. dissertation of economic science. – Moscow, 2000.
26. Modern trends and problems in the development of the banking sector in Russia / Lavrushin Oleg Ivanovich: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-trendy-i-problemy-razvitiya-bankovskogo-sektora-rossii/viewer> (accessed: 01.03.2023).

Применение методов финансирования предприятий в условиях нестабильности: возможности и ограничения

Родивилов Григорий Григорьевич,

магистрант кафедры финансов, бухгалтерского учета и экономической безопасности, Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)
E-mail: rodivilov.g@mail.ru

Корнева Галина Викторовна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, бухгалтерского учета и экономической безопасности, Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)
E-mail: g.korneva@mgtum.ru

Актуальность работы заключается в том, что, учитывая особенности современной ситуации российского экономического окружения, финансирование российских предприятий под влиянием экономических санкций должно быть ориентировано на более эффективное использование ресурсов. Для достижения максимальной эффективности использования источников финансирования необходимо выбрать правильный и оптимальный механизм финансирования, учитывая особенности и потребности конкретного предприятия, с учетом преимуществ и недостатков каждого источника финансирования.

Данная статья представляет собой исследовательский анализ методов и источников финансирования российских предприятий. Автор рассматривает различные варианты финансирования, а также освещает их преимущества и недостатки приводит рекомендации по организации финансирования предприятий в условиях нестабильной экономики.

В рамках данной статьи были выполнены следующие действия: рассмотрены различные источники финансирования, такие как собственные и заемные; проведен теоретический анализ существующих методов финансирования предприятий, таких как: самофинансирование, долговое финансирование, лизинг, венчурное финансирование, проектное финансирование; выделены преимущества и недостатки методов инвестирования; сформулированы рекомендации по планированию и использованию конкретных источников финансирования.

В результате исследования было выявлено, что для финансирования российских предприятий важно использовать методы и источники финансирования, которые позволяют снизить издержки и предлагают большую степень финансовой гибкости. Приведены наиболее подходящие методы финансирования для развития российских предприятий в условиях нестабильной экономики и антироссийских санкций.

Материалы статьи могут быть использованы при выборе источников и методов финансирования для развития предприятий с целью снижения возможных рисков и использования преимуществ при организации финансирования предприятий.

Ключевые слова: финансирование предприятий; собственные источники финансирования; заемные источники финансирования; методы финансирования предприятий; самофинансирование.

Введение

Финансирование предприятий – это поток средств, который предприятие получает для реализации его стратегии, расширения, обновления и модернизации деятельности [1]. Финансирование предприятий может быть осуществлено на двух уровнях: стратегическом и текущем. На стратегическом уровне обычно используются крупные суммы финансовых ресурсов для приобретения основных активов и удовлетворении потребностей в капитале. На текущем уровне важно правильно распределять доступные финансовые ресурсы между операционными и капитальными расходами [2].

Общая концепция формирования финансовых ресурсов предприятия требует разумного понимания и надежных эффективных источников финансирования [3]. Это помогает предприятиям обеспечить стабильность и значительное преимущество перед конкурентами на рынке.

Грамотное финансирование обеспечивает успешную реализацию стратегии предприятия и предоставляет ему необходимый стимул для роста. Кроме того, привлечение финансовых ресурсов всегда было сложной задачей, так как несет потенциальные преимущества и риски, поэтому необходимо рассмотреть методы и источники финансирования предприятия с позиции последствий их использования для предприятия, что применено в настоящей статье.

Цель исследования – изучение преимуществ и недостатков различных методов и источников финансирования предприятий, чтобы помочь им лучше понять способы получения доступа к финансированию своих проектов, а также понимать, какие инструменты лучше подходят им для успешного развития.

Методы исследования

Основные методы исследования – это метод логического обобщения и сравнительный подход.

Метод логического обобщения предполагает исследование тенденций и основных причин и последствий, а также мониторинг и анализ данных для поиска общих оснований и закономерностей. Этот метод использован для исследования источников финансирования для понимания основных тенденций. Это позволит предприятию избежать ошибок при принятии решений.

Метод сравнительного анализа включает в себя исследование и сравнение следующих характеристик: стоимость, срок погашения займа, процентная ставка, формальное и неформальное требование

риска, требования финансирования, дополнительные доходы и другие вопросы. Таким образом, можно сравнить различные источники финансирования и принять решение о более доступном и выгодном варианте.

Результаты исследования

В условиях нестабильной экономики, под влиянием экономических санкций, предприятиям следует искать новые способы финансирования, которые будут безопасны и принесут большую прибыль. Выбор источников и методов финансирования должен обеспечивать возможность распределять ресурсы на максимально эффективное использование.

Исследование представляет обзорную картину преимуществ и недостатков, связанных с различными способами и источниками финансирования, с целью проверки их возможного применения в условиях нестабильной экономики и санкций, и определения рекомендаций наиболее эффективных методов финансирования.

Обсуждение результатов

В большинстве методических подходов к выбору источников финансирования все источники делятся на две группы: собственные и заемные.

В экономической литературе приведены такие собственные источники финансирования предприятий, как средства уставного капитала, прибыли, амортизационных отчислений, средств различных фондов, формируемых из прибыли, полученной предприятием, передаваемые безвозмездно предприятию средства для целевого инвестирования и другие [4,5,6,7,8]. Этот вид финансирования имеет ограниченную стоимость и не возвращается инвесторам.

Ниже перечислены некоторые из собственных источников финансирования:

1) уставный капитал – обычно определяется как зарегистрированная сумма денежных средств, которую акционеры или учредители вносят в организацию для создания капитала и поддержания работоспособности организации. Также уставный капитал отражает коллективное право собственников предприятия на владение и управление его средствами.

При создании предприятия учредители могут сформировать уставный капитал как за счет денежных средств, так и материальных и нематериальных активов. Однако, чаще всего при формировании уставного капитала используют денежные средства.

2) добавочный капитал – это денежные средства или иное капитальное обеспечение, которое под определенными условиями предоставляется добровольно или по решению собрания акционеров хозяйствующему субъекту для увеличения стоимости его имущества и защиты имущества и прав акционеров, а также для поддержки активной деятельности хозяйствующего субъекта.

3) резервный капитал – это капитал, формируемый посредством обязательного ежегодного отчисления от прибыли, он резервируется для предотвращения потерь и ликвидации риска. Резервный капитал может использоваться для компенсации убытков или для прочих расходов, связанных с бизнесом.

4) чистая прибыль – это прибыль компании, после учета всех затрат, включая такие позиции, как амортизация, проценты по задолженности, арендные платежи, налоги и т.д. [9]

5) получение дивидендов, процентных выплат, возврат ранее предоставленных кредитов, получение дохода от продажи акций – это дополнительный источник финансирования для внутренних операций компании и масштабирования [10].

Преимущества использования собственных источников финансирования для предприятия: 1) это более безопасный источник финансирования, так как нет необходимости выплачивать проценты за финансирование; 2) владелец предприятия имеет больший контроль над тем, как используются средства, потому что он не зависит от внешних кредиторов; 3) это позволяет предприятию расширяться без необходимости привлекать дополнительное финансирование.

Недостатки собственных источников финансирования для предприятия заключаются в том, что владелец предприятия должен иметь достаточно средств, чтобы покрыть потребности в финансировании.

Заемные источники финансирования предприятий могут быть различными. Они включают в себя банковские кредиты, кредитные линии, банковские гарантии, корпоративные облигации, ценные бумаги, средства от эмиссии облигаций; целевое государственное субсидирование; налоговый инвестиционный кредит, международные заемные средства и другие [11,12].

Преимущества заемных источников финансирования: 1) предоставляют быстрый и простой доступ к дополнительным финансовым ресурсам для предприятия; 2) позволяют предприятию избежать длительных процедур размещения акций и привлечения инвесторов; 3) могут быть зафиксированы на продолжительный период времени для достижения целей предприятия; 4) предоставляют предприятию быстрый доступ к дополнительной ликвидности.

Недостатки заемных источников финансирования: 1) высокие проценты по займам могут значительно повлиять на рост затрат, соответственно, снижение прибыли; 2) могут привести к потере контроля над предприятием из-за привлечения легальных обязательств перед кредиторами; 3) не все займы могут быть выданы на удобных условиях или на подходящих для бизнеса сроках.

Методы финансирования – это варианты построения и организации платежных потоков для получения финансирования. В экономической литературе наиболее часто встречается следующее выделение методов: самофинансирования; долго-

вого финансирования (привлечение займов и кредитов); эмиссии ценных бумаг; лизинга; бюджетного финансирования; венчурного финансирования; проектного финансирования [4,5,6,7,8].

Для возможности снижения рисков и выбора эффективного метода в статье определены преимущества, а также недостатки методов финансирования.

Самофинансирование – это процесс получения финансовых средств от себя самого для поддержки своих проектов или деятельности. Самофинансирование может использоваться при запуске и развитии бизнеса, а также для приобретения оборудования и создания ликвидности для бизнеса [12].

Преимущества самофинансирования для предприятия включают: 1) отсутствие необходимости в заёмных средствах. Самофинансирование позволяет предприятию оставаться независимым от других источников финансирования; 2) отсутствие процентных платежей. Если предприятие имеет достаточный доход для самофинансирования, то оно не должно платить никаких процентов или других платежей; 3) большая гибкость. Предприятие может самостоятельно решать, какие инвестиции делать, а какие – нет.

Однако есть и некоторые недостатки самофинансирования: 1) ограниченное финансирование. Самофинансирование не всегда предоставляет достаточное количество денег, необходимое для покрытия всех финансовых нужд предприятия; 2) низкая расширяемость. Когда предприятие использует только свои средства, расширить свой бизнес может быть сложно.

Суть долгового финансирования заключается в обязательстве заемщика расплатиться с кредитором в оговоренные сроки и по оговоренной доле за предоставленное финансирование. Основным преимуществом долгового финансирования является тот факт, что заемщик в большинстве случаев получает средства без необходимости воспользоваться ликвидностью. Таким образом, долговое финансирование может стать важным фактором роста прибыли для бизнеса.

Однако долговое финансирование также может принести некоторые риски, которые заключаются в возможных проблемах с возвратом кредитных средств и процентов.

Бюджетное финансирование – это финансирование, происходящее из средств, выделенных из разных видов бюджета [13].

Преимущества бюджетного финансирования включают в себя: 1) низкие или отсутствующие проценты. Проценты могут быть нулевыми или минимальными, по сравнению с рыночными ставками; 2) доступность. Как правило, предприятия могут получить доступ к бюджетному финансированию легче, чем к кредиту или инвестициям со стороны частных компаний. Бюджетные средства более непосредственно доступны для предприятий, работающих в интересах общества; 3) возможность приобретения лучшего и новейшего оборудования, что поможет увеличить эффективность производства.

Недостатки бюджетного финансирования следующие: 1) доступ ограничен только для публичных инициатив. Предприятия, работающие для достижения прибыли, могут не получить доступ к бюджетному финансированию; 2) низкая эффективность. В ряде случаев бюджетные программы могут быть низкоэффективными и нецелесообразными; 3) ограничения. В связи с ограниченностью средств в бюджете, обычно предоставляется ограниченная сумма, которую может распределить правительство. Это приводит к тому, что предприятие использует дешевые и низкокачественные материалы для производства продуктов или для предоставления услуг, что приводит к снижению качества.

Эмиссия ценных бумаг является мощным инструментом для привлечения капитала и является важным источником финансирования для любого бизнеса [14].

Преимущества метода: 1) отсутствие кредитного риска, так как ценные бумаги не подразумевают долговую обязанность; 2) быстрый доступ к капиталу: оценка и продажа ценных бумаг происходит гораздо быстрее, чем при получении кредита; 3) удобство ликвидации: ценные бумаги будут зарегистрированы в реестре ценных бумаг и удобно передаваться; 4) позволяет компании расширить круг своих акционеров и привлечь необходимые средства для развития бизнеса.

Недостатки метода эмиссии ценных бумаг: 1) высокий уровень риска – предприятия должны иметь возможность управлять продажей ценных бумаг; 2) медленный процесс, связанный с процессом поиска инвесторов.

Лизинг позволяет клиентам приобрести производственное оборудование, используя долгосрочное кредитование без предварительного внесения аванса. В основе лизинга лежит система длительных арендных платежей [15].

Преимущества лизинга: 1) позволяет предпринимателю иметь доступ к необходимому оборудованию, не имея денег для его покупки; 2) позволяет предпринимателю сохранить свои денежные активы для других важных бизнес-проектов.

Недостатки лизинга: 1) ограниченная лизинговая амортизация – многие компании предлагают ограниченную амортизацию по лизингу, что может привести к потере части дохода, если предмет лизинга приобретается для продажи; 2) ограниченная власть – предприятие не владеет предметом лизинга полностью, и его власть ограничена лизинговым планом. Предприятие может не иметь права продать, предоставить в аренду или даже прервать лизинг актива.

Венчурное финансирование – это форма инвестирования, предусматривающая партнерство инвестора с предпринимателем во время раннего этапа развития проекта. Как правило, инвестор предлагает франшизу и доступ к своим ресурсам предпринимателю, включая сети контактов и практические рекомендации, за привлечение акций будущего проекта [16, 17].

Преимущества венчурного финансирования для предприятия: 1) наличие партнера может помочь в достижении быстрого роста или развития высокотехнологичных перспективных предприятий. Крупный инвестор, который заинтересован в развитии проекта, может предоставить предпринимателям услуги и инструменты, необходимые для быстрого развития; 2) такое инвестирование предоставляет защиту прав инвесторов и предпринимателей. Они договариваются о долях прибыли, которые получают и гарантируют, что инвесторы будут получать активную обратную связь.

Недостатки венчурного финансирования для предприятия: 1) предприниматели могут потерять право на власть, поскольку структура венчурного финансирования предусматривает активное участие инвестора в процессе управления; 2) существует риск уступки тайн бизнеса и интеллектуальной собственности инвестору.

Проектное финансирование – это метод финансирования, который используется для финансирования определенных проектов. Данная модель связывает несколько инвесторов, объединяя их финансирование проекта, который им в дальнейшем принесет дивиденды, относящиеся к рангу их инвестиций [18, 19]. Обычно проектное финансирование имеет ограниченный срок, предоставляется для проектов, требующих больших затрат или проектов, которые могут принести большую прибыль в будущем.

Преимущества проектного финансирования: 1) позволяет проводить сложные, длительные и дорогостоящие инвестиционные проекты; 2) благодаря проектному финансированию риски распределяются между инвесторами, что создает для владельцев бизнеса более благоприятные условия для вкладывания их средств в проекты.

Недостатки проектного финансирования: 1) требует больше средств, чтобы оценить финансовый риск проекта и анализировать возможности инвестирования; 2) может быть чрезмерно сложным и трудно управляемым, поскольку оно требует больше предварительной подготовки и планирования.

В настоящее время финансирование российских предприятий находится под влиянием изменяемых международных санкций. Эти санкции включают банковские, торговые и инвестиционные ограничения, которые привели к тому, что предприятиям России стало трудно располагать доступным инвестиционным капиталом [20]. Учитывая особенности современной ситуации российского экономического окружения, финансирование российских предприятий под влиянием экономических санкций должно быть ориентировано на более эффективное использование ресурсов. При этом следует внимательно отслеживать возможные изменения последствий санкций и принять меры для обеспечения надежности инвестиций и надежности финансирования.

На основании исследования преимуществ и недостатков методов и источников финансирования,

приведем рекомендации по финансированию российских предприятий в условиях нестабильной экономики и антироссийских санкций:

1. Использование бюджетного финансирования. При этом государственные инвестиции и программы обеспечивают долговременное финансирование для предприятий, даже в условиях инфляции и падения размера рынка.

2. Использование долгосрочного кредитования. Для финансирования можно использовать долгосрочные кредиты, которые дают больше времени для оплаты и привлечения дополнительных источников дохода. Привлечение длительного кредита с низкими процентными ставками помогает сократить вложения организации в проекты и обеспечить дополнительное капиталовложение.

3. Использование проектного финансирования. Для успешного выполнения крупных инвестиционных проектов российских предприятий необходимо организовать проектное финансирование. Это предполагает объединение в рамках проекта ряда кредитно-финансовых операций, имеющих цель получения финансирования от различных участников проекта. Таким образом, получив недостающие средства из одного источника, можно более надежно и эффективно обеспечить финансирование проекта.

4. Использование эмиссии ценных бумаг. Эмиссия акций предоставляет доступ к долгосрочному финансированию, позволяющему предприятиям расширять оборотные средства, инвестировать в развитие технологий и продукции и привлекать новых инвесторов. Также эмиссия акций позволяет предприятиям увеличить их статус и доступ к рынку капитала, а также стимулирует диверсификацию и привлечение инвестиций из международного пула капитала.

5. Оптимизация расходов. Оптимизация расходов помогает исключить избыточные расходы и сфокусировать финансовые ресурсы на полезных программах и проектах. Это также позволяет организации лучше распределять ресурсы и использовать их эффективно.

Выводы

1. В условиях нестабильной экономики, под влиянием экономических санкций, предприятиям следует искать новые способы финансирования, которые будут безопасны и принесут большую прибыль. Выбор источников и методов финансирования должен обеспечивать возможность распределять ресурсы на максимально эффективное использование.

2. Наличие собственных источников финансирования предоставляет предприятию особые преимущества в виде свободного использования средств на любые цели, помогают избежать финансовых ограничений, связанных с заемными финансовыми источниками, но могут иметь ограничения в достаточном объеме.

3. Заемные источники финансирования предоставляют бизнесу быстрый доступ к привлечению

дополнительных финансовых ресурсов, однако имеют свои недостатки, такие как: высокие проценты, потеря контроля над предприятием, отсутствие возможности наиболее выгодных условий по займу, ограничение кредитного лимита.

5. Использование бюджетного финансирования, долгосрочного кредитования, проектного финансирования, эмиссии ценных бумаг, оптимизации расходов и эффективного использования свободных средств – являются рекомендациями для финансирования российских предприятий в условиях нестабильной экономики и антироссийских санкций.

Литература

1. Питина Е.В. Сущностная характеристика экономической категории «финансовые ресурсы» // Актуальные вопросы современной экономики. 2022. № 6. С. 892–899.
2. Джолдошева Т.Ю., Эсенгулова Н.А., Алмазбеков Р.А. Теоретические аспекты формирования и использования финансовых ресурсов предприятия // Ежеквартальный научно-информационный журнал «Экономический вестник». 2021. № 3,4. С. 27–29.
3. Чекиев А., Джолдошева Т.Ю. Управление структурой источников финансирования деятельности предприятия // М. Рыскулбеков атындагы Кыргыз экономикалык университетинин кабарлары. 2022. № 1 (54). С. 147–150.
4. Садомова А.Г. Формирование собственных источников финансирования // Russian Economic Bulletin. 2019. Т. 2. № 6. С. 201–204.
5. Завьялов А.В., Толстолесова Л.А. Оценка стоимости источников финансирования компаний // Аудит. 2021. № 3. С. 31–37.
6. Едророва В.Н., Маслакова Д.О. Теоретические и практические аспекты собственного финансирования инвестиций: источник, формы, механизмы, инструменты // Финансы и кредит. 2019. Т. 25. № 2 (782). С. 480–496.
7. Урусова А.Б., Атаева Л.Б. Источники формирования и направления использования финансовых ресурсов и капитала предприятия // Вестник Академии знаний. 2019. № 35 (6). С. 285–291.
8. Ляличкина А.В. Финансовые ресурсы предприятия: сущность и источники формирования // Вектор экономики. 2021. № 4 (58). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.vectoreconomy.ru www.vectoreconomy.ru. (дата обращения: 03.03.2023)
9. Байрак А.М. Прибыль как источник формирования финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. 2012. № 81–2. С. 136–142.
10. Морозов К.В., Колесникова А.А., Вардапетян Т.Д., Сабирзянов Р.М. Метод оценки эффективности использования оборотных средств предприятия // Современная наука: ак-

туальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2022. № 4. С. 54–58.

11. Шманёв С.В. Особенности и динамика финансирования инновационной деятельности в высокотехнологических отраслях Российской Федерации // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2022. Т. 12. № 2. С. 51–63.
12. Румянцева А.Ю. Основные способы формирования финансовых ресурсов предприятий в условиях нестабильной экономической ситуации // Экономика и управление. 2018. № 3 (149). С. 49–56.
13. Косов М.Е. Формы реализации бюджетных инвестиций, повышение их эффективности // Экономический анализ: теория и практика. 2019. Т. 18. № 1 (484). С. 83–95.
14. Горюткина А.А. Финансовые ресурсы предприятий и источники их формирования // Вектор экономики. 2019. № 3 (33). С. 56.
15. Урусова А.Б., Атабиева Л.А. Оптимизация структуры источников формирования финансовых ресурсов предприятия // Вестник Академии знаний. 2019. № 35 (6). С. 280–285.
16. Хотинская Г.И., Яковлев Е.О. Особенности финансирования стартапов на разных этапах жизненного цикла // Финансы. 2022. № 1. С. 39–45.
17. Жуковская И.Ф., Ивлиева Н.Н., Труфанова С.А. Анализ прямых и косвенных методов стимулирования исследований и разработок в РФ // Проблемы теории и практики управления. 2021. № 1. С. 129–147.
18. Исаева П.Г., Абдулхаликов Г.З. Банковский кредит как источник формирования финансовых ресурсов предприятий // Вестник Дагестанского государственного университета. Серия 3: Общественные науки. 2019. Т. 34. № 4. С. 78–82.
19. Жидкова М.А., Исраилова С.Н. Основные источники формирования финансовых ресурсов предприятия в цифровой экономике // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 4–1 (62). С. 128–132.
20. Петрушевская В.В., Мотько Л.П. Проблемы формирования финансовых ресурсов субъектов малого предпринимательства // Сборник научных работ серии «Финансы, учет, аудит». 2019. № 2 (14). С. 15–25.

APPLICATION OF METHODS OF FINANCING ENTERPRISES IN CONDITIONS OF INSTABILITY: OPPORTUNITIES AND LIMITATIONS

Rodivilov G.G., Korneva G.V.

Moscow State University of Technology and Management named after K.G. Razumovsky (First Cossack University)

The relevance of the work lies in the fact that, given the peculiarities of the current situation in the Russian economic environment, the financing of Russian enterprises under the influence of economic sanctions should be focused on a more efficient use of resources. To achieve maximum efficiency in the use of funding sources, it is necessary to choose the right and optimal funding mechanism, taking into account the characteristics and needs of a particular en-

terprise, taking into account the advantages and disadvantages of each source of funding.

This article is a research analysis of methods and sources of financing for Russian enterprises. The author considers various financing options, and also highlights their advantages and disadvantages, gives recommendations on organizing financing for enterprises in an unstable economy.

Within the framework of this article, the following actions were performed: various sources of financing, such as own and borrowed, were considered; carried out a theoretical analysis of existing methods of financing enterprises, such as: self-financing, debt financing, leasing, venture financing, project financing; highlighted the advantages and disadvantages of investment methods; recommendations on planning and use of specific sources of funding are formulated.

As a result of the study, it was revealed that in order to finance Russian enterprises, it is important to use methods and sources of financing that reduce costs and offer a greater degree of financial flexibility. The most suitable methods of financing for the development of Russian enterprises in the conditions of an unstable economy and anti-Russian sanctions are given.

The materials of the article can be used when choosing sources and methods of financing for the development of enterprises in order to reduce possible risks and use the advantages in organizing financing for enterprises.

Keywords: enterprise financing; own sources of funding; borrowed sources of financing; methods of financing enterprises; self-financing.

