

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ

БРЯНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ АКАДЕМИКА И.Г. ПЕТРОВСКОГО



Институт экономики, истории и права
Финансово-экономический факультет

Кафедра финансов и статистики

ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ
по Центральному федеральному округу
Отделение по Брянской области



Банк России
Центральный банк Российской Федерации



ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ



МАТЕРИАЛЫ II МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

17 декабря 2019 года

Том 2

Брянск-2020

УДК 336.71
ББК 65.262.5
Т - 33

Рецензенты:

Глушак Николай Владимирович, д.э.н., профессор кафедры таможенного дела и маркетинга Брянского государственного университета имени академика И.Г. Петровского

Донцова Людмила Васильевна, д.э.н., профессор, профессор базовой кафедры финансового контроля, анализа и аудита Главного управления города Москвы Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях. Т.2 : материалы II международной научно-практической конференции (17 декабря 2019 года). - Брянск: Издательство БГУ им. акад. И.Г. Петровского, 2020. – 402 с.

Второй том электронного сборника II Международной научно-практической конференции составлен по материалам выступлений и научных исследований преподавателей высших учебных заведений, аспирантов, магистрантов, молодых учёных, специалистов финансово-кредитной сферы.

В сборнике рассматриваются актуальные вопросы формирования национальной платёжной системы России, денежно-кредитного регулирования экономики, развития банковской системы и современных цифровых информационных финансовых технологий. Сборник трудов конференции предназначен для профессорско-преподавательского состава высших учебных заведений, докторантов, аспирантов, магистрантов и молодых ученых, а также любых категорий специалистов, интересующихся научными результатами исследований в области финансов.

Редакционный совет:

Лупоядова Л.Ю. – профессор, первый проректор по учебной работе Брянского государственного университета им. акад. И.Г. Петровского

Суглоб Л.И. – начальник экономического отдела Отделения по Брянской области Главного управления Банка России по Центральному федеральному округу

Ковалёва Н.Н. – доцент, декан финансово-экономического факультета Брянского государственного университета им. акад. И.Г. Петровского

Алёшин С.В. – начальник отдела информатизации Отделения по Брянской области Главного управления Банка России по Центральному федеральному округу

Зверев А.В. – доцент, заведующий кафедрой финансов и статистики Брянского государственного университета им. акад. И.Г. Петровского

СОДЕРЖАНИЕ

III. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА НАЦИОНАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аббас Ф. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ.....	10
Агафонова Е.Е. <i>Елецкий государственный университет имени И.А. Бунина</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КРЕДИТНОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ.....	12
Азманова Е.Г., Кулахметова Л.Р. <i>Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова</i> БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ В РФ: АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ.....	17
Азманова Е.Г., Тарихов Т.И. <i>Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	20
Алдошина А.С., Алдошин Е.Ю. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ.	23
Амерханова А.К. <i>Ульяновский государственный университет</i> СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ КООРДИНАЦИИ СРЕДНЕГО И МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ МЕХАНИЗМА БАНКОВСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ.....	27
Артищева О.С., Буранбаева Л.З. <i>Башкирский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации</i> ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ БАНКАХ С ПОМОЩЬЮ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ.....	31
Бабурина Н.А., Кутлубаева А.Р. <i>Тюменский государственный университет</i> ПРОБЛЕМА ПРОСРОЧЕННОЙ ССУДНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫХ БАНКАХ РОССИИ.....	34
Беличенко В.С., Девидзе Н.С. <i>Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации</i> РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ.....	38
Беспалов Р.А., Хаданович Н.В. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	42
Беспалова О.В., Веремьева Е.А. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> ОЦЕНКА РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....	45

Беспалова О.В., Копач В.А. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> ПАССИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	50
Беспалова О.В., Помаз М.С. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> АНАЛИЗ БАЛАНСА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ПОКАЗАТЕЛЕЙ.....	54
Бронникова А.С. <i>Санкт-Петербургский государственный экономический университет</i> ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА РЕГИОНОВ НА ЭЛЕКТРОННЫЕ БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ....	58
Бучарская Н.С. <i>Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ.....	66
Вернигор С.В. <i>Санкт-Петербургский государственный экономический университет</i> КОНКУРЕНЦИЯ БАНКОВ И ФИНТЕХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ	69
Выборова Е.Н. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	73
Гакельберг Т.Б. <i>Северо-Казахстанский государственный университет имени М. Козыбаева</i> РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «ЖИЛСТРОЙСБЕРБАНК» НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	86
Генералова А.О., Баранова С.В. <i>Среднерусский институт управления (филиал) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОПЕРАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ РИСКОВ.....	93
Гурфова С.А. <i>Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова</i> СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК».....	98
Джикия М.К. <i>Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова</i> ГАНЗЕЙСКИЙ СОЮЗ: УРОКИ ИСТОРИИ ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	104
Зверев А.В., Ермакова Е.О. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ В РОССИИ.....	108
Игнатов Д.Д. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> ВНУТРЕННИЙ АУДИТ В БАНКЕ.....	115
Казакова В.И. <i>Финансово-экономический колледж</i> РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА: НАПРАВЛЕНИЕ BANK-AS-A-SERVICE.....	117
Калиничева В.Н. <i>Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова</i> ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ КРЕДИТНЫХ БАНКОВСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	119

Канциянов Р.Ю. Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского РЕГИОНАЛЬНЫЕ КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ КУЛЬТУРЫ.....	123
Караваева Ю.С., Фролкова Л.В. Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского ОЦЕНКА КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	129
Ким Н. Р. Кызылординский государственный университет имени Коркыт Ата ИПОТЕКА В КАЗАХСТАНЕ: ГДЕ ВЫГОДНЕЕ ДЛЯ МОЛОДОЙ СЕМЬИ?.....	138
Ковалерова Л.А., Исакова Т.П. Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ КАРТ В РФ.....	142
Ковалерова Л.А., Шунькова И.Ю. Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского АНАЛИЗ И РАЗВИТИЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ.....	146
Ковалерова Л.А., Щигорцова О.А. Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	150
Кондрашова Р.А. Среднерусский институт управления (филиал) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР КАК ПРИЧИНА БАНКРОТСТВА БАНКОВ.....	156
Кузьмина Е.А., Логутова С.В. Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «СБЕРБАНК».....	159
Макарова Э.А., Сабирова З.З., Саяпова Р.А. Башкирский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МИКРОКРЕДИТНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	164
Мамров Д.Н. Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	167
Мельникова Е.Н. Башкирский институт технологий и управления (филиал) Московского государственного университета технологий и управления имени К.Г. Разумовского УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	170
Мирошкина М.В. Среднерусский институт управления (филиал) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации ПРОБЛЕМЫ ДОСТУПНОСТИ БАНКОВСКИХ УСЛУГ ДЛЯ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ В РОССИИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	174
Мурзинова Е.С., Зверев А.В. Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ И ЕЁ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РФ.....	179

Немковская П.А. <i>Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА: МАСШТАБНАЯ «ЗАЧИСТКА» И ОЗДОРОВЛЕНИЕ.....	182
Никитина Т.В., Скалабан М.П. <i>Санкт-Петербургский государственный экономический университет</i> РОЛЬ БАНКОВ И РЕГУЛИРУЮЩИХ ОРГАНОВ В УСТОЙЧИВОМ ФИНАНСИРОВАНИИ НА ПРИМЕРЕ СТРАН ЕВРОПЫ.....	186
Павельева Э.Ю. <i>Санкт-Петербургский государственный экономический университет</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КАК СФЕРЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ.....	191
Рамазян К.Р. <i>Финансового университета при Правительстве Российской Федерации</i> ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ.....	198
Резник И.А., Мусорина В.В. <i>Оренбургский государственный университет</i> ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ В РОССИЙСКИХ БАНКАХ.....	201
Рыкова И.А., Жилкина О.О., Сысоев Д.А. <i>Орловский государственный университет экономики и торговли</i> ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РОССИИ.....	206
Садовникова В.Д., Шедько В.А. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> АНАЛИЗ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	211
Сафронова В.В. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> СОВРЕМЕННЫЕ ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	215
Саяпина Н.Н., Подвигина В.С. <i>Омский государственный технический университет</i> ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ...	219
Свириева Г.И. <i>Отделение по Брянской области Главного управления Банка России по Центральному федеральному округу</i> БАНКОВСКОЕ ДЕЛО НА БРЯНЩИНЕ. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ.....	223
Стручалина Н.Ю. <i>Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова</i> АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В 2018- 2019 ГГ.....	227
Тарута С.В., Кусакин Л.А. <i>Омский государственный технический университет</i> АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ – ОБЪЁМА ДОСРОЧНО ПОГАШЕННЫХ ИПОТЕЧНЫХ ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТОВ В РУБЛЯХ И ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ.....	230

Терешенкова А.А., Орлова О.Ю. <i>Санкт-Петербургский государственный экономический университет</i> КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ НА РЫНКЕ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ: РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА.....	235
Тетерина Д.Ю., Янкина И.А. <i>Сибирский федеральный университет</i> АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ. РОЛЬ РОСФИНМОНИТОРИНГА.....	241
Цвырко А.А. <i>Среднерусский институт управления (филиал) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации</i> ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОПЕРАЦИЙ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК» С ПЛАСТИКОВЫМИ КАРТАМИ.....	246
Чудакова С.А., Лаврушин В.М. <i>Российский университет кооперации</i> РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ.....	250
Шпортова Т.В., Стан А.М., Ташанова Е.С. <i>Орловский государственный университет экономики и торговли</i> ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТЬЮ КАК ФАКТОР СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	254
Шубин Д.И. <i>Марийский государственный университет</i> НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РАБОТЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.....	259
Юсупова С.М., Якунин С.В. <i>Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова</i> ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ.....	261
Якунина А.В. <i>Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова</i> МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	265
Янкенсгорд Х. <i>Лундский университет</i> ПРОИЗВОДНЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ПРИ ИНВЕСТИРОВАНИИ В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ.....	269

IV. МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ЦИФРОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В БАНКОВСКОЙ И ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

Апала С.Р. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	284
Давыдова Н.Л. <i>Полесский государственный университет</i> Сплошнов С.В. <i>Государственный институт повышения квалификации и переподготовки кадров в области газоснабжения «ГАЗ-ИНСТИТУТ»</i> ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОДХОДОВ К РЕГУЛИРОВАНИЮ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	287

Дворецкая Ю.А. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ.....	292
Довыденко В.А. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ.....	299
Елаго Т.А. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> СОВРЕМЕННЫЕ СХЕМЫ КОНТРАБАНДЫ ОРУЖИЯ, КАК ОДНА ИЗ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ.....	302
Жутаева Н.А. <i>Российский университет кооперации</i> КОММУНИКАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ БАНКА.....	306
Зверев А.В. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> МАРКЕТИНГ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ.....	309
Игольникова И.В., Митюченко Л.С. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> МАРКЕТИНГОВЫЕ И ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ.....	312
Козлов В.Д., Гирина Т.С. <i>Институт пищевых технологий и дизайна (филиал) Нижегородского государственного инженерно-экономического университета</i> ПРАВОВЫЕ БАРЬЕРЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ АПК.....	315
Мишина М.Ю. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ.....	318
Николаева Е.А. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ В РОССИИ: ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ, ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПРОБЛЕМЫ.....	320
Новикова А.В., Фортинская С.А. <i>Брянский государственный технический университет</i> ТЕНДЕНЦИИ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ.....	326
Новицкий А.А. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ.....	330
Облыгина Л.А., Логутова С.В. <i>Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого</i> СРАВНЕНИЕ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ МИР, MASTERCARD, VISA.....	334
Попова К.А. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	337
Резник И.А., Боргер А.В. <i>Оренбургский государственный университет</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ В РОССИИ.....	343
Савинова Е.А. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНТЕРНЕТ-КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ.....	348

Сазонова Е.А., Крамлих О.Ю. <i>Российский университет кооперации</i> НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ.....	352
Севрюкова С.В. <i>Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова</i> ТЕНДЕНЦИИ СТАНОВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ.....	355
Сычев Е.В., Глушак О.В., Глушак Н.В. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НОВОГО ТИПА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ОБЩЕСТВА.....	359
Томилина Е.П., Глотова И.И. <i>Ставропольский государственный аграрный университет</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ.....	368
Чернов В.А. <i>Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского</i> БАНКОВСКИЕ РАСЧЁТЫ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ И СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЯХ.....	373
Чомахашвили Н.Г., Никонец О.Е. <i>Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского</i> ВНЕДРЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ РОССИИ НА ПРИМЕРЕ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТПЛЕЙСА.....	377
Шулятьева Г.М. <i>Вятская государственная сельскохозяйственная академия</i> СТРУКТУРИРОВАНИЕ РОЗНИЧНОГО РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ КАК НАПРАВЛЕНИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	382
Янкенсгорд Х., Андерсон Э. <i>Лундский университет</i> КОРПОРАТИВНОЕ ХЕДЖИРОВАНИЕ И ЗАЛОГОВЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ.....	386

III. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА НАЦИОНАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

УДК 336.71

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Аббас Ф.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: Внутренний контроль в банковских учреждениях позволяет оперативно контролировать бизнес-процессы с целью повышения эффективности деятельности и сокращения различных рисков. В статье предложены возможные направления совершенствования организации внутреннего контроля в банках. Центральное место отводится формированию системы управленческого учета и управлению кредитными рисками.

Ключевые слова: банк, внутренний контроль, кредитный риск, риск потери ликвидности, система внутреннего контроля, управленческий учет, фондовый риск.

INTERNAL CONTROLS AT THE COMMERCIAL BANK

Abbas F.

Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: Internal control in banking institutions allows to quickly monitor business processes in order to increase efficiency and reduce various risks. The article proposes possible directions for improving the organization of internal control in banks. Central to the development of management accounting and credit risk management.

Keywords: bank, internal control, credit risk, risk of loss of liquidity, internal control system, management accounting, share risk.

Внутренний контроль необходим для всех хозяйствующих субъектов. Но для банковского сектора он имеет особое значение, поскольку банковская деятельность отличается:

- повышенным уровнем различных рисков;
- значительным размером корпоративного мошенничества;
- сложной организационно-управленческой структурой.

Так, банки в большей степени, чем другие предприятия, сталкиваются с разнообразными рисками, среди которых, в первую очередь, следует выделить: риск потери ликвидности, кредитный риск и фондовый риск.

Риск потери ликвидности связан с тем, что банки не смогут погасить свои обязательства перед клиентами (вкладчиками, держателями ценных бумаг и пр.). При этом государство устанавливает ряд нормативов для контроля уровня ликвидности банковских учреждений; например, важное место отводится коэффициенту мгновенной ликвидности [1, с. 203]. Он отражает способность банка погашать обязательства по счетам до востребования за счет его высоколиквидных активов; в настоящее время норматив мгновенной ликвидности должен быть не менее 15 %. Соответственно, в рамках внутреннего контроля банковские учреждения должны систематически рассчитывать указанный показатель.

Кредитный риск обусловлен тем, что заемщики не вернут свои долги (выданные им кредиты и проценты по ним) [2, с. 138]. Величина кредитного риска напрямую зависит от качества кредитного портфеля банка, который представляет собой совокупность выданных

кредитов различным категориям заемщиков. Следовательно, в рамках внутреннего контроля банкам необходимо ранжировать заемщиков по степени возможного кредитного риска с целью принятия дополнительных мер по компенсации этих рисков. В частности, существуют отрасли экономики с более низким уровнем рентабельности, высоким удельным весом убыточных предприятий, соответственно, заемщики из данных сфер деятельности должны получать исключительно обеспеченные кредиты. Например, представители сельского хозяйства (как одной из самых рискованных отраслей экономики) должны получать кредитные ресурсы под залог недвижимости, в том числе – под залог сельскохозяйственных угодий [3, с. 50].

Фондовый риск связан с тем, что банки осуществляют вложения в различные ценные бумаги (государственные и коммерческие), формируя такой важнейший вид активов, как фондовый портфель [4, с. 180]. Ведь ценные бумаги в большинстве случаев (за исключением привилегированных и конвертируемых акций) не гарантируют их держателям текущие выплаты (дивиденды и проценты). Кроме того, курсовая стоимость ценных бумаг может снижаться, причем в течение длительного периода времени, принося банкам отрицательную курсовую разницу. Поэтому в рамках внутреннего контроля банковские организации должны постоянно производить фундаментальный и технический анализ рынка ценных бумаг, чтобы избежать серьезных убытков по фондовому портфелю.

Что касается корпоративного мошенничества, то в банковском секторе, аккумулирующем значительные объемы привлеченных денежных средств, могут наблюдаться такие правонарушения как:

- выдача кредитов по заведомо ложным документам (при сговоре с клиентами-злоумышленниками);
- кража средств с депозитных счетов или их размещение в высокорискованные активы;
- кража средств с расчетных счетов клиентов по поддельным платежным поручениям и т.д.

Как правило, корпоративное мошенничество распространено в филиалах банковских групп [5, с. 128]. А в настоящее время российские банки являются холдингами, то есть имеют головные офисы и сети филиалов, операционных касс. Сложная организационно-управленческая структура всегда требует повышенного внутреннего контроля.

Вообще, полноценная система внутреннего контроля (СВК) современного российского банка включает следующие элементы:

- контрольную среду;
- информационную систему;
- систему оценки рисков;
- контрольные процедуры;
- мониторинг системы внутреннего контроля.

Одной из эффективных систем внутреннего контроля является СВК ПАО «Сбербанк России», однако в ряде банков может отсутствовать полномасштабная информационная система и мониторинг СВК [6, с. 272].

Поэтому для совершенствования внутреннего контроля в банковских учреждениях можно предложить внедрить систему управленческого учета, который, как известно, является добровольным, но позволяет оперативно контролировать все банковские бизнес-процессы с целью принятия эффективных управленческих решений [7, с. 104]. Управленческий учет поможет своевременно анализировать все установленные государством нормативы и осуществлять дополнительные расчеты для контроля финансового положения банка. В рамках управленческого учета важно рассчитывать точку безубыточности банковской деятельности, формируя в соответствии с этим грамотную процентную политику [8, с. 1285]. Кроме того, должны быть сотрудники, которые будут систематически контролировать эффективность самой службы внутреннего аудита в банках.

Следовательно, отечественным банковским учреждениям необходимо постоянно работать над оптимизацией системы внутреннего контроля. При этом важно внедрять систему управленческого учета и совершенствовать процесс управления кредитными рисками.

Список использованных источников:

1. Зверев А. В., Мишина М. Ю., Жарикова П. М. Оценка эффективности мер государственной поддержки банковской системы в сфере кредитования реального сектора экономики // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. Т. 2. № 4. С. 200-204.
2. Зверев А. В., Мандрон В. В., Мишина М. Ю., Холобаева А. В. Современные особенности эффективного управления рисками кредитного портфеля банка // Вестник НГИЭИ. № 5 (72). 2017. С. 137-146.
3. Мишина М.Ю., Кузнецова О.Н., Слюсаренко Д.В., Алекса М.Г. Модель активизации аграрной ипотеки в России // Международный научный журнал. 2017. № 2. С. 49-53.
4. Зверев А.В., Мандрон В.В., Мишина М.Ю. Инвестиционная деятельность и инвестиционная политика банковского сектора РФ // Вестник Брянского государственного университета. 2018. № 3 (37). С. 179-187.
5. Кузнецова О.Н., Дворецкая Ю.А. Современный аудит: синтез знаний и цифровых технологий. В сборнике: Современное состояние и перспективы развития финансово-аналитической науки и практики в цифровом пространстве в России и за рубежом Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов. Москва, 2018. С. 126-130.
6. Кузнецова О.Н. Тенденции развития российских банков. В сборнике: Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 269-272.
7. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю., Леонова Е.В., Алекса М.Г. Управленческий учет и анализ: методы оптимизации бизнес-процессов банка // European Social Science Journal. 2015. № 12. С. 102-107.
8. Сорокин А.А., Зверев А.В. Построение сбалансированной процентной политики в банке // Экономика и предпринимательство. 2018. № 6 (95). С. 1280-1286.

Информация об авторе:

Аббас Ферас, Брянский государственный университет имени акад. И.Г.Петровского, магистрант направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы в банковской сфере», 1 курс. E-mail: f.abbas@mail.ru.

Abbas Feras, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, master student of the direction of training «Economics», profile «Finance in the banking sector», 1 course. E-mail: f.abbas@mail.ru.

УДК 332.1

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КРЕДИТНОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ¹

Агафонова Е.Е.

Елецкий государственный университет имени И.А. Бунина (г. Елец, Россия)

Аннотация: В статье рассматривается опыт действенной государственной поддержки сельскохозяйственной кредитной кооперации в Липецкой области. Реализуемая в области региональная государственная программа по развитию кооперации и коллективных форм собственности, а также эффективно функционирующие институты поддержки развития кооперативов позволяют региону оставаться в числе лидеров по формированию системы кредитной кооперации.

Ключевые слова: государственная поддержка, региональная государственная программа, сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив, субсидии.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ, проект № 18-410-480004

STATE SUPPORT FOR AGRICULTURAL LOAN CONSUMER COOPERATION: REGIONAL EXPERIENCE

Agafonova E.E.

Yelets State University named after I.A. Bunin (Yelets, Russia)

Abstract: The article discusses the experience of effective state support for agricultural credit cooperation in the Lipetsk region. The regional state program implemented in the region for the development of cooperation and collective forms of ownership, as well as well-functioning institutions supporting the development of cooperatives, allow the region to remain among the leaders in the formation of a credit cooperation system.

Keywords: state support, regional state program, agricultural credit consumer cooperative, subsidies.

В России в современных условиях хозяйствования одной из основных проблем в агропромышленном комплексе остается дефицит собственных финансовых ресурсов у сельскохозяйственных товаропроизводителей. При этом в условиях всеобъемлющего развития предложений со стороны банков фермерам, мелким предпринимателям и владельцам личных подсобных хозяйств, в силу существования ряда сдерживающих факторов, воспользоваться предлагаемым кредитным продуктом подчас достаточно сложно. В сложившейся ситуации, как показывает мировой опыт кооперативного движения, решением данной проблемы может стать развитие такой формы организации финансовой взаимопомощи в АПК, как сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы (СКПК).

СКПК представляют собой форму кооперации, направленную на оказание услуг аграриям в финансовой сфере. Они призваны аккумулировать свободные денежные средства населения и при необходимости предоставлять займы своим членам, на доступных для них условиях. При этом по сравнению с другими финансово-кредитными организациями кредитные кооперативы являются некоммерческими организациями. Некоммерческую направленность функционирования СКПК показывает цель его деятельности, которая состоит не в извлечении прибыли, а в обеспечении потребностей членов потребительского кооператива в финансовых ресурсах. Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» определяет целью их деятельности «выдачу займов членам данного кооператива и сбережение их денежных средств» [1].

Локомотивом создания в России кредитных сельхозкооперативов явилась исполнение в 2006-2007 гг. Приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса», который в дальнейшем был преобразован в «Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» [2]. Утвержденная Правительством Российской Федерации в 2015 году «Стратегия устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года», определила основные направления развития сельских территорий, среди которых «повышение качества жизни населения, развитие сельской экономики», в том числе за счет развития кооперации [3]. Тем самым нормами этого документа гарантируется поддержка потребительских кооперативов на федеральном уровне.

По официальным данным Банка России, в государственный реестр сельскохозяйственных кредитных кооперативов на 9 января 2019 года вошло 784 действующих СКПК, из которых 17 - второго уровня. По сравнению с данными на начало года, объем сектора сократился на 17,5%. В 2018 году свою деятельность завершили 167 кредитных кооперативов, 216 - находятся в процессе ликвидации. Стоит отметить, что большинство из них осуществляли свою деятельность более десяти лет. [5]

Развитие СКПК не является равномерным, большее их количество приходится на 9 регионов страны (рис. 1). При этом их доля в 2018 году составила 72,6% против 65,4% годом ранее.

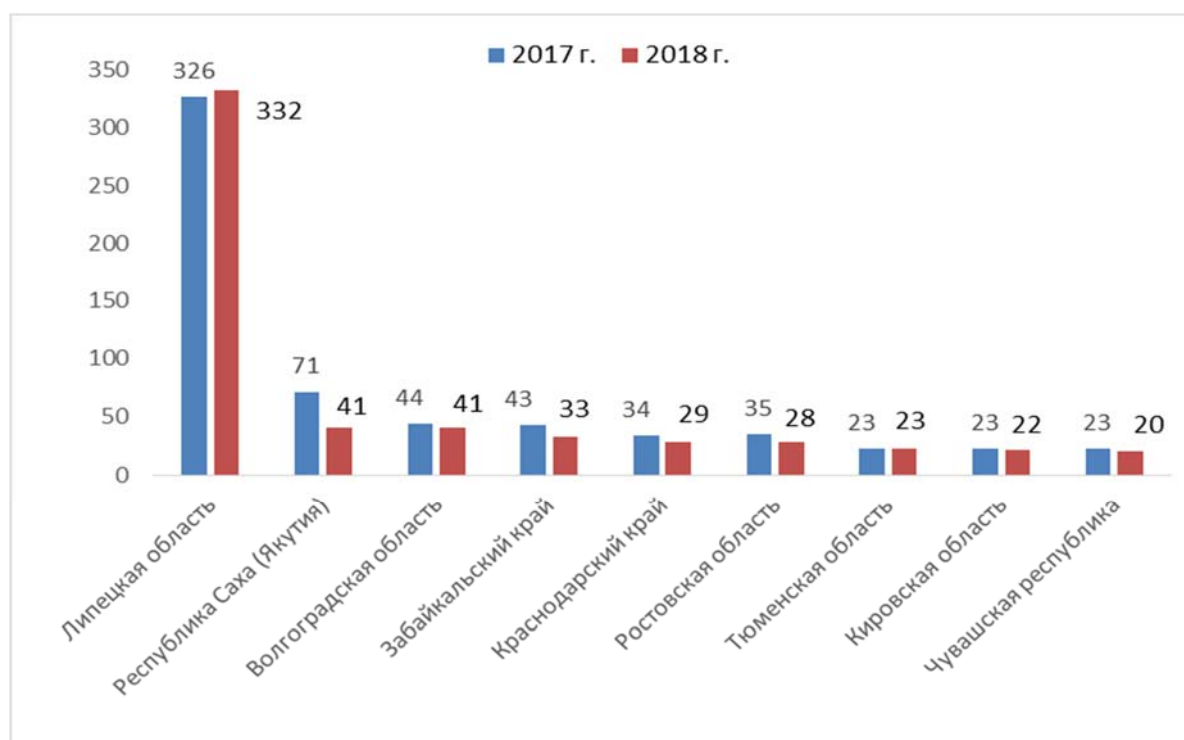


Рисунок 1 - Регионы-лидеры по количеству СКПК в России в 2017-2018 гг.

Фундаментом для эффективного развития кредитной кооперации является создание среды, в которой кооперативам со стороны всех структур власти оказывается всесторонняя, в том числе, финансовая поддержка. Наглядным подтверждением этого является развитие сельскохозяйственной кооперации в Липецкой области. Началом активного развития СКПК в регионе можно считать принятую в 2013 году единственную в России региональную государственную программу «Развитие кооперации и коллективных форм собственности в Липецкой области» нацеленную на поддержку кооперации до 2020 года, а затем продленную до 2024 года. Свою действенность показала организованная в регионе так называемая «трёхуровневая система управления кооперацией: область – район – поселение», с имеющимся в каждом районе координационным центром и ответственными координаторами в каждом поселении [7]. На протяжении нескольких лет Липецкая область занимает лидирующие позиции по числу кредитных кооперативов в стране.

При этом в аналитической части данной программы указывается на наличие факторов, тормозящих рост числа кооперативов в регионе. Среди них: низкий уровень осведомленности аграриев в отношении правовых норм создания и функционирования кооператива; нехватка квалифицированных кадров; труднодоступные кредитные продукты, в том числе из-за отсутствия залоговой базы и высоких процентных ставок. На решение этих проблем и направлены разработанные меры поддержки в рамках региональной государственной программы.

В частности, в Липецкой области в рамках мероприятий подпрограммы «Развитие сети кооперативов всех направлений на 2014 - 2024 годы», кредитным кооперативам второго уровня предоставляется, начиная с 2017 года, субсидии для формирования собственных средств с целью пополнения фонда финансовой взаимопомощи для поддержки осуществления предпринимательской деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства и сельскохозяйственной деятельности граждан, ведущих личное подсобное хозяйство (ЛПХ) [4]. Ограничением здесь выступает чистая прибыль кооперативов за счет своей основной деятельности и составляет в 2019 г. не менее 1 000 рублей. Субсидии (на условиях совместного финансирования с местными бюджетами в размере 5%) выдаются в размере 50000 рублей на 1 члена, максимальная сумма, при этом, составляет 800000 рублей в расчете на один кооператив.

Данную субсидию в 2018 году получили 9 СКПК (в 2017 г. – 11 кооперативов). Освоение средств составило 2,4 млн. руб., или 100% от плановых назначений. [6] В 2019 году на выплату субсидии предусмотрено 2945863,68 руб. (финансовые ресурсы по итогам конкурса распределены между 12 муниципальными районами), из которых 328543,95 руб. выделено Чаплыгинскому району, по 285000 руб. – Елецкому, Лебедянскому, Липецкому и Хлевенскому районам.

Дополнительной финансовой поддержкой на пополнение фонда финансовой взаимопомощи являются займы некоммерческой микрокредитной компании (НМК) «Липецкий областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства». Вступая ассоциированным членом в сельскохозяйственные кооперативы 1 уровня и 2 уровня, Областной фонд поддержки предоставляет им как микрозаймы из расчета 1 рубль займа на 1 рубль ФФВ (но не более 1 млн. руб.) под 5% годовых на 12 месяцев, так и займы СКПК 2 уровня до 3 млн. руб. на 36 месяцев под 5% годовых.

Реализуемая в рамках Государственной программы в регионе с 2016 года поддержка СКПК в форме субсидирования части затрат (не более 70%) по обслуживанию расчетного счета кооператива в банках освоена в 2018 году не в полном объеме (91,59%). Субсидия предоставляется в размере не более 22050 руб. на 1 кооператив. В областном бюджете на данный вид субсидии в 2018 году было предусмотрено 3,0 млн. руб., исполнение составило 2 млн. 747 тыс. руб. В 2019 году в областном бюджете предусмотрено 2,5 млн. руб.

Также в целях стимулирования развития СКПК в регионе в 2018 году Постановлением Администрации Липецкой области от 18 мая 2018 г. № 368 в госпрограмму включен новый вид поддержки: субсидии на возмещение части затрат по уплате членских взносов СКПК, вступивших в Ассоциацию сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов [4]. Бюджетом в 2019 году предусмотрено 3,2 млн. руб.