References

1. Pitina E.V. Essential characteristics of the economic category "financial resources" // Actual issues of modern economics. 2022. No. 6. S. 892–899.
2. Djoldosheva T. Yu., Esengulova N.A., Almazbekov R.A. Theoretical aspects of the formation and use of financial resources of the enterprise // Quarterly scientific-information journal "Economic Bulletin". 2021. No. 3,4. pp. 27–29.
3. Chekiev A., Dzholdosheva T. Yu. Management of the structure of financing the financial activity of an enterprise // M. Ryskulbekov atyndagi Kyrgyz Economics University Kabarlary. 2022. No. 1 (54). pp. 147–150.
4. Sodomova A.G. Formation of the possibility of financing financing // Russian Economic Bulletin. 2019. V. 2. No. 6. S. 201–204.
5. Zavyalov A.V., Tolstolesova L.A. Estimation of the cost of financial assets of companies // Audit. 2021. No. 3. S. 31–37.
6. Edronova V.N., Maslakova D.O. Theoretical and practical aspects of own financing of investments: sources, forms, mechanisms, tools // Finance and credit. 2019. V. 25. No. 2 (782). pp. 480–496.
7. Urusova A.B., Ataeva L.B. Sources of formation and directions of use of financial resources and capital of the enterprise // Bulletin of the Academy of Knowledge. 2019. No. 35 (6). pp. 285–291.
8. Lyalichkina A.V. Financial resources of the enterprise: essence and sources of formation // Vector of Economics. 2021. No. 4 (58). [Electronic resource]. – Access mode: www.vectoreconomy.ru www.vectoreconomy.ru. (date of access: 03.03.2023)
9. Bayrak A.M. Profit as a source of formation of financial resources of agricultural enterprises // Collection of scientific works of the Uman National University of Gardening. 2012. No. 81–2. pp. 136–142.
10. Morozov K.V., Kolesnikova A.A., Vardapetyan T.D., Sibirzyanov R.M. Method for assessing the effectiveness of the use of working capital of an enterprise // Modern Science: Actual Problems of Theory and Practice. Series: Economics and Law. 2022. No. 4. S. 54–58.
11. Shmanev S.V. Peculiarities and dynamics of financing innovation activity in high-tech spheres of the Russian Federation // Proceedings of the South-Western State University. Series: Economy. Sociology. Management. 2022. V. 12. No. 2. S. 51–63.
12. Rumyantseva A. Yu. The main processes of formation of financial resources in an unstable economic situation // Economics and Management. 2018. No. 3 (149). pp. 49–56.
13. Kosov M.E. Forms of implementation of budget investments, increasing their efficiency // Economic analysis: theory and practice. 2019. V. 18. No. 1 (484). pp. 83–95.
14. Goryutkina A.A. Financial resources and sources of their formation // Vector of Economics. 2019. No. 3 (33). S. 56.
15. Urusova A.B., Atabieva L.A. Optimization of the structures of formation of financial resources of enterprises // Bulletin of the Academy of Knowledge. 2019. No. 35 (6). pp. 280–285.
16. Khotinskaya G.I., Yakovlev E.O. Features of financing start-ups of different types of life cycle // Finance. 2022. No. 1. S. 39–45.
17. Zhukovskaya I.F., Ivlieva N.N., Trufanova S.A. Analysis of direct and indirect studies of stimulation of research and research in the Russian Federation // Problems and theory of management. 2021. No. 1. S. 129–147.
18. Isaeva P.G., Abdulkhalikov G.Z. Bank credit as a source of formation of financial natural resources // Bulletin of the Dagestan University. Series 3: Social Sciences. 2019. V. 34. No. 4. S. 78–82.
19. Zhidkova M.A., Israilova S.N. The main sources of formation of financial resources of an enterprise in the digital economy // Economics and business: theory and practice. 2020. No. 4–1 (62). pp. 128–132.
20. Petrushevskaya V.V., Motko L.R. Problems of formation of financial resources of small businesses // Collection of scientific works of the series "Finance, accounting, audit". 2019. No. 2 (14). pp. 15–25.

Особенности денежно-кредитной политики государства в условиях экономической и политической нестабильности

Захарова Ольга Владимировна,

старший преподаватель Департамента банковского дела и монетарного регулирования, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: ovzaharova@fa.ru

Садуллаев Саддам Магомедович,

студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: 216429@edu.fa.ru

Шакаришвили София Джамаловна,

студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: 216379@edu.fa.ru

Государственная экономическая политика представлена рядом составляющих. Одной из них является денежно-кредитная политика государства. Денежно-кредитная политика представлена действиями Центрального Банка Российской Федерации с целью воздействия на денежно-кредитные отношения. Регулирование в рамках денежно-кредитной политики не может стоять на месте. Постоянно меняющиеся процессы просто этого не позволяют. Любое изменение внутренних или внешних факторов, так или иначе отразится на принятии решений в области регулирования денежно-кредитной политики. Изменение экономической и геополитической обстановки привело к выбору данной темы для исследования. В работе рассматривается динамика и влияние основных инструментов денежно-кредитной политики: ключевой ставки и рефинансирования Банка России, на состояние национальной экономики и банковской системы, кредитного рынка, проводится исследование изменения соотношения объема кредитной задолженности клиентов банков в национальной и иностранных валютах, оценка эффективности денежно-кредитной политики Банка России.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, инфляция, ключевая ставка, Центральный банк, кредиты, операции Банка России.

Денежно-кредитная политика – это комплекс мер, способных воздействовать на денежно-кредитные отношения, осуществляемых Центральным Банком с целью обеспечения устойчивости банковской системы, финансового рынка, макроэкономической стабильности.

Посредством денежно-кредитной политики Банк России воздействует на макроэкономические параметры: величину денежной массы, структуру денежного оборота, темпы инфляции, уровень ликвидности банковской системы.

Исследование денежно-кредитной политики, проводимой регулятором на современном этапе, построено на основе анализа двух инструментов – процентных ставок по операциям Банка России и рефинансирования кредитных организаций. При этом проводится анализ влияния данных инструментов на кредитную активность банков.

На рисунке 1 представлены показатели инфляции и ключевой ставки за период 2019–2022 гг. В ходе анализа выяснилось, что эти показатели находятся в прямой зависимости, т.е. рост инфляции ведет к росту ключевой ставки и наоборот.

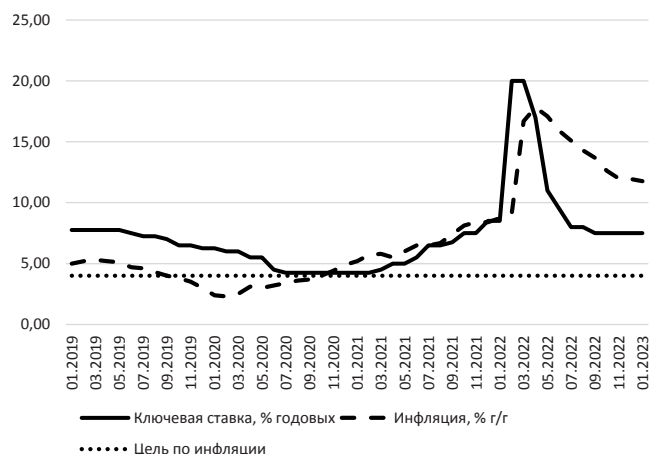


Рис. 1. Значение ключевой ставки и инфляции в % за период 2019–2023 гг.¹

Цель по инфляции в России остается неизменной с 2017 г. и составляет 4%. Однако за анализируемый период только в 2020 г. инфляции была ниже цели и составила 2,40% и в 2021 немного превысила цель на 0,25%. На конец 2022 г. инфляция составила 11,9%. Причиной этого стало изменение геополитических условий, ужесточение антироссийских санкций, изменение валютной политики Центрального банка. Изменение ключевой ставки привело к краткосрочному снижению темпов кредитования юридических и физических лиц

¹ Официальный сайт Банка России. Ключевая ставка Банка России и инфляция. URL: https://cbr.ru/hd_base/inf/

в феврале-марте 2022 г., оттоку вкладов, росту процентных ставок при привлечении банковских ресурсов.

Однако год спустя можно отметить, что банки повысили требования к потенциальным заемщикам, нарастили объемы кредитования клиентов в национальной валюте, что связано с замещением внешних заимствований, валютных кредитов. Кредитный рынок практически восстановился: в корпоративном секторе за счет внедрения программ поддержки, роста строительства жилья, замещения внешнего финансирования предприятий, в сфере розничного кредитования рост достигнут вследствие развития ипотеки, в частности, за счет внедрения льготных ипотечных программ. Со снижением ключевой ставки до 7,5% процентные ставки по предоставляемым кредитам снизились практически до уровня начала 2022 г. На основе анализа текущей ситуации регулятор повысил прогноз по кредитованию национальной экономики до 9,0–12,0 процентов в 2023–2024 гг.

В ходе работы выявлено, что ключевая ставка прямо не влияет на объем предоставленных Банком России кредитов (рис. 2). Любые изменения ключевой ставки оказывают влияние на уровень инфляции. Стоимость фондирования банков, процентные ставки по банковским кредитам, депозитам для потребителей, юридических лиц, организаций зависят от уровня ключевой ставки, что позволяет регулировать настроение на финансовых рынках.

Для анализа ликвидности банков, а следовательно, их кредитного потенциала исследованы показатели, характеризующие объем рефинансирования Центральным банком кредитных организаций, начиная четвертого квартала 2019 г. по первый квартал 2023 г. Следует отметить, что регулятор в период высокой потребности банков в ликвидных средствах (в феврале–марте 2022 г.) предоставлял финансово устойчивым кредитным организациям рефинансирование практически без ограничений.

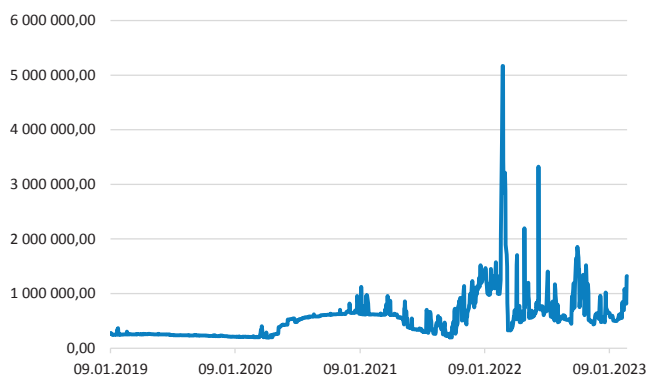


Рис. 2. Требования Банка России к кредитным организациям по кредитам, млн руб.¹

Анализ кредитов Банка России по оставшимся до погашения срокам, (рис. 3), выявил следующее.

¹ Официальный сайт Банка России. https://cbr.ru/hd_base/secloansdebt/#highlight=

Кредиты, сроком более 365 дней или 1 года и сроком от 181 до 365 дней, пользовались наибольшим спросом в 1 квартале 2022 г.

Во 2 квартале 2021 г. преобладают кредиты сроком от 91 до 180 дней, от 31 до 90 дней и от 8 до 30 дней.

Очень большой объем кредитов, выданных на срок до 7 дней, отмечен в 4 квартале 2021 г., что, по нашему мнению, связано с окончанием финансового года и необходимостью предоставления банками отчетности, выполнения экономических нормативов деятельности (в частности, нормативов мгновенной и текущей ликвидности) с целью сохранения лицензии.

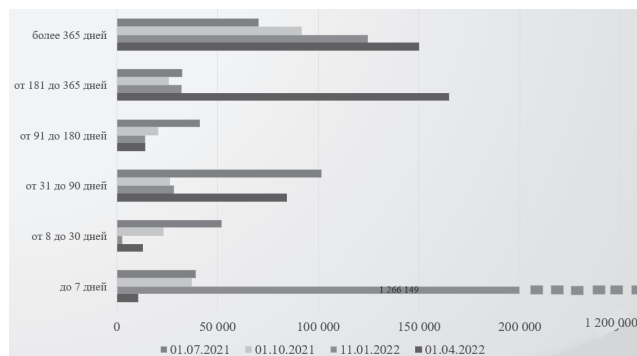


Рис. 3. Требования Банка России к кредитным организациям по кредитам (по оставшимся до погашения срокам), млн руб.²

Таблица 1. Объем предоставленных банками кредитов, млрд руб.³

| Показатели кредитования/даты | 01.01. 2019 | 01.01. 2020 | 01.01. 2021 | 01.01. 2022 | 01.01. 2023 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Требования (кредиты и займы) к нефинансовым организациям (всего) млрд руб. | 26916 | 28909 | 31341 | 36023 | 44818 |
| Требования (кредиты и займы) к нефинансовым организациям (в иностранной валюте) млрд руб. | 7087 | 6123 | 7064 | 6737 | 5889 |
| Требования (кредиты и займы) к населению (всего) млрд руб. | 15901 | 18971 | 21476 | 26257 | 28756 |
| Требования (кредиты и займы) к населению (в иностранной валюте) млрд руб. | 164 | 129 | 111 | 89 | 54 |

² Официальный сайт Банка России. https://cbr.ru/hd_base/secloansdebt/#highlight=

³ Официальный сайт Банка России. Обзор кредитных организаций. URL: <https://cbr.ru/search/?text=>

Рассмотрев объем предоставленных регулятором банкам кредитов (табл. 1), можно отметить некоторую тенденцию роста. Смеем предположить, что рост будет отмечаться и в последующих периодах. Как отмечалось выше, связано это с тем, что крупные предприятия, ранее получавшие кредиты за рубежом в связи с ужесточением санкций не могут обратиться к зарубежным заимствованиям, и для обеспечения устойчивого функционирования компании возникает необходимость получения кредитов на внутреннем рынке.

Анализ динамики соотношения банковских кредитов в национальной и иностранной валюте свидетельствует о росте займов в иностранной валюте до 01.01.2022, на что оказывало влияние стабильное экономическое и политическое состояние государства. В связи с изменением геополитических условий (ограниченность операций с иностранной валютой, санкции) можно отметить снижение валютных кредитов в портфелях банков в 2022–2023 гг.

Следует заметить, что ряд мер, предпринятых регулятором в феврале–марте 2022 г., привел к некоторой стабилизации обстановки. В этот период Банк России увеличил объем рефинансирования в соответствии со спросом на кредиты, снизил нормативы обязательных резервов для всех кредитных организаций до 2%, что привело к увеличению ликвидности банковского сектора и позволило банкам выполнить обязательства в период возникшей паники. Паника была преодолена и посредством резкого увеличения ключевой ставки – частные вкладчики перестали изымать средства из банков. Регулятор либерализовал требования к ценным бумагам, принимаемым в обеспечение по кредитам рефинансирования. Эти меры оказались достаточно эффективными и привели к повышению устойчивости банковского сектора. На начало 2023 г. общий объем требований банковского сектора (кредитов и займов) к органам государственного управления и местного самоуправления, финансовому и нефинансовому секторам, гражданам в рублях, составил 73433 млрд руб., кредиты и займы составили 7627 млрд руб., что практически в 1000 раз меньше общего объема банковских кредитов.

Теперь основными задачами Центрального банка является борьба с инфляцией, поддержание устойчивости финансового сектора, обеспечение экономического роста. Несомненно, не только политика государства, но и ряд внешнеэкономических и внешнеполитических факторов сказываются на ценовой стабильности и других макроэкономических показателях. Однако эффективная деятельность Банка России в период острой фазы кризиса позволяет надеяться на преодоление существующих проблем.

Литература

1. Афанасьева, О.Н., Влияние денежно-кредитной политики на экономическое развитие: монография / О.Н. Афанасьева. – Москва: Русайнс, 2021. – 150 с.
2. Абрамова, М.А., Денежно-кредитная политика России: новые вызовы и перспективы: монография / М.А. Абрамова; под ред. М.А. Эскиндарова. – Москва: Русайнс, 2020. – 119 с.
3. Растеряева Т.В., Захарова О.В. Денежно-кредитная политика в условиях санкционного давления: акцент на валютное регулирование // Финансовая жизнь. № 1. 2022. С. 106–108.
4. Орешина О.К., Лысенко Ю.В. Денежно-кредитная политика в Российской Федерации // Вестник современных исследований. 2019. № 4.7 (31). С. 105–107.
5. Соколова И.С., Липилина А.И. Денежно-кредитная политика ЦБ РФ и кризис российской экономики: взаимосвязи и последствия // Аллея науки. 2018. Т. 1. № 3 (19). С. 370–372.

FEATURES OF THE MONETARY POLICY OF THE STATE IN CONDITIONS OF ECONOMIC AND POLITICAL INSTABILITY

Zakharova O.V., Sadullaev S.M., Shakarishvili S.D.

Financial University under the government Russian Federation

The state economic policy is represented by a number of components. One of them is the monetary policy of the state. Monetary policy is represented by the actions of the Central Bank of the Russian Federation with the aim of influencing monetary relations.

Regulation within the framework of monetary policy cannot stand still. Constantly changing processes just don't allow it. Any change in internal or external factors will somehow affect decision-making in the field of monetary policy regulation.

The change in the economic and geopolitical situation led to the choice of this topic for research. The paper examines the dynamics and impact of the main instruments of monetary policy: the key rate and refinancing of the Bank of Russia, on the state of the national economy and the banking system, the credit market; credit policy of the Bank of Russia.

Keywords: monetary policy, inflation, key rate, Central Bank, loans, operations of the Bank of Russia.

References

1. Afanasyeva, O.N., The influence of monetary policy on economic development: monograph / O.N. Afanasyeva. – Moscow: Rusains, 2021. – 150 p.
2. Abramova, M.A., Monetary policy of Russia: new challenges and prospects: a monograph / M.A. Abramova; edited by M.A. Eskindarov. – Moscow: Rusains, 2020. – 119 p.
3. Rasteryaeva T.V., Zakharova O.V. Monetary policy under sanctions pressure: emphasis on currency regulation // Financial Life. No. 1. 2022, pp. 106–108.
4. Oreshina O.K., Lysenko Yu.V. Monetary policy in the Russian Federation // Bulletin of Modern Research. 2019. No. 4.7 (31). pp. 105–107.
5. Sokolova I.S., Lipilina A.I. Monetary policy of the Central Bank of the Russian Federation and the crisis of the Russian economy: interrelations and consequences // Alley of Science. 2018. Vol. 1. No. 3 (19). pp. 370–372.

Особенности бизнес-модели небанков и ее перспективы

Озерова Дарья Андреевна,

студент, Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
E-mail: oda2408@rambler.ru

Чичуленков Денис Андреевич,

к.э.н., доцент Департамента банковского дела и монетарного
регулирования, Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
E-mail: dchichulenkov@fa.ru

Внедрение цифровых технологий в финансовой сфере и спрос клиентов удобное и круглосуточное обслуживание привели к появлению небанков. Целью исследования является обоснование особенностей и перспектив их бизнес-модели. Лишь несколько из наиболее дорогих «цифровых банков» являются прибыльными. Анализ показал, что процентные и комиссионные доходы, административно-управленческие расходы небанков превышают медианные среднероссийские значения. Проблема в больших затратах на заработную плату, маркетинг, развитие информационных технологий. Другими ограничителями для распространения бизнес-модели небанка являются острая конкуренция с традиционными банками и неготовность потребителей полностью доверять банкам без сети отделений. Факторами успеха небанков являются правильный выбор направлений инвестиций, контроль расходов, активный цифровой маркетинг, формирование источников комиссионного дохода. Выявленные барьеры не позволяют бизнес-модели небанков стать доминирующей.

Ключевые слова: небанки, цифровые банки, бизнес-модель, перспективы.

Стремительные изменения в современном мире подталкивают бизнес к постоянному развитию и приспособлению к новым более сложным и комплексным условиям. На сегодняшний день трансформация происходит во всех отраслях экономики, в частности в банковской. Активное использование цифровых технологий на рынке банковских услуг способствует появлению новых игроков, активно использующих каналы дистанционного обслуживания в процессе осуществления операционной деятельности.

Одним из последствий интенсивного внедрения цифровых технологий в финансовой сфере стало появление небанков, которые предлагают банковские услуги в онлайн-режиме без собственной сети отделений. Их первые успехи (рост выручки и численности клиентов) сменились разочарованием (убытки и падение рыночной капитализации). Такими неудачными финтех-стартапами стали британские Monzo и Revolut, немецкий N26. На протяжении ряда лет остаются убыточными такие лицензированные небанки, как Atom Bank Plc (Великобритания), Banco C6 SA (Бразилия). При этом есть примеры прибыльных небанков в России (АО «Тинькофф Банк» и АО КБ «Модульбанк») и за рубежом (Oaknorth Bank Plc в Великобритании).

Цель и методы

Целью исследования является выявление ключевых факторов успеха бизнес-модели небанков и оценка ее перспектив. Для ответа на поставленный вопрос был проведен сравнительный анализ финансовых показателей небанков. Были использованы результаты экспертного опроса по вопросу доверия на российском финансовом рынке. В работе были использованы общенаучные и прикладные методы исследований экономического характера, в частности метод сравнения и сопоставления, синтез и анализ, индукция и дедукция, статистические методы и другой научный аппарат.

Эмпирической основой исследования послужили база данных BankFocus (финансовые показатели и отчетность небанков, преимущественно зарубежных), платформа Statista (рыночные и некоторые финансовые показатели небанков, результаты социологических исследований), портал банковского аналитика analizbankov.ru (финансовые показатели и отчетность российских небанков).

С помощью портала банковского аналитика были получены показатели по всем российским банкам на отчетную дату и по двум российским небанкам: АО «Тинькофф Банк» и АО КБ «Модульбанк». Для анализа был выбран временной интервал с 2017 по 2021 г., коэффициенты рас-

считывались на 1 января каждого года. В качестве меры средних значений финансовых показателей по России было решено использовать медиану. Выбор обусловлен следующими обстоятельствами. Российская банковская система довольно концентрирована. Несколько крупнейших банков занимают доминирующее положение по объему активов. Следовательно, именно их значения по сути и будут определять среднероссийский уровень в случае использования средней взвешенной. Значения показателей сотен оставшихся банков практически не повлияют на среднее. Использование медианы позволит решить эту проблему и показать более справедливое среднее значение по всему банковскому сектору.

Сравнение финансовых показателей проводилось только между лицензированными необанками. Добавление в сравнительный анализ показателей финтех-стартапов, не являющихся кредитными организациями, не представляется возможным из-за различий в составе и структуре их финансовых отчетностей.

В настоящее время банковский сектор, как и другие отрасли экономики, активно идет по пути цифровизации: внедряются технологии искусственного интеллекта, создаются роботизирован-

ные чат-боты, активно применяются методы дистанционной идентификации. Кроме того, на рынке банковских услуг, несмотря на ужесточение политики центральных банков различных стран в области достаточности капитала и ликвидности коммерческих банков, с каждым годом усиливается конкуренция [1].

Насколько известно авторам, ни зарубежное, ни российское законодательство не содержит понятие «необанк», однако экономистами принято понимать под ним денежно-кредитный институт, обслуживающий клиентов только по каналам дистанционного банковского обслуживания (далее – ДБО) без собственной сети физических офисов. Взаимодействие с клиентами осуществляется с помощью веб-сайта, интернет-банка, мобильного приложения, телефонной связи.

Важно отличать полноценные независимые необанки как от коммерческих банков с физическими офисами, обслуживающих клиентов по каналам ДБО, так и от обычных финтех компаний, прибегающих к услугам стороннего банка-партнера или материнского банка.

Сравнение возможных вариантов организации деловой практики «цифрового банка» представлено в табл. 1.

Таблица 1. Варианты бизнес-модели «цифровых банков»

| | Продукт, маркетинг, продажи | Каналы | Бэк-офис | Лицензия | Пример |
|-----|-----------------------------|---------------------------------|---------------------------------|------------------------------|--------------------------------|
| № 1 | Своими силами | Своими силами | Своими силами | Собственная | Тинькофф Fidor bank (Германия) |
| № 2 | Своими силами | Своими силами | Своими силами | Лицензия родительского банка | Talk банк Hello bank (Франция) |
| № 3 | Своими силами | Своими силами | Совмещают с родительским банком | Лицензия родительского банка | Точка Moven (США) |
| № 4 | Своими силами | Совмещают с родительским банком | Совмещают с родительским банком | Лицензия родительского банка | Просто Банк FRANK (Сингапур) |

Источник: составлено авторами на основе [3], [6].

Во-первых, если банк оказывает услугу по каналам ДБО, то его еще нельзя назвать необанком. Сегодня для всех участников банковского рынка характерна цифровая трансформация, сопровождающаяся автоматизацией процессов и оказанием услуг в удаленном режиме. Соответственно, в целях поддержания конкурентоспособности банки переводят часть услуг в онлайн-режим для быстрого и комфортного обслуживания клиентов. Необанки характеризуются оказанием услуг исключительно по каналам ДБО ввиду отсутствия у них физических офисов.

Во-вторых, критерием необанков является наличие собственной банковской лицензии. Именно это отличает их от дочерних структур уже существующих банков, оказывающих банковские услуги клиентам через материнский банк, но под своим брендом, или финтех-стартапов, прибегающим к лицензиям сторонних банков-партнеров для сокращения собственных издержек. После получе-

ния лицензии деятельность необанков (вариант № 1 в табл. 1) строго регулируется законом, у них возникают обязательства перед клиентами по сохранению денежных средств, обеспечению банковской тайны и т.д.

Обзор литературы

Результаты изучения деятельности необанков и «цифровых банков» со схожими бизнес-моделями нашли свое отражение в академической литературе.

В своей работе Н.В. Попов [6] изучал функционирование необанков в России. По его мнению, они не изменили существующую структуру рынка. Большинство необанков ориентировано на конкретную нишу (в основном работа с физическими лицами, малым и средним бизнесом). Автор пришел к выводу о том, что необанки смогут заменить ряд традиционных, не сумевших приспособиться к новой цифровой экономике.

В своей работе Г.В. Семеко [7] делает важное уточнение, что в России необанки и цифровые банки в виде финтех-стартапов не смогут конкурировать с традиционными кредитными организациями. Дело в том, что финтех-стартапы создаются скорее для сотрудничества с крупными игроками отрасли, а не ради конкуренции. Такая тенденция сформировалась из-за недостатка инвестиций в развитие финтех-стартапов, что не позволяет им вырастать до полноценных кредитных институтов. Кроме того, традиционные банки сами неплохо адаптируются к изменяющимся условиям и дают клиентам возможность получать почти все услуги по каналам ДБО в круглосуточном режиме.

Отметим работы А.Ф. Лещинской и А.М. Скорохода [2], А.В. Матюшина и коллег [5]. В них приводится прогноз увеличения пользователей небанков к 2024 году до 98 миллионов человек, а также предполагается увеличение глобального рынка «цифровых банков» до 333,4 млрд долларов. Ученые выражают мнение о том, что «цифровые банки» в перспективе попытаются освоить новый канал обслуживания клиентов через программы для мгновенного обмена текстовыми сообщениями, аудиозаписями, фотографиями и другими мультимедиа (т.н. «мессенджеры»). Это позволит обслуживать клиентов без необходимости установки специального приложения «мобильный банк». Кроме того, в указанных публикациях выявляется продуктовая специализация «цифровых банков».

В статье С.С. Матвеевского и А.В. Бердышева [4] авторы делают особый акцент на значении экосистемности в банках, а также выражают мнение о том, что появление небанков усилило конкуренцию на рынке, не отрицая при этом возможностей поглощения традиционным банком финтех-стартапа, и наоборот, рассматривая примеры как из российской, так и из международной практики.

Среди зарубежных работ можно выделить исследование Л. Ченгминга (L. Chengming) и коллег [8], которые органично дополняют тему, так как рассматривают применение финансовых технологий в деятельности кредитных институтов. Ученые акцентируют внимание на важности применения цифровых финансовых инноваций, которые способствуют повышению уровня устойчивости банков и росту их доходов, что было особенно заметно во время пандемии Covid-19. Тем не менее отмеча-

ется, что финтех-фирмы не смогут заменить банки, так как любое технологическое преимущество не является устойчивым в долгосрочной перспективе, а внедрение новых технологий в отрасли происходит очень быстро.

В работе В. Муринде (V. Murinde) и коллег [10] рассматриваются финтех инновации на микроуровне в рамках банковской отрасли Китая. Главным выводом стала обратная зависимость уровня риска коммерческого банка от степени внедрения в нем инноваций, причем снижение риска происходит за счет двух факторов: увеличения операционного дохода и коэффициента достаточности капитала. Также было замечено, что внедрение финтех инноваций оказывает более выраженное влияние на снижение риска в более крупных банках.

В работах Ж. Нела и К. Бошоффа (J. Nel, C. Boshoff) [9] и У. Филотто (U. Filotto) и коллег [11] исследуется тема перехода потребителей с оффлайн на онлайн обслуживание. При этом акцент делается на том, что клиентами небанков становятся чувствительные к цене, рациональные и финансово грамотные люди. Зачастую такие клиенты действительно являются одними из самых состоятельных, однако вместе с тем они представляют меньшинство на рынке. Кроме того, важно заметить, что онлайн банкинг закрывает финансовые потребности клиента, но не удовлетворяет эмоциональные, так как состоятельные клиенты требуют к себе персонального отношения, а финансово неграмотные люди чувствуют свою скованность перед мобильным приложением вместо живого консультанта. Это свидетельствует о наличии барьеров для дальнейшего развития бизнес-модели небанков.

В дополнение приводится доказательство сопротивляемости клиентов традиционных банков инновациям и их нежелание (и даже решительный протест) переходить на исключительно онлайн формат.

Зарубежный опыт

В рамках прикладной части исследования мы провели сравнительный анализ основных рыночных и финансовых показателей «цифровых банков» и в особенности полноценных лицензированных небанков. Он показал, что большинство крупнейших финтех-стартапов и небанков являются убыточными (табл. 2).

Таблица 2. Крупнейшие независимые «цифровые банки» мира по рыночной стоимости, млрд долларов США

| № по стоимости | Наименование | Рыночная стоимость, 2021 | Лицензия | Последний доступный отчетный год | Валюта | Активы на конец года | Чистая прибыль за год |
|----------------|-----------------------|--------------------------|----------|----------------------------------|--------|----------------------|-----------------------|
| 1 | Nubank (Brazil) | 45,0 | Да | 2020 | млн \$ | 4 867 | -22 |
| 4 | Tinkoff Bank (Russia) | 21,0 | Да | 2020 | млн \$ | 11 434 | 460 |
| 8 | OakNorth (UK) | 5,0 | Да | 2021 | млн £ | 3 570 | 100 |
| 9 | Monzo (UK) | 4,5 | Да | 2021 | млн £ | 5 218 | -119 |
| 11 | Varo (U.S.) | 2,5 | Да | 2022 | млн \$ | 436 | -237 |

| № по стоимости | Наименование | Рыночная стоимость, 2021 | Лицензия | Последний доступный отчетный год | Валюта | Активы на конец года | Чистая прибыль за год |
|----------------|-----------------------|--------------------------|----------|----------------------------------|--------|----------------------|-----------------------|
| 14 | C6 Bank (Brazil) | 2,3 | Да | 2020 | млн \$ | 1 874 | -101 |
| 16 | Starling Bank (UK) | 1,9 | Да | 2021 | млн £ | 11 905 | 45 |
| 17 | Bunq (Netherlands) | 1,9 | Да | 2021 | млн € | 1 454 | -13 |
| 18 | Judo Bank (Australia) | 1,7 | Да | 2022 | млн \$ | 9 415 | -6 |
| 20 | Atom Bank (UK) | 1,3 | Да | 2021 | млн £ | 4 593 | -9 |
| 2 | Revolut (UK) | 33,0 | Нет | 2022 | млн £ | х | -168 |
| 3 | Chime (U.S.) | 25,0 | Нет | н/д | н/д | н/д | н/д |
| 5 | SoFi (U.S.) | 12,0 | Нет | 2022 | млн \$ | х | -320 |
| 6 | N26 (Germany) | 9,0 | Нет | 2018 | млн € | х | -39 |
| 7 | Upgrade (U.S.) | 6,0 | Нет | н/д | н/д | н/д | н/д |
| 10 | Dave (U.S.) | 4,0 | Нет | 2022 | млн \$ | х | -131 |
| 12 | Ualá (Argentina) | 2,5 | Нет | н/д | н/д | н/д | н/д |
| 13 | Aspiration (U.S.) | 2,3 | Нет | 2021 | млн \$ | х | -144 |
| 15 | Current (U.S.) | 2,2 | Нет | н/д | н/д | н/д | н/д |
| 19 | Mercury (U.S.) | 1,6 | Нет | н/д | н/д | н/д | н/д |

Источник: составлено авторами на основе [13], а также данных финансовой отчетности банков (сайты банков, база данных BankFocus, платформа Statista, сайт FDIC).

Среди 20 рассмотренных «цифровых банков» только три небанка по данным последней доступной отчетности оказались прибыльными. Это российский АО «Тинькофф Банк» и два британских кредитных института.

Анализ финансовых показателей показал, что многие известные небанки (Nubank (Бразилия), Monzo (Великобритания) и др.) и финтех-страптапы (N26 (Германия) Revolut (Великобритания)¹ и др.) последние несколько лет остаются убыточными. Только в 2021 году Бразильский Nubank смог выйти на незначительную прибыль. Это свидетельствует о наличии проблем в организации бизнес-модели.

Для выявления особенностей бизнес-моделей проведем сравнительный анализ основных деловых и финансовых показателей двух прибыльных и двух убыточных небанков (табл. 3).

Самым крупным из рассматриваемых банков по размеру активов и численности сотрудников является российский АО «Тинькофф Банк». Заметно, что банк ориентирован на высокорискованное потребительское кредитование, о чем свидетельствуют повышенный уровень чистой процентной маржи (13,4%) и размера РВПС в процентах от кредитов клиентам-брутто (16,2%). Несмотря на это банку удается достигать впечатляющих показателей рентабельности активов (ROA = 4,5%) и бухгалтерского капитала (ROE = 34,2%), которые превышают среднерыночные значения. Стоит отметить довольно высокий уровень операционной эффективности банка. Значение показателя «Расходы/Доходы» (CIR, Cost-to-Income Ratio) составляет 39,2%. Отраслевым эталоном для банков является значение ниже 50%.

¹ Revolut является британским финтех-страптапом, но несколько лет он получил банковскую лицензию в Литве, позволяющую ему функционировать в ЕС.

Таблица 3. Основные деловые и финансовые показатели выбранных небанков

| | Тинькофф (Россия) | Oaknorth Bank (Великобрит.) | Monzo (Великобрит.) | Bunq (Нидерл.) |
|-----------------------------|-------------------|-----------------------------|---------------------|----------------|
| Отчетный год | 2020 | 2021 | 2021 | 2021 |
| Активы | \$ 11,4 млрд | £ 3,6 млрд | € 5,2 млрд | € 1,5 млрд |
| Сотрудники, чел. | 24 724 | 107 | 1 879 | 240 |
| Доля кредитов, % от активов | 44,1% | 80,8% | 4,5% | 64,4% |
| Достаточность капитала, % | 13,1% | 20,5% | 159,1% | 55,5% |
| % маржа | 13,4% | 4,9% | 0,8% | 0,4% |
| ROA, % | 4,5% | 3,0% | (2,7%) | (1,2%) |
| ROE, % | 34,2% | 17,3% | (30,4%) | (14,4%) |
| Cost-to-Income, % | 39,2% | 25,7% | 202,7% | 140,4% |
| Доля РВПС, % от кредитов | 16,2% | 1,0% | 9,2% | 0,3% |

Примечание: по данным консолидированной отчетности.

Источник: составлено авторами на основе данных финансовой отчетности банков (сайты банков и база данных BankFocus).

Вторым успешным банком в нашей выборке является британский Oaknorth Bank. Большую часть его активов составляют кредиты клиентам (80,2%). Кредитный портфель составляют в основном кредиты на пополнение оборотных средств и инвестиционные кредиты в сегменте недвижимости (девелопмент).

Банк работает с заемщиками низкого уровня риска, о чем говорят умеренный уровень чистой процентной маржи (4,9%) и невысокий уровень

созданных резервов по потери по ссудам (всего 1%). Это способствует тому, что банк функционирует с большим запасом регуляторного капитала для покрытия рисков. Показатель достаточности совокупного регуляторного капитала (аналог российского норматива Н1.0) составляет 20,5%. Уникальность банка состоит в том, что при объеме активов 3,6 млрд фунтов среднегодовая численность сотрудников составляет всего 107 человек. Можно предположить, что часть функций выполняют «сестринские» компании в Индии и США, не входящие в периметр консолидации банка Oaknorth Bank. Их общим и контролирующим акционером является холдинговая компания OakNorth Holdings Limited (зарегистрирована на о. Джерси). Скорее всего, услуги оказываются по стоимости ниже рыночной, что нормально для взаимоотношений компаний одной группы. В результате банк показывает очень высокий уровень операционной эффективности. Значение показателя «Расходы/ Доходы» (CIR, Cost-to-Income Ratio) составляет всего 25,7%.

Переходя к не самым успешным небанкам заметим, что им свойственен низкий уровень операционной эффективности. Значение показателя CIR у британского банка Monzo составляет 202,7% (!), а нидерландского Bung – 140,4%. Это намного превышает негласный отраслевой стандарт (< 50%). Другими словами, административно-хозяйственные расходы банков превышают их стабильные чистые операционные доходы (чистый процентный доход + чистый комиссионный доход).

Особенностью банка Monzo является низкая доля кредитов в портфеле активов (всего 4,5%). Около трети активов (32%) вложена в высоконадежные, но низкодоходные облигации. Почти 60% валюты баланса представлены высоколиквидными активами, преобладающая часть которых (~ 2,9 млрд фунтов, т.е. 56% валюты баланса) сформированы депозитами «овернайт» в Банке Англии. Такую необычную структуру активов банк объясняет заботой о состоянии своей ликвидности, поскольку почти все его депозиты (2,9 млрд фунтов) привлечены на условиях «до востребования».

Все это приводит к ничтожно малой чистой процентной марже (0,8%). Комиссионный доход недостаточен для компенсации выпадающих процентных доходов. В результате расходы на содержание банка поглощают все его заработки и формируют чистый убыток, который составил в 2021 году почти 120 млн фунтов. Это около половины бухгалтерского капитала на начало 2021 г. В декабре 2021 г. банку удалось удачно выпустить акции и привлечь средства инвесторов в объеме 455 млн фунтов. В результате показатель достаточности капитала увеличился до 159,1%.

Нидерландский банк Bung обладает вполне традиционной структурой активов: кредиты клиентам (64%), остатки наличных и на счетах в центральном банке (25%). Несмотря на это его чистая процентная маржа составляет всего 0,4%. Чистый комиссионный доход (2% от средних активов) недостаточен, чтобы компенсировать низкую мар-

жу и покрыть административно-управленческие расходы (3,4% от средних активов). В результате банк формирует чистый убыток и показывает низкий уровень операционной эффективности (CIR = 140,4%).

Для выявления факторов, определяющих рентабельность средних активов (ROA) обратимся к табл. 4, где представлена структура компонентов чистой прибыли в процентах к средним активам, т.е. другими словами структура компонентов рентабельности активов (ROA), четырех выбранных банков.

Таблица 4. Структура компонентов рентабельности активов (ROA) выбранных небанков, в процентах к средним активам

| | Тинькофф (Россия) | Oaknorth Bank (Великобрит.) | Monzo (Великобрит.) | Bung (Нидерл.) |
|-------------------------------|-------------------|-----------------------------|---------------------|----------------|
| Отчетный период | 2020 | 2021 | 2021 | 2021 |
| Чистая процентная маржа | 13,4% | 4,9% | 0,8% | 0,4% |
| Чистый комиссионный доход | 2,6% | 0,4% | 1,8% | 2,0% |
| Админ.-управ. расходы, в т.ч. | (6,9%) | (1,4%) | (5,3%) | (3,4%) |
| содержание персонала | (3,0%) | (0,7%) | (2,9%) | (1,0%) |
| общие админ. расходы | (0,6%) | н/д | (0,2%) | (1,1%) |
| маркетинг | (1,4%) | н/д | (0,1%) | (0,8%) |
| тех. и ИТ-расходы | (0,3%) | н/д | (0,4%) | (0,3%) |
| выпуск, доставка карт, пр. | (0,1%) | н/д | (0,9%) | (0,2%) |
| прочие | (1,6%) | н/д | (0,7%) | – |
| Нетто-резервы по ссудам | (5,2%) | 0,1% | (0,3%) | (0,2%) |
| Операции с фин. инструментами | 1,7% | – | – | 0,0% |
| Прочие доходы (расходы) | (0,1%) | – | 0,3% | – |
| Налоги | (1,1%) | (1,0%) | – | 0,0% |
| Чистая прибыль (ROA) | 4,5% | 3,0% | (2,7%) | (1,2%) |

Источник: составлено авторами на основе данных финансовой отчетности банков (сайты банков и база данных BankFocus).

Во многом структура компонентов ROA зависит от особенностей бизнес-модели небанка. Тем не менее можно заметить, что для небанков характерны довольно большие административно-управленческие расходы (AUP). Среднеотраслевой диапазон величины AUP банков составляет ~1,5–

2%¹ от средних активов. У трех из рассмотренных нами банков это значение выше и причем значительно (3–7%).

Несмотря на расхожее мнение о низких операционных издержках необанков из-за отсутствия собственной сети отделений, им приходится нести довольно высокие расходы на персонал, рекламу и маркетинг, выпуск и доставку банковских карт, технические и ИТ-услуги. Их покрытие требует наличия стабильных источников процентного и комиссионного дохода. Как мы видим, из 10 крупнейших необанков (см. табл. 2) с этой задачей успешно справляются только 3–4 банка. Это свидетельствует о том, что создание успешного необанка или цифрового финтех-стартапа является непростой задачей для команды собственников и исполнительных руководителей.

Основными трудностями для деловой практики необанков являются значительные операционные издержки, ограниченный набор источников операционного дохода, жесткая конкуренция с традиционными банками.

Российская практика

Для более глубокого изучения источников операционного дохода и структуры затрат необанков обратимся к отчетности двух российских необанков: АО «Тинькофф Банк» и АО КБ «Модульбанк». Ниже приведены результаты сравнительного анализа структуры их доходов и расходов по сравнению со средними (медианными) показателями по России. О причинах выбора медианы в качестве меры среднего мы рассказали в разделе «Цель и методы». Источником данных послужил портал банковского аналитика (<https://analizbankov.ru/bank.php>). Расчеты проводились авторами на основе финансовой отчетности по РСБУ по соло-основе (не консолидированная).

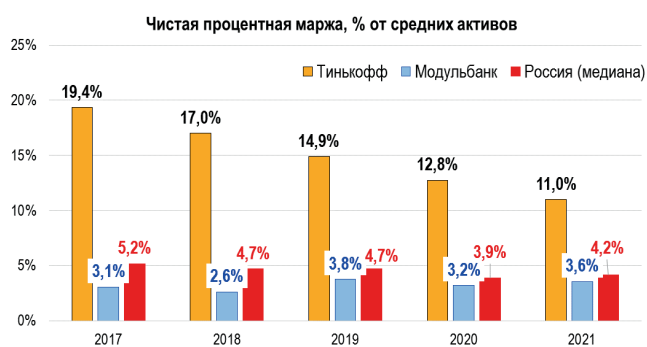


Рис. 1. Динамика чистой процентной маржи в 2017–2021 гг., в процентах от средних активов

Примечание. Средние данные по России являются медианами.

Источник: составлено авторами на основе портала банковского аналитика «analizbankov.ru». URL: <https://analizbankov.ru/bank.php>

На протяжении периода с 2017 по 2021 г. чистая процентная маржа российских банков в целом снижалась (рис. 1). Обращает на себя внимание, что

¹ Для примера средневзвешенная доля АУР у российских банков (2020) составляла 2,2% от средних активов, в американских (2020) – 1,4%.

маржа АО «Тинькофф Банк» в 2–3 раза превышает средний уровень. Это объясняется рыночной ориентацией банка на рискованном потребительском кредитовании. Высокая маржа призвана покрывать не только расходы на создание резервов и чистое списания проблемных ссуд, но и большие операционные издержки. Напротив, АО КБ «Модульбанк» специализируется на межбанковском кредитовании и кредитовании субъектов МСП. Его маржа даже немного ниже средних значений по России.

Чистые комиссионные доходы обоих российских необанков в разы превышают медианные значения по России (рис. 2).

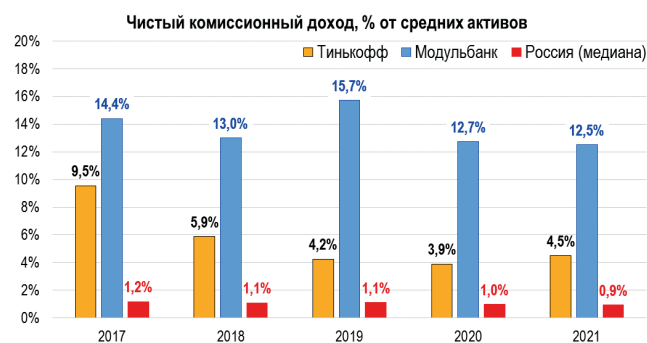


Рис. 2. Динамика чистого комиссионного дохода в 2017–2021 гг., в процентах от средних активов

Примечание. Средние данные по России являются медианами.

Источник: составлено авторами на основе портала банковского аналитика «analizbankov.ru». URL: <https://analizbankov.ru/bank.php>

Данные свидетельствуют о важном преимуществе необанков. Они способны формировать стабильные и высокие комиссионные доходы, которые во многом определяют успех бизнеса обеих кредитных организаций.

Таблица 5. Комиссионные доходы российских необанков за 2021, в процентах от средних активов

| | Тинькофф | Модульбанк | Россия |
|--|--------------|--------------|--------------|
| Комиссионные доходы | 13,2% | 16,5% | 1,24% |
| - от открытия и ведения банковских счетов | 1,0% | 2,6% | 0,07% |
| - от расчетного и кассового обслуживания | 6,2% | 4,6% | 0,31% |
| - от операций с валютными ценностями | 0,00% | 0,02% | 0,02% |
| - от осуществления переводов денежных средств | 3,5% | 6,5% | 0,20% |
| - от операций по выдаче банковских гарантий и поручительств | 0,0% | 2,8% | 0,12% |
| - от оказания посреднических услуг по брокерским и аналогичным договорам | 1,9% | 0,0% | 0,02% |
| - от других операций | 0,6% | 0,02% | 0,03% |

Примечание. Средние данные по России являются медианами.

Источник: составлено авторами на основе портала банковского аналитика «analizbankov.ru». URL: <https://analizbankov.ru/bank.php>

Структура комиссионного дохода (табл. 5) рассматриваемых небанков не одинакова.

У АО «Тинькофф Банк» преобладают доходы от расчетно-кассового обслуживания (6,2% от средних активов, т.е. в 20 раз больше среднего российского уровня). Как известно, он является одним из лидеров на рынке эквайринга в России. Значительную долю в его доходах от РКО формирует эквайринговая комиссия.

Наибольшая часть комиссионного дохода АО КБ «Модульбанк» приходится на доходы от переводов денежных средств.

Лидерство небанков относительно среднего уровня по России очевидно по всем статьям комиссионных доходов.

Некоторые полагают, что основным фактором успеха небанков являются более низкие административно-управленческие расходы благодаря отсутствию сети отделений. Однако это далеко не так (рис. 3).

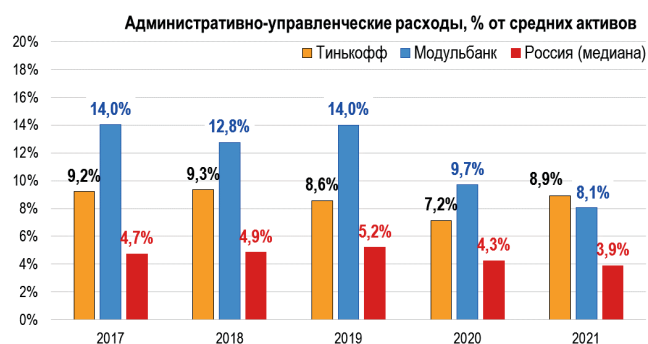


Рис. 3. Динамика административно-управленческих расходов в 2017–2021 гг., в процентах от средних активов

Примечание. Средние данные по России являются медианами.

Источник: составлено авторами на основе портала банковского аналитика «analizbankov.ru». URL: <https://analizbankov.ru/bank.php>

Как мы видим, АУР российских небанков существенно (~ в 2 раза) превышают среднероссийский уровень. Данные в табл. 6 позволят нам выявить наиболее крупные статьи операционных расходов небанков.

Таблица 6. Административно-управленческие расходы банков за 2021 г., процентов от средних активов

| | Тинькофф | Модульбанк | Россия |
|--|--------------|--------------|--------------|
| Административные и управленческие расходы, в т.ч. | 8,91% | 8,09% | 3,90% |
| Расходы по оплате труда | 4,89% | 3,08% | 2,41% |
| Расходы на аудит | 0,00% | 0,09% | 0,01% |
| Расходы на рекламу | 1,68% | 0,60% | 0,02% |
| Арендная плата | 0,03% | 0,11% | 0,02% |
| Амортизационные отчисления | 0,68% | 0,50% | 0,52% |
| Другие расходы: | 1,62% | 3,72% | 0,78% |
| - плата за право пользования объектами интеллектуальной деятельности | 0,07% | 0,45% | 0,13% |

| | Тинькофф | Модульбанк | Россия |
|--|----------|------------|--------|
| - услуги связи, телекоммуникационных и информационных систем | 0,53% | 0,28% | 0,13% |
| - страхование | 0,26% | 0,33% | 0,10% |
| - другие организационные и управленческие расходы | 0,36% | 2,42% | 0,17% |

Примечание. Средние данные по России являются медианами.

Источник: составлено авторами на основе портала банковского аналитика «analizbankov.ru». URL: <https://analizbankov.ru/bank.php>.

Интересным является тот факт, что небанки несмотря на отсутствие физических отделений, работают с высоким уровнем затрат по оплате труда.

Можно заметить, что доля расходов на рекламу в десятки раз больше среднего показателя по стране. Это говорит о том, что маркетинговые усилия являются важным фактором их успеха. Реклама выступает основным способом привлечения новых клиентов к небанкам. Расходы на услуги связи, телекоммуникационные и информационные системы в небанках также существенно выше, чем в среднем по стране. Это вполне объяснимо, учитывая характер их деятельности.

Умение управлять своими операционными издержками является важным фактором положительной рентабельности небанков.

Для оценки степени популярности бизнес-модели небанков обратимся к сведениям об объеме активов всех цифровых банков. Несмотря на рост числа клиентов цифровых банков всех типов (небанков, финтех-стартапов и др.) и объема привлекаемых ими ресурсов через выпуск акций (IPO), их совокупные активы на конец 2022 г. оценивались экспертами Reportlinker.com в 78 млрд \$¹, что составляет около 0,04% (!) от активов всех банков мира (около 180 трлн \$). Активы всех цифровых банков мира в 75 раз меньше активов единственного китайского банка ICBC (5,88 трлн \$). Очевидно, что бизнес-модель «цифрового банка» продолжает оставаться локальным явлением. Эти банки формируют определенную нишу на банковском рынке.

Экспертный опрос, выполненный Финансовым университетом в 2021 г., показал низкий уровень доверия к онлайн банковскому обслуживанию без возможности обратиться к живому специалисту в офисе. Только 3% от 457 опрошенных экспертов сообщили о том, что их доверие будет наибольшим в случае только удаленного обслуживания (рис. 4).

Такой вывод в целом корреспондирует с результатами зарубежных исследований, указанных в обзоре литературы настоящей публикации.