Государственная поддержка способствует стабильному росту количества кредитных кооперативов в регионе (рис. 2). Основная их масса образована в 2013 году, в настоящее время СКПК созданы в каждом районе Липецкой области.

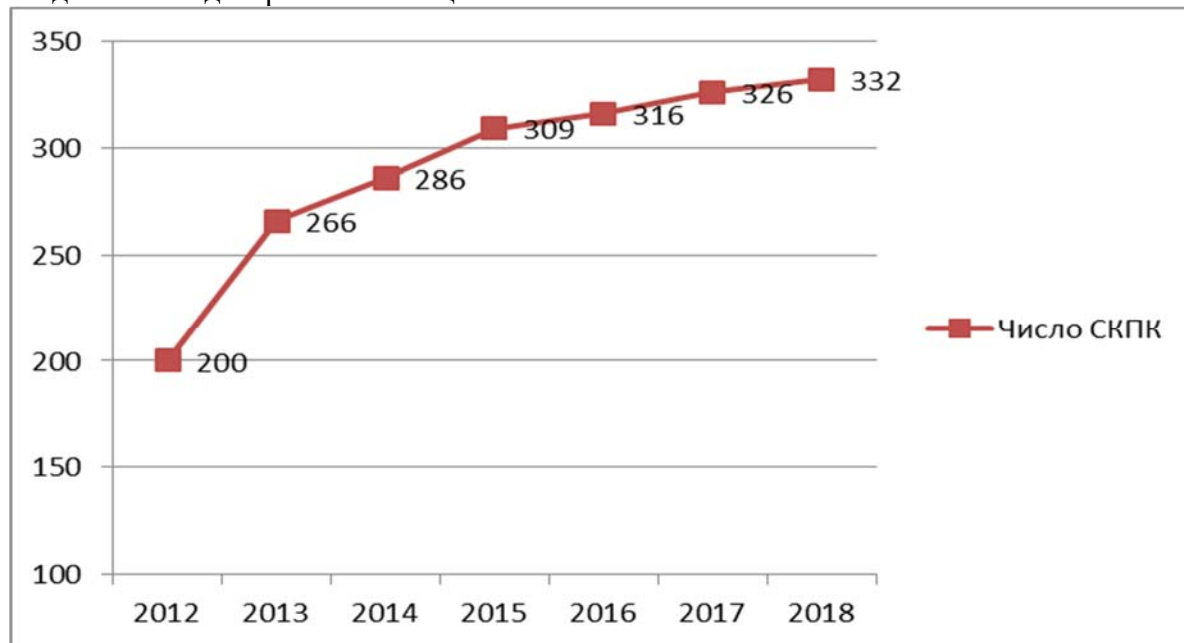


Рисунок 2 - Количество СКПК в Липецкой области в 2012-2018 гг.

В кредитную кооперацию в регионе вовлечено более 72 тысяч владельцев личных подсобных хозяйств. Среди членов кооперативов в Липецкой области они занимают значительный удельный вес (68,5%). О заинтересованности со стороны СКПК к данным формам хозяйствования свидетельствует прирост количества заключенных договоров и суммы выданных займов в 2018 году (табл. 1) [7].

Таблица 1 - Показатели развития сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов в Липецкой области в 2018 году

Показатели	2018 г.	в % к 2017 г.
Заключено договоров личных сбережений, тыс. руб.	497 427	162
Выдано займов личным ЛПХ на ведение с/х производства, тыс. руб.	862 013	131
Количество договоров займа ЛПХ, тыс. ед.	17	121
Количество договоров личных сбережений, тыс. ед.	6	150

Однако степень развития кооперации неоднородна по муниципальным районам области. Лидерами являются Елецкий и Чаплыгинский районы. Суммарно ими в 2018 году выдано займов на 363353 тыс. руб., что составляет 42% всех займов Липецкой области. Стоит отметить, что быстрыми темпами кооперация развивается в Липецком и Данковском районах.

В области созданы и эффективно работают различные институты поддержки кооперации регионального уровня. Среди них Центр развития кооперативов. Он оказывает информационную поддержку, осуществляет обучение членов кооперативов, а также разрабатывает методические материалы и проводит разъяснительную работу федерального законодательства и банковской нормативно-правовой базы. С 2014 года с его помощью проведено 27 семинаров и вебинаров.

Информационную поддержку сельскохозяйственным кооперативам также оказывает Липецкий областной союз кооперативов, который активно взаимодействует с региональными органами управления, Торгово-промышленной палатой, а также с Федеральным центром сельскохозяйственного консультирования и переподготовки кадров агропромышленного комплекса. Благодаря функционированию Областного союза кооперативов в регионе осуществляется обмен опытом по развитию кооперации с государственными и общественными организациями из других областей.

В современных условиях развитие кредитных кооперативов несет в себе потенциал для решения одной из наиболее важных и сложных задач по обеспечению финансовыми ресурсами ЛПХ и мелких фермерских хозяйств. Займы кооператива являются эффективным средством возрождения малого и среднего сельскохозяйственного предпринимательства. Развивающаяся система кредитной кооперации в регионе ставит перед органами власти стратегическую задачу создания наиболее благоприятных условий для качественного развития СКПК, в том числе и за счет расширения форм и методов государственной поддержки.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 08 декабря 1995 г. № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» (ред. 12.11.2019г.) - Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> [01.12.19; 18:00]
2. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» (ред. 30.11.2019 г.) - Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> [10.12.19; 12:10]4
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 февраля 2015 г. № 151-р «Об утверждении Стратегии устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года» (с изменениями на 13 января 2017 года). - Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> [08.11.19; 10:10]
4. Постановление Администрации Липецкой области от 30 октября 2013 г. № 490 «Об утверждении государственной программы Липецкой области «Развитие кооперации и коллективных форм собственности в Липецкой области» (с изменениями на 12 июля 2019 года). - Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> [10.12.19; 13:10]

5. ИНФОГРАФИКА. Итоги 2018 года. Число СКПК снижается пять лет подряд [Электронный ресурс] // Вопросы кредитной кооперации. Режим доступа: <http://vkk-journal.ru/infografika-itogi-2018-goda-chislo-spk-snizhaetsya-pyat-let-podryad> [05.12.19; 14:15]

6. Официальный сайт Управления сельского хозяйства Липецкой области — Электронный ресурс. Режим доступа: www.us48.ru [01.12.19; 16:10]

7. Официальный сайт Администрации Липецкой области — Электронный ресурс. Режим доступа: www.admlip.ru [01.12.19; 16:20]

Информация об авторах:

Агафонова Елена Евгеньевна, Елецкий государственный университет имени И.А.Бунина, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит». E-mail: agafonovaelet@mail.ru

Agafonova Elena Evgenievna, Yelets State University named after I.A. Bunin, candidate of economic sciences, associate professor of «Accounting and Auditing». E-mail: agafonovaelet@mail.ru

УДК 336.71

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ В РФ: АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ

Азманова Е.Г., Кулахметова Л.Р.

Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова (г. Саратов, Россия)

Аннотация: В статье последовательно рассмотрены особенности банковского кредитования населения в России; предпринята попытка проведения краткого анализа современного состояния российского рынка банковского кредитования населения, и выявления перспектив его развития.

Ключевые слова: банк, залог, гарантия, кредит, кредитный риск, потребительский кредит, процент.

BANK LENDING TO THE POPULATION IN THE RUSSIAN FEDERATION: ANALYSIS OF THE CURRENT STATE

Azmanova E. G., Kulakhmetova L.R.

Saratov socio-economic Institute (branch) of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanova (Saratov, Russia)

Abstract: The article presents the features of Bank lending in Russia; the attempt to conduct a brief analysis of the current state of the Russian market of Bank crediting of the population, and identify its development prospects.

Keywords: bank, pledge, collateral, credit, credit risk, consumer credit, percent.

Исследуя состояние рынка банковского кредитования населения, приходим к выводу о перспективности развития данного сегмента рынка в рамках всей кредитной системы РФ. Степень развитости кредитования показывает, насколько эффективны хозяйственные отношения в отдельных секторах и каково влияние кредитования на финансовый результат страны.

Банковское кредитование населения всегда являлось и является одним из наиболее прибыльных направлений вложения ресурсов. Кредиты являются одним из возможных

способов повышения благосостояния и в целом уровня жизни. Следует отметить, что с повышением спроса населения на банковские кредиты, увеличивается уровень кредитного риска, снижается качество кредитного портфеля и т.д. Это отрицательно влияет не только на финансовую устойчивость отдельно взятых банков, но и на всю банковскую систему в целом.

До кризиса 2014 г. кредитование населения было одним из направлений деятельности банков, приносящих значительную прибыль, однако на сегодняшний день ситуация изменилась не в лучшую сторону. Банковский сектор остро ощутил на себе последствия событий 2014 года, а также политику регулятора в отношении количества кредитных организаций (в 2014 году лицензии были отозваны у 80 банков). На сегодняшний день на банковском рынке функционируют 414 банков (274 с универсальной лицензией и 140 с базовой лицензией) [1].

Последние годы российская экономика во многих отраслях и направлениях деятельности развивалась под влиянием кризисных явлений, и это, вне всякого сомнения, отразилось и на уровне доходов населения, а значит, произошли изменения и в динамике кредитования, объёмах просроченной задолженности и так далее. С 2016 года увеличивается объем кредитования физических лиц, что говорит об улучшении потребительских настроений населения. Стабилизировалось и качество кредитных портфелей банков. В то же время наблюдается серьезное снижение объема валютных кредитов. Это связано с высокой волатильностью иностранной валюты, банки пытаются снизить валютные риски со стороны заемщиков. Также регулятор стремится к дедолларизации экономики путём повышения нормативных требований к валютным активам.

Что касается процентных ставок по кредитам физических лиц, то они за рассматриваемый период постепенно снижались. Наблюдаемое с 2016 года восстановление роста объёмов кредитования населения связано с постепенным снижением ключевой ставки Центрального банка. Сама по себе ключевая ставка ЦБ для физических лиц не является показателем, значение имеет последующее снижение банками своих ставок по кредитам.

Также происходит улучшение условий кредитования населения. Прежде всего, это связано с ростом конкуренции на банковском рынке услуг, а также со снижением ключевой ставки Центрального банка.

Если говорить про ипотечный сектор кредитования населения, то к концу 2018 года объем выдачи ипотечных кредитов побил очередной рекорд, так как за предыдущий год было выдано 1,47 млн кредитов на сумму свыше 3 трлн рублей. При этом средняя сумма ипотечного кредита увеличилась с 1,86 до 2,05 млн рублей [2].

Также по данным ДОМ.РФ в 2018 году почти 170 000 заемщиков оформили рефинансирование ранее полученных ипотечных кредитов, уменьшив при этом платеж на 15% в среднем и снизив процентную ставку до 9,5%. При этом рефинансированная ипотека в общем объеме таких кредитов составляет 11,5%. При этом, в 2019 году в сфере ипотечного кредитования наблюдался рост выдаваемых кредитов. Что касается задолженности, то лишь 10,6% занятого населения имеет задолженность по ипотечному кредиту [3].

Согласно доклада Центрального банка РФ в 2018 году наблюдался рекордный рост объёма кредитов населению за последние шесть лет. В то же время происходило и происходит увеличение общего объема задолженности. Однако в 2019 году можно отметить снижение количества просроченных кредитов.

Ускоренный рост просроченной задолженности по кредитам физическим лицам в целом по России приходился на 2013-2015 годы. С 2017 года отмечается снижение темпов роста, что может свидетельствовать о некотором оздоровлении рынка кредитования и восстановлении экономического потенциала взаимоотношений населения с банковской сферой. В то же время в 2018 году наблюдался резкий рост числа физических лиц и индивидуальных предпринимателей, объявивших себя банкротами. По данной категории граждан была проведена процедура банкротства, а их имущество реализовано.

Что касается ситуации на рынке банковского кредитования в 2019 году, то произошли изменения из-за снижения ключевой ставки Центрального банка. В первую половину 2019

года ставка держалась на уровне 7,75% годовых. Далее с июня она начала снижаться и на 17.12.19 года составляет 6,25% годовых, то есть произошло снижение на 1,5 процентных пункта. Как утверждает председатель ЦБ РФ Эльвира Набиуллина, основными причинами снижения ключевой ставки являются замедление инфляции, снижение инфляционных ожиданий населения, укрепление рубля, а также сдержанность внутреннего и внешнего спроса. По данным Росстата, инфляция задержится на уровне 3,4% годовых в декабре 2019 года [4]. Прогнозируется, что это приведет к снижению процентных ставок по кредитам коммерческими банками, и как следствие, к увеличению спроса на кредиты и роста числа новых заемщиков.

Долговая нагрузка по кредитам физическим лицам увеличилась на 0,4 процентных пункта с начала 2019 года и составила 8,9% годовых, при этом максимальный рост наблюдался в 2014 году и составлял 9,3% [5].

Главный экономист Газпромбанка Сергей Конигин утверждает, что к снижению инфляции и привело то, что сейчас наблюдается сдержанная потребительская активность и рост долговой нагрузки населения. То есть денежные средства, которые направлялись ранее на потребление, сейчас идут на погашение кредитов и займов. То есть не имеется источников для ускорения спроса, а значит, и нет причин для роста инфляции [4].

Главный экономист BCS Global Markets Владимир Тихомиров утверждает, что снижение процентных ставок по кредитам должно способствовать снижению стоимости кредитования и поддержать спрос. Но тут стоит оговориться, что если доходность населения не увеличивается, то рост потребления за счет кредитов чреват ростом просроченной задолженности. Что важно, доходы россиян сокращались четыре года подряд, с 2014 г., а за 2018 г. выросли на 0,2% (после пересчета Росстатом данных по новой методике). В 2019 г. доходы показали «взрывной» рост во II квартале 2019 г. (по оценке Росстата, на 3% в годовом выражении; за январь – сентябрь доходы выросли на 0,2%) [6].

Делая вывод о перспективах банковского кредитования населения, можно утверждать, что в данном направлении не всё однозначно. На сегодняшний день имеется множество препятствий и проблем для полноценного развития данного сегмента на российском банковском рынке, хоть банковское кредитование и является одним из самых удобных видов кредитования населения. С уверенностью говорить о развитии кредитования населения в банковском направлении будет возможно только после того, как устранятся проблемы, сдерживающие его рост, а также после совершенствования банковской системы и российской экономики в целом.

Список использованных источников:

1. Центральный банк Российской Федерации: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Центральный банк Российской Федерации, 2000-2019. - Электрон. дан. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru> [17.12.19; 12:10].
2. Рейтинговое агентство «Эксперт РА»: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Эксперт РА – рейтинговое агентство, 1998-2019. - Электрон. дан. – Режим доступа: <http://raexpert.ru> [17.12.19; 13:00].
3. ДОМ.РФ: Официальный сайт [Электронный ресурс] / ДОМ.РФ, 1997-2019. - Электрон. дан. - Режим доступа: <http://www.дом.рф> [17.12.19; 13:20].
4. Электронное периодическое издание «Ведомости»: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Электронное периодическое издание «Ведомости», 1999-2019. - Электрон. дан. - Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru> [17.12.19; 13:30].
5. Информационный портал «Банки.ру»: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Информационный портал «Банки.ру», 2005-2019. - Электрон. дан. - Режим доступа: <https://www.banki.ru> [17.12.19; 14:00].
6. Федеральная служба государственной статистики: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики, 1999-2019. - Электрон. дан. - Режим доступа: <http://www.gks.ru> [17.12.19; 14:30].

Информация об авторах:

Азманова Елена Геннадьевна, Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела, денег и кредита. E-mail: eazmanova@yandex.ru.

Azmanova Elena Gennadyevna, Saratov socio-economic Institute (branch) of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanova, candidate of economic sciences, associate professor of department banking, money and credit. E-mail: eazmanova@yandex.ru.

Кулахметова Лейсен Рафаильевна, Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, магистрант направления подготовки «Финансы и кредит», профиль «Банковское дело», 2 курс. E-mail: thgkp2012@mail.ru.

Kulakhmetova Leysan Rafaelevna, Saratov socio-economic Institute (branch) of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanova, master student of the direction of training «Finance and credit», profile «Banking», 2 course. E-mail: thgkp2012@mail.ru.

УДК 336.71

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Азманова Е.Г., Тарихоев Т.И.

Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова (г. Саратов, Россия)

Аннотация: В статье рассмотрены вероятные сценарии развития мирового и российского банковского сектора. Выказываются точки зрения о том, сохранятся ли банки в том виде, в котором мы их сегодня знаем. Обсуждаются также отдельные меры, которые могут помочь реализоваться сценарию цифровизации российского банковского сектора.

Ключевые слова: банки, банковское дело, финтех, альтернативные источники кредитования, цифровизация, информатизация.

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN BANKING SECTOR

Azmanova E. G., Tarshkhoyev T.I.

Saratov socio-economic Institute (branch) of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanova (Saratov, Russia)

Abstract: The article discusses the likely development scenarios and the state of world and Russian banking in the near and distant future. In particular, the question is being examined whether the banks will remain in the form in which we know them today, and further. Some measures that may help implement this scenario are also being discussed.

Keywords: banks, banking, fintech, alternative sources of lending, digitalization, informatization.

Вопросы, связанные с последующим развитием банковского сектора, остро стоят на сегодняшний день. Однако их обсуждение началось значительно раньше. По крайней мере, 25 лет назад известный предприниматель Билл Гейтс заметил, что банки уже устарели подобно динозаврам, и на них не стоит обращать внимание. Также он говорил о том, что само банковское дело по-прежнему имеет большое значение, однако не сами банки как таковые [1,

с. 91-94]. С тех пор не утихали споры о том, насколько верными являются эти утверждения. Как мы знаем, на сегодняшний день традиционные банки все еще существуют и доминируют в финансовой сфере.

Тем не менее, это не означает, что изменений не предвидится. Активное преобразование как всей экономики в целом, так и банковского сектора в частности происходит на мировом и российском рынках. Технологическая революция, приведшая к цифровизации и информатизации различных сфер жизни, делает все более трудным свободное существование традиционных институтов. Аналитики уже давно говорят о том, что традиционные банки не смогут соперничать на равных с новыми конкурентами, если сами не будут иметь достаточную гибкость и способность к совершенствованию.

В 2030 году, согласно прогнозам исследовательской компании Gartner, 80% традиционных финансовых фирм и банков либо обанкротятся, либо станут неактуальными из-за новой конкуренции, изменения поведения клиентов и технологических достижений. Их потеснят глобальные цифровые платформы, финтех-компании и другие нетрадиционные игроки, которые получают большую долю рынка, используя технологии для изменения экономических и бизнес-моделей отрасли. Дэвид Фарлонгер, вице-президент и аналитик Gartner, говорит, что банки столкнутся с угрожающим риском банкротства, если они продолжат поддерживать бизнес и операционные модели XX-го века [2].

«Цифровая трансформация в значительной степени является мифом, поскольку институциональные установки, процессы и структуры стоят все также твердо», - говорит он. «Существующим поставщикам финансовых услуг придется быстрее продвигаться в цифровом бизнесе, создавая цифровые платформы или находя нишевые продукты и услуги для продажи на платформах других» [2].

Джим Марус, соиздатель The Financial Brand, говорит о том, что будущее, предсказанное компанией Gartner для банковской индустрии, наступит даже раньше, чем в 2030 году [3]. Он считает, что тысячи малых и средних учреждений, которые не стали цифровыми организациями, прекратят свое существование. Многие из них не поспевают за потребностями потребителей, и это, по его мнению, рецепт неудачи.

Весьма схожих взглядов придерживается и ведущий специалист в области регулирования финансовых технологий Джо Энн Бэрфут [3]. Этот довольно смелый прогноз, однако, не остался без критики. Вскоре после того, как предсказание Gartner появилось в Интернете, международный банковский обозреватель Крис Скиннер подверг критике логику фирмы и ее выводы. Скиннер считает, что у традиционных банковских провайдеров все еще есть будущее, пока сами потребители остаются довольно консервативны. «У большинства банков может быть мышление прошлого века, но они имеют дело с клиентами прошлого века», - говорит он [2].

Рон Шевлин, директор по исследованиям Cornerstone Advisors, также считает претензии Gartner несколько сомнительными. Он согласен с тем, что к 2030 году отрасль резко и радикально изменится, но утверждает, что представление о том, что 80% отрасли исчезнет, является «не поддающимся проверке и недоказуемым» [2].

Продолжающаяся цифровизация и информатизация банковской сферы - одна из ключевых перспектив развития и российского рынка банковских услуг. Несмотря на то, что в некоторых источниках говорилось о том, что новейшие технологии в банковской сфере на конец 2018 года в целом не оправдали себя (среди причин называли консервативность населения и приписывание новым технологиям и сервисам тех качеств, которых они, по сути, не имели), тогда как традиционные структуры (традиционные банки и биржи, обычные деньги и т.д.) выстояли, и даже получили толчок, другие специалисты не теряют оптимизма.

Так, например, заместитель директора департамента банковского ПО RS-Bank компании R-Style Softlab, Макисим Балашов, заявляет о том, что банки становятся все более «умными», и уже в ближайшие два года следует ожидать появления отделений банков без персонала и возможности быть клиентом банка, физически не посещая его отделений. Он также отмечает, что все более востребованными становятся системы машинного обучения, искусственного интеллекта и Data Science [4].

Также считает и заместитель коммерческого директора ГК «Аплан», Константин Усаковский. Он отмечает, что Россия в сфере информатизации уже практически достигла мирового уровня. Согласен с этим и директор системы ЕЛМА Алексей Трефилов, который считает, что в финансовой сфере Россия по уровню технологий стоит наравне с передовыми странами, обгоняя многих в Европе. Он считает, что в будущем конкурентная борьба только будет усиливаться, и от нее в итоге выиграют все, в том числе и потребители, которые будут получать все более качественные и инновационные услуги [4].

Вадим Шустов, заместитель генерального директора «Инфосистемы Джет», говорит, что российские банки сегодня продолжают переходить от старой классической модели работы с клиентами через кассовые аппараты к новым цифровым форматам (что, прежде всего, связано с полномасштабным развитием инструментов цифрового банкинга и большей информатизацией сервисных процессов), и в ближайшие 2 года (а то и дольше) технологический рост продолжится. Но относится это скорее к крупным банкам из Топ-20. Мелким игрокам придется искать себе подходящую нишу, чтобы выжить [5].

Директор по работе с финансовыми институтами ГК «Форс», Юрий Терёхин, считает, что в ближайшие 2 года будут совершенствоваться системы, которые автоматизируют внутреннюю структуру и ландшафт банков. Также в это время будет создан так называемый «банк плохих долгов», который нуждается в специальной автоматизации для работы с «токсичными активами». В этом направлении, по его мнению, и будут вестись различные разработки банков [5].

Таким образом, определить будущее мирового и российского банковского сектора весьма трудно. Вполне возможно, что какой-то непредвиденный фактор потенциально может сместить результат в совершенно ином направлении, чем ожидали аналитики.

В целом же специалисты сходятся в том, что в XXI веке с банковским сектором произойдут значительные изменения. Классический тип банков, с множеством филиалов и традиционными типами обслуживания, не сможет конкурировать с новыми противниками. Поэтому, если банки не смогут должным образом и в должные сроки перейти к цифровизации, то они рискуют исчезнуть, либо же остаться формальными игроками рынка.

Список использованных источников:

1. Бердышев А.В. Искусственный интеллект как технологическая основа развития банков // Вестник университета / Государственный университет управления. 2018. - № 5. С.91-94.
2. Four Out of Five Legacy Banking Firms Could Be Gone By 2030, Analysts Warn [Электронный ресурс] - Электрон. дан. - Режим доступа: <https://thefinancialbrand.com/77263/bankingation> (12.12.2019; 16:40).
3. Danielle Myles, «Top 1000 world banks 2018» The Banker, July 2, 2018 [Электронный ресурс] - Электрон. дан. - Режим доступа: <https://www.thebanker.com/Top-1000-World-Banks/Top-1000-World-Banks-2018> (14.12.2019; 09:10).
4. Искусственный интеллект в финансах и банковском деле. - MINDTITAN: Официальный сайт [Электронный ресурс] / MINDTITAN, 2019. - Электрон. дан. - Режим доступа: <http://www.mindtitan.com> (14.12.2019; 09:30).
5. Efma: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Efma, 2019. - Электрон. дан. - Режим доступа: <http://www.efma.com> (14.12.2019; 10:00).

Информация об авторах:

Азманова Елена Геннадьевна, Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела, денег и кредита. E-mail: eazmanova@yandex.ru.

Azmanova Elena Gennadyevna, Saratov socio-economic Institute (branch) of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanova, candidate of economic sciences, associate professor of department banking, money and credit. E-mail: eazmanova@yandex.ru.

Таршхоев Тимур Иссаевич, Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, магистрант направления подготовки «Финансы и кредит», профиль «Банковское дело», 2 курс. E-mail: tarshkhoev.tima@mail.ru.

Tarshkhoyev Timur Issaevich, Saratov socio-economic Institute (branch) of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanova, master student of the direction of training «Finance and credit», profile «Banking», 2 course. E-mail: tarshkhoev.tima@mail.ru.

УДК 336.71

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

Алдошина А.С., Алдошин Е.Ю.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: В статье рассмотрены основные проблемы потребительского кредитования населения РФ со стороны банка и со стороны заемщика. Проанализирована динамика мошенничества в сфере банковского кредитования с 2016-2018 года и уровень реальных доходов населения на протяжении 3 лет. Определяются актуальные проблемы развития кредитования населения России и пути их решения.

Ключевые слова: потребительский кредит, заемщик, платежеспособность, залоговое имущество, банковская система.

ACTUAL PROBLEMS OF POPULATION LOAN DEVELOPMENT IN RUSSIA

Aldoshina A.S., Aldoshin E.Yu.

Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: The article considers the main problems of the consumer credit population of the Russian Federation on the part of the bank and on the part of the borrower. The dynamics of fraud in the field of bank lending from 2016-2018 and the level of real incomes of the population over 3 years are analyzed. Actual problems of development of lending to the population of Russia and ways to solve them are determined.

Keyword: consumer credit, borrower, solvency, collateral, banking system.

Современные организации банковского типа осуществляют широкий спектр финансовых операций, основными из них являются: организация денежного оборота и кредитных отношений, реализация финансирования хозяйственных и страховых операций, осуществление консультационных услуг в обсуждении хозяйственных программ [1, с. 44]. В тоже время стоит отметить – за последние десятилетия у населения наблюдается тенденция роста кредита доверия к банковской системе в целом, в том числе – к такому банковскому продукту как кредиты.

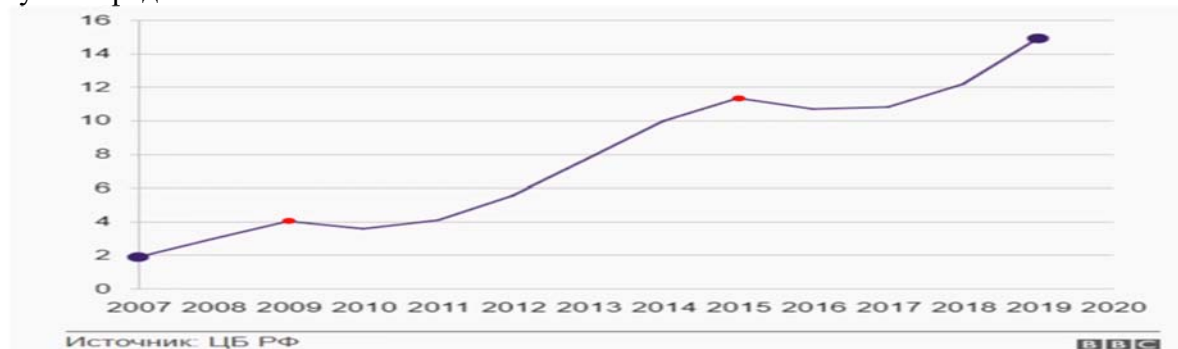


Рисунок 1 – Объем кредитов для населения в России за 2007-2019 год (трлн руб.) [2]

Как следует из рисунка 1, наблюдается заметный рост объемов кредитования населения в РФ с 2007 по 2019 гг. За этот период объем, полученных населением кредитов, вырос в 7,5 раза: с 2 до 15 трлн. руб.

Однако с ростом тесных взаимоотношений банка и заемщика оголились некоторые проблемы, решение которых необходимо для дальнейшего плодотворного взаимоотношения кредиторов и заемщиков.

Проведём анализ основных аспектов кредитования физических лиц в России с двух сторон - со стороны кредитора и со стороны заемщика.

Рассматривая данный вопрос с точки зрения банковской организации, необходимо выделить следующие проблемные аспекты рынка банковского кредитования в России:

1. Кредитные истории заемщика. Финансовое учреждение вынуждено анализировать кредитные истории клиентов, с целью предотвращения фактов мошенничества с кредитными продуктами, активно привлекая цифровые технологии [3, с. 215]. Ведь рост количества расследуемых правоохранительными органами фактов мошенничества в кредитной сфере свидетельствует о значимости данного аспекта. Только за 2018 год было возбуждено 2114 дел в данной области.

Таблица 1 – Динамика числа физических лиц, осужденных за кредитное мошенничество, по статье УК РФ 159.1.ч. 1 [4]

Год	Осуждено	Лишение свободы	Штраф
2016	1121	0	305
2017	1889	4	442
2018	2114	1	474

Таким образом, согласно таблице 1 наблюдается динамика роста осужденных правоохранительными органами за мошенничество в кредитной сфере.

Из-за невозможности точного анализа кредитной истории невозврата достаточно высок, что в свою очередь, сказывается на количестве оформленных кредитных договоров. Это обстоятельство в дальнейшем может стать причиной кризиса «перекредитования».

2. Невозможность удостовериться в целевом использовании денежных средств по назначению. Из-за этого нет возможности провести полноценный анализ возвратности денежных средств. В свою очередь, банки вынуждены нивелировать возможные издержки, путем ужесточения требований к кредиторам и повышения кредитных ставок [5, с. 1286].

3. Значительный размер издержек в случае необходимости гражданского иска или уголовного преследование к недобросовестному заемщику.

4. Несовершенство процедуры залогового кредитования физических лиц, а также сложности и издержки при реализации залогового имущества. Эти аспекты не позволяют в полной мере использовать залоговое кредитование и рассчитывать максимальную сумму кредита. Ввиду данных рисков многие банки оценивают недвижимое имущество заемщика в пределах 40% от рыночной стоимости, что существенно снижает, как и сумму кредитования, так и количество заемщиков [6, с. 52].