Вышесказанное позволяет выделить следующие барьеры, мешающие успешному развитию небанков в России и мире:

¹ Neobanking Global Market Report 2022. ReportLinker. 21.09.2022. URL: <https://finance.yahoo.com/news/neobanking-global-market-report-2022-104200252.html?guccounter=1>

- недостаточное доверие потребителей к денежно-кредитным институтам, существующим исключительно в онлайн формате;
- психологическое сопротивление некоторых домохозяйств к введению подобного рода инновационных решений в виду недостаточной компетентности и финансовой грамотности;
- сложность получения лицензии и последующие затраты на соблюдение сложного и строго банковского законодательства;
- высокие административно-управленческие издержки;
- ограниченный круг источников операционного дохода;
- высокая конкуренция с активно внедряющими инновации традиционными банками.

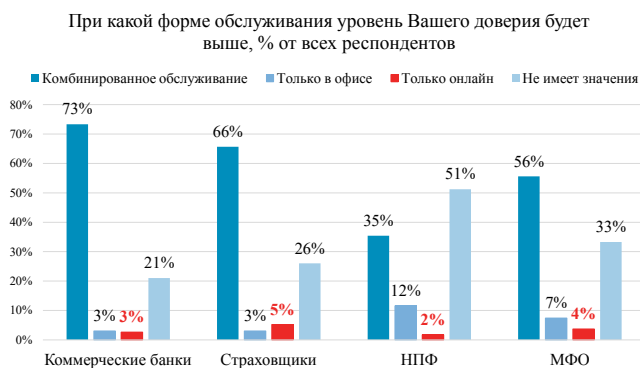


Рис. 4. Результаты опроса экспертов в ответе на вопрос «При какой форме обслуживания уровень Вашего доверия будет выше, % от всех респондентов»
 Источник: [14. С. 212].

Без сомнений бизнес-модель небанков обладает рядом достоинств глазах клиентов: удобство и высокая скорость обслуживания, понятный интерфейс мобильных приложений, сниженные комиссии за некоторые услуги. Их целевой аудиторией являются преимущественно молодые люди.

Однако важно упомянуть, что традиционные банки сегодня активно развивают свои дистанционные каналы обслуживания. Уровень качества интернет-банка и мобильных приложений многих кредитных институтов с собственной сетью офисов не уступают решениям от небанков. Традиционные банки не только переводят свои услуги в онлайн формат, но и выстраивают экосистемы, предлагая клиентам расширенный набор еще и не финансовых услуг в режиме «одного окна». Можно сказать, что традиционные банки сочетают в себе все перечисленные плюсы небанков и готовы предложить комбинированный вариант обслуживания (онлайн + офис).

Нельзя сказать, что у небанков нет будущего. Вероятно, цифровые банки в виде стартапов и реже небанки будут появляться в дальнейшем, однако их бизнес-модель вряд ли станет доминирующей на банковском рынке. На данный момент более вероятным кажется трансформация традиционных банков в сторону смешанной модели, совмещающей онлайн и оффлайн деятельность, что будет способствовать поддержанию их конкурен-

тоспособности на рынке. Соответственно, и небанкам для сохранения своей доли рынка придется совершенствовать технологии, оптимизировать и улучшать собственные услуги, искать новые нестандартные решения.

Порог входа в банковскую отрасль сегодня довольно высок. По этой причине финтех-стартапы зачастую работают в сотрудничестве с традиционными банками или даже поглощаются последними.

Безусловно, мы можем видеть примеры прибыльных небанков, являющихся довольно сильными игроками в банковском секторе (например, АО «Тинькофф Банк» в России). Однако такие ситуации скорее исключение, чем правило.

В основном небанки фокусируют свою деятельность на конкретной целевой аудитории, которая является довольно узкой. Можно с уверенностью предположить, что в перспективе нишевое положение небанков внутри банковского сектора таковым и останется, а их доля по активам на мировом банковском рынке не превысит 1% еще долгое время.

Выводы

Были выявлены ключевые характеристики небанков: наличие собственной лицензии и отсутствие физических отделений для обслуживания клиентов. Обзор литературы показал некоторые различия во взглядах на перспективы развития небанков. Российские ученые более оптимистичны в отношении небанков.

Анализ финансовых показателей крупнейших «цифровых банков» показал, что большинство из них убыточны. Несмотря на рост числа клиентов и объема привлекаемых на рынке капитала ресурсов, многие цифровые банки сталкиваются с проблемами больших операционных издержек, недостаточного числа источников операционного дохода. Многие небанки оказываются неспособными генерировать достаточный процентный и комиссионный доход для покрытия своих расходов. Обостряется конкуренция с меняющимися традиционными банками.

Более глубокий сравнительный анализ показателей двух российских небанков (АО «Тинькофф Банк» и АО КБ «Модульбанк») показал особенности их бизнес-модели: повышенный уровень чистой маржи у АО «Тинькофф Банк», высокий уровень чистого комиссионного дохода у обоих банков (в разы выше среднего уровня по России). Обе кредитные организации работают с большими операционными издержками (особенно на содержание персонала, маркетинг, работу ИТ-систем). Но формируемого ими дохода (в особенности комиссионного) достаточно для покрытия операционных издержек, создания резервов на возможные потери по ссудам и получения чистой прибыли.

Современные небанки предоставляют удобное и качественное обслуживание, помогают быстро решать вопросы за счет роботизированных помощников и общения с клиентами через чат-боты, сни-

жают комиссии для владельцев карт. Однако несмотря на существующие достоинства небанков, конкуренция в отрасли очень высокая, а быстрая адаптация традиционных банков к меняющимся условиям ставит их в более выигрышное положение относительно небанков, так как за счет создания собственных онлайн-платформ, традиционные банки предоставляют практически тот же самый сервис, что и небанки. При этом они обладают большим доверием клиентов, т.к. предлагают клиентам возможность общения с реальным работником в офисе. Это делает их привлекательнее для массового клиента.

Небанки в большинстве случаев – это скорее нишевые игроки. Они специализируются на конкретной целевой аудитории. В перспективе такое положение дел, вероятно, сохранится и небанки оставят за собой определенный и не очень большой сегмент банковского рынка. Захват небанками существенной доли рынка банковских услуг маловероятен. Безусловно возникновение новых небанков на территории России и в мире возможно, более того, Тинькофф и Модульбанк показывают, что данная модель может быть прибыльной (в отличие от иностранных Nubank, Monzo, Bung и др.). Однако создание новых лицензированных небанков и их последующий рост на рынке крайне затруднительны за счет высокого порога вхождения в банковскую отрасль и острой конкурентной борьбы с традиционными банками.

Конкуренция со временем будет усиливаться, а значит будет подталкивать как первых, так и вторых к продолжению разработки инновационных решений в банковском деле, оптимизации расходов за счет внедрения систем искусственного интеллекта и доработке приложений для предоставления максимального удобства клиентам.

Литература

1. Косарев В. Е. О цифровой эволюции банков в направлении небанков // Финансовые рынки и банки. 2020. № 3. С. 56–59.
2. Лещинская А.Ф., Скороход А.М. Цифровое развитие банковской системы: небанки – текущее состояние и перспективы развития // Экономика и предпринимательство. 2021. № 6. С. 1165–1168.
3. Магомаева Л.Р., Магомаев Т.Р. Использование цифровых инноваций в банковской деятельности: зарубежный опыт и российская практика // Банковские услуги. 2020. № 6. С. 12–20.
4. Матвеевский С. С., Бердышев А.В. Fintech-компании и их взаимодействие с банками: международный и российский опыт // Вестник университета. 2020. № 11. С. 174–180.
5. Матюшин А.В., Аборчи А.В., Павлий А.С. Анализ специфики бизнес-моделей небанков и их применимости в условиях экономических ограничений // Вестник института экономических исследований. 2020. № 3. С. 136–143.
6. Попов Н.В. Небанки как участники российского банковского сектора // Банковские услуги. 2020. № 5. С. 37–41.
7. Семеко Г.В. Небанки: мировой опыт и особенности России // Социальные и гуманитарные науки: Отечественная и зарубежная литература. 2019. № 3. С. 93–99.
8. Chengming Li, Si He, Yuan Tian, Shiqi Sun, Lu Ning. Does the bank's FinTech innovation reduce its risk-taking? Evidence from China's banking industry // Journal of Innovation & Knowledge. July-September 2022. Vol. 7. Issue. 3. P. 1–14.
9. Nel J., Boshoff C. "I just don't like digital-only banks, and you should not use them either": Traditional-bank customers' opposition to using digital-only banks // Journal of Retailing and Consumer Services. 2021. Vol. 59. P. 1–11.
10. Murinde V., Rizopoulos E., Zachariadis M. The impact of the FinTech revolution on the future of banking: Opportunities and risks // International review of financial analysis. 2022. Vol. 81. P. 1–27.
11. Filotto, U et al., Shaping the digital transformation of the retail banking industry. Empirical evidence from Italy, European Management Journal, <https://doi.org/10.1016/j.emj.2020.08.004>.
12. Statista. Dossier on digital challenger banks // URL: <https://www.statista.com/study/90254/digital-challenger-banks/> (дата обращения: 10.02.2023).
13. WhiteSight. "Most Valued Independent Neobanks Worldwide 2021 (in Billion U.S. Dollars)." Statista, Statista Inc., 30 Dec 2021, <https://www.statista.com/statistics/1239713/most-valued-independent-neobanks-worldwide/>
14. Лаврушин О. Доверие к участникам финансового рынка: модели его оценки и повышения в условиях цифровой трансформации: монография / Лаврушин О., И., Ларионова И., В., Валенцева Н., И., Рудакова О., С., Авис О., У., Екимова Н., А., Зубкова С., В., Мешкова Е., И., Чичуленков Д., А., Юревич М., А., Акименко С., В., Маргарян А.К. Мешкова Е.Д. – Москва: КноРус, 2021. – 230 с.

THE BUSINESS MODEL OF NEOBANKS: FEATURES AND PROSPECTS

Ozerova D.A., Chichulenkov D.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The introduction of digital technologies in the financial sector and the demand of customers for convenient and round-the-clock service led to the emergence of neobanks. The purpose of the paper is to substantiate the features and prospects of their business model. Only a few of the most expensive "digital banks" are profitable. The analysis showed that interest and commission income, operational expenses of neobanks exceed the median Russian average values. The problem is the high level of personnel, marketing, and IT expenses. Other constraints to the spread of the neobanking business model are the intense competition with traditional banks and the unwillingness of consumers to fully trust banks without a network of branches. The success factors of neobanks are the right choice of investment directions, cost control, active digital marketing, and the formation of sources of commission income. The identified barriers will not allow the business model of neobanks to become dominant

Keywords: neobanks, digital banks, business model, prospects.

References

1. Kosarev V.E. On the digital evolution of banks in the direction of neobanks // *Financial markets and banks*. 2020. No. 3. P. 56–59.
2. Leshchinskaya A.F., Skorokhod A.M. Digital development of the banking system: neobank – current state and prospects of development // *Economics and entrepreneurship*. 2021. No. 6. P. 1165–1168.
3. Magomaeva L.R., Magomaev T.R. The use of digital innovations in banking: foreign experience and Russian practice // *Banking services*. 2020. No. 6. P. 12–20.
4. Matveevsky S. S., Berdyshev A.V. Fintech companies and their interaction with banks: international and Russian experience // *Bulletin of the University*. 2020. No. 11. P. 174–180.
5. Matyushin A.V., Naborchik A.V., Pavliy A.S. Analysis of the specifics of business models of neobanks and their applicability in conditions of economic constraints// *Bulletin of the Institute of Economic Research*. 2020. No. 3. P. 136–143.
6. Popov N.V. Not about banks as participants in the Russian banking sector// *Banking services*. 2020. No. 5. P. 37–41.
7. Semeko G.V. Neobanks: world experience and peculiarities of Russia // *Social and humanitarian sciences: Domestic and foreign literature*. 2019. No. 3. P. 93–99.
8. Chengming Li, Si He, Yuan Tian, Shiqi Sun, Lu Ning. Does the bank's FinTech innovation reduce its risk-taking? Evidence from China's banking industry// *Journal of Innovation & Knowledge*. July-September 2022. Vol. 7. Issue. 3. P. 1–14.
9. Nel J., Boshoff C. "I just don't like digital-only banks, and you should not use them either": Traditional-bank customers' opposition to using digital-only banks // *Journal of Retailing and Consumer Services*. 2021. Vol. 59. P. 1–11.
10. Murinde V., Rizopoulos E., Zachariadis M. The impact of the FinTech revolution on the future of banking: Opportunities and risks // *International review of financial analysis*. 2022. Vol. 81. P. 1–27.
11. Filotto, U et al., Shaping the digital transformation of the retail banking industry. Empirical evidence from Italy, *European Management Journal*, <https://doi.org/10.1016/j.emj.2020.08.004>.
12. Statista. Dossier on digital challenger banks // URL: <https://www.statista.com/study/90254/digital-challenger-banks/> (дата обращения: 10.02.2023).
13. WhiteSight. "Most Valued Independent Neobanks Worldwide 2021 (in Billion U.S. Dollars)." Statista, Statista Inc., 30 Dec 2021, <https://www.statista.com/statistics/1239713/most-valued-independent-neobanks-worldwide/>
14. Lavrushin O. Trust in financial market participants: models of its assessment and improvement in the conditions of digital transformation: monograph / Lavrushin O., I., Larionova I., V., Valentseva N., I., Rudakova O., S., Avis O., U., Ekimova N., A., Zubkova S., V., Meshkova E., I., Chichulenkov D., A., Yurevich M., A., Akimenko S., V., Margaryan A.K. Meshkova E.D. – Moscow: KnoRus, 2021. – 230 p.

Воздействие реализации девелоперских проектов на инвестиционный климат региона

Ивасюк Глеб Игоревич,

магистрант, Российский университет дружбы народов
E-mail: gleb.ivasyuk@yandex.ru

Лебедева (Красса) Елена Николаевна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Высшая школа промышленной политики и предпринимательства»,
Российский университет дружбы народов
E-mail: elena@znak-group.ru

Статья посвящена определению вопросов влияния девелоперских проектов на развитие инвестиционно-строительной деятельности региона и получения конечных эффектов от их реализации. Под девелоперским проектом понимается проект инвестиционно-строительной деятельности, направленный на объекты недвижимости, предполагающий реализацию комплекса задач и мероприятий по развитию объекта и прилегающей к нему территории для достижения максимальной ценности при минимизации расходов, роста прочих положительных эффектов. Описана классификация девелоперских проектов по классовым отличиям, конкретным объектам строительства, учету зависимости от масштабов проектов или длительности реализации, выбранным способом финансирования и другим основаниям. Выявлено, что влияние девелопмента на состояние региональной экономической системы тождественно по своим специфическим чертам влиянию отрасли строительства на развитие экономики страны в целом. Определены перспективы развития инвестиционно-строительной деятельности региона при реализации девелоперских проектов, включающие в себя: ориентацию на комплексное развитие территории, аккумуляцию высоких объемов финансовых ресурсов, эффективное перераспределение капиталовложений, реновацию и развитие объектов, усиление положительных эффектов, увеличение инвестиционной и хозяйственной активности в регионе, долгосрочную ориентацию развития территорий за счет объединения крупнейших девелоперских проектов.

Ключевые слова: девелопмент, девелоперский проект, инвестиционно-строительная деятельность, деятельность строительного комплекса, региональная экономика.

В современных условиях вопросы развития экономики региона приобретают особую актуальность и значимость, связанную с оказанием воздействия на конкурентоспособность всей национальной экономики и определением её положения в структуре мировой экономической системы. Развитие региональной экономики – это сложная задача, требующая учета характерных особенностей территории, принятия исторических факторов и стимулирования активности в инвестиционной среде. Реализация подобной задачи неразрывно связана с вопросами привлечения инвестиций в регион с целью возведения необходимой инфраструктуры для бизнеса, внедрения инноваций. Особое внимание при финансировании развития важно уделять вопросам инвестиционно-строительной деятельности региона, которые закладывают основы повышения активности строительных компаний и определяют ключевые точки роста региональной экономики.

Одним из драйверов инвестиционно-строительной деятельности региона выступает реализация девелоперских проектов, что обуславливается обширными возможностями в получении мультипликативных эффектов от реализации проектов строительства инфраструктуры, недвижимости, благоустройства территорий и др. Девелоперский проект в этой системе становится характерным способом привлечения инвестиций в комплексное строительство объектов с высокой стоимостью, определяющих систему конечных эффектов для региональной экономики.

Актуальность исследования девелоперских проектов как драйвера развития инвестиционно-строительной деятельности региона обуславливается тем, что девелопмент приобретает инструментальный характер, выступая в качестве способа стимулирования хозяйственной активности и привлечения конкурентоспособных субъектов предпринимательства для реализации собственных проектов в экономике региона. Девелопмент в таком случае позволяет максимизировать экономический эффект и в долгосрочной перспективе аккумулировать преимущества комплексной застройки территорий, подготовить их к реализации социальных функций.

Цель исследования – описать ключевые перспективы реализации девелоперских проектов для стимулирования инвестиционно-строительной деятельности региона.

Влияние девелопмента на состояние региональной экономической системы тождественно по своим специфическим чертам влиянию отрасли строительства на развитие экономики страны в целом. Аналогичного мнения придерживаются Ю.В. Катаева и Ю.В. Перский, считающие, что строительные компании при реализации проектов застройки обладают возможностью стимулирования мультипликативного прироста валового регионального продукта, что особенно актуально в период турбулентности экономики [6]. Иными словами, деятельность строительных компаний позитивно сказывается на состоянии отечественной экономики, приводит к качественным и количественным сдвигам, обусловленным запуском сложных цепочек создания ценности.

По мнению О.Ф. Шахова, проекты в сфере строительства определяют возможность реализации комплексных программ развития и модернизации

территорий. Фокусируясь на транспортных системах, автор подчеркивает, что строительные компании способствуют возведению всех необходимых коммуникаций и создают условия для интеграции городов и регионов [10]. С позиции девелопмента, ценность подобных эффектов значительно усиливается, что связано со стимулированием активности не отдельных строительных компаний, а всего регионального строительного комплекса. Как отмечает А.В. Коновалова, инвестирование средств в строительный комплекс создает условия четырех или пяти кратного их приумножения в других смежных отраслях региональной экономической системы ввиду того, что строительный комплекс дает толчок для развития всех сфер регионального хозяйствования [7]. Строительный комплекс, по мнению Л.С. Белоусовой, реализует ряд важнейших функциональных направлений, сгруппированных на рис. 1.



Рис. 1. Функциональные направления деятельности строительного комплекса в региональной экономике [2]

Каждое из направлений деятельности строительного комплекса региона определяет собственную систему конечных эффектов, связанных с:

1. Ростом уровня жизни населения, увеличением заработной платы, стабилизацией экономики.
2. Повышением инвестиционной привлекательности территории, привлечением населения для проживания на ней.
3. Ростом качественных показателей жилья: безопасности, расположения, комфортности, доступности и др.
4. Развитием ресурсного потенциала для функционирования строительного комплекса.
5. Созданием новых площадок строительства, подготовкой комплексных проектов застройки территорий, привлечением инвесторов.
6. Усилением значения интеграции в рамках функционирования строительного комплекса.
7. Качественным развитием отрасли строительства в целом.

8. Улучшением городской среды, повышением качества планирования застройки территорий, перераспределением финансирования, снижением издержек на реализацию проектов строительства.
9. Определением перспективных направлений экономического роста и развития региональной экономики и др.

Каждая из представленных функциональных сторон, наряду с конечным эффектом, может быть значительно усилена при реализации функций девелопмента, пересматривающего традиционные взгляды на строительство и ориентирующегося на принципы комплексной застройки, синергии позитивных эффектов и достижение экономических результатов деятельности. По мнению А.А. Казакова, именно девелопмент позволяет нарастить генерацию экономического роста за счет подготовки комплексных проектов развития недвижимости и прилегающей территории при учете комплекса факторов, определяющих общую динамику развития [5].

Подчеркнем, что сегодня отсутствует единое определение девелопмента. Например, в исследовании А.В. Коноваловой девелопмент рассматривается исключительно с позиции пространственно-ориентированного подхода, связывающего девелопмент с возможностями комплексного территориального развития, что находит свое отражение в теории кластеров [7]. В работе А.В. Коноваловой девелопмент рассматривается с позиции организационно-экономического подхода, как способ подготовки проектов развития территорий в рамках инвестиционно-строительного комплекса, за счет привлечения инвестиций в реализацию сложных и многоуровневых проектных инициатив [8]. Д.Н. Силка и Е.А. Соболева считают, что девелопмент в строительстве имеет собственные отличительные черты, связанные с недвижимостью

результатов конечной деятельности строительной компании; вместе с тем девелопмент имеет возможность перемещения орудий труда и рабочих, что позволяет в зависимости от этапов проведения работ перераспределять их между другими проектами [9]. По мнению Л.Г. Арисова, О.С. Калиниченко, Ю.А. Новокрещеновой и М.В. Минаевой, девелопмент связан с застройкой недвижимости, что несколько сужает его функциональные возможности и мультипликативные эффекты [1]. В исследовании О.М. Дюковой девелопмент рассматривается как инструмент восстановления или обновления объектов недвижимости, в целях повторного запуска жизненного цикла рассматриваемого объекта. Автор определяет ряд направлений девелоперской деятельности (рис. 2).

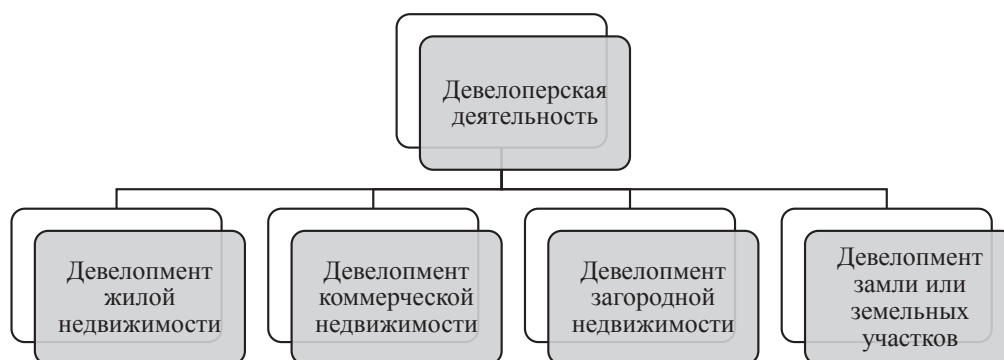


Рис. 2. Направления девелоперской деятельности по О.М. Дюковой [4]

В зависимости от направленности на объект девелоперская деятельность может быть дополнительно разделена на более сложные классы и назначения объектов недвижимости. Однако вне зависимости от выбранного направления девелопмента, его характерной чертой будет выступать реализация девелоперского проекта.

В структуре девелопмента девелоперский проект является элементом, предшествующим строительству. По мнению С.И. Беякова и Б.В. Шабалкина, девелоперский проект является одним из видов инвестиционных проектов, направленных на создание нового объекта с максимальной экономической результативностью и минимальными издержками [3]. Главная ориентация в реализации девелоперского проекта связана с получением больших поступлений от строительства за счет создания добавленной стоимости. Вместе с тем риски по девелоперским проектам несколько шире, поскольку их реализация планируется на более длительную перспективу с созданием уникального продукта, вовлечением обширного числа участников для возведения комплексных строительных объектов реальных инвестиций. Каждый из представленных факторов определяет собственные точки повышенного риска, но несмотря на их существование, строительные компании создают собственные системы управления рисками девелоперских проектов.

Девелоперские проекты могут быть разделены по нескольким классификационным основаниям, что проиллюстрировано на рис. 3.

Заметим, что главным отличием девелоперского проекта от инвестиционного выступает учет специфических особенностей реализации инвестиционно-строительных проектов. Характерная черта последних связана с их неоднородностью при определении классификационных оснований. Инвестиционно-строительные проекты могут рассматриваться в перспективе классовых отличий, конкретного объекта строительства, с учетом зависимости от его масштабов или длительности реализации, выбранным способом финансирования и многих других классификационных оснований, описанных на рис. 3.

Кроме того, инвестиции в сферу строительства характеризуются собственными особенностями, связанными с долгосрочным вложением средств, выбранными формами воспроизводства или стадией завершенности проекта. Проект строительства начинает приносить экономический эффект только по итогам завершения всех процедур строительства и сдачи объекта в пользование (продажа или сдача в аренду).

Таким образом, под девелоперским проектом стоит понимать проект инвестиционно-строительной деятельности, направленный на объекты недвижимости, предполагающий реализацию комплекса задач и мероприятий по развитию объекта и прилегающей к нему территории для достижения максимальной ценности при минимизации расходов, роста прочих положительных эффектов.

Учитывая все вышеизложенное, важно уточнить, что в контексте регионального развития инвестиционно-строительной деятельности девелоперский проект рассматривается через призму ряда перспектив, среди которых:

Во-первых, перспективы строительства уникальных объектов недвижимости с высокой добав-

ленной стоимостью и развития окружающих территорий. В связи с этим девелоперский проект при учете особенностей конкретной территории и факторов размещения способен увеличить стоимость и привлекательность близрасположенных объектов, инфраструктуры, прочей недвижимости, повлиять на итоговые налоговые отчисления.



Рис. 3. Классификация девелоперских проектов [7]

Во-вторых, перспективы привлечения населения, создания дополнительных рабочих мест, стимулирования развития бизнеса и инфраструктуры, благоустройства территории. Данные перспективы имеют синергический эффект и, как правило, рассматриваются в комплексе.

В-третьих, перспективы получения мультипликативного эффекта, при котором в результате реализации девелоперских проектов в регионе увеличивается деловая активность в действующей инвестиционно-строительной системе. Иначе говоря, реализация девелоперских проектов, ведущая к привлечению инвестиций в региональную экономику, позволяет значительно усилить экономический прирост в смежных отраслях, таких как ЖКХ, производство на нужды строительных компаний, торговля и др.

Таким образом, реализация девелоперских проектов в структуре инвестиционно-строительной деятельности региона приводит к получению интегральных социальных, экономических, бюджетно-налоговых и политических эффектов в масштабах как отдельных городов, так и всей региональной экономической системы. Кроме того, именно девелоперские проекты становятся главными драйверами развития инвестиционно-строительной деятельности региона. В связи с этим определим ключевые перспективы реализации девелоперских проектов как драйвера развития инвестиционно-строительной деятельности региона:

1. Ориентация на подготовку и воспроизводство комплексных проектов развития территории.
2. Привлечение высоких объемов финансовых ресурсов и перераспределение капитала.

3. Реновация территорий и объектов, увеличение положительных эффектов при реализации девелоперских проектов.

4. Стимулирование активности в структуре инвестиционно-строительной деятельности региона.

5. Долгосрочное аккумулирование потенциала развития инвестиционно-строительной деятельности региона за счет объединения крупнейших девелоперских проектов.

На наш взгляд, реализация девелоперских проектов ведет к повышению инвестиционно-строительной активности региона, формируя условия роста добавленной стоимости и диверсификации направлений хозяйствования. Успешный опыт привлечения инвестиций в регион в последующем может транслироваться на другие отрасли, создавая условия комплексной диверсификации региональной экономики за счет финансирования новых проектов и их более планомерного развития в системе улучшенной городской среды. В дополнение к вышесказанному, с позиции пространственного развития, реализация девелоперских проектов позволяет укрепить структуру действующих и способствовать развитию новых хозяйственных зон (туризм, сельское хозяйство, промышленность и др.), определяя в конечном итоге устойчивость территориального баланса.

В связи с этим именно концепция девелопмента и реализация девелоперских проектов становится ключевым драйвером развития инвестиционно-строительной деятельности региона, поскольку привлекает в отрасль капитал (инвесторов), способствует продвижению новых подходов к строи-

тельству и реализации идей, определяет становление смежных промышленных комплексов, чья деятельность связана с поддержанием спроса строительных компаний, создает условия вхождения на рынок инновационных стартап-проектов развития территорий, способствует качественному изменению состояния территорий и формирует усиленную выработку валового регионального продукта.

Литература

1. Арисов Л.Г., Калининченко О.С., Новокрещенова Ю.А., Минаева М.В. Тенденции развития девелопмента в России // Московский экономический журнал. 2019. № 4. С. 129–137.
2. Белоусова Л.С. Строительный комплекс региона: направления устойчивого развития и оценка эффекта их реализации // Экономика и управление. 2009. № 12. С. 60–64.
3. Беляков С.И., Шабалкин Б.В. Риски в управлении проектами девелопмента // Московский экономический журнал. 2019. № 8. С. 811–818.
4. Дюкова О.М. Особенности девелопмента в системе логистического менеджмента строительного производства // Проблемы современной экономики. 2015. № 2 (54). С. 208–211.
5. Казаков А.А. Девелопмент недвижимости и его роль в экономическом развитии // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». 2008. № 2. С. 47–52.
6. Катаева Ю.В., Перский Ю.К. Развитие сегмента жилищного строительства как фактор экономического роста региона: мультипликативный эффект // Journal of new economy. 2009. № 3 (25). С. 101–108.
7. Коновалова А.В. Девелоперские проекты как основа развития инвестиционно-строительной деятельности региона // Вестник РГЭУ РИНХ. 2014. № 4 (48). С. 118–125.
8. Коновалова А.В. Обоснование системы адаптации инвестиционно-девелоперских проектов к стратегии развития региона // Финансовые исследования. 2014. № 3 (44). С. 88–94.
9. Силка Д.Н., Соболева Е.А. Российский девелопмент: проблематика современности // Вестник ИрГТУ. 2014. № 12 (95). С. 343–347.
10. Шахов О.Ф. Взаимосвязь комплексных программ развития и модернизации транспортной сети региона // ТДР. 2013. № 3. С. 91–93.

THE IMPACT OF THE IMPLEMENTATION OF DEVELOPMENT PROJECTS ON THE INVESTMENT CLIMATE IN THE REGION

Ivasyuk G.I., Lebedeva (Krassa) E.N.

Peoples' Friendship University of Russia, Moscow

The article is devoted to determining the issues of the influence of development projects on the development of investment and construction activities in the region and obtaining the final effects from their implementation. A development project is understood as a project of investment and construction activities aimed at real estate objects, involving the implementation of a set of tasks and measures for the development of the object and the adjacent territory to achieve maximum value while minimizing costs, and the growth of other positive effects. The classification of development projects by class differences, specific construction objects, taking into account the dependence on the scale of projects or duration of implementation, selected financing methods and other grounds is described. It is revealed that the influence of development on the state of the regional economic system is identical in its specific features to the influence of the construction industry on the development of the country's economy as a whole. The prospects for the development of investment and construction activities in the region during the implementation of development projects are determined, including: orientation to the integrated development of the territory, accumulation of high volumes of financial resources, effective redistribution of capital investments, renovation and development of facilities, strengthening of positive effects, increasing investment and economic activity in the region, long-term orientation of the development of territories by combining the largest development projects.

Keywords: development, development project, investment and construction activity, construction complex activity, regional economy.

References

1. Arisov L.G., Kalinichenko O.S., Novokreschenova Yu.A., Minaeva M.V. Development trends in Russia // Moscow Economic Journal. 2019. No. 4. pp. 129–137.
2. Belousova L.S. The construction complex of the region: directions of sustainable development and assessment of the effect of their implementation // Economics and management. 2009. No.12. pp. 60–64.
3. Belyakov S.I., Shabalkin B.V. Risks in the management of development projects // Moscow Economic Journal. 2019. No.8. pp. 811–818.
4. Dyukova O.M. Features of development in the logistics management system of construction production // Problems of modern economy. 2015. No.2 (54). pp. 208–211.
5. Kazakov A.A. Real estate development and its role in economic development // Bulletin of the Udmurt University. The series "Economics and Law". 2008. No.2. pp. 47–52.
6. Kataeva Yu.V., Persky Yu.K. Development of the housing construction segment as a factor of economic growth in the region: multiplicative effect // Journal of new economy. 2009. No.3 (25). pp. 101–108.
7. Konovalova A.V. Development projects as the basis for the development of investment and construction activities in the region // Bulletin of the RSEU RINH. 2014. No. 4 (48). pp. 118–125.
8. Konovalova A.V. Substantiation of the system of adaptation of investment and development projects to the development strategy of the region // Financial research. 2014. No.3 (44). pp. 88–94.
9. Silka D.N., Soboleva E.A. Russian development: problems of modernity // Bulletin of IrSTU. 2014. No.12 (95). pp. 343–347.
10. Shakhov O.F. Interrelation of complex programs of development and modernization of the transport network of the region // TDR. 2013. No. 3. pp. 91–93.

Формирование категорийного аппарата элементов пирамиды вовлеченности потребителей

Апатова Анна Валерьевна,

аспирант, кафедра маркетинга, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
E-mail: Hanna.apatova@gmail.com

На данный момент в маркетинговой среде нет явно очерченных определений понятия вовлеченности. Тем не менее, в последние годы наблюдается значительный интерес к теме вовлечения и вовлеченности потребителей как со стороны исследователей, так и со стороны бизнес-сообщества. Используя метод литературного обзора, предлагается провести систематизацию понятийного аппарата всех этапов пирамиды вовлеченности, включая лояльность и удовлетворенность. В работе применялись такие общенаучные методы исследования как: анализ, синтез, индукция, дедукция, абстрагирование, формализация, метод классификаций, структурно-логического и сравнительного анализа. Результатом работы станет авторское определение понятия вовлеченности.

Ключевые слова: вовлечение потребителя, вовлеченность, удовлетворенность, лояльность, доверие бренду.

Удовлетворенность потребителя

Клиенты являются ключевым фактором существования и развития компании на рынке. Только те компании, которые ставят в основу своей маркетинговой деятельности удовлетворенность клиента качеством товара, обслуживанием в процессе продажи и доставки, а также условиями его эксплуатации, могут рассчитывать на стабильность и успех своего бизнеса. Становится очевидно, что фирмы, которые хотят быть успешными в долгосрочной перспективе, должны предоставлять своим клиентам ценные и уникальные условия, которые удовлетворят их потребности.

Удовлетворенность клиентов часто ассоциируется с удовлетворением потребностей клиентов. Потребители, совершающие покупку определенного товара, обычно уже имеют уточненные требования, касающиеся его качества, назначения или использования. Они платят не за продукт в физическом смысле, а за его **ценность** или за то, что они ожидают от продукта. Основой выбора клиентов является восприятие их ценности, которую способны обеспечить конкретные продукты или услуги. Клиенты не оценивают ценность продукта или услуги и их стоимость объективным образом, а только как **воспринимаемую ценность**. Кроме того, имеются различия в воспринимаемой оценке клиентами ценности товаров и услуг. Восприятие клиентом услуг, как правило, более эмоционально, чем восприятие продуктов.

В связи с этим возникают трудности в оценке стоимости продукта с точки зрения покупателя. Важно проводить различие между взглядом организации на качество поставляемого продукта и восприятием поставляемого продукта потребителем, поскольку восприятие определяет удовлетворенность потребителя [1].

В литературе существует множество определений удовлетворенности, в которых в той или иной степени подчеркиваются индивидуальные аспекты удовлетворенности потребителя, например, реакция на предлагаемую услугу или продукт, мнение о соответствии требованиям и, наконец, чувства, сопровождающие приобретение товара.

Проведенный литературный обзор показывает, что исследователи рассматривают понятие удовлетворенности с двух точек зрения:

с точки зрения результата – адекватны ли полученные от товара или услуги выгоды, затратам, которые понес покупатель (например, [2, с. 15]).

с точки зрения процесса – чувство удовольствия или разочарования, которое возникает после срав-

нения ожидаемой потребителем ценности и тем, как продукт (услуга) восприняты им в реальности [3, с. 66].

Тем не менее, перечисленные подходы не отражают такие важные, на наш взгляд, характеристики удовлетворенности, как соответствие ожиданиям потребителя не только в процессе покупки, но и в процессе использования. Частично об этом в своих работах говорил японский ученый Кано и предложенная им модель Кано [4, с. 39–48].

Кроме того, в предложенных ранее исследователями формулировках удовлетворенности не учитывается тот факт, что удовлетворенность не является положительной характеристикой, а лишь нейтральной, тогда как неудовлетворенность и восторженность – крайние точки этой характеристики.

В связи с тем, что данные факторы автору необходимо будет учитывать в последующем исследовании лояльности и вовлеченности авторское определение дополняет указанные выше подходы: «удовлетворенность потребителя – это нейтральное ощущение клиента в связи с ценностью, которую он получил в результате использования конкретного продукта, предлагаемого в конкретной ситуации с течением времени».

Потребитель, находящийся в состоянии нейтральной или высокой степени *удовлетворенности – восторг* после каждой покупки или коммуникаций с представителями компании, с течением времени может стать *лояльным к этой компании или бренду*.

Лояльность потребителя.

Несмотря на то, что удовлетворенность клиентов является важной метрикой эффективности работы компании, сама по себе она не означает, что в следующий раз потребитель вновь обратится к услугам этой же компании. Для компании долгосрочные отношения с потребителем в сочетании с объемом сделок и их регулярностью являются наиболее выгодными, в связи с этим так важна концентрация стратегических усилий на формировании потребительской лояльности.

Вопросам определения лояльности клиентов уделялось значительное внимание в работах многих ученых [Котлер, Келлер, Дик и Басу, Тейлор и российские исследователи: И.И. Скоробогатых, Р.Р. Сидорчук, Л.А. Данченко, О.А. Третьяк]. В маркетинговой литературе можно выделить три наиболее распространенных подхода к определению лояльности.

Первый основан на рассмотрении лояльности как определенного типа потребительского поведения, выражающегося в долгосрочном взаимодействии с компанией и совершении повторных покупок. Это самая популярная точка зрения на лояльность, поскольку поведенческий аспект лояльности тесно связан с экономическими результатами предприятия. Этот тип лояльности называется *поведенческой (транзакционной) лояльностью* [5, с. 54–65].

Согласно второму подходу, лояльность рассматривается как отношение или предпочтение потре-

бителей, которое формируется в результате обобщения чувств, эмоций, мнений об услуге (или ее поставщике). Этот тип лояльности называется *воспринимаемой (перцептивной, установочной) лояльностью* [6, с. 27–42].

Третий подход предполагает, что лояльность определяется сочетанием поведенческих и воспринимаемых характеристик. Сочетание этих аспектов называется *комплексной лояльностью* [7, с. 99–113].

В своем исследовании автор опирается на комплексный подход к лояльности. Особенно важным в рамках применения теории лояльности на практике является определение типа клиентской лояльности и построение на этой основе программ лояльности.

Зачастую исследователи исходят из того, что лояльность – это конструкт с точно сформированным полюсом: клиент лоялен, не лоялен или нейтрален. Тем не менее, потребительская лояльность – многомерна и имеет множество оттенков. Недостатком использованных ранее подходов является укрупненное разделение критериев на два уровня (лоялен-не лоялен), что влечет за собой отсутствие плавного перехода потребительской лояльности от одного типа к другому. Это вызывает сложность определения границ, поскольку потребитель, имеющий значение поведенческой или установочной лояльности чуть ниже среднего уровня, считается нелояльным, но при незначительном превышении среднего уровня показателей его лояльность становится в такой классификации абсолютной (истинной). Для того, чтобы избежать этих недостатков в классификации лояльности предлагается разделить показатели установочной и поведенческой лояльности на три уровня – высокий, средний и низкий.

Рассмотрим матрицу лояльности (рис. 1), предложенную И. Федотовой, О. Криворученко и В. Шинкаренко [8]. Данная концепция предполагает разделение клиентов на сектора в зависимости от частоты их покупок и отношения к компании (поведенческая и воспринимаемая лояльность соответственно). В свою очередь данная матрица является развитием теории исследователей С. Тэнфорд и С. Балоглу [9, с. 333–346], а также стоявшей на заре научного интереса к теме лояльности работа авторов Дик и Басу [7].

| | | |
|--------------------------------|------------------------|----------------------------------|
| Латентная (скрытая) лояльность | Активная лояльность | Истинная (абсолютная) лояльность |
| Базовая лояльность | Нейтральная лояльность | Прогнозируемая лояльность |
| Отсутствие лояльности | Предельная лояльность | Ложная лояльность |
| Низкая | Средняя | Высокая |

Уровень поведенческой лояльности

Рис. 1. Матрица типов лояльности

Пространство матрицы разделено на девять кластеров, потребители, которые попадают в один из этих секторов, могут быть сгруппированы вместе, и, исходя из этого, предлагается разрабатывать программы лояльности отдельно для каждого сектора.

1. *Истинная (абсолютная) лояльность* – это ситуация, в которой высокий уровень воспринимаемой лояльности соответствует высокому уровню поведенческой лояльности потребителя и является наиболее благоприятной для предприятия. Это наиболее стабильная часть клиентов, наименее чувствительная к действиям конкурентов (снижение цен, введение дополнительных сервисов и т.д.). Истинно лояльные клиенты могут в какой-то момент оставаться не в полной мере удовлетворенными взаимодействием с компанией и тем не менее вновь делать выбор в ее пользу.
2. *Активная лояльность* специфична для потребителя, когда он эмоционально привязан к предприятию, выделяет его из ряда конкурентов и имеет средний уровень потребления услуг. Компании необходимо укреплять и поддерживать те позиции, которые у нее есть и повышать поведенческую лояльность с помощью различных мероприятий.
3. *Латентная (скрытая) лояльность* означает, что высокий уровень воспринимаемой лояльности не поддерживается поведением потребителей. То есть они выделяют это предприятие среди конкурентов, но покупают его продукцию или услуги реже, или не в таком количестве, как абсолютно лояльные потребители. К причинам этого относятся в основном внешние факторы: недостаточный доход, высокая цена, юридические барьеры (например, действующие долгосрочные контракты с другими поставщиками). В такой ситуации организации необходимо укрепить свои позиции за счет развития поведенческой лояльности.
4. *Прогнозируемая лояльность* означает, что при высоком уровне потребления услуг потребителем привязанность к предприятию растет. Это благоприятная ситуация, поскольку в дальнейшем клиент может перейти на стадию абсолютной лояльности.
5. *Нейтральная лояльность* имеет место при средних уровнях воспринимаемой и поведенческой лояльности: потребитель заинтересован во взаимодействии с предприятием, что подтверждается его поведением. Этот интерес следует поддерживать и развивать, качество услуг должно быть улучшено, а клиенту в таком случае предлагаются особые индивидуализированные предложения.
6. *Базовая лояльность* – это вид лояльности, при котором уровень потребления услуг не меняется и остается низким, но наблюдается тенденция к улучшению потребительского восприятия предприятия. В такой ситуации предприятию необходимо выяснить причины низкой поведенческой лояльности и внедрять программы, направленные на ее улучшение.

7. *Ложная лояльность* возникает, когда поведенческая лояльность находится на низком уровне. Эта ситуация является угрожающей, поскольку потребитель эмоционально не привязан к предприятию. Покупки могут быть вызваны ограниченными предложениями, скидками, привычками, недостаточной осведомленностью о конкурентных предложениях, поэтому, как только потребители найдут предприятие, которое их больше удовлетворяет они откажутся от обслуживания.
8. *Пределная лояльность* – это ситуация, в которой средний уровень поведенческой лояльности соответствует низкому уровню воспринимаемой лояльности. Появление такого типа лояльности клиентов не совсем желательно для предприятия, поскольку развитие в этом направлении приводит к ложной лояльности. Рост потребления корпоративных услуг может ввести в заблуждение относительно истинной природы мотивов покупателя.
9. *Отсутствие лояльности* обеспечивает минимальное удержание. Предприятию следует либо отказаться от удержания этой части потребителей (что зачастую является самым разумным решением компании с точки зрения затрат и получаемого эффекта), либо принять специальные меры по повышению, прежде всего, воспринимаемой лояльности. Сюда входят клиенты конкурентов, которые соответствуют как истинным, так и ложным группам лояльности.

В соответствии с положениями теории управления лояльностью, можно утверждать, что движение по квадрату *лояльности* является для потребителя следующей стадией после достигнутого им состояния *удовлетворенности* покупкой на пути формирования вовлеченности потребителя.

Вовлеченность потребителей

На протяжении многих лет ученые и представители бизнеса занимались поиском метрик успешного взаимодействия между клиентом и организацией.

В истории развития маркетинга, как известно, произошли значительные сдвиги от транзакционного маркетинга, в котором аксиомой служила идея эгоистичных интересов и создания прибыли, как единственной цели деятельности фирмы (ориентировочно до 1990-х годов), к маркетингу взаимоотношений, когда основной целью фирм было установление позитивных отношений с клиентами и обеспечение удовлетворенности и лояльности клиентов с помощью более качественных продуктов и услуг. [10, с. 121]. Кроме того, в литературе этого периода появляются подробные обсуждения связи между удовлетворенностью клиентов, лояльностью и возможностью получения прибыли.

Однако и менеджеры, и академики понимают, что с течением времени только лишь удовлетворенность клиента становится недостаточным условием для того, чтобы сделать клиента лояльным и прибыльным. Целью деятельности фирмы в любом случае остается получение прибыли, однако

цель эта на этапе маркетинга взаимоотношений не в разовых операциях, а в долгосрочных и повторяемых взаимовыгодных итерациях.

Далее прибыльная лояльность и удовлетворенность должны перейти на новую ступень – уровень желаемой отстройки от конкурентов и устойчивого конкурентного преимущества. Так цель организаций эволюционировала от маркетинга взаимоотношений к вовлечению клиентов во взаимодействие всеми возможными способами.

Вовлеченность клиентов с относительно недавнего времени [11], [12], [13] выделяется в качестве **итогового показателя деятельности фирмы**. Аналогичным образом, ученые и практики обсуждали несколько других показателей, ориентированных на клиента, таких как удовлетворенность, лояльность, участие, доверие клиентов, приверженность и ценность бренда для оценки эффективности маркетинговой деятельности фирмы.

Остановимся подробнее на особенностях схожих понятий – участия (с англ. involvement) и вовлеченности (с англ. engagement) клиентов.

Понятие *участия клиентов* появилось в исследованиях раньше понятия вовлеченности – еще в конце 70-х – начале 80-х годов XX века. Участие клиентов рассматривается в трудах того периода, как показатель, отражающий уровень релевантности, возбуждения, ценности, привлекательности, желаний и выгод [14, с. 341–352]. Показатель использовался для классификации продуктов на основе уровня участия клиента и указывал на уровень мотивации клиента к поиску информации в процессе принятия решений [15, с. 1238–1258].

Намного позже, в марте 2006 года Фонд рекламных исследований анонсировал первое определение *вовлеченности клиентов* как «привлечение потенциальных клиентов к идее бренда, усиленной окружающим контекстом». С точки зрения аспектов маркетинга взаимоотношений и логики доминирования услуг *вовлечение клиентов* можно в общих чертах определить, как «активный вклад потребителей в совместное создание их персонализированного опыта и воспринимаемой ценности с организациями посредством активного, явного и постоянного диалога и взаимодействий». Особенности взаимодействия и вовлечения основаны на специфике бренда, продукта или услуги, профиле аудитории, отношениях и поведении, а также сообщениях и канала коммуникации, которые используются для взаимодействия с клиентом.

Таким образом, *вовлеченность потребителя* представляет собой различные виды деятельности клиента, влияющие на эффективность фирмы [16, с. 14–19]. Эти действия включают в себя *покупки клиентов, стимулирующие рекомендации, которые предоставляет клиент, разговоры клиента в социальных сетях о бренде и обратную связь / предложения клиента фирме для повышения эффективности*.

В литературе по вовлеченности определение и концептуализация В. Кумара [16] отличаются от определения С. Вивека и др. [12], которые рас-

сматривают *интенсивность участия клиентов в деятельности фирмы*, и Р. Броди и др. [11], которые отмечают, что вовлеченность клиентов – это *психологическое состояние*, которое происходит в определенном контексте.

Однако все эти исследования показывают, что **вовлеченность потребителя** представляет собой *многомерный конструкт*, состоящий из когнитивного, эмоционального и поведенческого элементов соответственно.

В своей работе мы предлагаем дать целостное определение, охватывающее все виды деятельности клиента. Мы определяем **вовлеченность клиента** как *механизм увеличения ценности клиента для фирмы за счет прямого и/или косвенного вклада в деятельность компании*. Это согласуется и с определением Кумара и др. [13, с. 297], где прямой вклад состоит из покупок клиентов, а косвенный – из обратной связи и рекомендаций, которые предоставляет клиент, обсуждений клиентами опыта с брендами в социальных сетях, а также отзывов и предложений.

Выводы

Очевидно, что для получения долговременных результатов успешного сотрудничества компаниям стоит овладеть наукой управления отношениями с клиентами. Удовлетворенные клиенты могут стать лояльными и постоянными, а после вовлеченными в деятельность и продукты компании.

Целью данного исследования мы определяли формирование литературного обзора понятий удовлетворенности, лояльности и вовлеченности.

Ключевым вкладом предложенного исследования является новый взгляд на теорию вовлеченности и концептуальные понятия, а также авторские определения удовлетворенности, лояльности и вовлеченности потребителя. Мы утверждаем, что клиенты становятся привязанными к фирме, когда отношения, основанные на доверии и приверженности, приносят удовлетворение и создают эмоциональную связь.

Будущие исследования могут обеспечить дополнительные значимые перспективы путем тестирования вовлеченности клиентов в разных отраслях.

Литература

1. International standard ISO/TS 10004:2010 Quality management: URL: <https://www.iso.org/standard/38063.html> (дата обращения: 21.03.2023).
2. International standard ISO/TS 10004:2010 Quality management – Customer satisfaction – Guidelines for monitoring and measuring. Geneva. International Organization for Standardization. 2010. – 44 p.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – СПб.: Питер, 2014. – 800 с. – ISBN 978–5–459–00177–9.
4. Kano N. Attractive Quality and Must-be Quality / N. Kano, N. Seraku, F. Takahashi and S. Tsuji. // Journal of the Japanese Society for Quality Control, 14 (2). – 1984 – pp. 39–48.