Для объективного анализа проблем кредитования физических лиц рассмотрим актуальные проблемы, возникающие со стороны заемщика:

1. С целью снижения возможных издержек при недобросовестности заемщика банки вынуждены увеличивать процентные ставки для заемщиков, что делает кредиты для заемщиков более дорогими.

2. Сложность и запутанность информации о деталях договора в сфере кредитования ведет к невозможности оценить объемы денежных средств, необходимых для обеспечения кредитного займа. Это может привести к неудовлетворенности заемщика и в некоторых случаях и к невозможности погасить кредит.

3. Сложности, которые могут возникнуть в случае получения потребительского кредита на конкретный товар из-за несоответствия товара требуемым характеристикам. В случае, если по каким-либо причинам покупатель в установленные законом сроки вынужден вернуть товар обратно, возврат кредита либо перекредитование могут быть весьма затруднительными.

4. Договор потребительского займа является договором присоединения. В данном случае согласно разработанной банком форме заемщик находится в весьма невыгодной

позиции. Дело в том, что банковское учреждение получает проценты, поэтому излишняя свобода клиента ему не нужна. В связи с этим заемщик теряет право на досрочное погашение кредита либо расторжение договора.

Также стоит выделить и общие проблемы кредитования населения:

1. Низкий уровень платежеспособности населения России. Несмотря на то, что не все физические лица устроены официально, даже работающие «в белую» имеют заработную плату не более 30-40 тыс. руб. Данный доход может быть препятствием для обеспечения кредита в целом, так и не позволять собрать достаточную сумму для внесения авансового платежа по ипотечному кредиту, что делает его получение практически невозможным.



Рисунок 2 – Изменение доходов населения 2018, 2019 годы, % [2]

Из рисунка 2 видно снижение доходов населения на протяжении последних 2 лет.

2. Снижение реальных доходов граждан за последние несколько лет привело к высокой «закредитованности» населения, что, свою очередь, порождает проблемы по полному и своевременному погашению долгов [7, с. 271]. Банки должны в системе управленческого учета тщательно контролировать бизнес-процесс по выдаче кредитов физическим лицам [8, с. 106].



Рисунок 3 – Динамика реальных доходов населения 2016-2019 года. [4]

3. Несоответствие реальной одобренной процентной ставки рекламной компании финансового учреждения, которая заведомо преподносится как минимальная. В некоторых случаях разница может достигать до 10-30 %.

4. Низкая финансовая грамотность граждан России приводит к тому, что достаточно часто им навязывают ненужные дополнительные услуги. Это является причиной разочарования клиента кредитной организацией, а в некоторых случаях к просрочке платежа и испорченной кредитной истории.

5. Некоторые категории заемщиков в большинстве случаев имеют предвзятое отношение к банкам, что в свою очередь снижает объем потенциальных заёмщиков.

Соответственно, при анализе процесса кредитования населения в РФ выявлено не мало проблем. Поэтому нужно их решать: в том числе – путем формирования ценности положительной кредитной истории для заемщика, что, в свою очередь, позволит банкам получать более точный анализ заемщика, снижать свои издержки и уменьшать процентные ставки, делая кредит более доступным. Кроме того, должен быть рост финансовой культуры населения в области потребительского кредитования, осознание ответственности за обязательства перед банком. Со стороны государства необходимо провести ряд мер по совершенствованию процедуры залогового кредитования, а также упрощению процедуры залога имущества, что должно привести к увеличению залоговой стоимости (приближению к рыночной цене).

Увеличение объема выдаваемых кредитов и степени его возврата позволит банкам получать доход не путем роста процентной ставки, а путем расширения количества выданных денежных средств. В тоже время население получит доступ к дешевым кредитам, что обязательно позволит стимулировать экономику, улучшая качество жизни.

Список использованных источников:

1. Мишина М.Ю., Степаниденко Ю.В. Конкуренция на российском рынке банковских услуг // Экономика. Социология. Право. 2018. № 4 (12). С. 44-49.
2. Как остановить рост закредитованности населения в России? [Электронный ресурс] URL: <https://m.ru.investing.com/analysis/article-200254826>.
3. Зверев А.В., Мандрон В.В., Мишина М.Ю. Развитие цифровых технологий на финансовых рынках // Экономика и предпринимательство. 2018. № 11 (100). С. 212-217.
4. Число Россиян-банкротов растет третий год подряд [Электронный ресурс]. URL: <http://krizis-kopilka.ru/archives/62636>.
5. Сорокин А.А., Зверев А.В. Построение сбалансированной процентной политики в банке // Экономика и предпринимательство. 2018. № 6 (95). С. 1280-1286.
6. Зверев А.В., Сорокин А.А. Современные методы и модели ценообразования на банковские продукты при формировании эффективной процентной политики коммерческого банка. В сборнике: Управление социально-экономическими системами, правовые и исторические исследования: теория, методология и практика Материалы международной научно-практической конференции. В 2-х томах. 2018. С. 47-53.
7. Кузнецова О.Н. Тенденции развития российских банков. В сборнике: Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 269-272.
8. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю., Леонова Е.В., Алекса М.Г. Управленческий учет и анализ: методы оптимизации бизнес-процессов банка // European Social Science Journal. 2015. № 12. С. 102-107.

Информация об авторах:

Алдошина Алина Сергеевна Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, аспирант направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы, денежное обращение и кредит», 1 курс. E-mail: Alina-280792@yandex.ru.

Aldoshina Alina Sergeevna, Bryansk State University named after academician I.G.Petrovsky, graduate student of the direction of training «Economics» profile «Finance, money circulation, credit», 1 course. E-mail: Alina-280792@yandex.ru

Алдошин Евгений Юрьевич, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, студент направления подготовки «Экономика», профиль «Народное хозяйство». E-mail: aldoshin002@gmail.com

Aldoshin E.Yu., Bryansk State University named after academician I.G.Petrovsky, graduate student of the direction of training «Economics», profile «National economy», 2 course. E-mail: aldoshin002@gmail.com.

УДК 336

СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ КООРДИНАЦИИ СРЕДНЕГО И МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ МЕХАНИЗМА БАНКОВСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Амерханова А.К.

Ульяновский государственный университет (г. Ульяновск, Россия)

Аннотация: В статье рассмотрен такой источник финансирования малого и среднего предпринимательства (МСП) как банковское кредитование, представлено состояние ключевых сегментов рынка заемных ресурсов.

Одним из принципов организации финансирования малого и среднего предпринимательства (МСП), в том числе малого инновационного предпринимательства (МИП), является множественность источников финансирования. Наряду с государственным финансированием и самофинансированием МСП и МИП используют заемные источники финансирования – кредиты банков и других финансовых организаций. МСП и МИП существенно отличаются от крупных предприятий, их положение часто неустойчиво. Поэтому банки относят субъекты малого предпринимательства к категории рискованных заемщиков. Этим объясняется выдача ссуд под завышенный процент и с требованием дополнительных гарантий, что ограничивает их доступ к заемным ресурсам.

Проблемы с финансированием не позволяют предприятиям заниматься инновационной деятельностью в полном масштабе, конкурировать с зарубежными предприятиями, реализовывать современные инновационные проекты и продвигать свои новинки на рынок.

Препятствием для участия банков в инновационном инвестировании является недостаточное развитие системы межсекторного партнерства и слабое стимулирование банковского кредитования МСП со стороны государства. Коммерческие банки предпочитают использовать низкорисковые рыночные ниши, поэтому ситуация с кредитованием МСП и МИП остается достаточно сложной. В соответствии с информацией Банк России объем выданных среднему и малому бизнесу кредитов сократился на 30%.

Наиболее частыми причинами отказов в кредитах субъектам МСП являются плохое финансовое состояние заемщика, нехватка ликвидного залогового обеспечения, значительная финансовая нагрузка заемщика, сомнительная хозяйственная деятельность, недостаточный опыт предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: банковская система, кредитная организация, предпринимательство, региональная экономика, финансовая система.

SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF COORDINATING MEDIUM AND SMALL BUSINESSES THROUGH THE BANKING FINANCE MECHANISM

Amerkhanova A.K.

Ulyanovsk State University (Ulyanovsk, Russia)

Abstract: The article considers such a source of financing of small and medium-sized enterprises (SMEs) as Bank lending, presents the state of key segments of the market of borrowed resources.

One of the principles of the organization of financing of small and medium-sized enterprises (SMEs), including small innovative entrepreneurship (MIP), is the multiplicity of funding sources. Along with government financing and self-financing, SMEs and MIPS use borrowed sources of financing-loans from banks and other financial institutions. SMEs and m & as are significantly different from large enterprises, and their situation is often precarious. Therefore, banks refer small

businesses to the category of risky borrowers. This explains the issuance of loans at high interest rates and with the requirement of additional guarantees, which limits their access to borrowed resources.

Problems with financing do not allow enterprises to engage in innovation activities on a full scale, compete with foreign enterprises, implement modern innovative projects and promote their new products to the market.

An obstacle to banks' participation in innovative investment is the insufficient development of the system of intersectoral partnership and the weak stimulation of Bank lending to SMEs by the state. Commercial banks prefer to use low-risk market niches, so the situation with lending to SMEs and MIPS remains quite complex. According to the information of the Bank of Russia, the volume of loans issued to medium and small businesses decreased by 30%.

The most common reasons for refusing loans to SMEs are the poor financial condition of the borrower, lack of liquid collateral, significant financial burden of the borrower, questionable economic activity, insufficient business experience.

Keywords: banking system, credit organization, entrepreneurship, regional economy, financial system.

Малое предпринимательство играет важную роль в экономике страны, выполняет ряд важнейших финансовых, социальных функций и представляет собой опору для формирования и устойчивого развития субъектов среднего и большого предпринимательства. Специфика малого бизнеса отлична от других субъектов предпринимательства и не является миниатюрой крупных представителей предпринимательского сектора. Индивидуальные особенности малого бизнеса обусловлены природой возникновения данной формы коммерции в России, и исторической совокупностью социальных, экономических и политических явлений в стране [1, с. 227-228]. В развитых государствах, историю развития малого предпринимательства принято делить на два временных этапа: первый период протекал с середины 50-х годов до середины 70-х годов, и был озаглавлен научно – технической революцией, которая стимулировала развитие крупносерийных предприятий, прогресс в сфере малого бизнеса было незначительным, второй период длится с конца 70-х и по настоящее время и характеризуется государственной поддержкой и растущей популярностью предпринимательства малых масштабов [4, с. 24-26].

На сегодняшний день, сектор малого предпринимательства в странах Евросоюза является основополагающим, и играет значительную роль в социально – экономической жизни государств. В России малый бизнес занимает иную нишу. Причиной данного положения российских предпринимателей, во многом, являются исторические особенности развития данного сектора [2, с. 426-428].

Это стало первым этапом реального перехода к рыночной экономике и приватизации государственной собственности. Такая политическая ситуация наглядно иллюстрирует значительное отставание от западного развития как малого бизнеса, так и предпринимательства в целом (Таблица 1).

Таблица 1 – Статистика количества субъектов малого предпринимательства за период с 2013 года по 2018 год [Росстат]

Субъект предпринимательства	Количество предприятий, тыс.					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Малые предприятия	243,00	234,50	235,60	232,37	172,92	175,34
Микропредприятия	1 760,00	1 828,60	1 868,20	1 990,00	2 597,65	2 613,43
Общее количество субъектов малого предпринимательства, тыс.	2 003,00	2 063,10	2 103,80	2 222,37	2 770,56	2 788, 77

Определение малого предпринимательства, в свою очередь, прописано в Федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [3, с. 121-122].

Развитие государственной поддержки подчеркивает важность малого бизнеса в экономике, ведь прогрессивный и процветающий сектор малого предпринимательства означает решение целого ряда социально – экономических проблем, в числе которых: максимальное удовлетворение потребностей населения во всех сферах жизнедеятельности; создание пионерных продуктов; повышение качества предоставляемых товаров и услуг; влияние на изменение в структуре экономики страны, благодаря маневренности, гибкости и быстрой адаптации к изменчивой среде рынка; снижение уровня безработицы в стране, путем создания дополнительных рабочих мест, в том числе для групп населения, которые имеют ограничения к труду на крупных предприятиях; формирование «среднего класса», за счет обеспечения высокого уровня заработной платы; вовлечение денежных средств домохозяйств в расширение производства; развитие инновационных направлений; вспомогательная, субподрядная деятельность для крупных предприятий.

Таким образом, малый бизнес не только снимает часть социальной нагрузки на государство, но и является базой для формирования кадров и выполнения определенной части работ крупномасштабного предпринимательства [5, с. 262-263].

Развитие малого бизнеса, в большинстве своем, как и в 1991 году направлено на удовлетворение потребительских нужд населения. Распределение субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации по отраслям производства.

Финансово-экономическая деятельность субъектов малого предпринимательства напрямую зависит от особенностей деятельности организации. В России, большая доля маломасштабных предприятий имеет отраслевую специализацию, характеризующуюся отсутствием внеоборотных активов, в связи с этим, возникает проблема с источниками формирования оборотных активов. Для решения данной задачи большинство предприятий привлекают заемные средства. В целом, недостаточное количество оборотных активов организации формирует ситуацию, при которой малый бизнес постоянно заинтересован в дополнительном финансировании [6, с. 7-9].

Как правило, источники финансирования, подразделяются на внешние и внутренние любых форм предпринимательства. Так как у фирмы отсутствует достаточное величина нераспределенной прибыли, которая возможна, направлена на развитие коммерческой деятельности обращение к внешним источникам, фактически всегда, реализуется на первых этапах функционирования малого бизнеса. Предпринимателям представляет внешнее финансирование достаточное количество разнообразных вариантов получения прибыли для ведения бизнеса. Для бизнеса в качестве кредиторов могут быть государство, банки и лизинговые компании. Инвестиционные компании, «business angels», страховые компании и государство, венчурные фонды могут выступать инвесторами. Наиболее распространенной формой финансирования малого бизнеса является банковский кредит. Политическая и экономическая ситуация в России на сегодняшний день привела к тому, что столкнулись с проблемами финансирования крупномасштабных предприятий кредитные организации, и для поддержания кредитного портфеля на должном уровне переориентировались на кредитование субъектов малого предпринимательства. Микроорганизации и маломасштабные фирмы являются достаточно привлекательными для банков клиенты, фактически в силу своей мобильности и гибкости, данный сектор предпринимательства стремительно реагирует на любые изменения конъюнктуры рынка.

Данные предприятия нередко становятся неплатежеспособными, поэтому кредитные организации выдают займы таким предприятиям под более высокий процент, нежели среднему и крупному бизнесу, вследствие высокой конкуренции. Более востребован предприятиями лизинг, он представляет собой форму финансовой аренды, деятельность которых связана с производством товаров, из - за этого, в России, малые предприятия предпочитают иные формы внешнего финансирования, например, факторинг. Факторинг - это

возможность поставщикам и производителям передавать фактору (финансовому агенту) деятельность за поставленный товар или оказанные услуги по взысканию оплаты. Малый бизнес функционирует в условиях высокой конкуренции, направленный на розничную или оптовую продажу товаров, в связи с этим для привлечения целевой аудитории необходимо использовать всевозможные методы. Деятельность с факторинговыми компаниями, предоставляет на условиях предоплаты продавцу работать с клиентами, без увеличения дебиторской задолженности, фактически фактор передает денежные средства покупателю за покупку в размере 50-100 % в день поставки товара, а клиент в установленные договором сроки производит оплату фактору.

Потому как инвестор в результате своей деятельности рассчитывает получить дивиденды, но в силу высокого уровня риска и небольших оборотов, в полной мере малый бизнес не может обеспечить высокие выплаты и гарантировать финансовую устойчивость на весь период деятельности [6, с. 22-23].

Предоставляя небольшим организациям льготы, увеличение срока кредитования, снижение процентных ставок по кредитам, различные виды субсидирования и привлечение к выполнению государственных заказов (на конкурсной основе), активно занимается государство инвестиционной деятельностью в маломасштабные предприятия.

Заинтересованность государства вызвана не только увеличением налоговых поступлений в бюджеты, но и разрешением ряда социально – экономических проблем посредством малого бизнеса. Напрямую не относятся к инструментам финансового рынка, интеграции и кооперации, однако, данные явления оказывают прямое влияние на увеличение выручки и активов организации и могут быть классифицированы, как формы косвенного финансирования бизнеса.

Поэтому, ориентируясь на отраслевую принадлежность, специфику производственной деятельности, уровень конкурентоспособности, текущее финансовое положение и конечные цели, субъекты малого предпринимательства выбирают те или иные источники финансирования. Предприятие может обратиться к банковскому кредиту при наличии внеоборотных активов и необходимости в крупном вложении. Кредитные организации предоставят малому бизнесу микрозаймы в случае, если активы на предприятии отсутствуют. В случае износа при необходимости замены основных средств, наиболее рентабельной формой финансирования будет лизинг, а факторинг позволит увеличить количество оборотных средств. Малому бизнесу целесообразно прибегнуть к интеграции, а для оптимизации производства, в которой нуждаются большинство узкоспециализированных предприятий, оптимальным решением станет кооперация, в зависимости от уровня конкуренции и конъюнктуры рынка. Для всех субъектов малого предпринимательства на фоне общедоступной, существуют данные формы финансирования поддержки государственной, которое выступает на финансовом рынке в качестве инвестора и кредитора [6, с. 20-22].

Список используемых источников:

1. Алексеев Д.Д. Тенденции и перспективы развития банковской системы России // Молодой ученый. 2016. – №25. – С. 227–230.
2. Зобова И.В. Тенденции развития банковской системы Российской Федерации в современных условиях // Молодой ученый. 2016. – №13. – С. 426–428.
3. Разуванова Д.М., Выходец Е.А. Особенности регионального развития банковской системы России в современных условиях // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. – Т. 39. – С. 121–125.
4. Чепик О.В. Обзор современного состояния и развития банковского сектора Рязанской области // Вестник Рязанского государственного агротехнологического университета. 2017. – № 5. – С. 24–27.
5. Вершинина А.П. «Малый бизнес: критерии отнесения и классификация», 2014 г. – 5 с.
6. Плотникова Т.А. «Инфраструктура поддержки малого бизнеса в России», 2015 г. – с. 25.

Информация об авторе:

Амерханова Алсу Камилевна, Колледж государственной и муниципальной службы Ульяновского государственного университета, ассистент кафедры правоохранительной деятельности. E-mail: alsuschka13@mail.ru.

Amerkhanova Alsu Kamilevna, College of State and Municipal Service of the Ulyanovsk State University, assistant of the department of law enforcement. E-mail: alsuschka13@mail.ru.

УДК 336.774

ФОРМИРОВАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ БАНКАХ С ПОМОЩЬЮ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

Артищева О.С., Буранбаева Л.З.

*Башкирский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
(г. Уфа, Россия)*

Аннотация: Сейчас только активных пользователей в социальных сетях насчитывается 2,3 млрд. Население мира — 7,5 млрд. Вычтем жителей трущоб стран третьего мира и неплатёжеспособное население. Получается, практически все платёжеспособные жители Земли сейчас есть в социальных сетях. А где есть целевая аудитория, там целесообразно действовать. Повышение доли активности в социальных сетях в современных условиях – залог выживания для компаний, в том числе для банков.

Ключевые слова: банки, социальные сети, целевая аудитория, контент, пост, подписчики, финансовая грамотность, услуги, живая коммуникация.

THE FORMATION OF LOYALTY IN MODERN BANKS USING SOCIAL NETWORKS

Artisheva O.S., Buranbaeva L.S.

Bashkir Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation (Ufa, Russia)

Abstract: Now only active users on social networks number 2.3 billion. The world population is 7.5 billion. Subtract the inhabitants of the slums of third world countries and the insolvent population. It turns out that almost all solvent inhabitants of the Earth are now on social networks. And where there is a target audience, it is advisable to act there. Increasing the share of activity in social networks in modern conditions is the key to survival for companies, including banks.

Keywords: banks, social networks, target audience, content, post, subscribers, financial literacy, services, live communication.

В настоящее время банки несерьёзно относятся к вопросу формирования лояльного отношения у клиентов к своей компании или банку в целом. Одним из современных помощников повышения лояльности клиентов являются социальные сети. Ведь с каждым годом число активных пользователей в социальных сетях увеличивается. На сегодняшний день насчитывается 2,3 млрд человек вовлеченных в интернет-сообщество. Население мира — 7,7 млрд. [5]. Вычтем жителей трущоб стран третьего мира и неплатёжеспособное население. Получается, практически все платёжеспособные жители Земли сейчас есть в социальных сетях. А где есть целевая аудитория, там целесообразно действовать.

Лояльность — это расположенность клиентов к вашему ресурсу и желание вернуться за покупкой снова. Программа лояльности — комплекс мероприятий, направленный на повышение расположенности пользователей, и, как следствие, увеличение прибыли и создание положительного имиджа компании. [2]

Условия по предоставлению банковских продуктов у разных банков ничем не отличается друг от друга, поэтому одним из основных критериев при выборе банка является его продвигающая политика. В век развития интернета разумно формировать отношение и мнение людей через аудиторию в социальных сетях. Активная аудитория социальных сетей, за 2019 год: в исследование включены данные по всем социальным сетям, внимание исследования сосредоточено на активной (пишущей) аудитории, поскольку изучению подлежат социальные сети как средство публичной коммуникации и их влияние на формирование общественного мнения. Процент лиц от всего населения Земли использующих социальные сети равен 42,3% – это 22,5 млн человек. Около 20% людей каждой возрастной категории от 12 до 64 лет посещают социальные сети со своих компьютеров и телефонов, что составляет значительное преимущество от всего времени проведенного в интернете. [4] Количество активных авторов и публичных сообщений (постов, репостов и комментариев) по каждой социальной сети позволяет оценить популярность площадок среди пользователей. Соцсетью номер один по-прежнему остается «ВКонтакте»: 72% от населения, а это 38,1 млн чел. вовлечены в данное приложение, на втором месте располагается «Instagram» (его вовлеченность составляет 56% от населения – 29,6 млн чел.), и на третьем месте находятся «Одноклассники» – 45% от населения- 23,8 млн чел. Отдельного внимания заслуживают данные о проникновении социальных сетей по регионам России: почти 25% населения – активные авторы ВКонтакте. Причем для Санкт-Петербурга проникновение этой соцсети составляет 65,3%, а для Москвы – всего 38,2%. Фейсбук практически не представлен в регионах – более 50% контента публикуется авторами из Москвы. В Instagram хотя бы 1 публичное сообщение в месяц публикуют 16,2% россиян. Москвичи наиболее активно представлены в сети – 36,5% населения, совсем немного отстают Севастополь – 34,6% и Калининградская область – 30,6%. [5]

Первостепенные цели для банков в социальных сетях - это привлечение новых клиентов и помощь уже существующим. Не маловажным бонусом для банков будет повышение конкурентоспособности в современных условиях. Логика в таком подходе простая: стоит ориентироваться на то, что нравится целевой аудитории, а не на то, что делают конкуренты. В соцсетях пользователи принимают решение о подписке, опираясь не столько на качество банковского продукта (имидж банка), сколько на качество контента.

Обратимся к анализу по банкам в соцсетях (подготовлено Ольгой Меркуловой, Ingate). Так, Тинькофф банк хорошо ведет соцсети, свой стиль есть у Альфа-Банка. У Сбербанка самые большие сообщества, но работать с ними они, считай, только начинают. Распределение по количеству участников на платформах такого: у Тинькофф банка количество привлеченной аудитории в сети ВКонтакте составляет 145839 чел., на ступень ниже находится Альфа-Банк его аудитория составляет 96644 чел. Прирост подписчиков за месяц у Тинькофф банка 9495 чел., Альфа-Банк 1596 чел. Банки регулярно взаимодействуют с подписчиками — посты появляются в ленте 1-3 раза в день. Стратегии и подход у всех разные. [3]

Отношение банка к клиентам должно быть не как к базе, а как к коммьюнити, как к группе людей с близкими интересами, которые общаются через интернет друг с другом. Такой подход позволит найти общие точки соприкосновения с клиентами, которые стали более осторожны и недоверчивы, создадут благоприятное впечатление о компании и положительно расположит клиента по отношению к предоставляемому продукту банковской сферы. Нужно создавать контент, который будут ждать и обсуждать. Аудитория, которая относится к бренду как к поставщику контента, быстрее становится лояльной. Особенно важно держать обратную связь, чтобы клиент чувствовал себя замеченным. ВКонтакте можно использовать для активной обратной связи, отвечать на вопросы новых и существующих клиентов, получать отзывы о том или ином продукте и улучшать качество обслуживания быстрым реагированием на обращения в сети, Instagram подойдет для освещения жизни в офисе и формирования имиджа компании. Процесс привлечения, а особенно удержания клиентов банка, стал гораздо сложнее. Стоит следить за особенностями потребления контента в соцсетях и под них подгонять форматы:

- В «ВКонтакте» необходимо предоставлять пользователям возможность больше сёрфить: больше визуалов, меньше текста, мемы, гифки и ситуативный маркетинг.

- В «Facebook» аудитория заточена под факты и новости, туда без зазрения совести стоит постить лонгриды.

- В «Instagram» проводят время визуалы. Следует создавать фото и избегать брендованных шаблонов, использовать ассоциативное брендование.

Так, у Тинькофф, большинство постов — статьи из «Тинькофф журнал», простым языком о сложном, уроки финансовой грамотности; у Альфа-Банка преобладает полезный продуктовый контент и посты про Чемпионат мира по футболу; Райффайзенбанк формирует новостной контент, видеоролики про услуги банка в формате сторителлинга; Русский Стандарт использует новостной продуктовый контент. Позитивные тренды прослеживаются у всех уже сейчас, эти же тренды можно рекомендовать представителям финансовой сферы вне зависимости от позиционирования и продуктов. [3]

На мой взгляд, для создания расположенности клиента необходимо:

1. Комьюнити-менеджмент — забота о текущих и потенциальных клиентах. Обработка всех обращений и вопросов, использование каждой возможности помочь и решить проблему. Результат: положительно настроенная аудитория.

2. Уход от постоянной саморекламы. Наличие полезного контента, а не только продуктового, позволяет достичь сразу двух целей: помощь людям и демонстрация экспертизы. Результат: повышение лояльности и доверия.

3. Высокая скорость реагирования, быть на связи 24/7. В проблемных ситуациях с деньгами важна скорость решения. Результат: растёт лояльность, причём как обратившегося с вопросом пользователя, так и всей остальной аудитории, которая видит готовность помочь.

4. «Живой» тон коммуникации. Без официоза, воды и профессионального сленга, не по скриптам. Результат: растёт доверие.

5. Больше динамики, разнообразие форматов контента, «живой» фотоконтент. Необходимо экспериментировать с иллюстрациями, custom-визуализацией и fashion-съемками; убрать стоковые выглаженные и перефотошопленные фото. Соцсети — это в первую очередь визуальное восприятие.

Какой бы ни был индивидуальный SMM, он всегда должен иметь три составляющие: живое общение, полезный контент и уместное привлечение. На фоне возросшей конкуренции банку необходимо задействовать все инструменты привлечения внимания у имеющих и потенциальных клиентов.

Список использованных источников:

1. Гринюк Е.М. Управление лояльностью как инструмент повышения доходности банка//Банковское кредитование. 2012. №3.

2. Экономический словарь [Электронный ресурс] – URL: <https://gufo.me/> (дата обращения: 30.11.2019).

3. Официальный сайт международной организации «Ingate — Digital Marketing Integrator.». [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://blog.ingate.ru/> (дата обращения: 22.12.2019).

4. Официальный сайт РИА НОВОСТИ. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://ria.ru/> (дата обращения: 29.11.2019).

5. Википедия [Электронный ресурс] – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения: 30.11.2019).

Информация об авторах:

Артищева Ольга Сергеевна, Башкирский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, студент направления подготовки «Государственное и муниципальное управление», профиль «Государственно-частное партнерство», 4 курс. E-mail: olqa.artisheva.98mail.ru

Artisheva Olga Sergeevna, Bashkir Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation, student of the direction of training «Public and municipal management», profile «Public-private partnership», 4 course. E-mail: olqa.artisheva.98mail.ru

Буранбаева Лилия Закировна, Башкирский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства. E-mail: blz05101969@mail.ru

Buranbaeva Lilia Zakirovna, Bashkir Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation, candidate of economic sciences, associate professor of the department economics and entrepreneurship. E-mail: blz05101969@mail.ru

УДК 336

ПРОБЛЕМА ПРОСРОЧЕННОЙ ССУДНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫХ БАНКАХ РОССИИ

Бабурина Н.А., Кутлубаева А.Р.

Тюменский государственный университет (г. Тюмень, Россия)

Аннотация: Системно значимые банки играют важную роль в банковском секторе страны, так как от их деятельности зависит устойчивость банковской системы. В настоящий момент уровень просроченной ссудной задолженности в системно значимых банках превышает аналогичный показатель по банковскому сектору Российской Федерации в целом. В статье проведен корреляционно-регрессионный анализ факторов, оказывающих влияние на долю просроченной задолженности в кредитном портфеле системно значимых банков страны.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредитный портфель, кредитный риск, кредитование, просроченная задолженность, системно значимые банки.

PROBLEM OF OVERDUE DEBT IN SYSTEMICALLY SIGNIFICANT BANKS OF RUSSIA

Baburina N.A., Kutlubaeva A.R

Tyumen State University (Tyumen, Russia)

Abstract: Systemically important banks play an important role in the country's banking sector, since the stability of the banking system depends on their activities. At the moment, the level of overdue debts in systemically important banks exceeds the same indicator for the banking sector of the Russian Federation as a whole. The article carried out a correlation and regression analysis of factors that influence the share of overdue debt in the loan portfolio of systemically important banks of the country.

Keywords: commercial bank, credit risk, lending, loan portfolio, past due debt, systemically important banks.

Системно значимые банки – крупнейшие кредитные организации страны, устойчивость финансового состояния которых оказывает влияние на банковскую систему в целом [1, с. 23]. Как правило, если банк, имеющий статус системно значимой кредитной организации, испытывает сложности в своей деятельности, регулирующие органы решают провести его санацию, тем самым поддержать стабильность банковской системы страны. Таким образом, системно значимые банки получают поддержку от государства в кризисный период или во время дефицита ликвидности на рынке межбанковского кредитования [1, с. 203].