5. Taylor S.A. (RELATIVE) STATUS QUO EFFECTS ON CUSTOMER LOYALTY IN SATISFACTION AND TRUST RELATIONSHIPS IN INSURANCE / S.A. Taylor, E.T. Sirmans. // *Journal of Consumer Satisfaction, Dissatisfaction and Complaining Behavior*, Vol. 32. – 2019 – pp. 54–65.
6. Hollowell, R. The Relationships of Customer Satisfaction, Customer Loyalty, and Profitability: An Empirical Study // *International Journal of Service Industry Management*, Vol. 7. – 1996 – pp. 27–42. <https://doi.org/10.1108/09564239610129931>.
7. Dick, A.S. Customer loyalty: Toward an integrated conceptual framework/ A.S. Dick, K. Basu // *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 22. – 1994 – pp. 99–113. <https://doi.org/10.1177/0092070394222001>.
8. Fedotova, I. Theoretical aspects of determining the types of customer loyalty / I. Fedotova, O. Kryvoruchko and V. Shynkarenko. – SHS Web of Conferences 67, 04004. – 2019. <https://doi.org/10.1051/shsconf/20196704004> NTI-UkrSURT 2019. URL: https://www.shs-conferences.org/articles/shsconf/pdf/2019/08/shsconf_NTUkrSURT2019_04004.pdf (дата обращения: 20.03.2023).
9. Tanford, S. Applying the Loyalty Matrix to Evaluate Casino Loyalty Programs / S. Tanford, S. Baloglu // *Cornell Hospitality Quarterly*, Vol. 54(3). – 2013. – pp. 333–346. DOI: 10.1177/1938965512464694.
10. Sheth, J. The evolution of relationship marketing / J.N. Sheth, A. Parvatiyar. – *Handbook of Relationship Marketing*. Sage Publications: Thousand Oaks, CA. – 2000. – pp. 119–148.
11. Brodie, R.J. Advancing and Consolidating Knowledge About Customer Engagement [Text] / R.J. Brodie, L.D. Hollebeek // *Journal of Service Research*, Vol. 14(3). – 2011. – pp. 283–284.
12. Vivek, S. Customer Engagement: Exploring Customer Relationships Beyond Purchase / S. Vivek, S. Beatty, R. Morgan // *Journal of Marketing Theory & Practice*, Vol. 20 (2). – 2012. – pp. 122–146.
13. Kumar, V. Undervalued or Overvalued Customers: Capturing Total Customer Engagement Value / V. Kumar, L. Aksoy, B. Donkers, R. Venkatesan, Th. Wiesel and S. Tillmans // *Journal of Service Research*, Vol. 13 (3). – 2010. – pp. 297–310.
14. Zaichkowsky, J.L. Measuring the involvement construct / J.L. Zaichkowsky // *Journal of Consumer Research*, Vol. 12(3). – 1985. – pp. 341–352.
15. Delgado-Ballester, E. Brand trust in the context of consumer loyalty / E. Delgado-Ballester, E., J. Luis Munuera-Alemán // *European Journal of Marketing*, Vol. 35(11/12). – 2001. – pp. 1238–1258.
16. Kumar, V. Listen to the customer / V. Kumar, Y. Bhagwat // *Marketing Research*, Vol. 22(2). – 2010. – pp. 14–19.

At the moment there are no clearly designated definitions of the engagement concept within the marketing environment. Nevertheless, there has been a considerable interest towards the topic of consumer engagement and involvement from both researchers and the business community in the recent years. Using the method of literary review, it is proposed to systematize the conceptual apparatus of engagement pyramid and its stages, including loyalty and satisfaction. In preparation of the article authors have used such general scientific research methods as: analysis, synthesis, induction, deduction, abstraction, formalization, method of classifications, structural-logical and comparative analysis. A new definition of engagement proposed by authors will be the result of the scientific work.

Keywords: consumer involvement, engagement, satisfaction, loyalty, brand trust.

References

1. International standard ISO/TS 10004:2010 Quality management: URL: <https://www.iso.org/standard/38063.html> (date of access: 21.03.2023).
2. International standard ISO/TS 10004:2010 Quality management – Customer satisfaction – Guidelines for monitoring and measuring. Geneva. International Organization for Standardization. 2010. – 44 p.
3. Kotler, Ph. *Marketing Management* / Ph. Kotler, K.L. Keller. – St. Petersburg, Piter. – 2014. – 800 p. – ISBN 978–5–459–00177–9.
4. Kano N. Attractive Quality and Must-be Quality / N. Kano, N. Seraku, F. Takahashi and S. Tsuji. // *Journal of the Japanese Society for Quality Control*, 14 (2). – 1984 – pp. 39–48.
5. Taylor S.A. (RELATIVE) STATUS QUO EFFECTS ON CUSTOMER LOYALTY IN SATISFACTION AND TRUST RELATIONSHIPS IN INSURANCE / S.A. Taylor, E.T. Sirmans. // *Journal of Consumer Satisfaction, Dissatisfaction and Complaining Behavior*, Vol. 32. – 2019 – pp. 54–65.
6. Hollowell, R. The Relationships of Customer Satisfaction, Customer Loyalty, and Profitability: An Empirical Study // *International Journal of Service Industry Management*, Vol. 7. – 1996 – pp. 27–42. <https://doi.org/10.1108/09564239610129931>.
7. Dick, A.S. Customer loyalty: Toward an integrated conceptual framework/ A.S. Dick, K. Basu // *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 22. – 1994 – pp. 99–113. <https://doi.org/10.1177/0092070394222001>.
8. Fedotova, I. Theoretical aspects of determining the types of customer loyalty / I. Fedotova, O. Kryvoruchko and V. Shynkarenko. – SHS Web of Conferences 67, 04004. – 2019. <https://doi.org/10.1051/shsconf/20196704004> NTI-UkrSURT 2019. URL: https://www.shs-conferences.org/articles/shsconf/pdf/2019/08/shsconf_NTUkrSURT2019_04004.pdf (дата обращения: 20.03.2023).
9. Tanford, S. Applying the Loyalty Matrix to Evaluate Casino Loyalty Programs / S. Tanford, S. Baloglu // *Cornell Hospitality Quarterly*, Vol. 54(3). – 2013. – pp. 333–346. DOI: 10.1177/1938965512464694.
10. Sheth, J. The evolution of relationship marketing / J.N. Sheth, A. Parvatiyar. – *Handbook of Relationship Marketing*. Sage Publications: Thousand Oaks, CA. – 2000. – pp. 119–148.
11. Brodie, R.J. Advancing and Consolidating Knowledge About Customer Engagement [Text] / R.J. Brodie, L.D. Hollebeek // *Journal of Service Research*, Vol. 14(3). – 2011. – pp. 283–284.
12. Vivek, S. Customer Engagement: Exploring Customer Relationships Beyond Purchase / S. Vivek, S. Beatty, R. Morgan // *Journal of Marketing Theory & Practice*, Vol. 20 (2). – 2012. – pp. 122–146.
13. Kumar, V. Undervalued or Overvalued Customers: Capturing Total Customer Engagement Value / V. Kumar, L. Aksoy, B. Donkers, R. Venkatesan, Th. Wiesel and S. Tillmans // *Journal of Service Research*, Vol. 13 (3). – 2010. – pp. 297–310.
14. Zaichkowsky, J.L. Measuring the involvement construct / J.L. Zaichkowsky // *Journal of Consumer Research*, Vol. 12(3). – 1985. – pp. 341–352.
15. Delgado-Ballester, E. Brand trust in the context of consumer loyalty / E. Delgado-Ballester, E., J. Luis Munuera-Alemán // *European Journal of Marketing*, Vol. 35(11/12). – 2001. – pp. 1238–1258.
16. Kumar, V. Listen to the customer / V. Kumar, Y. Bhagwat // *Marketing Research*, Vol. 22(2). – 2010. – pp. 14–19.

FORMATION OF THE CATEGORICAL APPARATUS OF THE ELEMENTS OF THE PYRAMID OF CONSUMER INVOLVEMENT

Apatava A.V.

Russian University of Economics named after G.V. Plekhanov

Влияние трансформации структуры потребления энергоресурсов на формирование цен на ВИЭ

Морозов Максим Максимович,

студент магистратуры Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации
E-mail: maksim201055@rambler.ru

Тенденции нестабильности экономической активности ведущих игроков мира существенно сказываются на спросе и ценах на энергоносители. Рецессия 2020 года привела к снижению потребления энергетического сырья, что в свою очередь сокращает инвестиции в добычу нефтегазового сырья. На протяжении последних лет аналитики выявляют тенденцию трансформации ценообразования на ВИЭ в условиях энергетической трансформации. Причиной развития энергетического кризиса в 2021 г. послужило снижение предложения ВИЭ. В статье приводятся аргументы о сокращении выработки ВИЭ в Китае, странах ЕС и США, что выразилось в ограничении производства электроэнергии и привело к увеличению объемов потребления традиционных энергоносителей. Решение проблемы ценообразования ВИЭ обусловлены в первую очередь высокими издержками на поиск новых источников энергии в условиях санкционной политики. Автор указывает, что в отличие от традиционных источников энергии (газ, нефть, уголь) ценовая структура на ВИЭ существенно зависит от их структуры. Это означает, что существенные изменения на спрос электроэнергии приведут к изменению цены более динамично в сравнении с эффектами волатильностью нефтяных котировок, тем самым создают высокую степень неопределенности для мирового сообщества.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии (ВИЭ), электроэнергетика, процесс ценообразования, структура ценообразования на ВИЭ.

Введение

В современных условиях развития международных экономических отношений тенденцией развития энергетического рынка становится трансформация ценовой структуры на ресурсы, в частности на возобновляемые ресурсы. Данная тенденция была отмечена впервые в исследованиях экономистов Рикардо, Хотеллинга, которые отметили влияние спроса на ресурсы на ценовую политику. На протяжении прошлого столетия в условиях масштабирования производства многие мировые игроки переходят к возобновляемой энергетике, что усиливает энергетический переворот: сегодня фактически повсеместно реализуется политика поддержки возобновляемых источников энергии (ВИЭ), внедряются новые технологии, модернизируются более конкурентоспособными старые. Последние два десятилетия ведущие мировые игроки реализуют политику поддержки ВИЭ, а относительно зрелой стадией развития отрасли влияние возобновляемой энергетики на процесс формирования цен на рынке электроэнергии, а вместе с тем и на конкурентоспособность других участников рынка. Так, с 2012 г. в странах ЕС существенно возросло влияние ВИЭ на цены на рынке электроэнергии, что актуализирует влияние на мировые тенденции. В постпандемный период проблема анализа процесса ценообразования на бирже до и после выхода на рынок технологий ВИЭ и теоретическое обоснование систематического падения цен за 1 кВт·ч на бирже. Аналитики при рассмотрении современных реальных процессов, которые изменяют рынок электроэнергии за последнее время: с одной стороны, падение цен на мировой бирже, а с другой – рост цен на электроэнергию для конечного потребителя. Это характеризует противоречивость развития технологий ВИЭ, которые влияют на процесс ценообразования на рынке электроэнергии.

Результаты исследования

Системное внедрение ВИЭ уже сегодня позволит достичь долгосрочную цель – сформировать низкоуглеродную экономику, однако, данный процесс является рискованным для стабильности энергосистем мира. Аномальные погодные условия 2020–2021 гг. в Европе и США послужили причиной сокращений генерации ВИЭ, а также ускорило развитие регионального энергетического кризиса в мире, а также замедляет энергетический переход. Данный фактор подтверждает небывалый рост спроса, который детерминировал рост стоимости электроэнергии в регионах с большой долей ВИЭ в электробалан-

се. По данным аналитиков климатического саммита COP26 в Глазго в 2021 г., дестабилизация энергетического рынка затронет стабильность рынка ВИЭ, а также приведет к сокращению использования традиционных источников энергии и введению новых мощностей ВИЭ. В исследовании Телегиной Е.А. отмечается растущий тренд энергоперехода – глобальной трансформации энергетических систем, которая подразумевает кардинальное повышение их эффективности и ускоренную декарбонизацию экономики. Тем самым обозначена тенденция к изменению топливно-энергетического баланса: снижению использования ископаемого топлива в электроэнергетике в пользу низкоуглеродных и безуглеродных источников энергии.

По мнению аналитиков ВТО 2020 год определил новую тенденцию в изменении цен на ВИЭ, что было детерминировано коллапсом мирового нефтяного рынка в апреле 2020 года. Эта ситуация стала свидетельством жесткой взаимосвязи рынков «физической» и «бумажной» нефти, что привело к сдвигу котировок и спекуляции, которые были обусловлены ожиданиями на рынке нефти физической. В период пандемии связь между традиционным рынком энергоресурсов и ВИЭ во многом стала более жесткой из-за выявленных проблем в нефтяной отрасли: эскалация конфликтов, санкционная политика. Крупнейшие игроки мира на энергетическом рынке в начале 2020 г. испытывали ожидание дефицита мощностей по добыче, не поспевали за неожиданно резко возросшим спросом. Изменение климатической повестки ведет к постепенному повышению роли возобновляемых источников энергии в мире. Это обусловлено рядом факторов: ведущие страны увеличивают их долю в энергобалансе для снижения антропогенного влияния на окружающую среду. Именно ВИЭ становятся ключевым компонентом низкоуглеродной повестки, в высокой степени подвержены влиянию погодных факторов, что влечет за собой риски для стабильной работы энергосистем. В условиях стабилизации энергетического рынка в 2021 г. было выявлено, что не все государства в перспективе готовы отказаться от использования традиционных источников энергии, что не позволяет сократить потребление топлива в ущерб текущей устойчивости энергоснабжения и стабильности цен. Этот фактор способствует замедлению темпов энергоперехода, а также указывает на важность формирования технологической устойчивости ВИЭ в долгосрочном периоде. По данным аналитиков международного энергетического агентства за последнее десятилетие (2010–2020 г.) только выработка электроэнергии на базе ВИЭ в мире увеличилась более чем на 61,5%, в Китае – на 72,1%. Однако, потенциал применения ВИЭ в ведущих странах мира не был реализован не полностью. Так, 2015–2020 г. в США, Китае, Японии внедрение ВИЭ было включено в политическую программу, для этого на государственном уровне были сформированы стратегии по расширению комплексному переходу к использованию ВИЭ. Уже в 2021 году в США,

Китае стала внедряться «зеленая программа», направленная на производство доступной возобновляемой энергетики. Об этой ситуации свидетельствует статистика стран, которые переходят к использованию ВИЭ[1].

Как показывает статистика, снижение генерации в секторе ВИЭ до осени 2021 г. примерно на 18,2% по отношению к 2020 г., что обусловлено сокращением выработки электроэнергии из-за неблагоприятных условий в регионах с высокой концентрацией ВЭС и ГЭС. Снижение генерации ВИЭ обусловлено также увеличением выработки ТЭС вопреки росту цен на традиционные энергоносители. Эта ситуация привела к росту спроса на природный газ и уголь, росту стоимости электроэнергии в странах ЕС в 2020–2021 г. В условиях обострения отношений РФ и ЕС изменились ценовые котировки на ВИЭ, что обусловлено отсутствием развитой инфраструктуры в странах Европы. Темпы роста среднемесячных ценовых индикаторов ускорились: преодолев отметку в 86,0 евро/МВт·ч в октябре, уже в декабре индекс Nord Pool достиг 14-летнего среднемесячного максимума в 147,2 евро/МВт·ч (рост в 7,3 раза к декабрю 2020 г.) [2].

В 2020–2022 г. крупнейшие страны мира активно внедряют разные ВИЭ в производство. В частности, в России роль ГЭС (98,6%) по состоянию на сентябрь 2022 г. В странах СНГ с 2010 г. стали реализовываться программы по разработке систем использования ветряных и солнечных электростанций, чего нет в Европе. По состоянию на 2021 г. в США, Китае, Японии на основе ВИЭ работают более 70% предприятий, что во многом обусловлено территориальным потенциалом и погодноклиматическими особенностями стран. В странах G-8 внедрение ВИЭ в энергосистемы также сохраняются на высоком уровне. Так, в Китае, по данным МЭА, генерация электроэнергии на базе ВИЭ к 2020–2021 гг. увеличилась в 3,3 раза по отношению к 2010 году, что позволяет постепенно снизить степень зависимости и углеводородов. Данный глобальный тренд на использование ВИЭ охватывает Индию, Корею, Японию, которые инвестируют в эту отрасль более 200 млрд.дол [5].

По оценкам Еврокомиссии по состоянию на 2021 г. использование ВИЭ только в ЕС требует более 1 трлн.евро, что существенно сказывается на ценовой политике. Тенденция изменения стоимости ВИЭ в пользу увеличения обусловлена Энергетическим кризисом в странах ЕС, США. 2021 год обусловил необходимость развития технологий накопления энергии для стабильной работы энергосистем с использованием ВИЭ. В условиях отсутствия систем накопления энергии представляется более эффективным использование ВИЭ не в качестве основного источника электроэнергии, а в виде дополнительных генерирующих мощностей в уже существующей энергосистеме. В условиях энергетического перехода необходимо избежать ценовые риски краткосрочного характера. В условиях усиления противоречий РФ и стран НАТО и ЕС в ЕС была разработана 1 трансграничная

система углеродного регулирования, что означает постепенный отказ от традиционных источников энергии и переход к ВИЭ. Однако, инструментарий ценообразования на ВИЭ не разработан, что обуславливает поставку энергии из стран-партнеров, в частности, из России. Впрочем, курс на ускоренное внедрение ВИЭ в энергосистемы стран ЕС, а также стабилизация цен сопровождается серьезными рисками. В условиях сокращения выработки на базе ВИЭ высокий спрос на электроэнергию, отчасти связанный с постпандемным восстановлением экономик мира, привел к резкому росту потребления угля, природного газа и нефти. Это существенно замедляет темпы энергоперехода и противоречит «зеленой» повестке, в особенности стран ЕС. При этом отраслевой спрос, растущий на фоне рекордно низкого объема газа в подземных газовых хранилищах. В качестве примера следует указать ситуацию 2021 г., когда в условиях перехода к ВИЭ ведущих стран ЕС (Швейцария, Франция, Германия, Испания) выработка ВИЭ снизилась на 13,0% м/м из-за резкого падения генерации на ВЭС (-45,2% м/м). Это привело к росту цен на электроэнергию в 2021 г. По данным УИЭ индекс Nord Pool (европейской спотовой биржи электроэнергии) впервые достиг рекордных значений в 54,0 евро/МВт.ч (+24,0% м/м), в августе 2021 г. – в 65,4 евро/МВт.ч (+21,1% м/м). Аналитики указывают тенденцию роста цен из-за высоких цен на ископаемые виды топлива ВИЭ. Энергетический переход был ознаменован в постпандемный период кризисом энергетическим, ценовым, что требует пересмотра стратегии энергоперехода к ВИЭ. Ценовой шок 2021 г. во многом обусловлен резким падением генерации на ВЭС (-45,2% м/м), что, в конечном счете привело к резкому росту цен на ВИЭ, увеличению цен на электроэнергию.

Заключение

Таким образом, тенденции 4 энергоперехода к использованию ВИЭ являются объективным условием развития энергетической системы мира. Как было отмечено ранее, переход от классических энергоресурсов с сокращением выбросов, переход к использованию возобновляемых источников энергии требует пересмотра долгосрочных стратегий, которые будут учитывать ценовые риски их реализации в современных условиях энергетического дисбаланса. Основной проблемой энергоперехода остается ценообразование, в частности в ЕС, США, являющихся крупными энергетическими игроками в мире. Это событие в значительной степени повлияло на обвал биржевых цен на электроэнергию. Однако согласно объявленному курсу климатической политики ЕС в ближайшее время цена на эмиссионные сертификаты будет только расти. Это, в свою очередь, не пройдет незаметно для рынка электроэнергии. Рост цен на 1 т выбросов увеличит издержки высокоуглеродных технологий электрогенерации (в первую очередь, электростанций, работающих на угле), повысив конкурентоспособность техно-

логий ВИЭ. Цена на бирже возрастет, что приведет к сокращению «зеленой» надбавки. Тенденция трудного перехода от ископаемых видов топлива к ВИЭ к 2030 г. может привести к 75% прироста генерирующих мощностей в мире, а соответственно, приведет к росту цен на ВИЭ для стран, которые зависимы от поставщиков.

Литература

1. Иванова Н.А. Биржевая торговля энергоресурсами: истоки и развитие. М., РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, 2022. – 367 с.
2. Развитие возобновляемой энергетики на фоне энергетических кризисов// Энергетические тренды. – 2022. – № 4. – С. 1–18.
3. Андрей Конопляник: Нефтяной консенсус: как Россия и Саудовская Аравия помогут США. Печатная версия: «Мнение: Как Россия и Саудовская Аравия помогут США» // «РБКdaily», 22.06.2020. – № 110 (2834). – С. 7–12.
4. Митрова Т.В. Энергопереход и риски для России//Аналитика и прогнозы. <https://ngv.ru/upload/iblock/055/055638b976f78674f4e10a9c080a2ccb.pdf> (дата обращения. 19.02.2021 г.)

THE IMPACT OF THE TRANSFORMATION OF THE STRUCTURE OF CONSUMPTION OF ENERGY RESOURCES ON THE FORMATION OF PRICES FOR RES

Morozov M.M.,

Financial University under the Government of the Russian Federation

Trends in the instability of the economic activity of the world's leading players significantly affect the demand and prices for energy resources. The 2020 recession led to a decrease in the consumption of energy raw materials, which in turn reduces investments in the production of oil and gas raw materials. Over the past years, analysts have identified a trend in the transformation of RES pricing in the context of energy transformation. The reason for the development of the energy crisis in 2021 was the decrease in the supply of renewable energy sources. The article presents arguments about the reduction of renewable energy generation in China, the EU countries and the USA, which resulted in the limitation of electricity production and led to an increase in the consumption of traditional energy carriers. The solution to the problem of RES pricing is primarily due to the high costs of finding new energy sources in the context of the sanctions policy. The author points out that, unlike traditional energy sources (gas, oil, coal), the price structure for RES is significantly dependent on their structure. This means that significant changes in electricity demand will lead to price changes more dynamically compared to the effects of oil price volatility, thus creating a high degree of uncertainty for the global community.

Keywords: renewable energy sources (RES), power industry, pricing process, pricing structure for RES.

References

1. Ivanova N.A. Exchange trade in energy resources: origins and development. M., Russian State University of Oil and Gas (NRU) named after I.M. Gubkina, 2022. – 367p.
2. Development of renewable energy against the backdrop of energy crises// Energy trends. – 2022. – № 4. – S. 1–18.
3. Andrey Konoplyanik: Oil consensus: how Russia and Saudi Arabia will help the US. Printed version: "Opinion: How Russia and Saudi Arabia will help the United States" // RBCdaily, 06/22/2020. – No. 110 (2834). – P. 7–12.
4. Mitrova T.V. Energy transition and risks for Russia//Analytics and forecasts. <https://ngv.ru/upload/iblock/055/055638b976f78674f4e10a9c080a2ccb.pdf>

Направления, принципы и функции антикризисного управления предприятием

Поленов Николай Александрович,

аспирант кафедры гостиничного и ресторанного бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета
E-mail: nicknickolas.work@gmail.com

В статье рассмотрено понятие антикризисного управления предприятием, приведены наиболее распространенные трактования термина, а также выделено наиболее полная формулировка с точки зрения управления предприятием индустрии гостеприимства. Основным направлением исследования стало антикризисное управление в сфере туризма, а именно гостиничного бизнеса. В работе автор определяет направления и функции антикризисного управления гостиничным предприятием, а также рассматривает направления антикризисной политики при потенциальной угрозе банкротства. В статье представлена детализация принципов антикризисного управления. Дана характеристика текущей ситуации на рынке гостеприимства и сформулированы прогнозы для дальнейшего развития данного направления.

Ключевые слова: антикризисное управление, гостиничная индустрия, экономический кризис, управление предприятием, принципы антикризисного управления, функции антикризисного управления, гостиничное предприятие.

Российская экономика, с учетом своих особенностей, предполагает, что предприятия будут придерживаться серьезных требований для бесперебойного функционирования и ведения своей деятельности на территории РФ.

Тема антикризисных мер на предприятии является как никогда актуальной. Кризисное состояние российской экономики служит большим толчком для анализа данной темы, а также пособием для предприятий выбирать подходящий антикризисный метод для своей предпринимательской деятельности.

Компании, находящиеся в предкризисном или кризисном состоянии, должны выполнить ряд мероприятий для выведения их из критического состояния с учетом своих реальных возможностей.

Понятие антикризисного управления подразумевает, что происходит управление предприятием, находящимся на грани банкротства вне зависимости от признания его юридически таковым. Обычно кризис не возникает локально и для его определения необходимо анализировать более полную картину. Например, все предприятия, от которых может зависеть рассматриваемая компания, внешнюю и внутреннюю экономическую ситуацию, а также необходимо исследовать внутреннее управление и определить, что именно из проводимых мероприятий послужило данной проблеме или же не дало результата по раннему обнаружению кризиса. В последнее время много внимания уделяется данной теме, но системного подхода, который мог бы упростить знание об антикризисных методах, нет.

Важно отметить, что наиболее полным и точным определением антикризисного управления является определение профессора А.Г. Грязновой из ее авторской книги «Антикризисное управление»: «Антикризисное управление – такая система управления предприятием, которая имеет комплексный, системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных последствий бизнеса за счет использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы стратегического характера, позволяющие удалить временные трудности, сохранить и приумножить позиции на рынке при любых обстоятельствах, опираясь в основном на собственные ресурсы» [1].

Основным этапом данной работы является определение направлений и функций антикризисного управления. Кризис стимулирует изобретательность, приводит к открытиям и выработке новых стратегий.

Антикризисное управление или управление рисками можно определить как набор действий, направленных на разработку и организацию плана по предотвращению или уменьшению последствий кризиса. Экономисты связывают кризис с болезнью и сформулировали ее жизненный цикл. В частности, представление о том, что кризисы развиваются определенным образом или что они следуют определенному жизненному циклу, выражается в процессе из четырех стадий:

- Начальная стадия;
- Острая стадия;
- Хроническая стадия;
- Стадия разрешения [2].

Начальная стадия включает в себя все начальные признаки и признаки возможного кризиса, которые трудно обнаружить, однако, именно их обнаружение играет значительную роль, так как намного легче попытаться справиться с кризисом на его ранних стадиях. Этот этап может включать в себя план антикризисного управления, который должным образом подготавливает участников ко всему, о чем они могут не знать, даже к вопросам, которые не были изучены ранее или являются непредсказуемыми. Острая стадия – это острый период, в течение которого кризис действительно проявляется и достигает своего пика, поэтому потери, к сожалению, неизбежны. Ущерб уже нанесен, и организация должна решить, как с ним справиться. На данном этапе сложно контролировать ситуацию в виду стремительного развития событий.

Хроническая стадия – это третья фаза жизненного цикла, когда эффекты очевидны, а последствия уже наступили, что продлевает критический период. Кроме того, это период, когда происходят экономические изменения, стратегии борьбы с будущими кризисами, а также административные перестановки. Стадия разрешения начинается, когда наблюдается, что меры реагирования начинают работать, и в то же время ослабляются причины, которые привели к кризису, а также нивелируются его последствия.

Туризм – это социальное, культурное и экономическое явление, которое предполагает перемещение в новые места, отличные от границ места жительства или за его пределы, в первую очередь мотивированное получением впечатлений. Туризм представляет собой целостно структурированную систему, которая сочетает в себе человеческий фактор, организации, предприятия и конкретное место для того, чтобы создать уникальный опыт. Все вышеперечисленное необходимо учитывать при разработке антикризисной политики предприятия, так как в настоящее время социальные сети играют важную роль в сфере туризма и гостеприимства, что приводит к снижению затрат, повышению эффективности бизнеса, улучшению услуг и удовлетворению клиентов. Сейчас цифровой подход и обслуживание туристов в основном начинаются перед поездкой, чтобы они могли определиться с пунктом назначения и получить всю необходимую информацию о нем (проживание, транс-

порт, туристические услуги, мероприятия, вопросы безопасности и гостеприимство местных жителей), а затем проверить, соответствует ли варианты, предлагаемые целевым продуктом, и отвечают ли их потребностям.

Кроме того, есть возможность онлайн-бронирования транспортных средств и проживания в гостинице. Наконец, преимущества цифрового подхода, например, с использованием социальных сетей оставаться с туристом даже после поездки, благодаря воспоминаниям, которые он собрал и сохранил в цифровом виде и которыми поделится с родственниками и друзьями в социальных сетях. Также путешественники, получившие удовлетворительные туристические услуги, могут служить источником мотивации для своих семей и друзей благодаря убедительной рекламе из уст в уста. Кроме того, они сами с большей вероятностью вернутся в тот же пункт назначения [3].

По данным Всемирной туристской организации, «обычный» способ продвижения, который продолжает оставаться очень мощным даже в эпоху цифровых технологий, – это потенциальные рекомендации родственников и друзей, самые недорогие средства продвижения, которые до сих пор доминируют среди причины выбора места назначения. Ключевым условием для пересмотра является переработка продукта посредством тщательной стратегии управления с упором на создание дополнительной ценности и повышение динамики развития туризма.

Индустрия туризма крайне чувствительна к кризисным ситуациям, так как даже незначительные негативные события могут серьезно повлиять на туристический спрос и ухудшить финансовые показатели туристических организаций. Кризисы в туризме чаще всего вызываются внешними факторами и могут стать причиной развития в дальнейшем кризисных ситуаций, таких как социально-политический, экономический, культурный или технологический кризисы. Вспышка пандемии приостановила всю туристическую деятельность и вызвала серьезный кризис в мировой туристической индустрии. В этой неопределенной среде трудно прогнозировать развитие каких-либо потенциальных дальнейших кризисных ситуаций, поскольку нет исторического ориентира, который можно было бы использовать напрямую, так как все другие предыдущие глобальные кризисы в прошлом столетии были вызваны другими причинами (например, стихийными бедствиями). Поскольку текущая проблема не исходит непосредственно от финансового сектора, как в случае последнего мирового финансового кризиса, поиск решений будет значительно сложнее. Соответствующие стратегии антикризисного управления должны быть основаны на знаниях и опыте, хотя достаточно сложно сравнивать различные действия по кризисному управлению, поскольку воздействие экологических опасностей и эпидемий неодинаково. Это связано с тем, что экологические опасности, в первую очередь, наносят значительный физический

ущерб инфраструктуре, тогда как эпидемии оказывают более разрушительное и продолжительное воздействие на общество и экономику. Все вышесказанное может нанести серьезный удар по финансовому состоянию гостиничных предприятий и стать причиной внедрения политики антикризисного управления гостиничным предприятием при угрозе банкротства.

Применение политики антикризисного управления при угрозе банкротства предполагает некоторые основные направления:

- Проведение исследования финансового состояния компании для того, чтоб на ранней стадии обнаружить кризисную ситуацию;
- Далее происходит выявление основных причин и факторов, которые послужили развитию кризиса;
- Следующий шаг предполагает оценку масштабов проблемы;
- Конечным пунктом является создание плана по антикризисному управлению и его реализация на производстве.

Конечно, существуют различные виды кризисов, а также различные типы причин, которые создают проблему. Поэтому на раннем этапе необходимо четко определить стратегию решения и адаптировать принципы под конкретную задачу. В условиях вывода предприятия из кризисной ситуации важно понимать, что в дальнейшем также может возникнуть кризис и для этого необходимо устранить экономические предпосылки. Решение по выводу из кризиса должно быть основано на системе разумного сочетания доходности и ликвидности, а также сочетать как риски, так и надёжность. Данный подход будет влиять на то, как будет выглядеть потенциал компании в будущем.

Рассматривая основные функции антикризисного управления, которые представляют собой виды деятельности, отражающие предмет управления и определяющие его исход, можно выделить шесть основных пунктов [4]:

- Управление компанией в предкризисный период. Как уже было сказано выше, необходимо совершать управление предприятием и анализировать ситуацию, чтоб не допустить негативного исхода. Если на раннем этапе будет обнаружена кризисная ситуация, ее будет легче предотвратить и минимизировать риски развития более глобальной проблемы;
- Управление в условиях, которые предполагают наличие кризиса;
- Управление процессами, позволяющими выйти из кризиса;
- Минимизация спорных и неустойчивых ситуаций;
- Приведение совершенных потерь к минимуму, а также восстановление упущенных возможностей;
- Принятие необходимых решений вовремя.

Данные функции предполагают ответ на вопрос «Что надо сделать менеджменту, чтобы произошло успешное управление на всех стадиях кризи-

са?». Необходимо заметить, что существует иное ранжирование функций антикризисного управления, которые представляют собой набор общих и конкретных составляющих.

Одной из основных функций антикризисного управления можно считать планирование. Оно позволяет рассмотреть различные ситуации на предприятии, а также продумать варианты решения проблем. Данная функция подразумевает проведение глубокого и всестороннего анализа возникшей проблемы, прогнозирование целей и задач, а также стратегии дальнейших действий. Благодаря планированию можно наладить взаимоотношения между «управляющей и управляемой» подсистемой.

Мотивация в свою очередь координирует работу, проводит побуждение к действию внутри компании. Руководители должны осознавать свои потребности в отношении проделываемой работы для того, чтобы работа выполнялась эффективно и в срок.

Это невозможно сделать без функции контроля. Она в той или иной степени включена во все функции управления предприятием, влияет на выполнение и успешную реализацию утверждённой цели. Необходимо понимать, что контроль должен быть совершён в разумных пределах, так как его недостаток или наоборот излишек могут навредить предприятию, и не привести к ожидаемому результату.

В свою очередь инновационная функция подразумевает под собой разработку новых и нестандартных решений, направленных на разрешение кризисной ситуации, основанных на инновациях, имплементации каких-либо ранее не используемых продуктов или технологий производства, а также освоении и выхода на новые рынки сбыта. Важно отметить, что в отношении новых технологий первостепенной задачей является необходимость осваивать и развивать ресурсосберегающие технологии, которые будут давать положительный эффект при их использовании.

Функция предвидения подразумевает непрерывный анализ финансового состояния предприятия, а также диагностику каких-либо изменений в его финансово-хозяйственной деятельности. Предвидение представляет некий способ прогнозирования любых изменений и своевременное реагирования на такие изменения, а также оказание влияния на развитие предприятия и предотвращение кризисных ситуаций.

Перечисленные функции являются основными, но если рассматривать конкретные функции, которые можно присвоить определенным элементам системы, то в данном случае они будут зависеть от их особенностей. К таким функциям можно отнести, например, управление финансами, антикризисное управление, анализ и управление капитальными вложениями, управление эффективностью и качеством.

Рассмотренные общие функции являются взаимосвязанными, они все подразумевают принятие

решения и для них требуется процесс обмена информацией.

Переходя к принципам управления, стоит отметить, что это некие общие правила, на которых основываются отношения и взаимодействия между подразделениями управленческой среды. Они помогают в определении требований к самой системе, структуре и организации управления [5].

К принципам, на которых основано антикризисное управление, можно отнести:

- Чёткое осознание реальной угрозы и определение ее степени тяжести;
- Мотивация или преждевременное определение кризиса для его ликвидации;
- Интеграция, то есть применение всей внутренней силы и потенциала для решения проблемы. Компания должна четко осознавать свои действия и быть готовой для того, чтобы бросить все свои силы и ресурсы для решения кризиса;
- Ответственность и корпоративность;
- Уверенность в действиях, оптимизм;
- Необходимость усиления неформального управления;
- Адаптивность и мобильность;
- Снижение централизма для того, чтобы обеспечить незамедлительное реагирование на кризис;
- Диверсификация управления, которая направлена на поиск и анализ подходящих признаков эффективного управления в кризисных ситуациях.

Антикризисное управление – это сложная система, подразумевающая под собой набор некоторых процессов для обнаружения кризиса и вывода предприятия из него. Такое управление должно иметь системную основу, потому что кризис может быть локальным и внутренним, но макроэкономическая нестабильность экономики в целом может также повлиять на антикризисные меры и предприятие не сможет добиться желаемого результата.

Кризисные события и антикризисное управление часто становятся темами исследований для экономистов сферы гостиничного бизнеса и туризма. Однако исследований в области применения антикризисного управления гостиничным предприятием не хватает. В настоящее время крайне необходим обновленный систематический обзор литературы по данной тематике, чтобы показать, что было достигнуто за последние десятилетия и что, возможно, будет достигнуто в ближайшем будущем. На мой взгляд, в связи со вспышкой COVID-19 в ближайшем будущем все больше исследователей в сфере гостеприимства и туризма будут развивать свои исследовательские интересы в об-

ласти антикризисного управления гостиничным предприятием в условиях нестабильности внешней среды, вызванной вирусными заболеваниями.

Литература

1. Грязнова, А.Г. Антикризисное управление: учебник для вузов / под ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. М.: КноРус, 2011.
2. Ларионов, И.К. Антикризисное управление: учебник / под ред. И.К. Ларионова. – М.: Дашков и К, 2017. – 380 с.
3. Ряховская, А.Н., Кован С.Е. Трансформация антикризисного управления в современных экономических условиях // ECM. 2013. № 5 (80). С. 62–73.
4. Мамонтова О.Е. Антикризисное управление концептуальные подходы // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 5–1. С. 128–131.
5. Бусыгин К.Д., Бусыгин А.К. Особенности управления кризисными ситуациями на предприятиях // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 4 (20). С. 112–116.

DIRECTIONS, PRINCIPLES AND FUNCTIONS OF CRISIS MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE

Polenov N.A.

St. Petersburg State University of Economics

The article considers the concept of crisis management of an enterprise, gives the most common interpretations of the term, and highlights the most complete formulation in terms of enterprise management in the hospitality industry. The main focus of the study was crisis management in the field of tourism, namely the hotel business. In this article the author defines the directions and functions of crisis management of a hotel enterprise, and also considers the directions of crisis policy in case of a potential threat of bankruptcy. The article presents the details of the principles of crisis management. The characteristics of the current situation in the hospitality market are given, forecasts for the further development of this direction are formulated.

Keywords: crisis management, hotel industry, economic crisis, enterprise management, principles of crisis management, crisis management functions, hotel enterprise.

References

1. Gryaznova, A.G. Crisis management: a textbook for universities / ed. A.G. Gryaznova, A.Y. Yudanov. M.: KnoRus, 2011.
2. Larionov, I.K. Crisis management: textbook / ed. I.K. Larionov. – M.: Dashkov & K, 2017. – 380 p.
3. Ryakhovskaya, A.N., Kovan S.E. Transformation of crisis management in modern economic conditions // ECM. 2013. No. 5 (80). pp. 62–73.
4. Mamontova O.E. Crisis Management Conceptual Approaches // New Science: Current State and Ways of Development. 2016. No. 5–1. pp. 128–131.
5. Busygin K.D., Busygin A.K. Peculiarities of managing crisis situations at enterprises // MIR (Modernization. Innovations. Development). 2014. No. 4 (20). pp. 112–116.

Золотухин Даниил Витальевич,

аспирант, Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ
E-mail: Bulqee@gmail.com

Данная статья посвящена рассмотрению такого понятия, как «устойчивое развитие» в сфере применения предприятиями как основной целью, а также в разрезе влияния деятельности предприятий на систему, в которой они расположены. В статье выделены основные понятия и разобрана практика применения в Российской Федерации и мире. По итогам статьи сделаны следующие выводы:

- для эффективной интеграции бизнес модели «Устойчивое развитие» на предприятиях необходим пересмотр основных приоритетов ведения бизнеса, так как на данный момент повсеместно интегрировать положения ЦУР в деятельность предприятий по средствам законодательных изменений не представляется возможным в силу финансовых обстоятельств;
- необходима структурная трансформация с созданием центров компетенции и последующим масштабированием такого подхода от микро к макроуровню;
- необходимо создать условия для повышения коэффициента эффективного взаимодействия в дотационных отраслях таких, например, как авиастроение, которые имеют основным заказчиком государство.

Ключевые слова. устойчивое развитие предприятия; окружающая среды; предпринимательская деятельность; свободный рынок; системный подход; экономический рост.

Введение

На данный момент в мире преобладает модель свободного рынка. В связи с этим существует большое количество хозяйствующих субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность. Любой мелкий предприниматель, владелец среднего бизнеса или крупная корпорация сталкиваются с проблемами. Рынок часто бывает нестабилен в зависимости от множества эндогенных факторов или экзогенных, к примеру государственное регулирование, конъюнктура в смежных отраслях, неконтролируемые стихийные бедствия. Таким образом субъектам хозяйствования как самостоятельной системе приходится вырабатывать какой-либо ответ. Чтобы разобраться как фирмы реагируют на возбудители, обратимся к природе предпринимательской деятельности, а именно к тому факту, что она сопряжена с постоянными рисками в связи с чем необходимо иметь постоянную стратегию максимально эффективную в любой возможной ситуации, именно эту цель и преследуют субъекты, интегрирующие в свою хозяйственную деятельность положения стратегии устойчивого развития.

Соответственно рассматривая предприятие как отдельную систему нужно понимать, что эта подсистема встроена в макроуровень экономики, а именно государство. Экономическая система на макроуровне также зависит от экзогенных факторов и эндогенных, которые во многом имеют своей природой деятельность субъектов на микроуровне. Соответственно влияние получается обоюдное. Беря во внимание тот факт, что объемы выпуска и потребления многократно увеличились с 20 века понятие устойчивое развитие с другой стороны призвано защитить макроэкономическую систему, мировое сообщество, биосферу от воздействия субъектов хозяйствования или тех, кто просто использует представленные им блага без всякой отдачи.

Устойчивое развитие в России и мире

На сегодняшний день вопрос перехода к устойчивому развитию является одним из наиболее обсуждаемых в мире, как для государства, так и отдельно для предприятий. Современные тренды развития и многократное увеличение объемов выпуска с 20-го к 21 веку заставило общество задуматься о пагубном эффекте на природу. В этой связи разработано множество программ по защите окружающей среды, поддержания уровня воды в нуждающихся регионах, также выделены другие приоритетные направления в этой области, объединенные общим понятием – цели устойчивого развития, за-

крепленном в документах ООН. Ниже будут рассмотрены труды исследователей на предмет развития на уровне государственной системы трендов устойчивого развития, также труды исследователей на предмет трансформации системы.

Можно выделить несколько уровней входящих друг в друга систем. Экосистема включает мир, далее экономика государства и на микроуровне домашние хозяйства и предприятия. Например, Waddock S [11] рассматривает необходимость изменения самого подхода к ведению бизнеса. Устойчивое развитие предприятия, как подход к ведению бизнеса прошел четыре этапа развития, о чем будет более подробно написано в следующей главе, но даже в современном мире сама система в которой существуют фирмы не позволяет сместить акцент с получения прибыли на отдачу для общества.

Основным драйвером для изменения и продвижения в массы приоритетности выгоды для общества, вместо выгоды для акционеров должны выступать действия политиков, некоммерческих организаций и заинтересованных лиц. На данном этапе не все предприятия могут переориентироваться на устойчивое развитие. Что бы снизить вредные выбросы необходимы инвестиции, в случае переориентации норма прибыли может стать меньше, соответственно у конкурентов, не поддерживающих такой режим, будет конкурентное преимущество.

С точки зрения правовых актов основой в этой области является резолюция Генеральной ассамблеи ООН, принятая 25 сентября 2015 года. На собрании объявлено 17 основных целей устойчивого развития, среди них такие как искоренение голода, поддержание равенства, сохранение оптимизация использования ресурсов, поддержание социальных благ в бедных регионах и 169 задач. Описана необходимая структура партнерства для достижения результатов. На основе декларации 169-ю странами было подписано Парижское соглашение по климату.

Справедливо будет вычлнить субъекты такие как государства для более наглядного рассмотрения уровня интеграции и методов по достижению поставленных целей, соответственно не все участники конференции в полной мере способны и готовы к инвестициям в таком объеме, естественно и влияние на окружающую систему у разных стран разное по объему и типу. С целью согласования общей системы координат будем считать, с некоторыми допущениями, что государство – это система, которая включает хозяйствующие субъекты и в условиях свободного рынка они сами выбирают род занятий и проводят стратегическое планирование, на данном этапе резкий принудительный переход к стратегии устойчивого развития на предприятиях в развивающихся странах, в том числе и России – невозможен. На уровне членов мирового сообщества такие производственные гиганты как Россия, Китай, Саудовская Аравия намерены достигнуть углеродной нейтральности к 2060 году. Это подразумевает не снижение выбросов углекислого газа до нуля, а такой объем выбросов, который может

быть «переварен» лесами и океанами. США при Трампе отказалось от участия в Парижском соглашении в связи с несоизмеримыми условиями участия у США и других стран. Нынешний президент США Джо Байден подписал Соглашение заново, на 2021 год в бюджете США заложено 6,9 млрд долл.[1] на нужды Агентства по защите окружающей среды. В бюджет Евросоюза также заложены затраты на охрану окружающей среды в размере около 14,4 млрд евро на период с 2021–2027 г.[4]

На уровне фирмы все более и более набирают обороты концепции, прямо следующие за интеграцией подхода устойчивого развития в мире. Концепция Fair trade (справедливая торговля) подразумевает справедливые взаимоотношения между поставщиками и покупателями. Представители концепции считают, что взаимоотношения между производителями из развитых стран и поставщиками сырья и проч. из развивающихся являются несоизмеримыми. Выгода производителя, например, в Америке, и рабочего в странах Африки или Китая крайне различаются. Также говорится о барьерах для входа все тех же участников рынка из развивающихся стран. Цены на рынке колеблются, и сторонники концепции считают, что производители вынуждены брать займы с невыгодными условиями. Товары, полностью подходящие под стандарты справедливой торговли, маркируются специальным сертификационным органом. Чтобы продукту присвоили знак International Fairtrade Certification или Fair Trade Certified, его производитель должен быть сертифицирован FLO-CERT. Урожай должен быть выращен и собран в соответствие стандартам FLO International.

Для любого предприятия на рынке необходим капитал и часто его привлечение зависит от многих факторов таких как ситуация на рынке, обороты, количество персонала и многих других. Очень важную роль имеет репутация и с целью определения наиболее инвестиционно-привлекательной компании существуют рейтинги ESG (Environmental, Social, Governance). Оценка происходит по трем группам – влияние компании на окружающую среду, социальный эффект от хозяйственной деятельности и качество управления. Все факторы, которыми ответственный бизнес должен руководствоваться при принятии инвестиционных решений подробно описаны в документе: «Принципы ответственного инвестирования», опубликованного ООН. По данным ООН более чем 3500 структур с портфелем активов более чем на 100 трлн долл. следуют принципам ESG.

Интеграция устойчивого развития в хозяйственную деятельность фирмы

Современные субъекты предпринимательской деятельности – многочисленная группа. В условиях свободного рынка в развитых странах все больше и больше в долгосрочные и среднесрочные стратегии предприятий, а также в цели интегрируется подход устойчивого развития. Согласно разным

мнениям понятие устойчивого развития предприятия либо отождествляется с данным Комиссией Брундтланд определением: «Устойчивое развитие – такое развитие при котором нужды нынешнего поколения удовлетворяются без ущерба для будущих поколений», либо даны собственные [3], в том числе авторы Фадеева А.В. и Зотова А.С. [6] считают основным в деятельности организации, все-таки, извлечение прибыли, но в современных реалиях, соответственно, тесно перекликающееся с целями устойчивого развития окружающей организацию среды. Кортюев И.И. и Зенкина И.В. [5] ввели определение: «Устойчивое развитие предприятия – такое в процессе, которого оперативное и стратегическое управление позволяет своевременно реагировать на тренды, поддерживая или увеличивая значения избранных ключевых показателей деятельности предприятия. Результат деятельности, по словам автора, будет достигнут, если фирма использовала ресурсы без ущерба в долгосрочном периоде экологии, социальному пространству, здоровой конкуренции.

Рассмотрим материалы по интеграции подхода устойчивого развития в деятельность предприятий. Доктор Томас Лонг [9] из университета Гронингена Нидерланды рассматривает интеграцию целей устойчивого развития в бизнес стратегию предприятия. Согласно автору: «Создание понятия устойчивости потребовало фундаментальных изменений самих основ ведения бизнеса. Определенно предприятия ответственны за многие последствия для общества и окружающей среды в связи с осуществляемой деятельностью, в том числе и потому, что стратегия получения прибыли, как основной приоритет приносит экономическую выгоду только владельцам. На текущий момент цели предприятий изменились, вместе с негативным эффектом включены механизмы позитивного воздействия на общество и окружающую среду». Цели устойчивого развития (ЦУР) применяемые как компоненты стратегии предприятия содержат направления такие как развитие «зеленого» производства, социальной направленности и другие. Относительно «зеленых» целей можно выделить минимизацию вредного производства. Производство часто является устаревшим и малоэффективным, с большим количеством вредных выбросов, например, масса выбросов в связи с производством чипа-полупроводника в 100 000 раз выше чем масса чипа. Соответственно существует пространство для повышения эффективности и уменьшением вредных эффектов. Социальные цели включают предоставление хороших условий труда, достойную оплату, развитие здравоохранения и других благ для общества.

Необходимость изменения бизнес-модели открывает путь к применению инноваций, что принесет пользу и фирме, и окружающей среде. Первой стадией интеграции стратегии устойчивого развития в бизнес обсуждалось в разрезе компаний, производство которых основано на использовании ресурсов, в том числе природных. Было пред-

ложено три направления необходимого развития. 1) изменение производства для предупреждения и снижения вредных выбросов в окружающую среду 2) управление продуктом так, что было бы принести наименьшее воздействие на протяжении всего жизненного цикла 3) воздействие на вовлеченные в бизнес стороны и формирование поведения в развивающемся мире. Далее появилась концепция общих ценностей, послужившая инструментом для вовлечения большего количества компаний. Согласно этой концепции, создавая ценности для общества, увеличивается производственная эффективность и улучшается репутация. Следующим этапом развития стало изменение отношения бизнеса к труду. Уменьшение вредного труда и улучшение условий оплаты. Последним этапом развития является создание бизнес кластеров для развития инноваций. Общая инфраструктура предприятий, институтов и других принимающих участие или попадающие под влияние хозяйственной деятельности субъектов. Фирмы инвестируя в такие кластеры получают позитивный эффект от уменьшения издержек производства, улучшения репутации, повышение конкурентоспособности условий труда, соответственно это положительно сказывается на обществе и окружающей среде.