Изучением деятельности и роли системно значимых банков занимались многие отечественные и зарубежные исследователи. Урлапов П.С., Марамыгин М.С. изучили кредитные риски, возникающие в деятельности системно значимых кредитных организаций, а также возможные варианты их минимизации. Кроме этого, экономисты выделили причины финансовой несостоятельности системно значимых банков: во-первых, это несовершенство систем управления рисками в кредитных организациях, во-вторых, несовершенство

банковского надзора [2, с. 115-116]. В своей работе Таштамиров М.Р., Вараев А.А. отмечают угрозу развития системного риска в группе системно значимых банков при условии снижения их финансовой устойчивости [3, с. 180-181]. В эконометрическом исследовании Е.О. Сучковой, Н.В. Здоровой выявлены критерии банка, которые оказывают наибольшее влияние на системный риск. К ним относятся размер, степень взаимосвязанности и взаимодополняемости [4, с. 17-19].

Одним из показателей, позволяющих оценить качество кредитной деятельности, является просроченная задолженность (рисунок 1). Доля просроченной задолженности системно значимых кредитных организаций выше, чем аналогичный показатель в банковском секторе России. Данный показатель достиг своего максимума в начале 2015 года, что объясняется экономическим кризисом в стране и падением реальных доходов населения. По состоянию на 1 января 2019 года удельный вес просроченной задолженности системно значимых банков снизился на 0,8 п.п.



Источник: составлено автором на основе [5]

Рисунок 1 – Динамика просроченной ссудной задолженности системно значимых банков Российской Федерации

Рассмотрим удельный вес просроченной ссудной задолженности в общем объеме кредитного портфеля одиннадцати системно значимых банков в 2014-2018 гг. (таблица 1).

Таблица 1 - Доля просроченной задолженности в общем объеме ссудной задолженности системно значимых банков России

Кредитная организация	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
АО ЮниКредит Банк	1,9%	3,3%	5,0%	4,1%	2,9%
Банк ГПБ (АО)	1,2%	2,3%	2,3%	2,7%	2,9%
Банк ВТБ (ПАО)	3,7%	4,2%	4,0%	3,4%	3,5%
АО «АЛЬФА-БАНК»	7,0%	10,7%	9,0%	7,2%	5,8%
ПАО Сбербанк	4,2%	4,9%	3,7%	3,3%	3,1%
ПАО «МКБ»	4,1%	4,6%	3,7%	2,8%	3,1%
ПАО Банк ФК Открытие»	1,9%	3,7%	7,9%	17,0%	17,9%
ПАО РОСБАНК	6,4%	6,5%	7,0%	4,6%	3,7%
ПАО Промсвязьбанк»	5,4%	10,2%	10,4%	26,1%	24,4%
АО «Райффайзенбанк»	5,4%	7,0%	4,4%	4,1%	2,5%
АО «Россельхозбанк»	15,6%	15,1%	13,8%	12,3%	11,6%
Системно значимые банки, всего	4,4%	5,4%	4,9%	5,0%	4,6%

Источник: составлено автором на основе [5]

В таблице 2 видно, что удельный вес просроченной задолженности в некоторых банках больше, чем в системно значимых банках в целом. К таким банкам относятся АО «Альфа-Банк», ПАО Банк «ФК Открытие», ПАО «Промсвязьбанк», АО «Россельхозбанк». Во многих системно значимых банках в течение последних 3 лет уровень просроченной задолженности сокращается. В ПАО «Промсвязьбанк» ПАО и Банк «ФК Открытие», которые являются saniруемыми, доля просроченной задолженности растет, и по состоянию на 1 января 2019 года она составила 24,4% и 17,9% соответственно.

В результате проведенного анализа была выявлена тенденция превышения уровня просроченной задолженности в системно значимых банках над уровнем просроченной задолженности в банковском секторе Российской Федерации. В связи с этим становится актуальным проведение корреляционно-регрессионного анализа с целью определения внутренне-них факторов банков, оказывающих влияние на долю просроченной задолженности в кредитных организациях.

В работе проведен анализ панельных данных по системно значимым банкам Российской Федерации за 5 лет (2014-2018 гг.). Поскольку кредитные организации имеют различные финансово-экономические характеристики, в исследовании были использованы относительные показатели (таблица 2).

Таблица 2 - Показатели для корреляционно-регрессионного анализа

Обозначение	Показатель
arrears	Удельный вес просроченной задолженности в общем объеме ссудной и приравненной к ней задолженности коммерческого банка, %
activity	Удельный вес ссудной задолженности в активах банка, %
risk	Коэффициент риска кредитного портфеля, %
H6	Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков, %
H7	Максимальный размер крупных кредитных рисков, %
H10.1	Норматив совокупной величины иска по инсайдерам банка, %

Источник: составлено автором

В качестве объясняемой переменной был выбран удельный вес просроченной задолженности в общем объеме ссудной задолженности коммерческого банка.

В качестве объясняющих факторов были выбраны показатели, характеризующие реализацию кредитной политики системно значимыми банками. Первый из них – это уровень кредитной активности банка, который определяется как доля выданных кредитов в совокупных активах. Предполагается, что чем более агрессивную политику проводит банк, не больше уровень просроченной задолженности банка. Следующий показатель, выбранный для анализа – это коэффициент риска кредитного портфеля, который рассчитывается как отношение кредитов за вычетом резервов на возможные потери к сумме кредитных вложений. Чем больше данный коэффициент, тем менее рискованную кредитную политику проводит банк, соответственно, тем меньше удельный вес просроченной задолженности. Также в качестве объясняющих факторов были выбраны обязательные нормативы (H6, H7, H10.1). Предполагается, что чем больше данные коэффициенты, тем больше рисков берет на себя коммерческий банк, что увеличивает уровень просроченной задолженности.

Для проверки проблемы мультиколлинеарности следует рассчитать корреляционную матрицу на основе 40 наблюдений (таблица 3).

Таблица 3 - Корреляционная матрица

Показатель	arrears	activity	risk	H6	H7	H10.1
arrears	1,0000	-0,3054	-0,7966	0,0814	-0,2611	-0,0588
activity		1,0000	0,1674	-0,0107	-0,0874	-0,1020
risk			1,0000	-0,1999	0,1573	0,2016
H6				1,0000	0,7099	-0,3187
H7					1,0000	-0,3854
H10.1						1,0000

Источник: составлено автором

Высокая зависимость наблюдается между такими обязательными нормативами, как Н6 и Н7. (коэффициент корреляции = 0,7099). На основе этого из исследования исключается Н6, так как коэффициент корреляции между данным показателем и уровнем просроченной задолженности меньше, чем коэффициент корреляции между объясняемой переменной и Н7.

Далее были построены три модели: объединенная модель панельных данных, модель с фиксированными эффектами и модель со случайными эффектами. Оценки полученных моделей представлены в таблице 4. В скобках указаны р-значения коэффициентов.

Для выбора адекватной модели были проведены тесты Бройша-Пэгана и Хаусмана. На основе теста Бройша-Пэгана р-значение = 0,00107618. Маленькие р-значения указывают на слабую нулевую гипотезу об адекватности объединенной модели панельных данных, что говорит об адекватности модели со случайными эффектами. Далее был проведен тест Хаусмана. Суть нулевой гипотезы заключается в том, что оценки модели, построенной методом наименьших квадратов, состоятельны. На основе данного теста р-значение = 0,188408, что больше уровня значимости (0,1), следовательно, нулевая гипотеза опровергается. Это значит, что модель со случайными эффектами лучше описывает анализируемые данные. Таким образом, наиболее адекватной является модель со случайными эффектами.

Таблица 4 - Результаты оценки регрессионных моделей

Переменные	Объединенная модель панельных данных	Модель с фиксированными эффектами	Модель со случайными эффектами
const	58,9773*** (9,2132)	68,2018*** (11,4385)	65,0364*** (8,67820)
Удельный вес ссудной задолженности в активах банка	0,0691311* (0,0313779)	0,0696394* (0,0342134)	0,0663290** (0,0290414)
Коэффициент риска кредитного портфеля	-0,522682*** (0,0883477)	-0,620220*** (0,116885)	-0,589350*** (0,0933919)

Примечания: * - значимость на уровне 10%, ** - значимость на уровне 5%, *** - значимость на уровне 1%. В скобках указаны стандартные ошибки.

Источник: составлено автором

Оцененная модель выглядит следующим образом:

$$\widehat{ar\text{ears}} = 65,04 + 0,07 * \widehat{activity} - 0,59 * \widehat{risk} \quad (2.2)$$

(0,033) (0,105)

На уровень просроченной ссудной задолженности в конкретном системно значимом банке наибольшее влияние оказывает коэффициент риска портфеля банка. Чем больше риска берет на себя коммерческий банк, тем более высокий уровень просроченной задолженности. Если анализируемый коэффициент увеличится на 1 процентный пункт, то уровень просроченной задолженности снизится на 0,59 процентных пункта. Также на уровень проблемных кредитов влияет удельный вес ссудной задолженности в активах. Чем более агрессивную кредитную политику реализует банк, тем выше доля просроченных кредитов. Если кредитная активность банка увеличится на 1 процентный пункт, то удельный вес просроченной задолженности увеличится на 0,07 процентных пункта.

Таким образом, наибольшее влияние не уровень просроченной задолженности оказывает коэффициент риска и кредитная активность банка.

Список использованных источников:

1. Бабурина Н.А., Кутлубаева А.Р. Кредитная политика системно значимых банков России // Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях. Т.1: материалы международной научно-практической конференции (25 декабря 2018 года). - Брянск: Издательство БГУ им. акад. И.Г. Петровского, 2018. – С. 202-207.

2. Урлапов П.С., Марамыгин М.С. Управление риском системно значимого банка // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. - № 9. - С. 114-117.
3. Таштамиров М.Р., Вараев А.А. Системно значимые банки: современное состояние и угроза системного риска // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. 2018. - № 2 (60). - С. 178-184.
4. Сучкова Е.О., Здорова Н.В. Системно значимые банки: выявление критериев и оценка рисков для банковской системы // Финансы и кредит. 2014. – №33 (609). – С. 17-24.
5. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации - Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.cbr.ru> [10.12.2019; 18:30]

Информация об авторах:

Бабурина Наталья Алексеевна, Тюменский государственный университет, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов. E-mail: n.a.baburina@utmn.ru

Baburina Natalia Alekseevna, Tyumen State University, candidate of economic sciences, associate professor of the department of economics and finance. E-mail: n.a.baburina@utmn.ru

Кутлубаева Алина Ринатовна, Тюменский государственный университет, магистрант направления подготовки «Экономика», профиль «Финансовая экономика», 2 курс. E-mail: kutlubaeva.alina@yandex.ru

Kutlubaeva Alina Rinatovna, Tyumen State University, master student of the direction of training «Economics», profile «Financial Economics», 2 course. E-mail: kutlubaeva.alina@yandex.ru

УДК 336

РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ

Беличенко В.С., Девидзе Н.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Калуга, Россия)

Аннотация: Статья посвящена анализу тенденций развития ипотечного кредитования в России в современных условиях. Рассмотрены теоретические аспекты процесса ипотечного кредитования. Проанализированы ключевые факторы развития рынка ипотечного жилищного кредитования. Описаны вектор дальнейшего развития ипотечного кредитования в России.

Ключевые слова: ипотечное кредитование; ипотечный рынок; ипотека; рынок недвижимости; жилая недвижимость; жилищное ипотечное кредитование; процентные ставки.

MORTGAGE LOAN DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Belichenko V.S., Davidze N.S.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Kaluga, Russia)

Abstract: The article is devoted to the analysis of development trends in mortgage lending in Russia in modern conditions. The theoretical aspects of the mortgage lending process are considered. The key factors of the development of the mortgage lending market are analyzed. The vector of further development of mortgage lending in Russia is described.

Keywords: mortgage lending; mortgage market; mortgage; real estate market; Residential Properties; housing mortgage lending; interest rates.

Актуальность формирования системы ипотечного кредитования в России на сегодняшний день заключается в способности решить социальные проблемы многих граждан, которые не имеют в наличии собственного жилья. Благодаря решению данного вопроса, правительство РФ способно стимулировать рост социально-экономических показателей уровня жизни населения страны. Кроме того, очень важно, чтобы жилье появлялось как можно раньше, а не после десятилетних ожиданий, когда люди копят свои собственные сбережения, но экономические события создают процесс их обесценивания (такие, как инфляции, девальвация рубля, обесценивание ценных бумаг и банкротство коммерческих банков).

Ипотечное кредитования – это процесс, предметом которого выступают экономические и юридические отношения между заемщиком и кредитором, где объект ссуженной стоимости обеспечивается благодаря залогу в виде недвижимого имущества, используемого для обеспечения финансовой гарантии заемщика перед кредитором. При этом, ипотечное кредитование выступает финансовым инструментом, используемого для приобретения недвижимого имущества, однако, выступающее при этом и объектом залога для кредитора со стороны заемщика.

Ипотечное кредитование играет ключевую роль при образовании рынка недвижимости. На сегодняшний день, именно условия рынка ипотеки российских банков формирует основные тенденции развития рынка жилой и коммерческой недвижимости в стране. По этой причине, главенствующую роль при анализе рынка ипотечного кредитования выступают условия, предоставляемые со стороны кредиторов, а именно уровень процентных ставок, который, увы, зависит от денежно-кредитной политики банковского регулятора (Банка России).

При решении вопросов социального и экономического характера, приобретение и ввод новой жилой недвижимости является стратегически важным индикатором общего развития России, как государства, так и субъекта рыночной экономики. По итогам 2017 года, можно констатировать наличие факторов, говорящих о стремительном росте объема рынка ипотечного жилищного кредитования, что сулит увеличение капитализации общего рынка недвижимости.

В 2017 году общая сумма выданных ипотечных кредитов составляет 2,022 трлн. рублей. При этом, объем первичного рынка составил 0,661 трлн. рублей, а объем вторичного рынка – 1,361 трлн. рублей. Общий рост за 2017 год по сравнению с предыдущим периодом составил +37%.

Среди ключевых факторов развития рынка ипотечного жилищного кредитования выступают [1]:

- снижение ставки на ипотечное кредитование ниже 10% (с 11,5% в январе 2017 до 9,8% в декабре 2017);
- просроченная задолженность снизилась до 2,2% от общего объема ипотечного кредитования;
- прекратилось валютное кредитование жилой недвижимости, что снизило общие риски задолженности.

Помимо этого, основным фактором развития рынка ипотечного жилищного кредитования является индикатор доступности жилья для населения страны (рисунок 1).

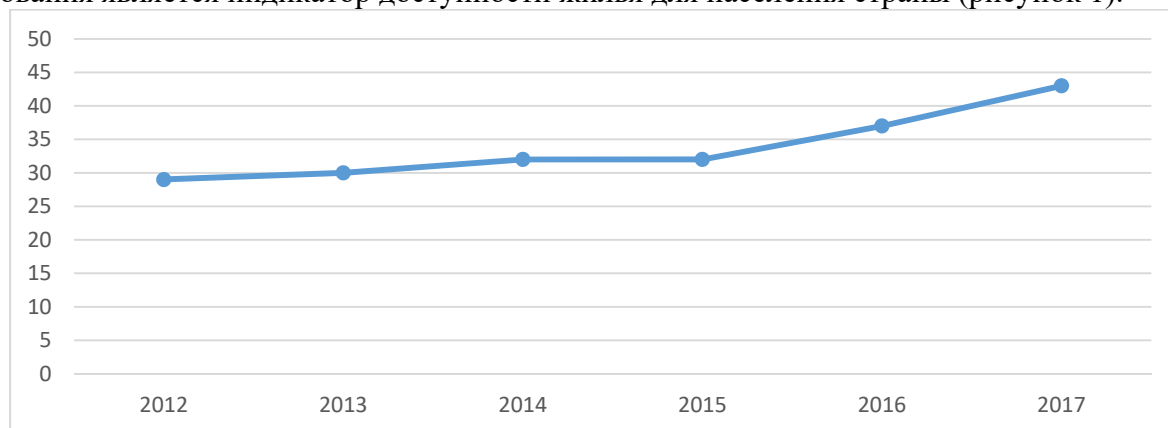


Рисунок 1 – Доступность ипотеки для населения России, % [1].

Тенденция наращивания показателя доступности ипотеки для населения России связана с влиянием тех же благоприятных фундаментальных факторов, как снижение роста инфляции, стабилизация курса российского рубля, а также снижение уровня процентных ставок. При этом, не малую роль в развитии доступности ипотеки для населения России играет увеличение числа платежеспособных семей, которые имеют стабильную высокооплачиваемую работу. Именно данный фактор отмечает снижение уровня просроченной ипотеки до 2,2% в 2017 году.

Однако, уже фактические результаты легли в новый анализ от Эксперт РА, где констатированы следующие фактические результаты развития ипотечного кредитования в России за 2018 год [2]:

- ипотечный портфель банков России вырос на 24% до размера в 6,4 трлн. рублей;
- выдача ипотечных кредитов российскими банками выросла на 49% и достигла новых исторических рекордов в размере 3 трлн. рублей;
- цены на первичное жилье демонстрируют ускорение роста и увеличение дифференциации с ценами на вторичное жилье (рисунок 2);
- рыночная доля ипотечного лидера на рынке России «Сбербанка» снизилась с 53% до 51%, однако, доля всех государственных банком на ипотечном рынке, наоборот, выросла с 85,6% до 86,5%;
- согласно базовому сценарию по прогнозу 2019 год не повторит рекордные показатели ипотечного рынка 2018 года, а сам объем выдачи ипотеки составит 2,5 – 2,6 трлн. рублей.

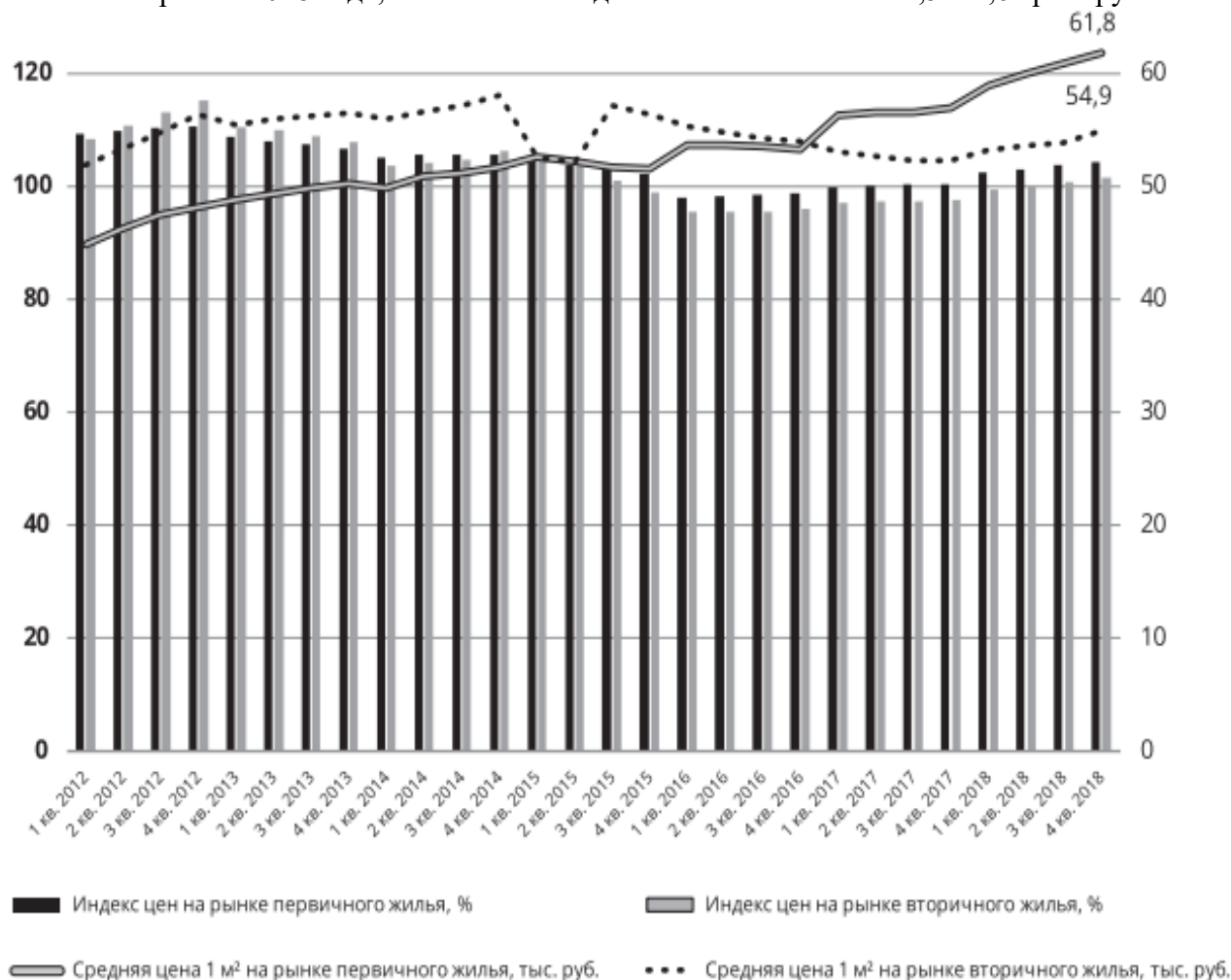


Рисунок 2 – Динамика индекса цена на рынке первичного и вторичного жилья в России в период 2012 – 2018 гг. [3].

Основной причиной рекордного роста ипотечного кредитования является снижение средневзвешенной процентной ставки (рисунок 3).

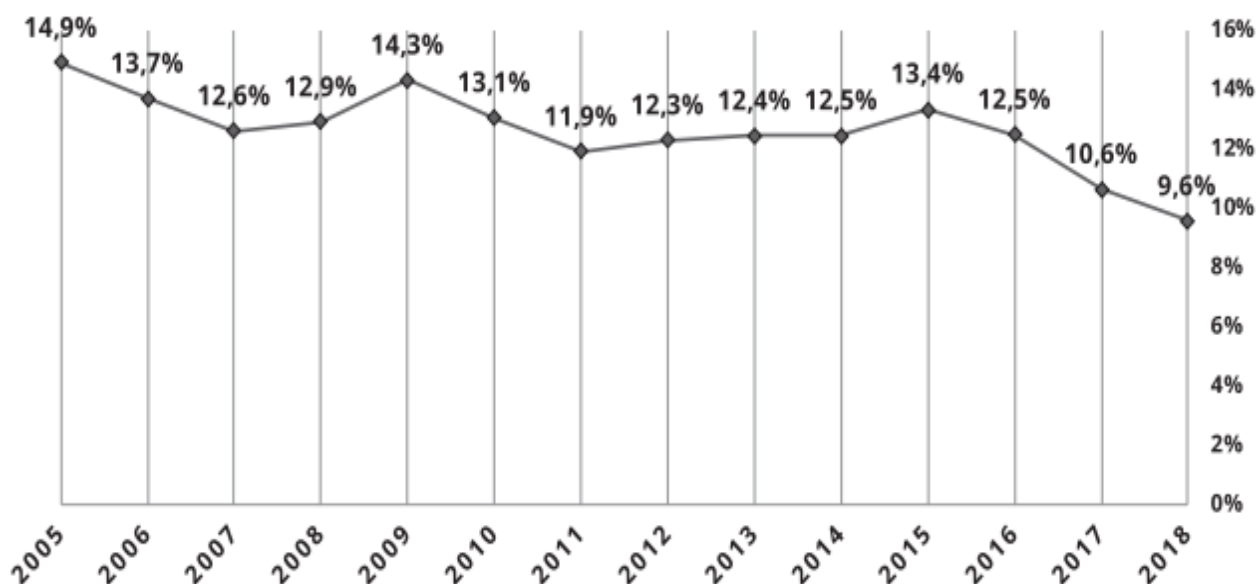


Рисунок 3 – Динамика средневзвешенной процентной ставки на ипотечное жилищное кредитование в России, в период 2005 – 2018 гг. [3].

Подводя итоги научного исследования, стоит отметить, что в 2019 году темпы роста замедлятся, но все равно продемонстрирует внушительные показатели объема выдачи ипотечных кредитов для жилой недвижимости. Несмотря на это, необходимо выделить такие факторы внутренней рыночной конъюнктуры, как риск роста инфляции, девальвации рубля и повышения процентной ставки ЦБ РФ. Лишь в случае отсутствия данных факторов – мы будем наблюдать продолжение текущей тенденции. В случае их проявления – возможны кардинальные изменения прогнозов, составленных РА Эксперт.

Список использованных источников:

1. Итоги развития рынков ипотеки и жилья в 2017 г. Режим доступа: <https://дом.рф/wp-content/uploads/2016/04/Itoqi-razvitiya-rynka-za-2017-god.pdf> (дата обращения: 02.11.2019).
2. Ипотечное кредитование в 2018 году: пик пройден. URL: https://raexpert.ru/researches/banks/ipoteka_2018 (дата обращения: 02.11.2019).
3. Ипотечное кредитование в 2018 году: удержаться на максимуме. URL: https://raex-a.ru/media/uploads/bulletins/pdf/2019_ipoteka_bul.pdf (дата обращения: 02.11.2019).

Информация об авторах:

Беличенко Владислав Сергеевич, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, магистрант направления подготовки «Экономика и бизнес-технологии», профиль «Корпоративное управление», 3 курс. E-mail: vladbladebelichenko@gmail.com.

Belichenko Vladislav Sergeevich, Financial University under the Government of the Russian Federation, master student of the direction of training «Economics and business technology», profile «Corporate governance», 3 course. E-mail: vladbladebelichenko@gmail.com.

Девидзе Наталья Сергеевна, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, магистрант направления подготовки «Экономика и бизнес-технологии», профиль «Корпоративное управление», 3 курс. E-mail: natamanakina@yandex.ru.

Devidze Natalya Sergeevna, Financial University under the Government of the Russian Federation, master student of the direction of training «Economics and business technology», profile «Corporate governance», 3 course. E-mail: natamanakina@yandex.ru.

УДК 336.717

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.

Беспалов Р.А., Хаданович Н.В.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: Растущие нужды субъектов экономической деятельности при последовательном снижении числа кредитных организаций обеспечивают необходимые для банка условия на рынке услуг. В данное время необходимость в качественных банковских продуктах значительно превосходит их предложение, следовательно, кредитные организации обладают исключительным потенциалом в увеличении объема и сферы оказываемых услуг. Также, выработавшиеся взгляды у населения указывают на отсутствие культуры всевозможного применения банковских продуктов. Это обусловило надобность в создании самой кредитной организацией спроса на высококачественные банковские продукты, модернизируя тем самым рынок безналичных расчетов в РФ.

Ключевые слова: банковское кредитование, кредитная история, кредитование, платежная система, риск, физические лица, финансовая неграмотность.

PROBLEMS OF LENDING TO INDIVIDUALS AND WAYS TO SOLVE THEM.

Bespalov R.A., Hadanovich N.V.

Bryansk state University named after academician I. G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: The growing needs of economic entities with a consistent decrease in the number of credit institutions provide the necessary conditions for the Bank in the service market. At this time, the need for quality banking products significantly exceeds their supply, therefore, credit institutions have a significant potential to increase the volume and scope of services provided. Also, the views expressed by the population indicate the absence of a culture of all kinds of application of banking products. This led to the need for the credit institution itself to create demand for high-quality banking products, thereby modernizing the market of non-cash payments in the Russian Federation.

Keywords: Bank lending, credit history, lending, payment system, risk, individuals, financial illiteracy.

Модернизация рынка банковского кредитования также наращивает сферу возникновения вытекающих отсюда рисков. В указанном сегменте рынка могут происходить негативные тенденции, мешающие результативному функционированию механизма рынка банковского кредитования физических лиц. К ним можно отнести следующие: несовершенство нормативного регулирования, непростой механизм обеспечения залога, невозвращение и использование кредитов не по назначению.

Все эти трудности необходимо проанализировать со стороны банка и его клиента. В случае если анализировать с точки зрения банка, то следует указать главные проблемные моменты, затрагивающие кредитования простых граждан, а именно: несовершенное законодательство в сфере кредитования физических лиц, наличие ситуаций с мошенничеством и невозвратом кредитов банкам.

К главному недостатку в кредитовании населения банками можно отнести недостаточную ориентированность нормативной базы, которая должна обеспечивать надлежащий контроль за вопросами в сфере банковского кредитования физических лиц. Данные аспекты предусмотрены законом «О банках и банковской деятельности» и ФЗ «О защите прав потребителей». «Мошенничеством в сфере банковского кредитования, в соответствии с уголовным кодексом РФ, является хищение денежных средств заемщиком

путем представления банку заведомо ложных или недостоверных сведений, а также деяния, совершенные лицами с использованием своего служебного положения» [1].

Также нужно выделить тот факт, что главным достижением для банковской системы было основание бюро кредитных историй. Согласно закона «О кредитных историях» все банки обязаны направлять в бюро данные о кредитной истории заемщиков. Данная база была создана не только для банков, но и для заемщиков. Бюро кредитных историй призвано исключить нежелательных заемщиков, а заемщикам, чья кредитная история является положительной, дает возможность получить наиболее выгодные предложения в отношении кредита.

Следует отметить существование некоторых факторов, оказывающих влияние на функционирование кредитной системы в отношении населения: стимулирующие, регулирующие, тормозящие [2].

К стимулирующим факторам можно отнести: улучшение банковской системы – взаимосвязь банков государства, в которой они постоянно находятся в непрерывном взаимодействии друг с другом. Модернизация институциональной структуры – характерная черта формирования экономики страны, созданная на основе исторических традиций. А еще к стимулирующим факторам необходимо отнести развитую сферу реализации товаров и услуг, обеспечение высокого уровня жизни, существование информационных ресурсов, улучшение платежной системы – является самым главным аспектом увеличения постоянства деятельности финансовой сферы и экономики нашего государства [5].

Совершенствование платежной системы необходимо проводить в сфере безналичных расчетов, обеспечивать внедрение передовых технологий, а также новых возможностей передачи информации, скорое и высококачественное обслуживание всех лиц, связанных с расчетами и т.д.

Тормозящие факторы основаны на кризисном аспекте банковской системы страны – иными словами финансовый кризис. Обычно кризис банковской системы может развиваться сам по себе, к примеру, под воздействием утраты обществом доверия к кредитным организациям.