Автором предложено 8 архетипов стратегии устойчивого развития предприятия, 1–3 о воздействии на окружающую среду, 4–6 об эффекте на социум, 7–8 затрагивают организационные элементы компании: 1) максимизация ресурсоэффективности 2) получение полезного эффекта от переработки отходов 3) использование восполняемых ресурсов 4) использование вместо владения (удовлетворение потребностей без владения необходимым средством) 5) адаптация управленческой роли 6) поощрение уменьшения потребления (потребление снижается, но за счет инноваций повышается прибыль) 7) повышение приоритета социальных и зеленых целей 8) масштабирование эффективных решений.

Группа исследователей из США и Индии рассматривают [10] степень интеграции ЦУР (целей устойчивого развития) в крупнейших американских и индийских компаниях. Анализ целей 21 из 50 крупнейших компаний Индии (всего 290 целей) и 22 из 50 крупнейших компаний США (всего 389 целей). Далее цели были разделены на категории: социальные, экологические, цели получения прибыли, другие. В среднем на одну фирму в Индии приходится 13,8 целей устойчивого развития из которых социальные 4,8; экологические 5,5; получение прибыли 2,7; другие (общие) 1,7. Соответственно в США 17,7 ЦУР приходится на одну компанию из них 6,8 социальные; 8 экологические; 4 получение прибыли; 2,5 другие.

В вышеупомянутой статье Кортюев И.И. и Зенкина И.В. указывают на значение интеграции целей устойчивого развития в деятельность компании. По статистике компании с развитой ESG (Economic Social Governance) моделью более успешны и привлекательны для инвесторов чем оппонен-

ты. Авторы предлагают введение системы оценки компаний с по критериям такие как: правовые, экономические, организационные, социальные, управленческие, рыночные, производственно-технологические. Модель оценки по количественным и качественным параметрам выражена функцией $\frac{dF(L,K,N,I)}{dt} \geq 0$, где L – ресурсы организации;

K – искусственно созданный (физический) капитал, средства производства; N – природные ресурсы; I – институциональный фактор.

В процессе хозяйственной деятельности фирмы происходит постоянный обмен ресурсами. Закупка средств производства у поставщиков, отгрузка товаров покупателям, финансовые потоки между фирмой и акционерами, использование общественных благ, предоставляемых государством, аренда рабочей силы у сотрудников. Нарушение цепочки обмена ведет к разрывам в поставке, отгрузке, закупке, что влечет за собой проблемы для процесса устойчивого развития предприятия. В этой области разработаны теория оптимального поведения фирмы [7] после кризиса 2009 г. авторами описан [8] один из возможных сценариев поведения, при котором для фирмы самым важным приоритетом является повышение стоимости для акционеров. Исследователи доказывают, что при таком поведении фирма существенно рискует. Достаточно полно роль лиц, находящихся в постоянном обмене ресурсами с фирмой описано в статье И.Б. Гуркова [2]. Стейкхолдер – субъект который оказывает влияние и сам зависит от хозяйственной деятельностью фирмы. В целом можно выделить поставщиков оборудования и технологий; поставщиков оборотного капитала, а именно потребителей продуктов производства фирмы; арендодателей, а именно лиц, предоставляющих в аренду свои ресурсы – работники, банки-кредиторы, акционеры, государство (предоставляет общественные блага такие как транспортная инфраструктура, права на использование ресурсов, влияет по средствам законодательного процесса).

Для устойчивого существования фирм должна постоянно поддерживать оптимальный баланс во взаимодействии со стейкхолдерами. Необходимо разделить стейкхолдеров на группы по степени входящего и исходящего влияния, а в последующем разработать стратегию поведения с учетом всех допущений. В этой связи можно выделить 3 варианта стратегии поведения фирмы. Подход индивидуального манипулирования, когда можно выделить 4 группы стейкхолдеров: необходимы для фирмы и сильно зависят от нее; необходимы для фирмы и могут в другом месте применить свои ресурсы; фирма несущественно зависит от них, в то время как они не могут сменить получателя ресурсов; фирма зависит незначительно и стейкхолдер зависит незначительно; и затем выработать модель поведения. В таком случае преследуются интересы только одной группы стейкхолдеров, что неизбежно влечет к ухудшению отношений с остальными. Именно этот вариант и описан

в примере поведения, когда для фирмы приоритетна только стоимость для акционеров. Фирма старается выжать максимум за счет всех имеющихся ресурсов для повышения стоимости, пример кризиса 2009 года, когда в следствии раздувания стоимости ипотечного рынка по средствам использования производных финансовых инструментов росла кредитная нагрузка на стейкхолдеров (клиентов банков). Второй вариант – стратегия олигопольного манипулирования факторами производства. Яркий пример, когда с целью снижения издержек на рынке с присутствием олигопольной власти по средствам сговора, крупные игроки рынка снижают цену факторов производства таких как заработная плата сотрудников, материалов, ограниченных по направлению использования, таким образом ограничивая возможности стейкхолдеров, зависимых от фирмы. В таком случае, в долгосрочном периоде, происходит снижение качества выпускаемой продукции, уменьшение предложения в отрасли и на макроуровне рынок сжимается, так как снижается выручка агентов рынка. Третий вариант стратегии предполагает поступательное развитие взаимовыгодных отношений со стейкхолдерами. Такой подход предполагает последовательность действий. Улучшение отношений с поставщиками ресурсов (повышение заработной платы, социальные гарантии, мотивационные бонусы для работников; авансирование поставщиков продукции и планомерные инвестиции в повышение качества поставляемых материалов), в связи с чем возрастает качество выпускаемой продукции. Продукция более высокого качества привлекает дополнительные финансовые потоки на рынок за счет прироста числа покупателей. Соответственно для государства в виде налогов и для акционеров в виде дивидендов имеется положительный экономический эффект. В долгосрочном периоде фирма начнет выходить вперед относительно конкурентов, чем в нормальных условиях свободного рынка подстегнет «коллег» к применению подобной стратегии. Такое поведение приведет к развитию отрасли и расширению рынка. В условиях рынка, зависящего от решения отдельной группы лиц фирма, которая применяет поступательную стратегию может столкнуться с барьерами, такими как: недобросовестная конкуренция; барьеры для хозяйственной деятельности в виде запретов, акциз, штрафов, возможное отчуждение имущества; и другими.

Вывод

Для эффективной интеграции бизнес модели «Устойчивое развитие» на предприятиях необходим пересмотр основных приоритетов ведения бизнеса. В развитых странах уровень развития концепции многократно выше чем в Российской Федерации и на данный момент повсеместно интегрировать положения ЦУР в деятельность предприятий по средствам законодательных изменений не представляется возможным, так как малый и средний бизнес в силу отсутствия достаточного технологического

развития, системы обработки и реиспользования отходов и современных материалов просто обанкротится.

Нужна структурная трансформация с созданием центров компетенции и последующим масштабированием такого подхода от микро к макроуровню. Необходимо создать условия для повышения коэффициента эффективного взаимодействия в дотационных отраслях таких, например, как авиастроение, которые имеют основным заказчиком государство.

Литература

1. Бюджет США (<https://www.govinfo.gov/content/pkg/BUDGET-2021-BUD/pdf/BUDGET-2021-BUD.pdf>)
2. Гурков И.Б. Условия устойчивого развития фирмы //ЭНСР 2011 № 3
3. Кучерова Е.Н. Современный подход к устойчивому развитию экономических систем // Актуальные вопросы экономических наук 2012 г. № 25–2 с 239–240
4. Материалы статистического агентства statista.com
5. ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ// Международный научно-исследовательский журнал № 2 (104), Часть 2, Февраль.
6. Устойчивое развитие предприятия корпоративного сектора в современных условиях /А. С. Зотова, А.В. Фадеев// Евразийский Союз Ученых (ЕСУ). – 2014. – Т. VIII. – 2014. – С. 166–169
7. Jordi C.L. – Rethinking the Firm’s Mission and Purpose //European management Review. 2010 № 7
8. Raynor M.E. – End the shareholder value tyranny: Put the corporation first //Strategy and Leadership 2009 № 37 P. 4–11
9. Thomas B. Long – Sustainable Business Strategy (<https://www.researchgate.net/publication/332414437>), DOI: 10.1007/978–3–319–71058–7_49
10. Timothy B. Palmer, Suniti Phadke, Malini V. Nair and David J. Flanagan – Examination of sustainability goals: A comparative study of U.S. and Indian firms //Journal of Management & Organization (2019), page 1 of 22
11. Waddock S Achieving sustainability requires systemic business transformation. Global Sustainability

ity 3, 12, 1–12. (2020) // <https://doi.org/10.1017/sus.2020.9>

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE. METHODOLOGY AND PRACTICE OF APPLICATION

Zolotukhin D.V.

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

This article is devoted to the consideration of such a concept as “sustainable development” in the field of application by enterprises as the main goal, as well as in the context of the impact of enterprises’ activities on the system in which they are located. The article highlights the basic concepts and analyzes the practice of application in the Russian Federation and the world. As a result of the article, the following conclusions were made:

- for the effective integration of the “Sustainable Development” business model in enterprises, it is necessary to revise the main priorities of doing business, since at the moment it is not possible to integrate the provisions of the SDGs into the activities of enterprises through legislative changes due to financial circumstances;
- a structural transformation is needed with the creation of competence centers and the subsequent scaling of this approach from the micro to the macro level;
- it is necessary to create conditions for increasing the coefficient of effective interaction in subsidized industries such as aircraft manufacturing, which have the state as the main customer.

Keywords. sustainable development of the enterprise; environment; entrepreneurial activity; free market; systems approach; the economic growth.

References

1. US budget (<https://www.govinfo.gov/content/pkg/BUDGET-2021-BUD/pdf/BUDGET-2021-BUD.pdf>)
2. Gurkov I.B. Conditions for sustainable development of the company //ENSR2011 No. 3
3. Kucherova E.N. Modern approach to the sustainable development of economic systems // Topical issues of economic sciences 2012 No. 25–2 p 239–240
4. Materials of the statistical agency statista.com
5. MAIN ASPECTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION IN MODERN CONDITIONS// International Research Journal No. 2 (104), Part 2, February.
6. Sustainable development of the corporate sector enterprise in modern conditions /А. С. Зотова, А.В. Фадеев // Eurasian Union of Scientists (ESU). – 2014. – Т. VIII. – 2014. – P. 166–169
7. Jordi C.L. – Rethinking the Firm’s Mission and Purpose // European management Review. 2010 № 7
8. Raynor M.E. – End the shareholder value tyranny: Put the corporation first //Strategy and Leadership 2009 No. 37 P. 4–11
9. Thomas B. Long – Sustainable Business Strategy (<https://www.researchgate.net/publication/332414437>), DOI: 10.1007/978–3–319–71058–7_49
10. Timothy B. Palmer, Suniti Phadke, Malini V. Nair and David J. Flanagan – Examination of sustainability goals: A comparative study of U.S. and Indian firms // Journal of Management & Organization (2019), page 1 of 22
11. Waddock S Achieving sustainability requires systemic business transformation. Global Sustainability 3, 12, 1–12. (2020) // <https://doi.org/10.1017/sus.2020.9>

Построение и управление эффективной системы мотивации персонала лизинговой компании

Собин Антон Андреевич,

MBA, DBA, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
E-mail: info@antonsobin.expert

Под системой мотивации персонала экономического субъекта понимается комплекс методик и способов, которые позволяют повысить производительность труда сотрудников. Система мотивации является важным фактором производительности труда, определяющая эффективность управления и организации операционной деятельности лизинговой компании. Актуальность исследования определяется необходимостью рассмотрения специфики отношения лизингодатель/лизингополучатель с позиции систем мотивации. Объект исследования – менеджмент, как область экономического знания, определяющая эффективность управления. Предмет исследования – мотивация, как неотъемлемый элемент системы менеджмента. Цель исследования – рассмотреть содержание эффективной системы мотивации персонала с учётом признака специфики лизинговой деятельности. Результаты исследования: 1. Представлена содержание систем мотивации; 2. Представлена авторская трактовка системы мотивации персонала лизинговой компании; 3. Представлен авторский способ смешанной визуализации взаимодействия лизингодатель – лизингополучатель; 4. Представлена авторская графическая интерпретация результатов исследования.

Ключевые слова: мотив, гомеостаз, побуждение, обучение, экономический стимул, финансовый стимул.

Основная часть

Под системой мотивации персонала экономического субъекта понимается комплекс методик и способов, которые позволят повысить производительность труда сотрудников. Система должна быть выстроена на осознаваемых стимулах, которые стимулируют человеческую активность для лучшего выполнения и результативности трудовой деятельности.

Роль систем мотивации в деятельности экономических агентов сложно переоценить, мотивация, как триггер рабочего состояния увеличивает и определяет производительности персонала, устанавливая тем самым величину и эффективность хозяйствования. Исследование мотивации, важнейшая задача экономических исследований в науке: «*Человеческая мотивация является важной проблемой для исследований и практики управления персоналом. Процедуры проектирования как простых, так и сложных технологий могут и должны включать оценку мотивационных характеристик задачи, интерфейса или системы. Кроме того, исследователи должны изучать эти факторы в конкретных областях человека и технологий*» [1, с. 1469]. Мотивация работника это достаточно специфичное явление, которое определяется в большей степени внутренним состоянием человека, то есть в большей степени имеет субъективное содержание: «*...мотивация очень индивидуальна, и менеджеры сталкиваются с трудной задачей, мотивируя своих сотрудников. Сотрудники больше мотивированы внутренними факторами, чем внешними, но менеджеры не могут упустить из виду ни один из них*» [2, с. 111]. При этом многообразие теорий мотиваций окончательно не решает вопрос наибольшей эффективности какой – либо системы мотивации, важно то, что последние исследования достоверно установили, тот факт, что мотивация имеет физиологическую и биологическую причину: «*Что касается мотивации, простейшая и традиционная иерархическая теория состоит в том, что ствол мозга опосредует простые рефлексы, тогда как передний мозг опосредует контролирующие мотивационные функции. Сегодня иерархические концепции продолжают направлять размышления нейробиологов о мотивации...*» [3, с. 203–204] – рисунок 1.

Попытки объяснить, как в мозгу происходит управление механизмом мотивированного поведения без чётко выстроенной системы мотивации обречены на провал. Эрих фон Холст, один из первых известных нейробиологов – бихевиористов в теории менеджмента, подчеркивал [3], что необходимо то, что он назвал адекватными по уровню понятиями, чтобы понять, как мозг контролирует поведе-

ние. На этот вопрос хорошо отвечает модель мотивации Келлера.

Для теоретического построения системы мотивации персонала лизинговой компании воспользуемся моделью мотивационного дизайна Келлера: «Модель мотивационного дизайна ARCS Келлера обеспечивает концептуальную основу для решения мотивационных проблем при разработке программы мотивации. Модель ARCS имеет четыре измерения: внимание, актуальность, уверенность и удовлетворение» [4, с. 1]. Также мы должны учесть специфику лизинговой деятельности, которая заключается в двойственной природе рисков отношений лизингодатель – лизингополучатель и высокого фактора неопределённости при работе персонала лизинговой компании с клиентами.

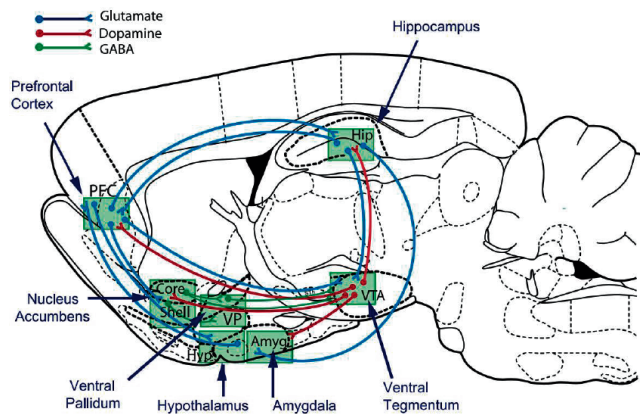


Рис. 1. Физиологический и биологический аспекты мотивации в теории менеджмента

Источник: Motivation concepts in behavioral neuroscience [3, с. 204]

Представим систему мотивации персонала лизинговой компании согласно модели Келлера [4], взятой нами за основу:

Первое измерение: А – внимание, Келлер анализируя действия 5000 респондентов установил, что внимание к работе следует привлекать и поддерживать двумя способами. Первый способ использует удивление или неуверенность, чтобы вызвать интерес; Второй способ – путем имитации любопытства.

Второе измерение: R – актуальность, это выбор того, что актуально для человека, то есть руководителю необходимо выявить, что с позиции персонала актуально в работе (наиболее вероятный способ мотивации здесь – деньги).

Третье измерение: С уверенность – в рамках этого измерения уверенности, работники должны понимать свои шансы на успех и результативности своей деятельности, поскольку, если они почувствуют, что не могут достичь поставленных целей, их мотивация снизится.

Четвёртое измерение: S – удовлетворение означает, что если результат усилий работника соответствовал его ожиданиям, и он относительно хорошо выполнял свою работу по достижению этих результатов, он остаётся мотивированным.

Учитывая специфику деятельности лизинговой компании, которая заключается в содержании лизинга, как вида экономической деятельности и необходимостью владения эффективными коммуникациями соответствие персонала лизинговой компании четырём измерениям мотивации необходимо обучение персонала и создание такой среды, где работник будет чувствовать себя комфортно, таким элементом может выступать система смешанной визуализации: «Например, использование элементов смешанной визуализации в процессе технического обслуживания помогает современным операторам быстро и безопасно взаимодействовать с новыми для них «смешанными средами промышленного технического обслуживания»» [5, с. 79]. Представим на рисунке 2 теоретическую модель системы мотивации лизинговой компании где основанием выступает модель Келлера и система смешанной визуализации.

Системы смешанной визуализации обучения и взаимодействия с клиентами



Рис. 2. Теоретическая модель системы мотивации лизинговой компании (основанием выступает модель Келлера)

Источник: составлено автором

Система смешанной визуализации предполагает использование новейших достижений менеджмента и маркетинга в виде создания виртуальной среды, где работника можно обучить специфики операционной деятельности лизинговой компании и где он в привычной среде может взаимодействовать с клиентом: «Интерпретация экспериментальной ситуации, таким образом, оказывается прочно связанной с установками, интересами, предпочтениями, ожиданиями, стереотипами и шаблонами восприятия конкретной личности» [7, с. 12]. Использование средств смешанной визуализации преследует несколько целей:

1. Моделирование в виртуальном пространстве операционной деятельности работником и повышение его компетенций;
2. Удобство мониторинга достижений работника;
3. Снижение неоперационных затрат лизинговой компании на обучение работника, выстраивание его компетенций и затрат на привлечение сторонних специалистов;
4. Возможность оперативной связи с потенциальным или действующим клиентом (не требуется персональной встречи) для взаимодействия с клиентом.

В общем виде четыре измерения системы мотивации: внимание, актуальность, уверенность, удовлетворение представляет собой субъектную систему мотивации, которая использует по минимуму материальные стимулы. Значительным плюсом подобной системы является то, что не требуется значительных затрат на её внедрение, то есть не требуется выстраивание мотивирующих денежных факторов, которые довольно капиталоемки [6]. Использование системы смешанной визуализации, это использование технических инноваций, что повышает статус и экономическую привлекательность лизинговой компании, как участника инновационного процесса.

Заключение

Современные системы мотивации должны использовать достижения научно – технического прогресса и стремление к цифровизации экономической деятельности. Предлагаемая система мотивации, ориентирована на цифровую экономику, как эволюционный этап развития национальной экономики, в котором процесс выполнения трудовой функции может проходить в цифровой среде. Подобная система имеет два глобальных положительных плюса: 1. Обладает признаком инновационности процесса управления мотивацией персонала; 2. Оцифровывает процессы взаимодействия персонала с клиентами, что позволяет осуществлять оперативный мониторинг деятельности сотрудника и диагностики результативности отдельно взятого сотрудника. При этом система мотивации, основанная на модели Келлера использует последние научные достижения нейробиологии в рассмотрении физиологических и биологических предпосылок возникновения мотивации у человека и последние достижения в области нейромаркетинга, наиболее перспективного направления в современной теории маркетинга.

Литература

1. Szalma J.L. On the application of motivation theory to human factors/ergonomics: Motivational design principles for human–technology interaction // *Human factors*. – 2014. – Т. 56. – № 8. – С. 1453–1471. – DOI 10.1177/0018720814553471.
2. Vlacsekova D., Mura L. Effect of motivational tools on employee satisfaction in small and medium enterprises // *Oeconomia Copernicana*. – 2017. – Т. 8. – № 1. – С. 111–130.
3. Berridge K.C. Motivation concepts in behavioral neuroscience // *Physiology & behavior*. – 2004. – Т. 81. – № 2. – С. 179–209. – DOI 10.1016/j.physbeh.2004.02.004.
4. D. W. Huang, H. Diefes – Dux, P.K. Imbrie, B. Daku and J.G. Kallimani, “Learning motivation evaluation for a computer – based instructional tutorial using ARCS model of motivational design,” 34th Annual Frontiers in Education, 2004. FIE2004., Savannah, GA, USA, 2004, pp. T1E – 30, DOI 10.1109/FIE.2004.1408466.
5. Umarov, X.C. Перспектива развития технологий метавселенной на глобальных экономических площадках / X.C. Umarov // *Дискуссия*. – 2022. – № 4(113). – С. 76–88. – DOI 10.46320/2077–7639–2022–4 – 113–76–88. – EDN HAEMHK.
6. Ананьева, Е.О. Перспективы использования лизинга персонала в современной России / Е.О. Ананьева, П.В. Ивлиев // *Евразийский юридический журнал*. – 2022. – № 7(170). – С. 156–158. – EDN NQHETK.
7. Кох, И.А. Современные тенденции применения проективных методик и нейромаркетинга в исследовании поведения потребителей / И.А. Кох, В.А. Шелгинская // *Дискуссия*. – 2021. – № 1(104). – С. 6–14. – DOI 10.24411/2077–7639–2019–10086. – EDN KQWGNA.

BUILDING AND MANAGING AN EFFECTIVE SYSTEM FOR MOTIVATING THE PERSONNEL OF A LEASING COMPANY

Sobin A.A.

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

The motivation system is an important factor of labor productivity, which determines the effectiveness of management and organization of operating activities of a leasing company. The relevance of the study is determined by the need to consider the specifics of the lessor/lessee relationship from the perspective of motivation systems. The object of research is management as an area of economic knowledge that determines the effectiveness of management. The subject of the study is motivation as an integral element of the management system. The purpose of the study is to consider the content of an effective personnel motivation system, taking into account the specifics of leasing activities. Research results: 1. The content of motivation systems is presented; 2. The author's interpretation of the personnel motivation system of the leasing company is presented; 3. An innovative way of interaction between the lessor and the lessee is presented; 4. The author's graphical interpretation of the research results is presented.

Keywords: motive, homeostasis, motivation, training, economic incentive, financial incentive.

References

1. Szalma J.L. On the application of motivation theory to human factors/ergonomics: Motivational design principles for human–technology interaction // *Human factors*. – 2014. – Vol. 56. – No. 8. – pp. 1453–1471. – DOI 10.1177/0018720814553471.
2. Vlacsekova D., Mura L. Effect of motivational tools on employee satisfaction in small and medium enterprises // *Oeconomia Copernicana*. – 2017. – Vol. 8. – No. 1. – pp. 111–130.
3. Berridge K.C. Motivation concepts in behavioral neuroscience // *Physiology & behavior*. – 2004. – Vol. 81. – No. 2. – Pp. 179–209. – DOI 10.1016/j.physbeh.2004.02.004.
4. D. W. Huang, H. Diefes – Dux, P.K. Imbrie, B. Daku and J.G. Kallimani, “Learning motivation evaluation for a computer – based instructional tutorial using ARCS model of motivational design,” 34th Annual Frontiers in Education, 2004. FIE2004., Savannah, GA, USA, 2004, pp. T1E – 30, DOI 10.1109/FIE.2004.1408466.
5. Umarov, H.S. Prospects for the development of metaverse technologies on global economic platforms / H.S. Umarov // *Discussion*. – 2022. – № 4(113). – Pp. 76–88. – DOI 10.46320/2077–7639–2022–4 – 113–76–88. – EDN HAEMHK.
6. Ananyeva, E.O. Prospects for the use of personnel leasing in modern Russia / E.O. Ananyeva, P.V. Ivliev // *Eurasian Legal Journal*. – 2022. – № 7(170). – Pp. 156–158. – EDN NQHETK.
7. Koch, I.A. Modern trends in the use of projective techniques and neuromarketing in the study of consumer behavior / I.A. Koch, V.A. Shelginskaya // *Discussion*. – 2021. – № 1(104). – Pp. 6–14. – DOI 10.24411/2077–7639–2019–10086. – EDN KQWGNA.