Чтобы решить проблему невозвращения кредитов банки используют ресурсы своих служб безопасности и возможности взаимодействия с правоохранительными органами. Предъявление претензионного иска против заемщика не является для банка перспективным, поскольку потраченные деньги могут превысить величину самого кредита. В случае если рассмотреть ситуацию с позиции заемщика, то станет возможным обозначение следующих проблем:

1. Экономическая некомпетентность или неграмотность общества в сфере кредитования. От состояния финансовой грамотности общества, несомненно, зависит экономическое развитие государства. Низкий уровень данных знаний обеспечивает множество отрицательных результатов, как для физического лица, так и для других, участвующих в экономике. В следствие этого создание и применение программ по улучшению и поддержанию финансовой грамотности общества является главным направлением политики государства в развитых странах, в том числе в США, Австралии и Великобритании. Повышение финансовой грамотности общества обеспечит снижение рисков задолженности физических лиц по кредитам, снижение рисков мошенничества со стороны недобросовестных участников экономики и т. д. [3]

2. Ошибки в кредитной истории. В кредитных историях заемщиков ошибки имеют место, как технические, так и по невнимательности сотрудников банка. Также немаловажным отрицательным моментом является запоздавшая корректировка информации о заемщике. К примеру, физическое лицо - заемщик мог погасить кредит, но в его кредитной истории данный факт еще не был отражен. Или у физического лица была просрочка по кредиту, а по истечению определенного времени данная задолженность была погашена, но в бюро кредитных историй заемщик все еще числится как должник, что неблагоприятно влияет на его кредитную историю.

3. Направление рисков на потребителей за счет завышенных процентов. Проблему, связанную с собственными рисками, банки избегают тем, что направляют их на физических лиц (потребителей услуг) благодаря увеличению процентных ставок по кредиту. Если риск увеличивается, следовательно, увеличивается и процентная ставка по кредиту [6].

4. Передача заемщику неполной информации о кредитовании. Банки прибегают к непростой системе определения процентов за использование кредитных средств. Физическое лицо не в полной мере способно определить настоящую стоимость взятого им кредита. После заемщик может выяснить, что кредит, который он взял, обошелся ему дороже, чем тот на который он рассчитывал вначале.

Основываясь на вышеупомянутых проблемах, следует обозначить главные задачи, решение которых необходимо в данный момент в области банковского кредитования населения:

- усовершенствование законодательной базы;
- предоставление заемщикам всей нужной информацией во время заключения договора;
- обеспечение качественной финансовой грамотности граждан;
- предупреждение и предотвращение невозвратов долгов и защита кредиторов, благодаря своевременному сбору и отражению необходимой информации в формировании кредитных историй;
- модернизация системы работы с задолженностью — действующих судебных и исполнительных процедур;
- обеспечение поддержки российскими банками;
- увеличение объемов кредитов из федерального бюджета и сроков их предоставления;
- оказание поддержки в развитии образовательных кредитов за счет субсидий;
- уменьшение процентных ставок по кредитам в крупных российских банках;
- повышение объемов кредитования российских банков [5].

В итоге следует отметить, то в наши дни кредитным учреждениям необходимо более активно использовать имеющийся зарубежный и отечественный опыт при осуществлении банковского кредитования населения. В настоящее время на финансовом рынке появляется большое количество программ по кредитованию физических лиц, а требования к клиентам становятся более лояльными, это, безусловно, является положительной чертой нашей банковской системы.

Список использованных источников:

1. Беспалова О.В. Применение инструментов денежно-кредитной политики ЦБ РФ // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-2 (77). С. 594-597.
2. Беспалова О.В. Роль инвестиций в инновационном процессе // Инновационная наука. 2016. № 1-1. С. 26-29.
3. Закиров А.И., Беспалова О.В. Методический подход к анализу эффективности инвестиционной деятельности российских страховых организаций // Страховое дело. 2011. № 6 (221). С. 23-29.
4. Кланца Р.А. Факторы, влияющие на объемы кредитования в коммерческом банке // Студенческий форум: электрон. научн. журн. 2017. № 6(6). URL: <https://nauchforum.ru/journal/stud/6/21170> (дата обращения: 01.12.2019).
5. Милославский В. Г., Герасимов В. С., Транова В. А., Герасимова О. С., Хейлык И. А. Финансовая грамотность населения: проблемы и перспективы // Молодой ученый. — 2016. — №4. — С. 452-456. — URL <https://moluch.ru/archive/108/26271/> (дата обращения: 01.12.2019).
6. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 31.12.2017). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/ (дата обращения: 01.12.19)

Информация об авторах:

Беспалов Роман Анатольевич, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и статистика». E-mail: bespalovra@yandex.ru

Bespalov Roman Anatolyevich, Bryansk state University named after academician I. G. Petrovsky, candidate of economic sciences, associate professor of «Finance and statistics». E-mail: bespalovra@yandex.ru

Хаданович Никита Валерьевич, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, магистрант направления подготовки «Финансы в банковской сфере», 1 курс. E-mail: nik03.08@mail.ru

Hadanovich Nikita Valerievich., Bryansk state University named after academician I. G. Petrovsky, master student of the direction of training «Economics», profile «Finance in the banking sector», 1 course. E-mail: nik03.08@mail.ru

УДК 336.717

ОЦЕНКА РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Беспалова О.В., Веремьева Е.А.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: Статья посвящена изучению состояния российской системы ипотечного кредитования. Актуальность данной работы состоит в том, что ипотека является двигателем развития рынка жилищной и коммерческой недвижимости, так как недвижимость становится доступной для всех слоев населения, увеличивая этим объем продаж на рынке, что влечет за собой увеличение объемов строительства. Строительная сфера является одной из образующих сфер модернизации современного общества, развития бизнеса, и выхода страны на новый уровень экономического развития.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, ипотечный рынок, программы ипотечного кредитования, молодая семья, материнский капитал, военная ипотека, инфляция.

ASSESSMENT OF THE RUSSIAN MORTGAGE LENDING SYSTEM

Bespalova O.V., Veremeeva E.A.

Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: The article is devoted to the study of the state of the Russian mortgage lending system. The relevance of this work is that the mortgage is the engine of development of the market of residential and commercial real estate, as real estate becomes accessible to all segments of the population, thereby increasing the volume of sales in the market, which entails an increase in the volume of construction. The construction sector is one of the forming spheres of modernization of modern society, business development, and the country's exit to a new level of economic development.

Keyword: mortgage, mortgage lending, mortgage market, mortgage lending programs, young family, maternity capital, military mortgage, inflation.

На данный момент кредитование вышло на высокий уровень. Существует большое количество видов банковских кредитов, одним из которых является ипотечное жилищное кредитование.

По мнению Сурниной К.С. и Кузнецовой Е.Е., этот вид кредитования является одним из важнейших на пути развития финансово стабильного и социально обеспеченного общества, так как одна из первых проблем после формирования семьи перед людьми встает во-прос обеспеченности собственным жильем. Для тех, у которых недостаточно средств на

приобретение жилья, но имеющих стабильный доход это единственный способ приобретения недвижимости. Огромным плюсом ипотечного жилищного кредитования является получение жилья на самом начальном этапе кредитования [2, с. 10].

Отрасль ипотечного жилищного кредитования так же служит двигателем строительного рынка Российской Федерации. Если понизится спрос на покупку недвижимости, значительно упадет темп развития данной отрасли, замедлится внедрение новых технологий в строительстве.

Отдельное место Щетинина С.А., Мосиенко В.Н., Грицунова С.В. в системе ипотечного кредитования выделяют социальным государственным программам, которые обычно направлены на повышения качества жилищных условий для социально слабых слоев населения, а также для представителей государственного аппарата:

1) Для молодых семей. Данная программа предусматривает участие в ней молодых семей. Данные семьи должны быть иметь категорию, для которой необходимо улучшение уровня жилья. Также они должны проживать в России.

2) «Военная ипотека». Для получения такого рода льготы вы должны закончить военное образовательное учреждение и заключить договор на службу сроком не менее 3-х лет (после 1 января 2005 года).

3) «Материнский капитал». При рождении 2 и более детей родителям выдают мат. капитал, который может служить первоначальным взносом по ипотеке.

4) «Молодые учителя». Программа, которая предусматривает льготную процентную ставку по ипотечному кредитованию для молодых учителей (порядка 8%) [4, с. 144].

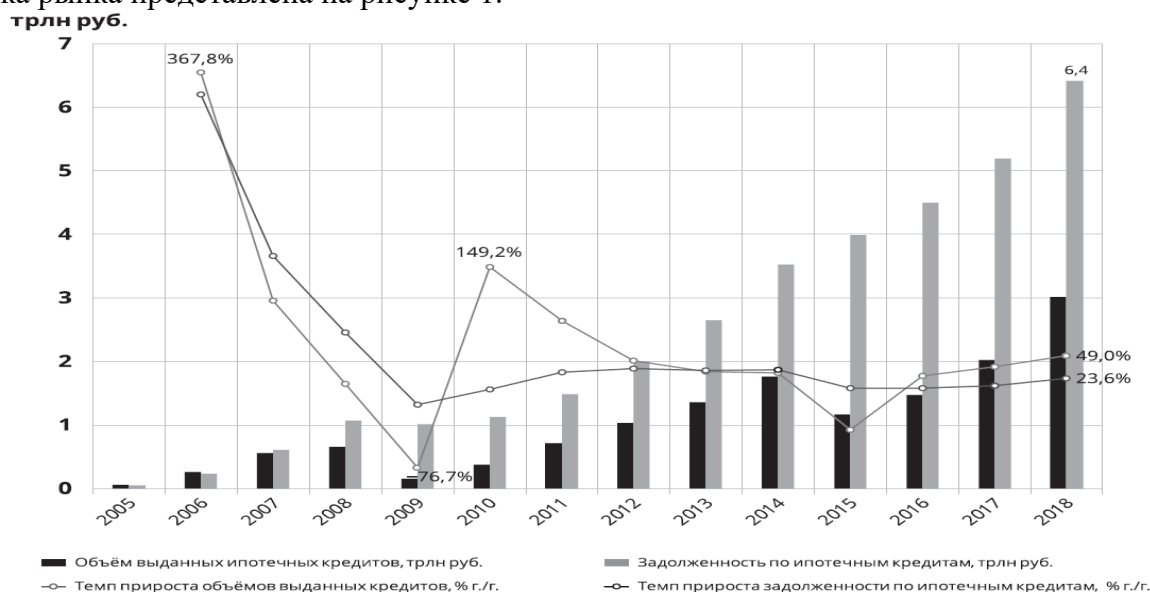
Значимость рынка ипотечного кредитования обуславливается также его относительной надежностью и низким уровнем риска для инвесторов. Так, в периоды экономической неопределенности вложение средств в жилье или другую недвижимость является более надежным инвестиционным инструментом, чем, например, рынок ценных бумаг, что объясняет стабильный рост рынка ипотечного кредитования России [3, с. 145].

Далее необходимо рассмотреть основные статистические данные рынка ипотечного кредитования.

Можно отметить рост рынка за 2018 год. Уровень развития рынка увеличился на 49% в 2018 году в сравнении с уровнем рынка 2017 года.

Вместе с тем господдержка застройщиков и покупателей недвижимости, оператором которой, как и ранее выступит госкорпорация «Дом.РФ» (бывшее Агентство по ипотечному жилищному кредитованию, АИЖК), окажет благотворное влияние на рынок [2, с. 11].

В течение 2018 года на рассматриваемом рынке ипотеки 1471,8 тысяч кредитов были выданы банками. В целом сумма по данным кредитам составила 3013 млрд. рублей. Наглядно динамика рынка представлена на рисунке 1.



Источник: RAEX по данным Банка России

Рисунок 1 – Динамика рынка ипотечного кредитования

Представленные данные также отражают рост задолженности по ипотечным кредитам до уровня 6,4 трлн. руб. Рост по сравнению с 2017 годом составил 23,6%. В период 2016-2017гг. был также отмечен рост ипотечного портфеля, однако темпы роста были ниже (15,4%).

Значительный рост ипотечного кредитования в 2018 году был вызван снижением ставок по данному виду кредитов.

Динамика средней ставки в сфере ипотечного кредитования в РФ представлена на рисунке 2.



Источник: RAEX по данным Банка России

Рисунок 2 – Динамика ставки по ипотечному кредиту

По результатам анализа ставок за сентябрь 2019 выявлены одни из самых привлекательных ставок, представленных на сайтах банков до 9,20% годовых (табл.1).

Таблица 1 – Привлекательные ставки кредитования в сентябре 2019 года [2, с. 10]

Вторичное жилье			Новостройки		
№	БАНК	мин ставка	№	БАНК	мин ставка
1.	Банк ДОМ.РФ	6,80	1.	Банк ДОМ.РФ	6,70
2.	Примсоцбанк	7,49	2.	Примсоцбанк	7,49
3.	Транскапиталбанк	8,15	3.	Сбербанк	7,60
4.	РОСБАНК	8,49	4.	Транскапиталбанк	8,15
5.	Банк АК БАРС	8,80	5.	РОСБАНК	8,49
6.	Банк Левобережный	8,80	6.	Банк Левобережный	8,70
7.	Возрождение	8,85	7.	Промсвязьбанк	8,80
8.	ВТБ	8,90	8.	Банк АК БАРС	8,80
9.	Запсибкомбанк	8,90	9.	Возрождение	8,85
10.	Банк Центр-Инвест	9,00	10.	ВТБ	8,90
11.	Сбербанк	9,10	11.	Запсибкомбанк	8,90
12.	Металлинвестбанк	9,10	12.	Металлинвестбанк	9,20
13.	Промсвязьбанк	9,15			

Такие заманчивые «оптические ставки» могут быть применены лишь для некоторых определенных категорий клиентов-заемщиков, но могут считаться маячками, показывающими дальнейшее движение.

Рассмотрим ставки по основным банкам.

Сбербанк – 7,60% годовых. Ставка 7,60% годовых может быть применена для нового жилья при условии, что доход заемщика подтвержден документально, заключен договор страхования жизни и имущества.

ВТБ – 8,90% годовых. Эта ставка применима не только к новому жилью, но и к вторичному жилью, с ПВ от 20% и площадью приобретаемой квартиры больше 100 кв.м, при

условии комплексного ипотечного страхования (страхование титула в течение первых трех лет) для вторичного жилья и личного и имущественного страхования для новостроек.

РОСБАНК – 8,49% годовых. Данная ставка применима для жилья на вторичном рынке или на приобретение новостройки. Первоначальный взнос от 20% от стоимости жилья, подтверждение дохода по справке 2-НДФЛ.

Банк ДОМ.РФ – 6,70% и 6,80% годовых.

Промсвязьбанк – 8,80% и 9,15% годовых. Ставки действуют на кредиты, предоставленные на новостройку и на вторичное жилье, соответственно, с ПВ от 15% при условии, что клиент является зарплатным клиентом банка, работником обороннопромышленного комплекса и клиентом премиального пакета Orange Premium Club, а также присоединяется к договору коллективного страхования.

По мнению Крымовой И.П. и Карповой Е.М., рынок ипотечного кредитования на настоящий момент развивается значительными темпами и характеризуется следующими тенденциями в своём развитии:

- рост количественных показателей развития рынка;
- сокращение доли просроченной задолженности в общем уровне сформированной задолженности по ипотечным кредитам;
- значительное снижение процентных ставок по предоставленным ипотечным кредитам;
- увеличение сроков кредитования;
- контроль рынка ипотечного кредитования осуществляется прогосударственными коммерческими банками.

Щетинина С.А., Мосиенко В.Н. и Грицунова С.В. в своем исследовании выделяют следующие проблемные нюансы и моменты в сфере ипотечного кредитования:

1. Уровень инфляции: несмотря на снижения уровня инфляции, экономика страны находится в нестабильном состоянии. Вследствие чего, у различных кредитно-финансовых организаций возникает несколько проблем: уменьшение спроса на кредитования и возникновение недоверия граждан к хранению банком их вкладов. То есть, из этого вытекает, что только небольшой слой населения может позволить себе ипотечное кредитование, примерно около 1%. Этот процент населения — люди, обладающие средней заработной платой и стабильной работой.

2. Нестабильность развития экономической системы страны: ипотечные кредиты обычно выдаются на длительные сроки 10-20 лет, из-за чего банкам требуются определенные гарантии, касающиеся уверенности по выплате. Это происходит в результате совершенно нестабильного изменения доходов граждан, которые обусловлены множеством социально-экономических проблем России. И как следствие, кредитно-финансовые организации, стараясь обезопасить себя и минимизировать будущие издержки, повышают кредитную ставку.

3. Монополизация рынка недвижимости приводит к завышенным ценам и к значительному уменьшению доступности жилья для большой прослойки населения. Банки также зависят от первичных цен на недвижимость, которые диктуются строительными монополиями. Одно из решений данной проблемы является увеличение конкуренции на рынке, но в результате недавней поправки в Федеральный Закон № 214 с 1 июля 2018г. для дольщиков и застройщиков так называемый «порок вхождения» в рынок недвижимости для застройщиков значительно увеличился, вызвав тем самым еще большее уменьшение конкуренции [4, с. 137].

Гребенникова В.А. и Помогаева К.Г. считают, что высокую зависимость средневзвешенной процентной ставки по ипотеке от ключевой. Банк России и правительство должны реализовывать меры по стабилизации экономического положения страны, снижать зависимость национальной валюты от внешних факторов, таких как цен на нефть и снижать риски по ослаблению национальной валюты, что ведет к увеличению ключевой ставки [6, с. 31].

Монопольный характер рынка ипотечного кредитования. Государство должно обратить внимание на повышение конкуренции среди коммерческих банков для

предотвращения ситуации, когда банки или крупные участники рынка диктуют свои условия в отношении программ кредитования и процентных ставок. Не стоит забывать и тот момент, что рост конкуренции стимулирует и совершенствование ипотечных программ.

Низкая платежеспособность населения в следствии закредитованности. Государству необходимо проводить мероприятия на повышение реальных доходов населения для того чтобы кредиты брались на действительно важные покупки, а не создавались целые наборы кредитов в одной семье, которые трудно выплачивать. При этом реализовать меры по контролю в банковской системе за уровнем долговой нагрузки заемщиком.

На дальнейшее развитие рынка ипотечного кредитования в России могут оказать влияние ряд факторов, а именно:

1. Расширение государственной поддержки рынка ипотечного кредитования, поскольку на данный момент реализуется лишь несколько государственных программ, связанных с получением льгот: социальная ипотека; военная ипотека; ипотека молодым семьям; ипотека процентов и материнский капитал.

2. Обеспечение баланса спроса и объемов строительства.

3. Расширение предложения ипотечных программ, рассчитанных на группы населения с различным уровнем дохода.

4. Разработка специальных ипотечных программ с государственной поддержкой слоев населения, оказавшегося в сложном финансовом положении и др. [7, с. 136].

Реализация вышеперечисленных мер в конечном итоге способна повысить доступность приобретения жилья для различных категорий населения, тем самым оказав положительный эффект на экономику в целом.

Список использованных источников:

1. Беспалов Р.А. Финансовая грамотность и инвестиции населения России // Финансовая жизнь. 2019. № 1. С. 101-104.

2. Беспалов Р.А. Роль денег в жизни современного человека и переход к жизнедеятельностному подходу в управлении обществом // Экономика. Социология. Право. 2018. № 4 (12). С. 9-13.

3. Беспалов Р.А., Антоненко С.В. Создание «зеленого» банка в условиях «цифровизации» экономики // Вестник Брянского государственного университета. 2019. № 2 (40). С. 143-151.

4. Беспалов Р.А., Говенько И.А. Социальные программы и технологии ипотеки в условиях информатизации банковской сферы / В сборнике: Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 134-137.

5. Беспалов Р.А., Кулакова Н.Н., Чижевская В.М. Направления совершенствования депозитной политики коммерческих банков в РФ // Финансовая экономика. 2018. № 4. С. 14-17.

6. Гребенникова В.А., Помогаева К.Г. Анализ рынка ипотечного кредитования в России // Государственный советник. - 2019. - № 3 (27). - С. 27-33.

7. Сурнина К.С., Кузнецова Е.Е. Роль ипотечного кредитования в развитии экономики России // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: труды XVIII Всероссийской с международным участием научно-практической конференции. Под редакцией Н.В. Апатовой, 2019. - С. 136-137.

Информация об авторах:

Беспалова Ольга Васильевна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Финансы и статистика». E-mail: bespalovaov@yandex.ru

Bespalova Olga Vasilievna, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, candidate of economic sciences, senior lecturer of «Finance and statistics». E-mail: bespal-ovaov@yandex.ru

Веремьева Евгения Александровна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, магистрант направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы в банковской сфере», 2 курс. E-mail: veremeva.evgenia@mail.ru

Veremyeva Evgenia Aleksandrovna, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, master student of the direction of training «Economics», profile «Finance in the banking sector», 2 course. E-mail: veremeva.evgenia@mail.ru

УДК 336.717

ПАССИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Беспалова О.В., Копач В.А.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: Статья посвящена изучению вопросов совершенствования пассивных операций коммерческого банка. Актуальность данной работы состоит в том, что благополучное функционирование и эффективную деятельность коммерческого банка нельзя обеспечить без достаточной и грамотно структурированной ресурсной базы, формируемой с помощью пассивных операций.

Ключевые слова: коммерческий банк, банковские операции, активные операции, пассивные операции, депозит, депозитная политика, вклад, депозитный портфель.

PASSIVE OPERATIONS OF A COMMERCIAL BANK AND OPPORTUNITIES TO IMPROVE THEIR EFFICIENCY

Bespalova O.V., Kopach V.A.

Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: This article is devoted to a study of the issues of improvement of passive operations of commercial Bank. The relevance of this work is that the successful functioning and effective operation of a commercial Bank can not be provided without a sufficiently accurate and well-structured resource base, formed with the help of passive operations.

Keywords: commercial Bank, banking operations, active operations, passive operations, Deposit, Deposit policy, Deposit, Deposit portfolio.

Пассивные операции коммерческого банка представляют собой такие операции банка, с помощью которых происходит формирование ресурсной базы банка.

К пассивным операциям банка можно отнести следующие:

- открытие счетов клиентов и их производство, в том числе счетов банков-партнеров;
- создание собственных финансовых инструментов, в том числе и в части ценных бумаг;
- прием депозитов и иных вкладов;
- выдача и получение займов по межбанковской программе [7, с. 339].

Благополучное функционирование и эффективную деятельность коммерческого банка нельзя обеспечить без достаточной и грамотно структурированной ресурсной базы, благодаря которой он выполняет активные операции. Но это представляется возможным при тщательно разработанной и экономически обоснованной политике управления пассивными операциями. Банк при организации процесса управления пассивными операциями должен руководствоваться своими стратегическими и оперативными целями, учитывать конъюнктуру рынка, интересы и требования своих клиентов.

Взаимовыгодные отношения клиентов и кредитной организации – гарантия успеха реализации эффективного управления пассивными операциями.

При управлении пассивными операциями основной упор в формировании ресурсной базы делается на некоторые значимые операции.

Выделим наиболее значимые пассивные операции – депозитные операции.

Коммерческие банковские учреждения в современных условиях испытывают на себе целый комплекс проблем, среди которых одной из ведущих является формирование ресурсов. Данная задача особенно актуальна в условиях высоко конкурентной экономики рыночного типа, в рамках которой для получения конкурентных преимуществ необходимо эффективно решать задачу формирования ресурсов. У граждан аккумулируются значительные объемы сбережений, а банковские учреждения располагают целой совокупностью банковских продуктов, которые они могут предложить населению. В результате реализации этих продуктов населению банковские организации получают возможность сформировать дополнительные ресурсы.

Многие экономисты в своих работах дают определение депозитной политике, при этом они все по-разному подходят к ее формулировке. Но во всем этом множестве можно выделить общий смысл определения. Как указывает Котляров К.О., депозитная политика – это банковская политика, представляющая собой деятельность по привлечению средств на депозиты и эффективному распределению, и управлению ими. Главным и решающим условием благополучного осуществления банками своей депозитной политики является эффективное использование аккумулированных средств [3, с. 136].

Федосова А.Л. выделяет важность развития банковских услуг и предполагает необходимость разработки качественно обновленных принципов установления форм депозитных счетов [2, с. 149].

Такие важнейшие показатели эффективности деятельности предприятия, как платежеспособность и ликвидность, находятся в непосредственной взаимосвязи с ресурсной базой, выступающей в настоящее время как экономический фактор. Формирование ресурсов, таким образом, выступает в качестве компонента рациональной административной политики в отношении пассивов и активов.

В соответствии с целями и задачами, которые закреплены в уставе коммерческого банка, важно разработать эффективную стратегию депозитной политики. Это необходимо для реализации таких стратегических целей банковской деятельности, как получение максимальной прибыли при одновременной минимизации затрат. Кроме того, подобные подходы особенно важны в аспекте сохранения банковской ликвидности. Разработка эффективной стратегии депозитной политики способствует привлечению ресурсов для реализации функциональной деятельности банка.

Заимствование денег как механизм формирования ресурсной базы не оказывает значительного действия на политику депозитов. Несмотря на это, оперативность привлечения денег на межбанковском рынке для поддержания соответствующего уровня ликвидности играет важную роль, что может расцениваться как непосредственное влияние на формирование депозитной политики.

Стратегия современной депозитной политики должна отвечать ряду требований:

- экономическая целесообразность;
- внутренняя непротиворечивость;
- конкурентоспособность [4, с. 15].

В общей структуре политики банковской организации депозитная политика может считаться одним из ведущих компонентов. С теоретической точки зрения, данная политика предполагает постановку проблем в сфере привлечения ресурсов, депозитных отношений и реализацию инструкций по их исполнению. С практической позиции, депозитная политика – это комплекс административных решений, проект процедур, используемых банковским учреждением для привлечения финансовых ресурсов.

Формирование банковских ресурсов происходит, в первую очередь, за счет депозитных процедур банковского учреждения. Ведущими механизмами депозитных операций в настоящее время служат виды депозитных ставок и модели ценообразования. Рациональная депозитная политика всегда коррелирует с гибким и эффективным управлением пассивами.

Что касается объема привлеченных вкладов банками в 2018 г., то по данным ЦБ РФ за 11 месяцев 2018 г. рынок депозитов России показал неплохой номинальный прирост. Так, за этот срок средства юридических лиц на депозитах в банках выросли на 3,49 трлн. руб. с 17,9 трлн. руб. до 21,4 трлн. руб. Таким образом, темп прироста составил 19,49%, а за аналогичный период 2017 г. прирост был равен 9,57%. Также в этом году номинальный прирост показали и вклады физических лиц на счетах в банках. Они выросли на 1,2 трлн. руб. с 25,99 трлн. руб. до 27,16 трлн. руб. В относительном выражении рост вкладов составил 4,5%, а в 2017 г. рост был на уровне 3,3%, что составило 0,79 трлн. руб. Такой рост связан скорее всего с ослаблением рубля и как следствие валютной переоценкой. При этом реальный прирост вкладов населения в 2018 г. составил всего 1,5%, что все-таки меньше чем в 2017 г. – 4,2% [4, с. 16]. Замедление текущих темпов повышения депозитов вполне обычное явление, так как на фоне небольшой динамики доходов граждан их расходы стали увеличиваться, что видно по изменениям в розничной торговле [6].

Как указывают Анцинова А.И. и Бирюков Д.Н., одной из основных проблем в рассматриваемой сфере в России видится проблема привлечения временно свободных средств [1, с. 42]. Это связано с противостоянием двух позиций: банка и клиентов. Банки, очевидно, что заинтересованы в большей мере в расширении области привлечения денег на более длительное время, с выплатой максимально низких процентов. Не менее очевидно, что вкладчики проявляют интерес к более высоким процентам, более коротким срокам размещения депозитов. Решение этой проблемы, как предполагается, должно сводиться к нахождению приемлемого уровня доходов, сроков по привлеченным ресурсам, которые отвечали бы интересам всех сторон. Это требует по отношению к себе не только постоянного систематического совершенствования депозитной политики, но и учета состояния рынка, который в России, как было сказано, сегодня с трудом характеризуется стабильностью. Кроме того, невозможно представить полноценное развитие депозитного сектора без оздоровления российской экономики в целом.

Как предполагается, на современном этапе развития при совершенствовании депозитной политики коммерческие банки должны улучшить ряд факторов: развитие законодательства и нормативно-правового регулирования, внесение в него изменений; систематический анализ состояния и тенденций финансового рынка с целью предотвращения проблемных ситуаций; стремление к увеличению собственных средств; совершенствование структуры привлекаемых средств; работа с основным контингентом по депозитам и прочее.

Совершенствование депозитной политики сегодня не может проходить без учета проводимой банками процентной политики по той причине, что именно депозитный процент и является наиболее эффективным инструментом в сфере привлечения ресурсов. В российских условиях банки имеют право самостоятельно устанавливать конкурентоспособные процентные ставки, при этом они должны учитывать ставку рефинансирования.

Согласно мнению Котлярова К.О., ключевыми направленностями формирования депозитной политики коммерческими банками в нынешних реалиях являются:

- рост привлеченных средств;
- определение приоритетного сегмента рынка и клиентуры;
- повышение ликвидности банков;
- автоматизация банковской системы;
- вариативность банковских продуктов и услуг, а также несомненное улучшение их качества [2, с. 150].

По мнению Федосовой А.Л., для укрепления и расширения ресурсной базы любому банку необходима грамотная депозитная политика, основанная на поддержании требуемого

уровня диверсификации, сбалансированности с активами по объемам, срокам и процентным ставкам, а также обеспечении привлечения денежных ресурсов из иных источников [4, с. 15].

На современном этапе для развития ресурсного потенциала банковская организация должна усовершенствовать депозитную политику. Это необходимо для аккумуляции ресурсов с помощью ряда маркетинговых и финансовых механизмов.

Перспективным направлением депозитной политики коммерческих банков являются смешанные вклады, которые сочетают в себе признаки депозитов и договоров страхования (на дожитие до определенной даты или возраста, от несчастных случаев и пр.).

Предприятия, предоставляющие в коммерческие банки свою финансовую отчетность в связи с получением кредитов, открытием банковских счетов, таким образом, могут формировать определенную информационную базу для поиска клиентов-вкладчиков.

Ведь сотрудники указанных компаний будут располагать более высоким уровнем вознаграждений, а значит, потенциально могут размещать свои накопления в депозиты. Поэтому банкам необходимо обращать внимание, есть ли в финансовой отчетности их клиентов-предприятий долгосрочные резервы для вознаграждений сотрудникам.

Заодно, оценка юридических лиц-заемщиков на наличие в их бухгалтерской отчетности различных долгосрочных резервов будет свидетельствовать о низкой вероятности неблагоприятных финансовых явлений у клиентов (что будет снижать кредитные риски).

В деятельности банковского учреждения депозитная политика должна в значительной степени ориентироваться на введение новых видов услуг и расширение банковских продуктов, предлагаемых клиентам. Особенно важно при этом создавать банковские продукты, имеющие выраженную целевую направленность на различные социальные группы. Это могут быть выгодные целевые вклады, выплата которых будет приурочена к отпуску, праздникам, сроки по ним короче, а проценты выше [7, с. 338].

Таким образом, в деятельность коммерческого банка необходимо предложить вкладчикам открытие депозитного счета с одновременным оформлением банковской дебетовой карты на сумму вклада. В этом случае клиент также сможет самостоятельно посредством банкомата совершать операции по депозиту с сохранением условий договора. Данное предложение выгодно владельцу депозитного счета еще и тем, что у него имеется возможность использовать полученную банковскую карту при оплате товаров и услуг.

Список использованных источников:

1. Анцинова А.И., Бирюков Д.Н. Совершенствование депозитной политики коммерческого банка // Сборник студенческих работ кафедры «Финансы и банковское дело» / Отв. ред. Я.Ю. Радюкова. Тамбов, 2019. - С. 40-43.
2. Беспалов Р.А., Антоненко С.В. Создание «зеленого» банка в условиях «цифровизации» экономики // Вестник Брянского государственного университета. 2019. № 2 (40). С. 143-151.
3. Беспалов Р.А., Говенько И.А. Социальные программы и технологии ипотеки в условиях информатизации банковской сферы / В сборнике: Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 134-137.
4. Беспалов Р.А., Кулакова Н.Н., Чижевская В.М. Направления совершенствования депозитной политики коммерческих банков в РФ // Финансовая экономика. 2018. № 4. С. 14-17.
5. Беспалов Р.А. Финансовая грамотность и инвестиции населения России // Финансовая жизнь. 2019. № 1. С. 101-104.
6. Беспалов Р.А. Роль денег в жизни современного человека и переход к жизнедеятельностному подходу в управлении обществом // Экономика. Социология. Право. 2018. № 4 (12). С. 9-13.
7. Прохорова К.Д., Соколова А.Г. Основы проведения пассивных операций коммерческими банками и их анализ // Современные проблемы управления финансами

компаний и финансовых институтов: сборник материалов Всероссийской заочной научно-практической конференции. Чебоксары, 2019. - С. 337-340.

Информация об авторах:

Беспалова Ольга Васильевна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Финансы и статистика». E-mail: bespalovaov@yandex.ru

Bespalova Olga Vasilievna, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, candidate of economic sciences, senior lecturer of «Finance and statistics». E-mail: bespal-ovaov@yandex.ru

Копач Вероника Анатольевна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, магистрант направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы в банковской сфере», 2 курс. E-mail: kopach.nika@mail.ru

Kopach Veronika Anatolyevna, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, master student of the direction of training «Economics», profile «Finance in the banking sector», 2 course. E-mail: kopach.nika@mail.ru

УДК 336.717

АНАЛИЗ БАЛАНСА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Беспалова О.В., Помаз М.С.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: Статья посвящена изучению вопросов особенностей бухгалтерского баланса коммерческого банка. Актуальность данной работы состоит в том, что данная форма отчетности является обязательной для всех предприятий. Основным источником для анализа этих показателей выступает бухгалтерский баланс коммерческого банка.

Ключевые слова: коммерческие банки, финансовая отчетность, бухгалтерский баланс, активные операции, пассивные операции, финансовое состояние кредитной организации, ликвидность, финансовая устойчивость.

ANALYSIS OF THE BALANCE SHEET OF A COMMERCIAL BANK AND FEATURES OF ITS INDICATORS

Bespalova O.V., Pomaz M.S.

Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: The article is devoted to the study of the peculiarities of the balance sheet of the commercial Bank. The relevance of this work is that this form of reporting is mandatory for all enterprises. The main source for the analysis of these indicators is the balance sheet of a commercial Bank.

Keywords: commercial banks, financial statements, balance sheet, active operations, passive operations, financial condition of the credit institution, liquidity, financial stability.

Бухгалтерский баланс является как одна из форм финансовой отчетности не основным, но одним из источников оценки ликвидности и финансового состояния банка. Бухгалтерский баланс дает не полную картину о состоянии банка, для этого необходимы дополнительные

сведения, которые не публикуются, к ним имеют доступ только сотрудники банка и лица, осуществляющих аудит.

Инвесторы же и клиенты банка не имеют, следовательно, такой возможности, чтобы в точности и в полной мере провести анализ финансового состояния банка.

В этом и заключается главная проблема коммерческих банков – они предоставляют отчетную информацию, по которой довольно сложно судить и нынешнем положении дел банка.

Поэтому инвесторы и клиенты идут на более высокий риск, обращаясь к тому или иному банку, в большинстве случаев опираясь на свою интуицию или рекомендации сторонних лиц.

Как указывают в своем исследовании Е.К. Ермошкина, О.А. Филиппова, Р.А. Стечкин, Э.Ф. Тимербаева, в активных операциях находятся средства или обязательства коммерческого банка.

Также в данных активных операциях находятся наличные деньги, которые появляются с самого начала в виде эквивалентов проданных акций, а если говорить другими словами, обязательств самого кредитного учреждения.

В своей большей мере они потом преобразовываются в собственность коммерческого банка.

Когда банк начинает принимать вклады, то данные наличные деньги начинают возрастать [6, с. 102].

Можно сказать, о том, что актив баланса отражает вложение ресурсов банка в кредитные и прочие операции.

Пассивные операции коммерческих банков являются одним из существенных ресурсов формирования финансовой базы банка.

Пассивы коммерческого банка являются основой для создания финансовой базы, поэтому величина и структура различных пассивных операций дают возможность определить объем структуры активов.

Как указывает А.М. Демина, бухгалтерский баланс выступает основным источником информации для проведения анализа и оценки финансового состояния коммерческого банка [6, с. 249].

Бухгалтерский баланс, как одна из форм финансовой отчетности, представляет собой сведения об объеме и состоянии собственных и привлеченных средств, а также их распределении в активах банка.

И таким образом, на основании этих данных производится анализ финансового состояния банка, проводится оценка финансовой устойчивости банка, показатели его ликвидности и платежеспособности. Все эти показатели зависят от состояния и структуры разделов актива и пассива баланса, которые формируются от результатов деятельности коммерческого банка.

Для осуществления квалифицированного анализа финансового состояния кредитной организации важно владеть информационными сведениями, указанными в статьях и разделах актива и пассива бухгалтерского баланса, быть способным проводить анализ, читать цифровые сведения и на их основе определять уровень финансового состояния кредитной организации на конкретную дату, а также динамику изменений.

Статьи и разделы бухгалтерского баланса кредитной организации сгруппированы следующим образом: в активе бухгалтерского баланса - по степени ликвидности от менее ликвидным к более ликвидным, а статьи и разделы пассива бухгалтерского баланса по принципу снижения степени востребования средств [4, с. 103].

В активе бухгалтерского баланса кредитной организации статьи и разделы также классифицируются по степени доходности, т.е. сначала статьи баланса, которые не приносят доход – раздел «Высоколиквидные активы».

Следующим разделом актива бухгалтерского баланса является «Доходные активы», т.е. статьи, которые приносят доход при предоставлении кредитов как юридическим, так и

физическим лицам, вложения в капиталы различных организаций и предприятий, приобретения ценных бумаг.

Статьи раздела «Доходные активы» бухгалтерского баланса кредитной организации менее ликвидны и в большей степени относятся к рискованным статьям, по сравнению со статьями раздела «Высоколиквидные активы».

Активы бухгалтерского баланса, которые указаны в разделе «Прочие активы», непосредственно доход не приносят, а участвуют в их образовании при помощи формирования условий для организации хозяйственной деятельности. Данный раздел объединяет стоимость имущества кредитной организации.

Разделы и статьи пассива бухгалтерского баланса кредитной организации отражают источники средств, которыми она располагает на конкретный период, и нацелены на формирование активов, которые используются, в свою очередь, в операционной деятельности для получения прибыли и доходов.

Финансовые ресурсы, отражаемые в пассиве бухгалтерского баланса кредитной организации, образуются с помощью двух источников средств, собственных (акционеров или владельцев) и заемных, т. е. вкладчиков, спонсоров и инвесторов.

Ключевым источником покрытия активов и хозяйственных операций являются привлекаемые кредитной организацией краткосрочные и долгосрочные кредиты.

Чем больше доля данных средств, в общей сумме капитала кредитной организации, тем выше ее возможность в получении доходов, кредитовании как юридических, так и физических лиц.

Бухгалтерский баланс кредитной организации является не только средством анализа и отчетности, но и источником информации о ее коммерческой деятельности, уровне организации банковского менеджмента, а об использовании финансовых ресурсов потенциальными и фактическими клиентами, получения необходимых сведений о финансовом состоянии кредитной организации.

При использовании бухгалтерского баланса коммерческого банка для расчета показателей основной задачей управления имуществом является сохранение необходимого ликвидного уровня баланса, что означает способность банка своевременно исполнять все необходимые финансовые обязательства.

А.М. Демина определяет основные методы анализа бухгалтерского баланса коммерческого банка – горизонтальный и вертикальный [6, с. 249].

Целесообразно рассмотреть данные методы более подробно.

Суть горизонтального метода состоит в том, что сравниваются значения статей в бухгалтерском балансе в течение разных периодов.

Таким образом, определяется динамика значения конкретной строки баланса в каком-то анализируемом периоде.

Суть вертикального метода анализа состоит в определении и сравнении структуры (доли) конкретной статьи баланса к итоговому значению.

Затем используются данные за два или более периодов и производится сравнение изменения удельных весов каждой категории.

Сопоставление активов и пассивов кредитной организации позволяют оценить степень надежности кредитной организации.

Проведение подобного анализа бухгалтерского баланса коммерческого банка позволяет банку определять возможности покрытия собственных издержек, в результате чего банк оплачивает налоги государству, получает прибыль и выполняет свои обязательства.

Посредством данных из статей актива и пассива бухгалтерского баланса, а также навыков и знаний для анализа полученных данных, определения финансового состояния, ликвидности, платежеспособности банка, непосредственно проводится анализ этих данных.

Стоит обратить внимание, что в банковской практике применяются различные стратегии управления ликвидностью, которые можно сгруппировать следующим образом:

- стратегии управления активами;
- стратегии управления пассивами;
- стратегии комплексного управления активами и пассивами.

Практика показывает, что поддержание оптимального уровня ликвидности требует реализации стратегии сбалансированного управления ликвидностью, то есть проведения комплексной политики по управлению активами и пассивами банка [3, с. 15].

Основными показателями финансового состояния коммерческого банка, как и любого другого предприятия, являются ликвидность и финансовая устойчивость.

Данные показатели значат, что предприятие, в данном случае, банк имеет возможность осуществлять свою деятельность путем привлечения средств, предоставления кредитов своим клиентам, а также быть платежеспособным, то есть иметь возможность в любой момент рассчитаться по своим обязательствам.

Ликвидность баланса в коммерческом банке представляет собой определенное соотношение статей его актива и пассива, характеризующий уровень эффективного управления ими, когда банк способен вовремя и в нужном количестве нести ответственность по предъявляемым обязательствам.

Обязательные для исполнения нормативы ликвидности представляют собой отношение между активами и пассивами, которое учитывает сроки, суммы и типы активов и пассивов.

Особенности их расчета зависят от политики управления ликвидностью и необходимости в частоте мониторинга данных показателей.

Предполагается, что контроль за состоянием ликвидности и соблюдением нормативов будет осуществляться в рамках системы внутреннего контроля, которая существует в банке.

Анализ финансовой устойчивости банка дает возможность определить эффективность его деятельности в целом и отдельно по направлениям. На основе результатов расчетов принимаются управленческие решения, проводится объективная оценка направлений развития банка, определяются важные направления дальнейшей деятельности, составляется прогноз финансовой устойчивости на перспективу [1, с. 147].

Важной особенностью экономического содержания финансовой устойчивости является соответствие политики банка объективным характеристикам среды, в которой он функционирует, и соответствие текущих параметров деятельности собственным стратегическим целям банка. То есть устойчивость банка выражает его финансовое состояние в условиях реальной экономической и социальной среды.

Необходимость проведения оценки финансовой устойчивости коммерческого банка связана с тем, что банковская система играет огромную роль в обеспечении процесса функционирования экономики, финансовой системы, государства и общества в целом.

Наиболее объективной оценкой деятельности банка является комплексное исследование его финансовой устойчивости на основе методов анализа отдельных показателей. Для оценки финансовой устойчивости коммерческого банка важна оценка в развитии, в сравнении с тем, что было с ним раньше, насколько стабильны его показатели [3, с. 16].

Необходимо рассматривать показатели финансовой устойчивости в динамике для определения положительных и отрицательных сторон деятельности коммерческого банка, и в случае постоянного комплексного ухудшения данных показателей необходимо считать кредитную организацию как возможную к риску финансовой нестабильности.

Таким образом, деятельность банка обладает особой спецификой и в этом случае у физических и юридических лиц возникает потребность в достоверных и надежных источниках информации, позволяющих помочь в принятии правильных и своевременных управленческих, инвестиционных, а также финансовых решений. Одним из этих источников является бухгалтерский баланс, анализ которого позволяет определить уровень доходности банка, его рентабельность, степень ликвидности и платежеспособности. Кроме того, структурно-динамический анализ баланса банка помогает выявить общую тенденцию к формированию финансовых показателей.

Список использованных источников:

1. Беспалов Р.А., Антоненко С.В. Создание «зеленого» банка в условиях «цифровизации» экономики // Вестник Брянского государственного университета. 2019. № 2 (40). С. 143-151.
2. Беспалов Р.А., Говенько И.А. Социальные программы и технологии ипотеки в условиях информатизации банковской сферы / В сборнике: Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 134-137.
3. Беспалов Р.А., Кулакова Н.Н., Чижевская В.М. Направления совершенствования депозитной политики коммерческих банков в РФ // Финансовая экономика. 2018. № 4. С. 14-17.
4. Беспалов Р.А. Финансовая грамотность и инвестиции населения России // Финансовая жизнь. 2019. № 1. С. 101-104.
5. Беспалов Р.А. Роль денег в жизни современного человека и переход к жизнедеятельностному подходу в управлении обществом // Экономика. Социология. Право. 2018. № 4 (12). С. 9-13.
6. Бухгалтерский баланс кредитной организации в анализе его активов и обязательств // Вестник магистратуры. - 2018. - № 12-4 (87). - С. 248-250.
7. Ермошкина Е.К., Филиппова О.А., Стечкин Р.А., Тимербаева Э.Ф. Анализ баланса современного коммерческого банка // Аллея науки. - 2018. - Т. 1. - № 11 (27). - С. 102-107.

Информация об авторах:

Беспалова Ольга Васильевна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Финансы и статистика». E-mail: bespalovaov@yandex.ru

Bespalova Olga Vasilevna, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, candidate of economic sciences, senior lecturer of «Finance and statistics». E-mail: bespalovaov@yandex.ru

Помаз Марина Сергеевна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, магистрант направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы в банковской сфере», 2 курс. E-mail: marina.pomaz.1997@mail.ru

Pomaz Marina Sergeevna, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, master student of the direction of training «Economics», profile «Finance in the banking sector», 2 course. E-mail: marina.pomaz.1997@mail.ru

УДК 336.719

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА РЕГИОНОВ НА ЭЛЕКТРОННЫЕ БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ

Бронникова А.С.

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет
(г. Санкт-Петербург, Россия)*

Аннотация: В ходе анализа функционирования банковской системы РФ выявлена тенденция к постепенному переходу кредитных организаций на рынок электронных банковских услуг и применения электронных банковских технологий. Обнаружена проблема развития электронных банковских услуг в отдаленных регионах страны ввиду наличия ряда особенностей рынка: недостаточного уровня финансовой грамотности населения и т. д. В статье предложены рекомендации по решению описанных задач на примере ПАО «Сбербанк».

Ключевые слова: автоматизация, банковская услуга, банковское отделение, стратегия, финансовая грамотность, электронная коммерция, электронная торговля, электронная услуга, электронная банковская технология.

PROBLEMS OF TRANSITION OF REGIONS TO ELECTRONIC BANKING SERVICES

Bronnikova A.S.

Saint-Petersburg State University of Economics (Saint-Petersburg, Russia)

Abstract: An analysis of the functioning of the banking system of Russia revealed a tendency for credit institutions to switch to the market of electronic banking services and the use of electronic banking technologies. The problem of the development of electronic banking services in remote regions of the country due to the low level of financial literacy of the population, etc. The article offers recommendations for solving the described problems using the example of Sberbank.

Keywords: automation, bank branch, banking service, e-commerce, electronic banking technology, electronic service, electronic trade, financial literacy, strategy.

В современных условиях развития интернет технологий и цифровых коммуникаций электронная коммерция внедряется в различных сегментах финансового рынка, в частности, в банковской сфере, способствуя постоянному увеличению объемов реализуемых услуг и банковских продуктов.

Тема электронной коммерции в банковской сфере актуальна, так как крупнейшие банки, стараясь сохранить свои офисы по всей стране, теряют клиентов, отставая от современных тенденций на рынке банковских услуг, в то время как их конкуренты, недавно попавшие на рынок, все быстрее привлекают новых потребителей, за счет использования цифровых способов взаимодействия с клиентами. Электронная коммерция в наше время – важнейшая составляющая банковской деятельности, представляет собой осуществление коммерческой деятельности через интернет.

Электронные услуги расширяют возможности обслуживания клиентов, предполагают возможность доступа, основанного на применении компьютера, смартфона или иного источника доступа к сети интернет.

Электронные банковские услуги довольно разнообразны, стоит заметить, что основным критерием для них выступает технология электронного банковского обслуживания.

Рассмотрим напрямую связанные с банковскими переводами, объемы электронной торговли, вида бизнеса, который связан с осуществлением купли-продажи товаров с применением современных технологий через сеть интернет, в России в сравнении с объемом розничной торговли, по данным, опубликованным в журнале РБК, таблица 1.

Таблица 1– Динамика объемов торговли в России [2]

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Розничная торговля в России, трлн руб.	23,7	26,4	27,5	28,3	29,8	31,5
Электронная торговля в России, млрд руб.	487,83	616	732,67	868,67	1035,8	1285

На основе таблицы 1 построим диаграмму для более наглядного понимания динамики, рисунок 1.

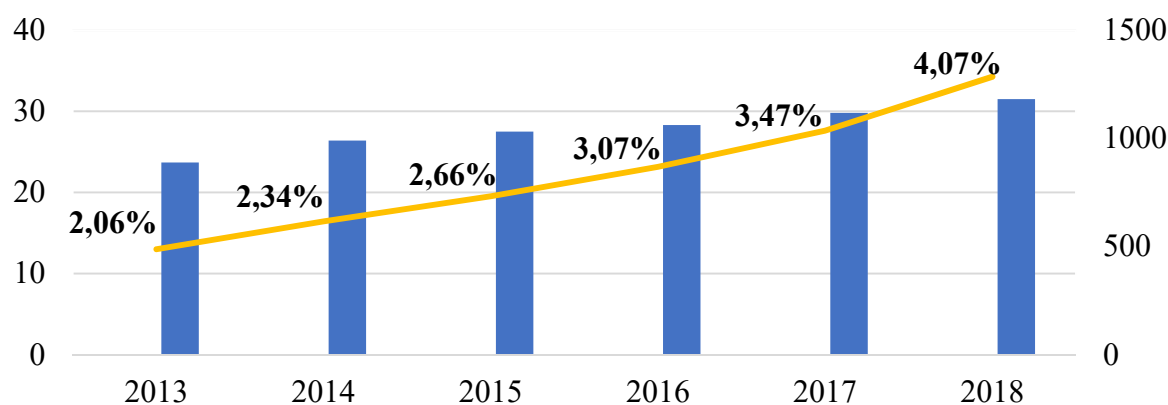


Рисунок 1 - Динамика доли электронной торговли в розничной в России

На диаграмме (см. рис. 1) виден постоянный рост как объемов электронной торговли в абсолютном выражении, так и ее доли в общем объеме розничной торговли, причем рост электронной торговли значительно превышает рост розничной, таблица 2.

Таблица 2 – Прирост розничной и электронной торговли в России

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018
Прирост электронной торговли, млн руб.	128,17	116,67	136	167,13	249,2
Прирост электронной торговли, процент	26,27	18,94	18,56	19,24	24,06
Прирост розничной торговли, трлн руб.	2,7	1,1	0,8	1,5	1,7
Прирост розничной торговли, процент	11,39	4,17	2,91	5,30	5,70

На основе данных таблицы 2 можно сказать, что розничная торговля в России прирастает в среднем на 5,89% в год, наиболее активный рост замечен в 2014 году, далее спад и последние 2 года прирост варьируется от 5 до 6 процентов годовых.

Рост же электронной коммерции в рамках рассматриваемого периода был максимален в 2014 году, как и в случае с розничной торговлей, что не дает нам говорить об активном развитии именно электронной коммерции, а скорее заметить общий прирост продаж за 2014 год. Последующие 3 года электронная торговля прирастала в среднем на 18,91% ежегодно, но в 2018 году рост электронной торговли словно получил новое дыхание, при росте розничной торговле всего 5,7%, она подросла более чем на 24%.

Так как число пользователей интернета практически достигло своего максимума, составив порядка 70% населения к концу 2015 года, пророст стал постоянным в связи с активной рекламой и ростом покупок в интернете, но новые технологии не стоят на месте, появление новых программ и рекламных средств в течение 2018 года позволило на качественном уровне увеличить рынок электронной торговли, а значит и электронной коммерции в целом. В связи с ограниченностью роста числа людей, становящихся новыми пользователями интернета, можно говорить именно о росте числа покупок пользователями, то есть все большего захвата рынка именно электронными услугами и товарами.

Таким образом, рынок электронной коммерции перешел на новый уровень, охватив максимальное число пользователей из возможных, интернет коммерция начала развиваться в рамках работы с конкретными клиентами, заставляя их возвращаться снова и снова, делая рынок электронных продаж не необходимостью, а привычным методом покупок.

Охарактеризовав рынок электронной коммерции в целом и его крупнейшую часть - электронную торговлю, перейдем к особенностям электронной коммерции в сфере банковских услуг.

Основные преимущества развития электронной коммерции в банковской сфере представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Преимущества электронной коммерции в банках

Для банков	Для клиентов
Глобальный масштаб	Повсеместность
Сокращение издержек	Более дешевое или бесплатное обслуживание
Круглосуточная работа	Круглосуточное обслуживание
Персонализация	Персонализация
Быстрый вывод новых услуг на рынок	Большой выбор услуг

Большое число плюсов безусловно объясняет активный рост электронной коммерции в банковской сфере, но не все так просто, как и любое активно развивающееся направление, электронная коммерция сталкивается с большим числом трудностей, не позволяющих разом всецело захватить рынок, перевести всю торговлю в электронный мир, рассмотрим самые опасные отрицательные стороны, тормозящие активный рост электронной коммерции, таблица 4.

Таблица 4 – Недостатки электронной коммерции в банковской сфере

Для организаций	Для потребителей
Большие затраты на автоматизацию (для существующих банков)	Сложность в использовании приложений
Угроза репутации (недостаток системы безопасности)	Недоверие

Изучив основные трудности, можно заметить, что для рынка электронной коммерции существует 2 крайности. С одной стороны, более выгодные предложения, обусловленные снижением затрат на офисные помещения. С другой стороны – привычка людей к живому общению.

Анализ распространенности отделений банков по территории РФ позволит выявить основные сложности с полным уходом от офисов, изучено соотношение численности населения субъектов РФ и количества банковских отделений на соответствующих территориях, с целью более глубокого изучения проблемы перехода отдаленных регионов и сельских местностей на электронные банковские услуги, в ходе анализ отдельно выделены центр субъектов, таким образом определим регионы с наибольшей потребностью в живом обслуживании, для примера возьмем 3 банка:

- Публичное акционерное общество «Сбербанк»,
- Акционерное общество «Альфа банк»,
- Акционерное общество «Тинькофф Банк»,

Представим на диаграмме 10 субъектов (рисунок 2) [4,5,6].

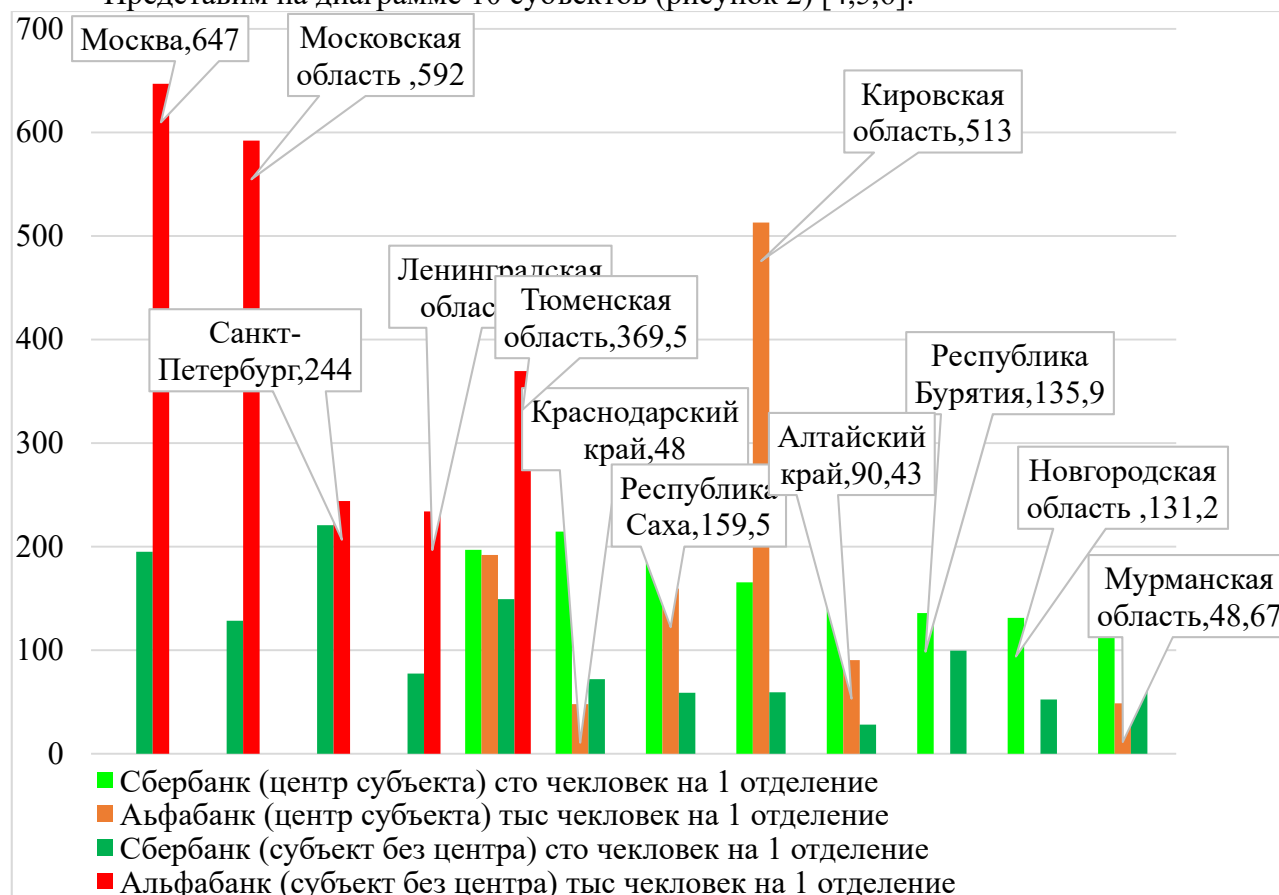


Рисунок 2 – Распространенность отделений банков по территории РФ

На графике (см. рис. 2) видно, что наибольшая перегруженность офисов приходится на Москву и Санкт-Петербург, но это ожидаемо, в связи с большой плотностью населения, в других регионах ситуация примерно одинаковая, но заметно, что регионы, более отдаленные

от центра также обладают большой загрузкой, что говорит о меньшем числе банков на единицу населения, чем в центральной России, но интересно другое.

ПАО «Сбербанк» (1841 г.) представлен как в центрах, так и на территории регионов, АО «Альфа-Банк» (1990 г.) имеет отделения, в большинстве регионов, только в центральных городах, а АО «Тинькофф Банк» (2006 г.) работает без отделений, то есть банки не просто постепенно уходят от системы работы в офисах, а уже давно потеряли необходимость даже их открытия.

АО Тинькофф Банк - наиболее яркий представитель нового поколения банков, обслуживающий своих клиентов дистанционно, выступает ярким примером стремления банков перейти к обслуживанию без банковских отделений.

Таблица 5 – Распространенность отделений банков по территории РФ

Субъекты и центры субъектов	Численность, тыс. чел.	Сбербанк			Альфа-Банк		
		Количество отделений	Население на 1 отделение, сто чел. (центры субъектов)	Население на 1 отделение, сто чел. (субъекты без центров)	Количество отделений	Население на 1 отделение, тыс. чел. (центры субъектов)	Население на 1 отделение, тыс. чел. (субъекты без центров)
Московская область	7600	592		128,4	23		592
Москва	12615	647		195	157		647
Ленинградская область	1813	234		77,5	2		234
Санкт-Петербург	5384	244		220,7	62		244
Мурманская область	748	68		108,6	6		
Мурманск	292	26	112,3		6	48,67	
Новгородская область	600	89		52,4	0		
Великий Новгород	223	17	131,2		0		
Алтайский край	2333	645		28,2	7		
Барнаул	633	42	150,7		7	90,43	
Кировская область	1272	159		59,3	1		
Киров	513	31	165,5		1	513,00	
Тюменская область	3724	237		149,3	12		
Тюмень	768	39	196,9		4	192,00	369,5
Краснодарский край	5648	691		72,0	21		
Краснодар	1008	47	214,5		21	48,00	
Республика Саха	967	126		58,9	2		
Якутск	319	16	199,4		2	159,50	
Республика Бурятия	983	87		99,6			
Улан-уде	435	32	135,9				

Анализируя услуги, предоставляемые банками, можно сказать, что банки без офисов предлагают более выгодные условия, но банки с отделениями также имеют большой поток клиентов, что говорит о 2 конкурирующих направлениях: банки с отделениями – выглядят надежнее и без – предлагают лучшие условия, именно это противостояние является главной проблемой развития банковских услуг в рамках реализации стратегий электронной коммерции.

На основе проведенного анализа выделим основную проблему развития электронной коммерции на рынке банковских услуг.

Крупнейшие банки, в погоне за современными тенденциями все больше уступают молодым, не привязанным к офисам банкам, а резкое сокращение отделений, приводит к потере связи с отдаленными регионами, что ведет банковскую сферу к проблеме поиска оптимального соотношения между полным переводом деятельности на рынок электронной коммерции и обслуживанием лиц не готовых к отказу от привычного посещения банковских отделений.

В нашем примере, рассмотренном ранее, говорилось о 3 крупных банках.

АО «Тинькофф банк», выбрал стратегию наиболее выгодных предложений, чем избежал проблемы выбора.

АО «Альфа-Банк» придерживается средней позиции, размещая отделения только в центрах регионов, и не планирует в ближайшие годы сокращать их число.

ПАО «Сбербанк» же активно сокращает отделения, что вызывает некоторые беспокойства. ПАО «Сбербанк» намерен последовательно двигаться к цифровому режиму работы и ускорить закрытие сети своих отделений, сообщил глава крупнейшего госбанка России Герман Греф [1].

По его словам, через 5 лет от 30% до 50% всех офисов ПАО «Сбербанк» будут закрыты. Как считает Греф, необходимость в них просто отпадет. "Физически сеть отделений какое-то время просуществует. Темпы ее сокращения будут нарастать", - сказал Греф в интервью телеканалу «Россия 24». [1]

Но это вовсе не означает, что ПАО «Сбербанк» хочет стать как Тинькофф, это вынужденное сокращение масштабов, чтобы выйти из проблемы слишком высоких затрат, ПАО «Сбербанк» – банк, которым пользуются везде, даже в самых отдаленных уголках России. Сокращение отделений в основном затрагивает крупные города, где число отделений Сбербанка на город более 30.

Важным вопросом является, что же не дает ПАО «Сбербанк» закрыть все небольшие отделения, оставив, как Альфа-Банк лишь несколько в центрах регионов.

Проблема отказа от дополнительных отделений состоит в том, что именно жители отдаленных регионов, небольших городов и поселков, не готовы полноценно отказаться от посещений банков. Проблему неготовности регионов можно разделить на составляющие, рисунок 3.



Рисунок 3 – Составные элементы проблемы замедленного перехода на электронное банковское обслуживание

Во-первых, по данным аналитического агентства Marksw Webb Rank & Report, люди с доходом 5-30 тысяч рублей не пользуются электронными услугами банков. Отмечается, что в большей степени, интернет банком пользуется население с высоким уровнем дохода от 100 000 руб. в месяц. Россияне, имеющие доход на уровне от 5 до 30 тысяч рублей, гораздо реже используют электронные продукты и услуги банка [3].

В крупных городах средняя заработная плата значительно выше, чем в небольших городах и поселках, поэтому проблема с нежеланием переходить на полный отказ встает далеко от центров.

Во-вторых, проблема низкой финансовой грамотности – большая часть населения посещает отделения банков, с целью получения консультации в случае, когда не знают как лучше поступить с финансами, но в регионах дело обстоит сложнее, молодое население переезжает в крупные города, чтобы учиться и работать, таким образом, основная составляющая небольших территорий России - люди более старшего возраста – они не имеют техники и не хотят учиться пользоваться современными приложениями, так как не чувствуют себя уверенно, кроме того, большая часть работы в поселках не связана с использованием современной техники, компьютеров, что также усложняет вопрос уверенности в использовании современными банковскими приложениями.

В-третьих, проблемы с доступом в интернет, в отдаленных территориях, таких как маленькие деревни, интернета нет или есть, но с постоянными перебоями, что делает достаточно сложным возможность использовать банковские услуги онлайн, и тем более постоянно следить за обновлениями и нововведениями.

В-четвертых, люди в возрасте достаточно редко являются обладателями последних моделей телефонов или планшетов, которые позволяют обойтись без банковских карт, то есть минимум раз в 3-4 года им необходимо посещать отделения банков, чтобы ее получить.

В-пятых, на отдаленных территориях, в связи с видом деятельности заработные платы невысокие, поэтому использование большого числа банковских услуг является для данного населения бесполезным и лишь усложняет использование приложения.

Таким образом, можно сказать, что именно жители небольших отдаленных территорий из-за отсутствия большой суммы средств или неумения пользоваться современными возможностями техники, больше всех нуждаются в банковских отделениях.

Потребность подтверждают и действия Сбербанка, так закрытие отделений, проходящее по всей стране остановлено в сельской местности, Забайкальском крае, Бурятии, Иркутской области и Якутии, чтобы сохранить доступность банковских услуг для жителей отдаленных районов.

Но все растущие затраты, ведут к необходимости закрытия и этих отделений, хоть и не в ближайшее время.

Решение проблемы оптимального соотношения отделений и перехода на электронный банкинг невозможно осуществить в кратчайшие сроки, потребуется работа с клиентами в отдаленных регионах.

Для повышения финансовой грамотности населения потребуется проводить обучение в офисах банка, или дистанционно по использованию интернет-банкинга и мобильного приложения с подробным рассказом о возможных операциях, которые клиенты могут выполнять самостоятельно, техникой работы, о способах защиты данных и путях сокращения риска.

Тем самым банк сможет оказывать влияние на психологический настрой клиентов, преодолевать их недоверие и страх, ориентировать на использование новых технологий.

Хорошим шагом будет повышение квалификации сотрудников и их мотивация не только к продажам продуктов, но и к грамотному консультированию, доступному для понимания клиента банка.

Важно проведение детального анализа обращений клиентов с целью выявления сложностей использования интернет-банкинга, а также предложений клиентов по улучшению электронного сервиса с последующей корректировкой технологий интернет-банкинга.

Улучшение приложений, разработки технологических дополнений к интернет-банкингу с включением опции аудио и видео инструкций по использованию интернет-банка и мобильного приложения, а также опцией онлайн консультирования и приема обращений пользователей.

Кроме видео уроков и онлайн помощников, хорошим решением будет разработка более простого приложения, для клиентов, которые используют только карты, вклады и кредиты, то есть private banking – для людей с высоким доходом, а для молодежи, людей среднего возраста и пенсионеров одно и то же, для жителей городов и сел. Создание более простого и понятного приложения для определенных групп населения поможет значительно снизить нагрузку на отделения, так как минимальный набор функций поможет намного быстрее решить проблему с обучением лиц пожилого возраста, которые никак не связаны с работой за компьютером.

Сбербанк несколько лет назад запустил три передвижных пункта кассовых операций в удаленные районы Волгоградской области в целях повышения доступности банковских услуг для жителей поселений и хуторов региона, чтобы жителям не приходилось ездить в региональные центры.

«Передвижные пункты кассовых операций оборудованы на базе специального бронированного автомобиля. В таком «офисе на колесах» наши клиенты смогут совершать все необходимые банковские операции: открыть вклад, оплатить услуги, оформить банковскую карту», - отметил заместитель управляющего Волгоградским отделением Сбербанка Юрий Гаврилов.

Такие пункты могли бы снизить затраты банка и в других регионах, приезжая по заранее установленному расписанию и оказывая все необходимые услуги, а прослеживание статистики использования таких пунктов с параллельным обучением клиентов позолотит через несколько лет отказаться от отделений в регионах совсем или сократить число поездок в сельские территории, что также сократит затраты банка.

Электронная коммерция последние годы все плотнее окружает нас, охватив все сферы коммерческой деятельности.

Предложенные рекомендации помогут ускорить переход крупных коммерческих банков на рынок электронной коммерции, что поможет снизить затраты и повысить их конкурентоспособность.

Список использованных источников:

1. Греф Г. Герман Греф сообщил о закрытии малопосещаемых отделений Сбербанка /Г. Греф//. – 27.12.2018. - [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <https://govoritmoskva.ru/news/184387/> [26.10.2019; 15:10].
2. Дубравицкая О. Российский рынок интернет торговли к 2024 году достигнет 2,78 трлн рублей /О. Дубравицкая, А. Посыпкина//. – RBK. – 13.03.2019. - [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <https://www.rbc.ru/business/13/03/2019/5c88f46a9a79479761da827d> [26.10.2019; 17:21].
3. Интернет банкинг 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marksw Webb.ru/e-finance/internetbanking-rank-2017/> [16.10.2019; 15:30].
4. Альфа Банк - [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <https://alfabank.ru/> [12.10.2019; 12:10].
5. Сбербанк - [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <https://www.sberbank.ru/> [21.10.2019; 13:50].
6. Тинькофф - [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru/> [16.10.2019; 11:10].

Информация об авторе:

Бронникова Александра Сергеевна, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, магистрант направления подготовки «Финансы и кредит», профиль «Государственные и муниципальные финансы», 1 курс. E-mail: alex666117@mail.ru

Bronnikova Aleksandra Sergeevna, Saint-Petersburg State University of Economics, master student of the direction of training «Finance and Credit», profile «State and municipal finance», 1 course. E-mail: alex666117@mail.ru

УДК 336.7

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Бучарская Н.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Калуга, Россия)

Аннотация: в статье рассмотрены новые тенденции в реализации банковских услуг в России, обусловленные основными финансовыми потребностями клиентов, а также применяемые технологии и направления их развития.

Ключевые слова: бизнес, дистанционное банковское обслуживание, информационные технологии, кредитные организации, услуги, финансовое управление.

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF REMOTE BANK SERVICES

Bucharskaya N.S.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Kaluga, Russia)

Abstract: in the article discusses new trends in the implementation of banking services in Russia, due to the basic financial needs of customers, as well as the technologies used and the directions of their development.

Keywords: business, credit organizations, financial management, information Technology, remote banking, services.

В последние годы появилась четкая тенденция российских банков к повышению уровня обслуживания клиентов и расширению предлагаемых услуг. Это касается и корпоративных клиентов, и малого и среднего бизнеса, и розницу. Прежде всего это связано с динамикой жизни и динамикой ведения бизнеса, необходимостью максимальной экономии времени. Поговорка «Время – деньги» в наше время актуальна как никогда.

Банки достаточно динамично и на высоком уровне внедряют новые технологии в обслуживании. Основное направление развития – ИТ-технологии, позволяющие клиентам дистанционно пользоваться банковскими продуктами и экономить свое время. Параллельно открылась возможность в реализации услуг, которые раньше не являлись типичными для банковского сектора. Качество услуг заметно улучшилось, а клиентам уже нет необходимости посещать финансовые учреждения так часто, как раньше.

Дистанционное банковское обслуживание (ДБО) – общий термин для технологий предоставления банковских услуг на основании распоряжений, передаваемых клиентом удаленным образом, то есть без его визита в банк [1, с.23].

Такие технологии классифицируются по способу передачи финансовой информации по субъекту предоставления услуг.

Способы передачи информации дифференцируются техническими решениями и каналами связи.

По субъектной принадлежности различают технологии для корпоративных клиентов и физических лиц:

- электронный банкинг для корпоративных клиентов;
- электронный банкинг для физических лиц.

Основная же классификация технологий ДБО происходит по типам информационных систем (программно-аппаратных средств), с помощью которых проводятся банковские операции.

В качестве примера, рассмотрим виды услуг ДБО в АО «Газэнергобанк»:

- Телефон-Банк.

- Клиент-Банк.
- Интернет-Банкинг.
- Банкоматы, терминалы.

Реализация услуг по дистанционному обслуживанию зависит от типа клиента: частные клиенты, малый и средний бизнес, корпоративные клиенты.

Для частных клиентов доступен «Электронный банк» и Телефонное обслуживание.

С помощью «Электронного банка» клиенты имеют возможность:

- отслеживать состояние своих счетов и карт в режиме реального времени;
- осуществлять операции с пластиковыми картами Visa и MasterCard;
- осуществлять ежемесячное погашение кредита, полученного в банке, делать заявки

на частичное досрочное погашение по кредиту;

- покупать-продавать валюту по выгодному банковскому курсу;
- пополнять счета для выполнения операций на рынке Forex;
- оплачивать мобильную связь, Интернет, ТВ, ЖКУ, телефон, эл. кошельки и др.;
- осуществлять внутрибанковские и любые рублевые переводы, и др.

Подключившись к Телефонному Дистанционному Обслуживанию, клиенты банка получают возможность оперативного доступа к своим счетам (круглосуточно):

- получить консультацию по всем продуктам и услугам банка;
- заполнить анкету на кредит и кредитную карту;
- осуществить платежи за пользование услугами и совершить ряд других денежных

переводов;

– получить данные о состоянии своих счетов, совершенных сделках, заказать выписки по счетам, узнать размер кредиторской задолженности;

- перевести деньги на пластиковую карту.

Для малого бизнеса банк предлагает следующие виды ДБО:

– «Телефон-Банк» – круглосуточный многоканальный электронный оператор, информирующий об остатках на счетах.

- «Клиент-Банк».
- «Интернет-Клиент-Банк».

Подключившись к системам Клиент-Банк и Интернет-Клиент-Банк, у клиентов появляется возможность:

- Принимать платежные поручения круглосуточно.
- Проводить платежные поручения, принятые в пн-пт с 9:00 до 16:00, днем отправки.
- Использовать ранее созданные платежные поручения как шаблоны.
- Делать запросы выписок.
- Проводить валютные операции.
- Создавать справочник корреспондентов, сотрудников.
- Обмениваться данными между Клиент-Банком и БС 1С:Предприятие, БС Парус.

Разработка – BSS «ДБО BS-Client v.3» и R-Style Software Lab «InterBank RS».

Для корпоративных клиентов банк предлагает аналогичные услуги:

Телефонное обслуживание корпоративных клиентов – возможность получать данные о состоянии счетов организации, а также получать самую свежую информацию о продуктах и услугах банка.

Следует заметить, что данная услуга не является популярной у обеих категорий юридических лиц и ей пользуется очень небольшое число клиентов банка.

Система «Интернет-Клиент-Банк» позволяет клиентам получать следующие виды услуг:

- возможность управления счетами с предоставлением полноценных платежных документов;
- предоставление выписок по запросу клиента о состоянии счетов, движении денежных средств.
- получение данных о балансе, информацию по овердрафту;

– обмен информацией с банком посредством чатов и ботов.

При предоставлении услуг Интернет-банкинга и Банк-Клиент, АО «Газэнергобанк» использует автоматизированную систему, разработанную ООО «БСС» – «ДБО BS-Client v.3» (комплексное интегрированное решение, включающее в себя весь спектр банковских услуг, предоставляемых за пределами офиса банка).

В целом в России можно выделить следующие основные проблемы развития каналов ДБО:

1. Непопулярность и неразвитость среди населения безналичных форм платежей.
2. Недоверие клиентов к банкам.
3. Низкий уровень доходов населения.
4. Невысокий уровень финансовой культуры населения.
5. Техническая подкованность клиентов.
6. Уровень внедрения современных информационных систем и технологий руководством кредитных учреждений.
7. Законодательные ограничения.
8. Неразвитость коммуникационной инфраструктуры в регионах.
9. Дороговизна внедрения ДБО для банка.
10. Недостаточное количество получателей онлайн-платежей.
11. Организация безопасности и связанные с ней вопросы.

Переход от классической формы банковского обслуживания к дистанционной потребует значительного изменения в сознании потребителей. Это длительный и сложный процесс, так как потребует значительных усилий от банков для преодоления недоверия и страха потребителей перед дистанционным банковским обслуживанием как универсальным инструментом финансового управления.

Вопрос о стоимости и прибыльности системы ДБО неоднозначен. Эксперты говорят о том, что стоимость затрат на внедрение систем дистанционного обслуживания складывается из нескольких компонентов, но в конечном итоге решающую роль играет выбор поставщика, а также меры по обеспечению безопасности проведения платежей.

Наиболее дорогостоящей частью при внедрении систем ДБО является контроль и организация безопасности проводимых операций – такие средства обходятся банкам недешево не только при первичном внедрении, но и требуют постоянных капиталовложений и совершенствования на этапе эксплуатации.

Стоимость внедрения зависит от качества составляющих: проработанности самой структуры системы, популярности и авторитета бренда разработчика, уровня и объема предоставляемых возможностей.

Немаловажным является окупаемость систем ДБО, время за которое системы ДБО начнут приносить прибыль.

Прибыль от систем ДБО косвенная. Выгоднее обслуживать клиентов удаленно, а не через офисы, например, с помощью приложений для смартфонов. По этой причине, в настоящее время, многие банки сокращают количество офисов и сотрудников. Расходы на обслуживание снижаются, а уровень сервиса повышается, создаются более удобные, комфортные условия для клиентов.

Стоит обратить внимание, что доход банков от дистанционного обслуживания растет в связи с увеличением кросс-продаж, благодаря оперативному оповещению клиентов о новых продуктах и услугах, а также таргетинговым предложениям и контекстной адресной рекламе. Отмечается рост дополнительных доходов, связанных с продажами услуг партнеров банков. Например, строительные и страховые компании или туристические фирмы.

Список использованных источников:

1. Информационные системы и технологии в экономике и управлении / Под ред. В.В. Трофимова. - М.: Юрайт, 2018. — 284 с.

2. Капулин Д. В. Информационная структура организации / Д. В. Капулин. - М.: Инфра-М, 2018. —186 с.
3. Логинов В.Н. Информационные технологии управления / В. Н. Логинов. - М.: КноРус, 2016. — 240 с.

Информация об авторе:

Бучарская Надежда Сергеевна, Финансовый университет при Правительстве РФ (Калужский филиал), магистрант направления подготовки «Менеджмент», профиль «Финансовый менеджмент и рынок капиталов», 3 курс. E-mail: nbucharskaya@gmail.com.

Bucharskaya Nadezhda Sergeevna, Financial University under the Government of the Russian Federation (Kaluga branch), master student of the direction of training «Management», profile «Financial management and capital market», 3 course. E-mail: nbucharskaya@gmail.com.

УДК 336.719

КОНКУРЕНЦИЯ БАНКОВ И ФИНТЕХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Вернигор С.В.

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет
(г. Санкт-Петербург, Россия)*

Аннотация: статья посвящена анализу роли развития финтех-отрасли при формировании современных тенденций развития банковской системы, с учетом условий цифровизации экономики. Проанализированы тенденции развития рынка финансовых технологий. Перечислены основные финтех-компании, которые имеют высокий уровень конкуренции с банками. Дальнейшее развитие финтех-отрасли России возможно при помощи проведения интеграции с банками, поскольку первые не способны заменить полноценную деятельность кредитных организаций.

Ключевые слова: банковский сектор; финтех-отрасль; финтех-компании; цифровая экономика; финансовые технологии; инновации.

COMPETITION OF BANKS AND FINTECH COMPANIES UNDER DIGITALIZATION

Vernigor S.V.

Saint-Petersburg State Economic University (Saint-Petersburg, Russia)

Abstract: The article is devoted to the analysis of the role of the development of the fintech industry in the formation of modern trends in the development of the banking system, taking into account the digitalization of the economy. The development trends of the financial technology market are analyzed. The main fintech companies that have a high level of competition with banks are listed. Further development of the fintech industry in Russia is possible through integration with banks, since the former are not able to replace the full-fledged activities of credit organizations.

Keywords: banking sector; fintech industry; fintech companies; digital economy; financial technology; innovation.

Развитие банковского сектора Российской Федерации – одна из наиболее актуальных проблем современной науки и экономической практики. Причиной тому выступает высокая роль банковской деятельности при организации производства и потребления в экономике. Коммерческие банки являются финансовыми институтами, которые финансируют развитие бизнеса и хозяйственной деятельности.

Однако, ближайшей перспективой развития банковской сферы является внедрение новых современных финансовых технологий, которые выступают продуктом инновационной деятельности и перехода страны к модели цифровой экономики.

В последние годы коммерческие банки России заняли курс активного применения инновационных разработок и технологий для совершенствования своих бизнес-процессов и банковских операций. Такая тенденция активного практического применения инноваций и финансовых технологий связана, в первую очередь, с масштабами рыночной конкуренции, где в условиях ужесточенной борьбы коммерческие банки ищут пути и средства для повышения уровня своей финансовой и экономической устойчивости.

При этом в современных условиях распространение традиционных видов банковских услуг и внедрение новых банковских продуктов охватывает лишь отдельные регионы, оставляя дифференциацию внутри страны, что негативный фактор. В то же время, по разным оценкам, более 20 % населения России лишены возможности полноценного банковского обслуживания и доступа к банковским продуктам [8].

На сегодняшний день, процесс глобализации мировой экономики является одним из ключевых факторов развития коммерческой деятельности любых бизнес-структур, включая банковский сектор. В связи с этим, значительное воздействие глобализации происходит и на развитие отечественной банковской системы, где кредитные организации ориентируются и на внешнеэкономическую деятельность. При этом, процессы глобализации мировой экономики имеют, как отрицательные, так и положительные последствия. Среди оптимистических сценариев развития глобализации – способствование новой волны научно-технической революции, в рамках которых развиваются инновационные финансовые технологии. Инновационная деятельность коммерческих банков становится обязательным инструментом стратегического планирования и управления развитием кредитной организации в России. Все практические изменения и нововведения инновационных технологий являются ничем больше, как инструменты управления конкурентоспособности банка.

Однако, помимо собственных разработок и практического внедрения инноваций и финансовых технологий в банковские операции, кредитные организации Российской Федерации сталкиваются с конкуренцией в лице финтех-компаний, которые приобретают все большую актуальность в условиях цифровизации.

Подтверждением является международная практика, где наблюдается тенденция роста объема рыночной капитализации финансирования финтех-компаний сделок слияния и поглощения (рисунок 1).

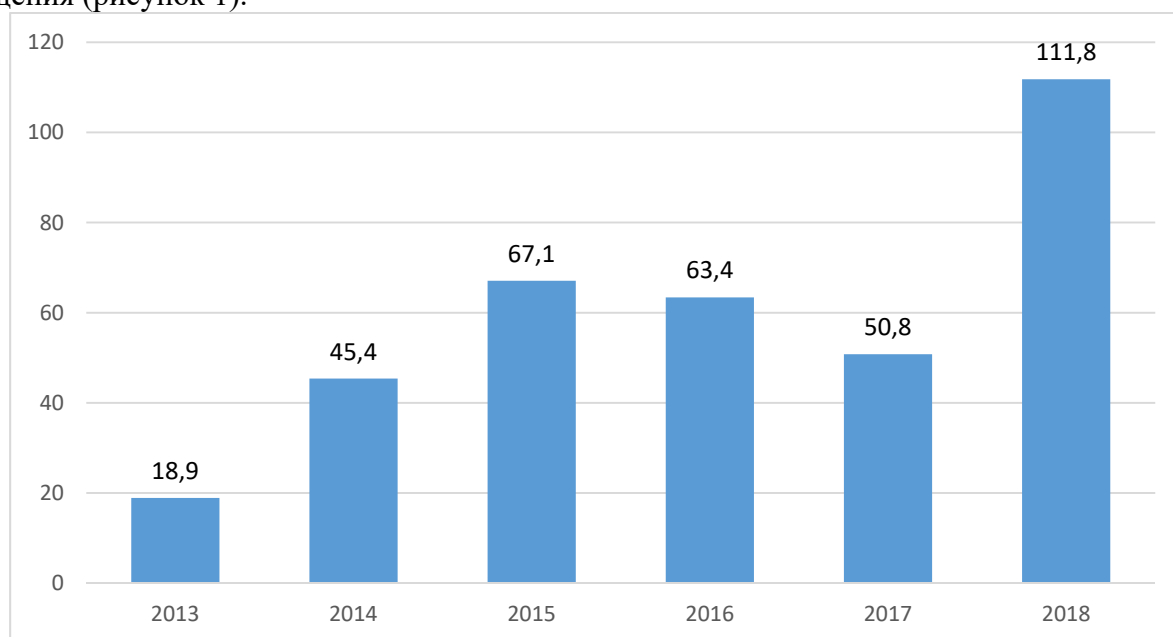


Рисунок 1 - Динамика объема рынка финансирования финтех-отрасли, в млрд долларов США [6].

Рассматривая финтех-предприятия, необходимо отметить, что это технологический проект в области финансовых сервисов, ключевой отраслью внедрения продукции которого выступает банковский сектор.

На сегодняшний день, стоит выделить отдельные финтех-компании мирового масштаба, технологии которых могут быть революционными для международной и отечественной банковской системы [1]:

- финтех-стартап с платежной системой Ripple, которая позволяет банкам со всех точек мира отправлять транзакции без посредников и гарантирует при этом безопасность денежных средств,

- Circle, технологией которой является приложение для социальных сетей, с помощью отправки сообщений которых возможна отправка и денег,

- Deposit Solutions, технология которой содержит в себе площадку для предложения различных банков по депозитным вкладам. При этом, клиентам системы не обязательно открывать счет в заинтересованных банках, а стоит подключить лишь существующий счет в другом банке,

- Revolut – британский финтех-стартап, предлагающий сервис, который помогает обменивать одну валюту на другую без банковских комиссий, конвертируя средства по среднему курсу на рынке. На сегодняшний день проект поддерживает 23 мировые валюты. В рамках его деятельности функционирует штаб персонала в размере 1500 человек. Еще в 2016 году руководством компании было объявлено решение и планы по выходу на рынок России. Однако проект был отменен, и вновь повторен в 2018 и 2019 годах по отдельности. По состоянию на текущий момент – планы по выходу на рынок России в 2019 году отменены и не стоят и на 2020 год. При этом, руководство финтех-компании не комментирует эти планы, отказываясь от прямых комментариев [7].

- Однако, с другой стороны, компания Revolut привлекла 336 млн частных инвестиций и оценивается на сегодняшний день в 1,7 млрд долларов США, что в разы выше рыночная цена, чем у большинства коммерческих банков РФ. Среди ее конкурентных преимуществ – это инновационные продукты, к основным направлениям которых относятся кредиты, страховки, криптовалюта, бизнес-аккаунты, премиальные металлические карточки. Также стартап работает над трейдингом и робоинвестингом. Существуют планы запустить собственное кредитование, благодаря сотрудничеству с p2p-платформами. Также запускается сервис для бизнес-лаунжей в аэропортах и эквайринг для бизнеса [10]. Благодаря такой разносторонности финтех-стартап имеет возможность создать конкуренцию для отечественных банков. Среди основных конкурентов создатели Revolut называют Тинькофф Банк. Однако, в 2020 году запуска проектов на территории России не будет по причине того, что отечественный рынок ограничен в платежеспособности своих потребителей, из-за чего приоритеты финтех-компании смотрят на вход по другим рынкам, среди которых Сингапур.

Отечественный рынок финтех-компаний, на данный момент находится на этапе «зарождения». Аналогичная ситуация наблюдается и на мировом пространстве. Следует отметить, что по этой причине источники внешнего финансового капитала для отрасли финтех-организаций значительно ограничены, что создает «замкнутый круг».

А. Галицкий, управляющий партнер венчурного фонда Almaz Capital Partners, объясняет тенденции развития отечественной отрасли финтех-компаний следующим образом: «Банковский и финансовый сектор Российской Федерации имеют безграничные перспективы своего роста и развития, что предполагает организацию новых бизнес-моделей и формирования инновационных банковских продуктов. С этой целью, банки и финансовые компании России заинтересованы в интеграционных процессах с финтех-компаниями для приобретения их технологий, которые в будущем могут кардинальным образом изменить банковский бизнес страны» [2].

Помимо этого, наличие отдельных проблем не скрывают и руководители финтех-стартапов [3]:

- ограниченная клиентская база, которая делает продукцию финтех-компаний не потребительской,
- закрытость банковского менеджмента от возможных «заинтересованных лиц» (многие кредитные организации не выступают публичными компаниями и не оглашают свою коммерческую информацию для окружающих себя стейкхолдеров, что усложняет процесс установления с ними делового контакта),
- отсутствие необходимого уровня доступа к альтернативным источникам привлечения внешнего финансового капитала, как венчурное финансирование, краудфандинг и финансовый лизинг.

Перспективы развития отрасли финтех-компаний России вселяют уверенность в том, что будущее банковской системы в «надежных руках». Описать всю практическую значимость можно с помощью интервью Э. Метхиева, вице-президента Ассоциации российских банков, который отметил, что текущее положение финансовых технологий слабое из-за того, что отдельные продукты производятся в точках мира, где ограничены возможности привлечения внешнего финансирования. Но достаточно скоро, такие инструменты, как искусственный интеллект, блокчейн, биометрия и дополнительная реальность станут обычными вещами, как на сегодня интернет-банкинг, смс-уведомления и т.д. [4].

Таким образом, конечные результаты деятельности финтех-компаний – это интеграционные процессы, когда их технологии в виде продукта имеют спрос со стороны коммерческих банков. Но, как показывает отечественная практика, данные интеграционные процессы неустойчивы и требуют дальнейшей поправки.

Несмотря на это, по информации исследования ресурса BloomChain Research финансовый бюджет технологической трансформации (при помощи продукции и инноваций финтех-компаний) крупнейших российских банков по итогам 2018 года составлял [5]:

- 11,6 млрд рублей ВТБ Банк;
- 9,3 млрд рублей Альфа Банка;
- 4,7 млрд рублей Райффайзен Банк.

С другой же стороны, необходимо объективно оценивать перспективы развития финтех-компаний в условиях цифровизации экономики Российской Федерации. Крайне затруднительно полагаться, что финтех-компании, разрабатывающие банковские инновации, станут реальными конкурентами деятельности кредитных организаций. Тому есть одна весомая причина: доступ компаний-разработчиков финансовых технологий к финансовой базе. Точнее быть, ограничение финансовых ресурсов, дефицит денежных средств, которые необходимо покрывать путем внешнего привлечения финансового капитала, среди ключевых инвесторов которого выступают коммерческие банки.

Как итог, российские банки – основные потребители продукции финтех-компаний. Они поглощают организации, производящих финансовых технологии еще на этапе их проектирования и на периоде зарождения, как «стартапа». По этой причине, нет необходимости ожидать весомого уровня рыночной конкуренции для банков со стороны финтех-компаний, даже в условиях стремительного развития цифровой экономики и цифровой трансформации денежно-кредитного рынка.

Список использованных источников:

- 1 Киселева О.Н., Киселев Д.С. Новый подход к классификации организационно-управленческих инноваций // Инновационная наука. – 2015. – №10-2. – С. 38-45.
- 2 Колмыкова Т.С., Ситникова Э.В., Третьякова И.Н. Кредитные ресурсы в решении задач модернизации национальной экономики // Финансы и кредит. – 2015. – № 14 (638). – С. 2-11.
- 3 Масленников В.В., Федотова М.А., Сорокин А.Н. Новые финансовые технологии меняют наш мир // Финансы: Теория и Практика. – 2017. – №2 (98). – С.6-11.
- 4 Названы победители конкурса финтех-стартапов Банка России. – URL: <http://firrma.ru/data/news/8907/> (дата обращения: 15.12.2019).

5 Финтех в России 2018: в поисках нового рынка. – URL: https://media.rbcdn.ru/media/reports/Fintech_in_Russia_2018.pdf (дата обращения: 15.12.2019).

6 Инвестиции в глобальный финтех. – URL: <https://forinsurer.com/news/19/02/21/36611> (дата обращения: 15.12.2019).

7 Финтех-стартап Revolut с помощью Visa запланировал начать работу в России до конца 2019 года. – URL: <https://vc.ru/finance/85832-finteh-startap-revolut-s-pomoshchyu-visa-zaplaniroval-nachat-rabotu-v-rossii-do-konca-2019-goda> (дата обращения: 15.12.2019).

8 Оголихина С.Д. Оценка необходимости применения инноваций в банковской системе России // Скиф. 2017. №14.

9 Николай Сторонский, Revolut: «Банк — слишком старинное слово для нас». – URL: <https://vc.ru/amp/53106> (дата обращения: 18.12.2019).

Информация об авторе:

Вернигор Светлана Владимировна, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, магистрант направления подготовки «Финансы и кредит», профиль «Банки и управление активами», 2 курс. E-mail: svetik.vernigorc@mail.ru

Vernigor Svetlana Vladimirovna, Saint-Petersburg State Economic University, master student of the direction of training «Finance and credit», profile «Banks and asset management», 2 course. E-mail: svetik.vernigorc@mail.ru

УДК 336.7

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Выборова Е.Н.

г. Волгоград, Россия

Аннотация: В статье рассмотрены организационно-процедурные аспекты управления коммерческим банком в условиях кризиса. Представлены теоретические положения по оценке банковских рисков. В работе раскрыто содержание процентного риска, кредитного риска и других.

Ключевые слова: финансовый менеджмент в коммерческом банке, кризис, риск.

THE PECULIARITIES OF MANAGEMENT OF COMMERCIAL BANK IN THE CONDITION OF CRISIS

Vyborova E.N.

Volgograd, Russia

Abstract: In the article considers the organization and procedures aspects of management of commercial bank of crisis. The theories elements on the assessment of risk of bank are presented. The content of per sent risk, credit risk and other are revealed in the work.

Keywords: the financial management of commercial bank, crisis, risk.

1.1. Оценка симптомов кризисных явлений в российской экономике.

Кризисные явления присутствуют непрерывно. Возникает вопрос в том, что каковы их последствия. Для того, чтобы посмотреть влияние кризисных явлений обратимся к основным макроэкономическим индикаторам.

Денежная масса России на современном этапе развития отечественной экономики с 2015 г. в среднем прирастает на 8,45 % и на 01.01.2019 года составляет 47109,3 млрд. рублей.

Во втором квартале 2018 года на один рубль ВВП – 1,78 рубль денежной массы. На 01.09.2018 г. на один рубль внешнего долга приходится 1,41 рубль денежной массы и на один \$ США – 0,9353 \$ США международных резервов. Денежная масса Российской Федерации с 01.01.2015 г. – 01.01.2019 г. в среднем прирастает на 10,49 % и на начало 2019 года составляет 47 109,3 млрд. рублей. Средний прирост денежной базы за последние четыре года составляет 9,51 %. На протяжении пяти месяцев 2019 г. не наблюдается существенных отклонений в динамике денежных показателей. На 01.06.2019 г. денежная масса составляет 46 735,7 млрд. RUB, денежная база – 15 596,8 млрд. RUB. Данные соотношения не совсем критичны. В Казахстане во втором квартале 2018 г. степень покрытия внешнего долга денежной массой и международными резервами составляет 33,44 % и 18,51 % соответственно. Прирост денежной массы в России хотя и существенен, по сравнению с темпом роста ВВП, но данный показатель является наименьшим в группе рассматриваемых стран. Наибольшее увеличение можно увидеть в Южной Корее и Японии. Данный факт так же нельзя рассматривать отрицательной динамикой, поскольку, в Южной Корее наблюдается значительный рост ВВП. При этом на рубль внешнего долга на 01.01.2018 г. приходится 5,72 Won денежной массы, или на 94,5 % он покрывается международными резервами. На один Won ВВП приходится 1,48 Won денежной массы или 2,44 тыс. Won международных резервов. Соотношение экспорта и импорта в стране в пределах допустимых пропорций – 1,2. Существенное увеличение роста денежной массы было в Казахстане, в Таджикистане, в Японии и в Республике Беларусь. При этом в Республике Беларусь на фоне проведенной деминации в 2016 г. данный факт вызывает озабоченность.

Поскольку на фоне роста денежной массы существенных изменений в реальном секторе экономики не наблюдается, то теперь рассмотрим состояние финансового рынка в 2017 – 2018 годах.

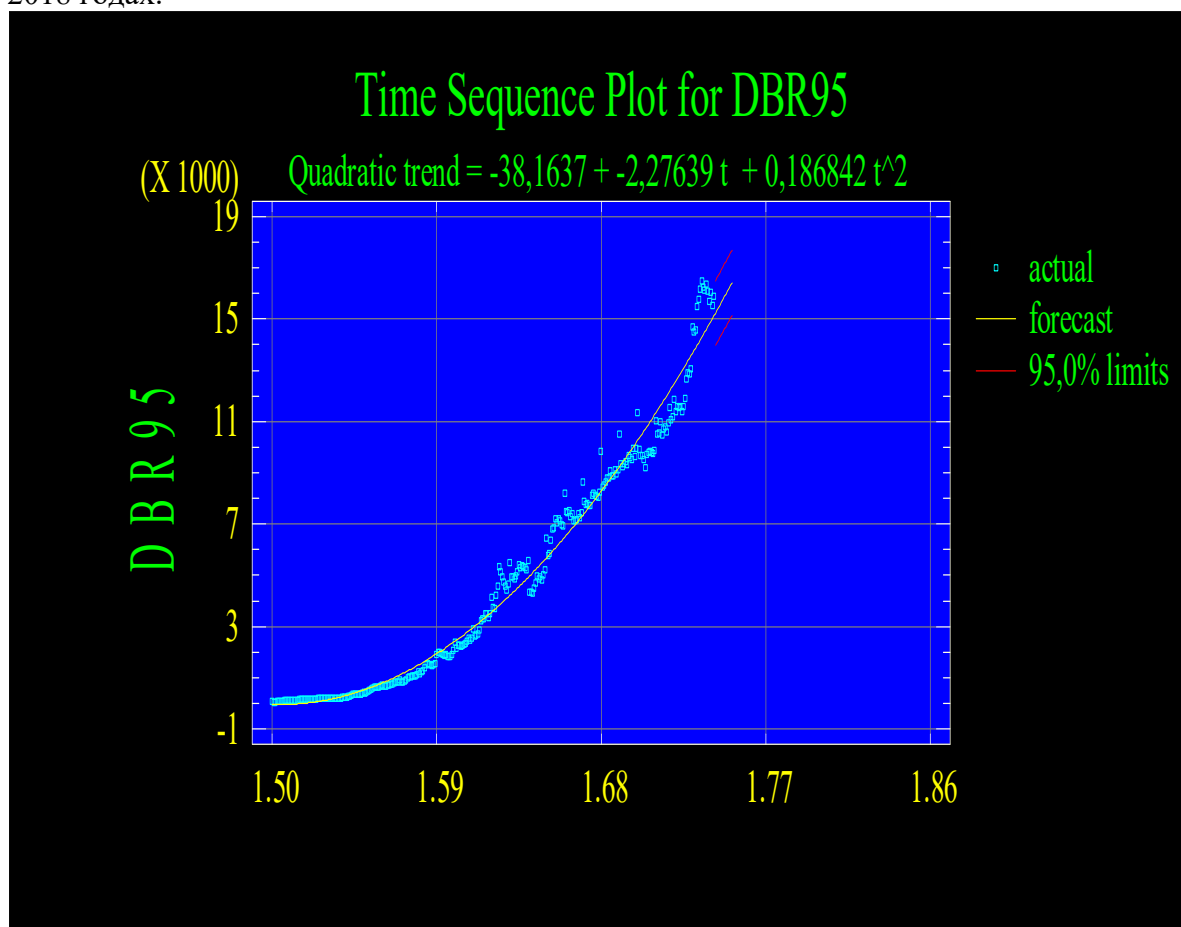


Рисунок 1 - Динамика денежной базы России².

² Модель построена на основе ежемесячных данных с 1995 года.

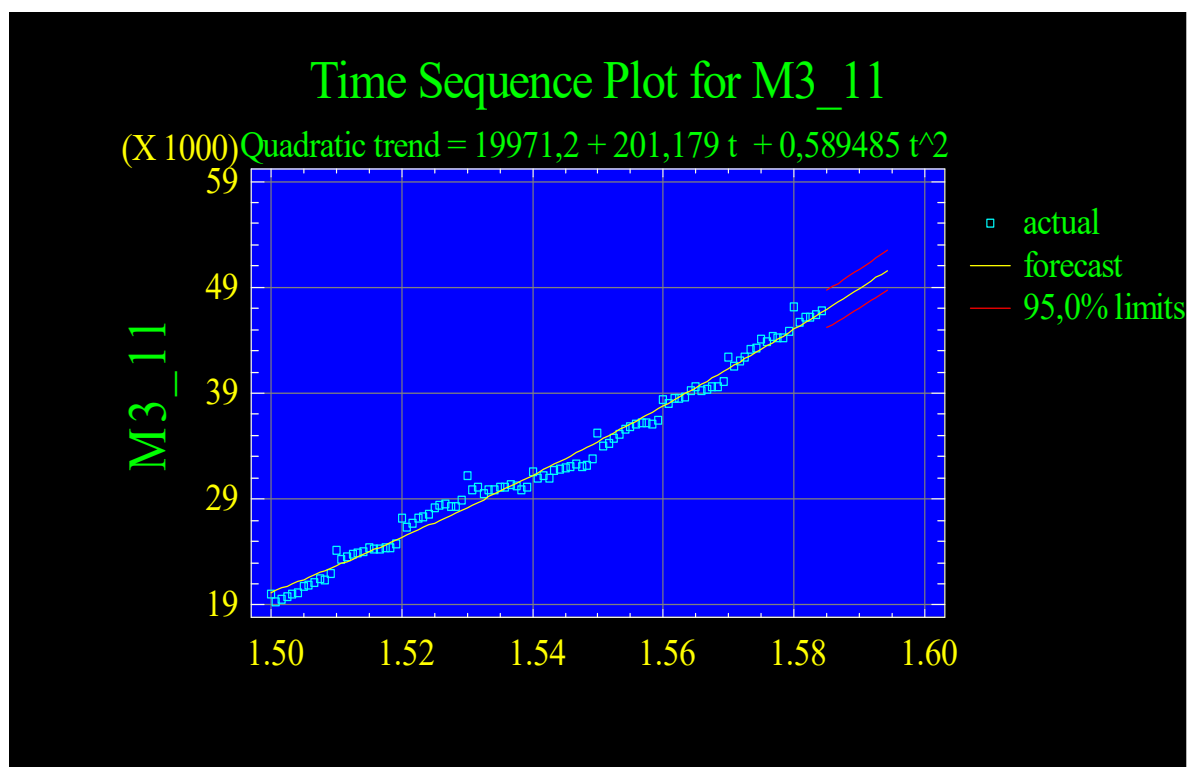
Рисунок 2 - Динамика денежной массы России³.

Таблица 1 - Сравнительная оценка макроэкономических индикаторов России и ряда стран в 2018 г.

№	Показатель	Россия	Южная Корея	Китай	Казахстан
1.	Денежная масса / Международные резервы	01.09.2018 г. 96,64 RUB/\$ или 1,51 RUB	01.01.2018 г. 6,5 тыс. Won / \$ США или 6,05 Won	01.01.2018 г. 5,48 юань / \$ США или 8,72 юаня	01.08.2018 г. 0,6483 тенге/ \$ или 0,0018 тенге
2.	Денежная масса / Внешний долг	01.09.2018 г. 90,42 RUB/\$ или 1,41 RUB	01.01.2018 г. 6,1 тыс. Won / \$ США или 5,72 Won	01.01.2018 г. 10,1 тыс. юань / \$ США или 1 540,52 юаня	2'Q 2018 г. 121,52 тенге/ \$ или 0,3344 тенге
3.	Денежная масса / ВВП	2'Q 2018 1,78 RUB	01.01.2018 г. 1,48 Won		
4.	Международные резервы / Внешний долг	01.09.2018 г. 0,9353 \$ США	01.01.2018 г. 0,945\$ США	2017 г. 1,84 \$ США	2'Q 2018 г. 0,1851 \$ США
5.	Международные резервы / ВВП	2'Q 2018 г. 0,18385 \$ / RUB или 11,78 RUB	01.01.2018 г. 2,29 \$ США / Won или 2,44 тыс. Won		
6.	Экспорт / ВВП	2'Q 2018 г. 0,00847\$ / RUB или 5,42 RUB	01.01.2018 г. 3,315 \$ США / Won или 3,5 тыс. Won		
7.	Импорт / ВВП	2'Q 2018 г. 0,00486 / RUB или 0,31 RUB	01.01.2018 г. 2,765 \$ США / Won или 2,95 тыс. Won		
8.	Экспорт / Импорт	01.09.2018 г. 1,61 \$ США	01.01.2018 г. 1,199 \$ США		2'Q 2018 г. 1,77 \$ США

³ Модель построена на основе ежемесячных данных с 2011 года.

В 2018 по данным ПАО «Московская биржа» объемы торгов увеличились на 6,17 % по сравнению с 2017 годом и на 25,68 % по сравнению с 2015 годом и составили 896 973,3 млрд. рублей. Наибольший удельный вес на финансовом рынке приходится на денежный и валютный рынок – 46,66 % и 38,84 % соответственно, на которых наблюдается стремительный рост по отношению к 2015 г. Объемы торгов в 2018 году на денежном рынке увеличиваются на 95,77 %, на валютном – 12,07 % и составляют 418519 млрд. рублей и 348368 млрд. рублей соответственно. По отношению к 2017 году рост объемов наблюдался в размере 10,97 % и 0,2 % соответственно. Рассматривая структуру денежного рынка, можно отметить, что наибольший удельный вес приходится на операции РЕПО – 87,02 %. Все остальное составляет кредитный рынок – 12,98 %. В 2017 году существенное изменение в структуре операций прямого РЕПО. Сокращается объем операций прямого РЕПО с ЦБ РФ с 40,68 % до 10,48 %. При этом объем операций с ЦК (центральным контрагентом) увеличиваются в 1,76 раза до 68,2 %.

Динамика в структура валютного рынка на протяжении всего анализируемого периода существенно меняется. Значительный удельный вес в 2018 году приходится на операции своп и форвард - 75,12 %, объем операций спот сокращается и составляет 24,88 %. На долю срочного и фондового рынков приходится 9,95 % и 4,53 % соответственно. Структура срочного рынка в 2018 году изменяется незначительно. В 2018 году объемы торгов составили 89263 млрд. рублей. По-прежнему наибольший удельный вес приходится на валютные, товарные, индексные фьючерсы 92,31 % и 7,69 % - на индексные и валютные опционы. На срочном сегменте рынка, по торгам с фьючерсами и опционами наблюдается незначительное изменение структуры. В 2017 году наибольший удельный вес приходится на валютные и индексные. Операции с валютными фьючерсами сокращаются с 69,24 % в 2015 году до 50,83 % в 2017 году. Объемы по валютным опционам в этот период так же имеют тенденцию к снижению с 40,55 % до 31,78 %. Рынок стандартизированных производных финансовых инструментов в 2018 году активизировался, в 8 раз превысил объемы 2017 года и составил 884 млрд. рублей.

В 2018 году объемы фондового рынка составил 40671 млрд. рублей. Темп прироста фондового рынка в 2018 году по отношению к 2017 году составил 14,85 % и 97,85 % по отношению к 2015 году. В 2018 году существенно меняется структура рынка по сравнению с 2015 годом. Доля облигаций на рынке увеличивается на 19,09 % и составляет в 2018 году 73,37 %. Доля акции, соответственно сокращается до 26,63 %. Рынок облигаций представлен размещениями 65,76 % и вторичными торгами 34,24 %. При этом наибольший удельный вес на первом сегменте приходится на однодневные, что вызывает озабоченность и ОБР. На вторичных торгах наибольший удельный вес приходится на ОФЗ и корпоративные. В 2017 году на рынок акций приходится 25,94 %, на рынок облигаций – 74,06 %. Облигации представлены вторичным рынком, на котором в 2017 г. обращаются ОФЗ, ОБР (59,84%) и корпоративные облигации (40,15 %), и с размещением, где значительный объем представлен так же однодневными облигациями - 63,38 %. В посткризисный период 2014 года существенно меняется структура рынка. Объем вторичных торгов сокращается с 76,43 %. На ПАО «Санкт-Петербургская Биржа» в 2017 году объем торгов акциями вырос в 3,2 раза и составил 227,9 млрд. рублей.

1.2. Введение: процедурно-организационные аспекты банковского менеджмента в условиях кризиса.

Поскольку кризисные явления – это неотъемлемая часть жизни экономики, то остановимся на теоретических и методологических особенностях банковского менеджмента в условиях кризиса. Здесь требуется концентрация внимания на регулировании процедурно-организационных аспектах и на таких моментах как управление прибылью, ресурсами, риском, финансовыми операциями и т.п. Остановимся на некоторых из них в рамках данной статьи.

В целях финансового оздоровления коммерческих банков могут осуществляться следующие меры: оказание финансовой помощи, изменение структуры активов и пассивов, изменение организационной структуры, приведение в соответствие размера уставного

капитала кредитной организации и величины ее собственных средств (капитала). При этом финансовая помощь может быть оказана в следующих формах:

- 1) размещения денежных средств на депозите коммерческого банка со сроком возврата не менее шести месяцев и с начислением процентов по ставке, не превышающей процентной ставки рефинансирования ЦБ РФ;
- 2) предоставления поручительств (банковских гарантий) по кредитам;
- 3) предоставления отсрочки и (или) рассрочки платежа;
- 4) перевода долга с согласия кредиторов;
- 5) отказа от распределения прибыли кредитной организации в качестве дивидендов и направления ее на осуществление мер по финансовому оздоровлению;
- 6) дополнительного взноса в уставный капитал этого банка;
- 7) аннулирования долга кредитной организации;
- 8) новации.

Изменение структуры активов кредитной организации может предусматривать:

- 1) улучшение качества ее кредитного портфеля, включая замену неликвидных активов ликвидными активами;
- 2) приведение структуры активов по срочности в соответствие со сроками обязательств;
- 3) сокращение расходов кредитной организации;
- 4) продажу активов, не приносящих дохода, а также активов;
- 5) иные меры по изменению структуры ее активов.

Изменение структуры пассивов кредитной организации может предусматривать:

- 1) увеличение собственных средств (капитала);
- 2) снижение размера и (или) удельного веса текущих и краткосрочных обязательств в общей структуре пассивов;
- 3) увеличение удельного веса среднесрочных и долгосрочных обязательств в общей структуре пассивов;
- 4) иные меры по изменению структуры ее пассивов.

Изменение организационной структуры кредитной организации

Изменение организационной структуры может быть в разных формах. *Слияние банков* – это процесс, в результате которого права и обязанности каждого из их переходят к вновь возникшему юридическому лицу. Лицензии прежних банков аннулируются, а вновь созданный – должен пройти процедуру лицензирования и регистрации. *Присоединение* предполагает переход прав присоединяемого к присоединяющему. Лицензия первого аннулируется. Присоединивший банк проходит перерегистрацию. Он получает новую лицензию при сохранении прежней. Слияние и присоединение можно рассматривать как процесс укрупнения банков в рамках централизации банковских капиталов. Переход из ПАО в ЗАО реорганизацией не считается. Реорганизация предполагает переход из акционерной в паевую и наоборот.

Согласно Положению 230-П ЦБ РФ процедуры реорганизации предполагают следующие шаги:

1. Решение о реорганизации соответствующими органами. Затем информирует территориальное управление (ТУ) (может проверить деятельность таких банков) в течение пяти рабочих дней.

2. Проведение общего собрания, подготовка протоколов, их передача в территориальное управление (ТУ). На данном этапе в протоколах указывается: решение о реорганизации с указанием формы, утверждение передаточного акта, одобрение проектов учредительных документов, информация о новых филиалах, утверждение договора о слиянии, определение представителей, уполномоченных подписать договор.

3. В течение 20 дней после проведения общего собрания в ТУ (по месту расположения прежнего и нового) направляется письменное уведомление. Прилагается заверенная копия протокола общего собрания.

4. Реорганизуемые банки проводят совместное общее собрание участников. Составляется протокол, направляемый в ТУ по месту нового расположения.

5. Уполномоченное лицо в течение 30 дней с даты проведения собрания направляет в ТУ комплект документов.

6. ТУ в течение 45 дней рассматривает их и направляет в ЦБ РФ.

7. ЦБ РФ в течение 45 дней рассматривает и принимает решение о регистрации.

8. После регистрации закрывается корреспондентский счет присоединяемого банка и открываются счета новым филиалам, о реквизитах которых информируются кредиторы.

Одной из организационных мер банковского менеджмента в условиях кризиса является санация. Требования к санации регламентируются Инструкцией ЦБ РФ 84-И. Санация бывает добровольная и принудительная. При добровольной руководитель исполнительного органа в течение 10 дней обращается в ТУ с просьбой о санации, рекомендовав меры и способы. Если учредители отказались принимать участие в финансовом оздоровлении, то ТУ рассматривает в течение пяти дней документы (при положительном заключении). В случае доработки – в течение 10 дней. Не позднее 30 дней в ТУ представляется план финансового оздоровления. В случае принудительной санации ТУ выставляет требования о необходимости финансового оздоровления. Руководитель исполнительного органа банка в течение пяти дней обращается с ходатайством, рекомендовав меры и сроки их выполнения. В течение 20 дней ЦБ разрабатывает план финансового оздоровления.

Мораторий предполагает отсрочку исполнения обязательств на определенный срок. В этом случае не начисляются проценты, не происходит взыскание по исполнительным документам в безакцептном порядке, приостанавливается исполнение исполнительных документов. На сумму требования кредиторов начисляются проценты по две трети ставки рефинансирования ЦБ РФ. Действия не распространяются на операции: с физическими лицами по вкладам и договорам банковского счета, по оплате организационно-хозяйственных расходов, по оплате труда, пособий и т.д.

2. Теоретические положения по управлению и оценке банковскими рисками в условиях кризиса.

Несмотря на то, что Базельским комитетом выделены три основные категории рисков: кредитный, рыночный, операционный, - в условиях кризиса аналитику приходится отслеживать множество рисков: риск кредитного портфеля, ликвидности, фондовый риск, валютный риск, кредитный риск, залоговый риск и т.п.⁴.

Фондовый риск связан с эмитентом фондовых ценностей, финансовых инструментов с колебанием рыночных цен на финансовые инструменты. Валютные риски появляются в курсах по открытым позициям в иностранной валюте, в курсах по открытым позициям в драгоценных металлах.

Риск несбалансированной ликвидности включает использование платных ресурсов неработающих активов. Формирование высоколиквидных и мало доходных активов за счет более дорогих стабильных и долгосрочных ресурсов [3]. Наличие низколиквидных активов ведет к снижению спроса на банковские продукты.

Процентные риски вызваны:

- несовпадением сроков погашения активов и пассивов внебалансовых требований и обязательств по инструментам с фиксированной процентной ставкой,
- несовпадением сроков погашения активов и пассивов внебалансовых требований и обязательств по инструментам с изменяющейся процентной ставкой,
- валютными изменениями конфигурации кривой доходности с длинными и короткими позициями по финансовым инструментам одного эмитента, создающего риск потерь в результате превышения потенциальных расходов над доходами при закрытии позиции (риск кривой доходности),

⁴ Оценка рыночного риска регулируется Положением ЦБ РФ 89-П. Величина рисков учитывается при расчете нормативов Н6, Н7, Н9.1, Н10.1, Н12.

- несовпадением степени изменения процентной ставки по привлеченным и размещенным кредитной организацией ресурсам – для финансовых инструментов с фиксированной процентной ставкой при условии совпадения сроков их погашения,

- несовпадением степени изменения процентной ставки по привлеченным и размещенным кредитной организацией ресурсам – для финансовых инструментов с плавающей процентной ставкой при условии одинаковой частоты пересмотра плавающей ставки,

- широким применением опционных сделок с традиционными процентными инструментами, чувствительными к изменению процентной ставки (облигации, кредитные, ипотечные займы, ценные бумаги и т.д.), порождающих риск возникновения убытков в результате отказа от исполнения обязательств одной стороны сделки (опционный риск).

Риск кредитного портфеля определяется высокой долей отдельных сегментов кредитного портфеля, ростом доли и длительности просроченных ссуд и процентных платежей, ростом доли некредитоспособных заемщиков, низкой кредитоспособностью и платежеспособностью покупателей банковских продуктов. Риск кредитного портфеля может проявляться посредством рисков, связанных: с активами банка, с пассивами банка, с качеством управления банком своими активами и пассивами.

Кредитный риск может быть вызван так же неисполнением обязательств по учтенным векселям, по банковским гарантиям, по факторинговым операциям, по уступке требований, прав, по лизинговым операциям, на вторичном рынке, по акциям, по приобретению финансовых активов с обязательством их обратного отчуждения.

Согласно инструкциям регулятора выделяют текущий кредитный риск и процентный кредитный риск. Общая величина риска по срочным сделкам определяется как разница между суммой текущего и потенциального риска и суммой обеспечения, полученной банком от контрагента.

В процессе управления риском кредитования, нами предлагается, использовать следующую систему показателей [4]:

1. Доля того или иного вида кредитов в общем объеме, выданных кредитов.
2. Соотношение выданных кредитов конкретного вида (по срокам, отраслям народного хозяйства) к общему объему привлеченных финансовых ресурсов.
3. Отслеживаемый в динамике показатель размера непогашенных кредитов.
4. Соотношение величины резерва и выданного кредита в разрезе сроков, отраслей народного хозяйства.
5. Показатели структуры кредитного портфеля:
 - а) Соотношение величины рассматриваемого вида кредита с другими видами кредитов.
 - б) Соотношение величины затрат по резервам по анализируемым кредитам и других видов кредитов.
 - в) Соотношение величины доходов (размер платежа) кредитам конкретного вида и других видов кредитов.
6. Группа показателей ликвидности банка.
7. Группа показателей ликвидности кредитного портфеля.

Применение данной системы показателей в процессе управления банковскими рисками в условиях кризиса позволяет повысить эффективность кредитной политики, к регламентирующим параметрам и процедурам, которой относятся: определение состава будущих заемщиков; видов кредитования; системы оценки кредитоспособности заемщика [1,2]; системы оценки ссуд; процентные ставки; методы и формы обеспечения возвратности кредита; система контроля за соблюдением процедуры подготовки и выдачи, возврата кредита; порядок управления кредитным портфелем; условия продления или возобновления просроченных кредитов; порядок покрытия убытков; контроль за управлением кредитом и минимизацией затрат.

К прямым затратам по управлению кредитования относятся следующие расходы: процентные расходы за ресурсы; заработная плата по управлению; дополнительная оплата

труда; налоги и начисления на заработную плату; расходы на повышение квалификации; канцелярские расходы; начисленная амортизация по основным средствам, закрепленным за управлением; начисленная амортизация по программным продуктам, используемым в управлении; абонентская оплата по телефонным номерам, закрепленным за подразделением; оплата международных переговоров, факсов; расходы по содержанию и ремонту оборудования, закрепленного за управлением; командировочные расходы персонала кредитного управления; созданные резервы на покрытие кредитных рисков (по видам ссуд и клиентам); прочие расходы подразделения.

2.1. Собственные и привлеченные ресурсы коммерческого банка как фактор, определяющий финансовые риски коммерческого банка в условиях кризиса.

Оценка фактора риска в условиях кризиса тесно сопряжена с анализом ресурсов коммерческого банка, поскольку это является одним из основных инструментов регулирования в этих условиях. Напомним, что по способу образования выделяют собственные и привлеченные ресурсы коммерческого банка. Привлеченные средства банка (70-80% всех банковских ресурсов) – средства клиентов, полученные на определенный срок или до востребования. К заемным средствам относят средства, полученные от кредитных организаций.

Собственные средства банка (20-30% всех банковских ресурсов). Собственный капитал состоит из капитала первого и второго уровня. К критериям капитала первого уровня относятся: стабильность, отсутствие фиксированных начислений доходов, субординация по отношению к правам кредиторов (очередности погашения в случае банкротства банка). Капитал второго уровня включает резервы на общие потери по активным операциям, на покрытие убытков по ссудам, кумулятивные, срочные привилегированные акции, субординированный долг. Дополнительный капитал не может состоять более 50 % основного капитала.

Требование к капиталу на международном уровне, как известно, определены в Базельском соглашении. В общем виде структуру капитала представим в таблице 2.

Таблица 2 - Структура собственного капитала коммерческого банка, тыс. рублей

№	Элементы структуры	01.01.	01.07	Изменение	
				Δ	%
А	Б	1	2	3	4
1.	Уставный капитал	2 030 000	2 030 000	0	100
2.	Эмиссионный доход	920 000	920 000	0	100
3.	Резервный фонд	155 400	155 400	0	100
4.	Фонды специального назначения	8 440	8 440	0	100
5.	Фонд накопления	120 000	120 000	0	100
6.	Средства, полученные от переоценки имущества	1 940	1 450	- 490	74,74
7.	Прибыль прошлых лет	220 000	220 000	0	100
8.	Прибыль текущего года		50 500	50 500	
9.	Общая сумма созданных резервов по всем видам деятельности	215 000	180 440	- 34 560	83,93
9.1.	Из них резервы по ссудам, отнесенным к резервам общего характера	170 000	130 400	- 39 600	76,71
10.	Итого собственные средства	3 670 780	3 686 230	15 450	100,42
11.	Собственный капитал (10-9.1)	3 500 780	3 555 830	55 050	101,57

Рассматривая элементы капитала, следует отметить, что минимальная величина уставного капитала* 5 млн. евро. Если уставный капитал находится в пределах 1-5 млн. евро,

* Приобретение и (или) получение в доверительное управление в результате одной или нескольких сделок одним юридическим или физическим лицом либо группой юридических и (или) физических лиц, связанных между

то вводятся ограничения на ведение ряда операций. Участники действующей кредитной организации могут оплачивать уставный капитал активами, а не только денежными средствами. Доля материальных активов не должна превышать 20 % суммы уставного капитала в течение двух лет деятельности банка, в последующие годы она должна составлять не более 10 %.

Резервный капитал создается из чистой прибыли в размере 5 % оплаченной суммы уставного капитала. До достижения минимальной величины размер ежегодных отчислений в резервный фонд должен составлять не менее 5 % от чистой прибыли банка. Резервный фонд используется по решению совета (наблюдательного, совета директоров) банка или в порядке, установленном общим собранием акционеров (участников). Эмиссионный доход образуется в виде курсовых разниц. Фонды специального назначения и накопления в той части, использование которой не приводит к уменьшению имущества банка. Создаются за счет чистой прибыли. Например, может быть создан фонд обновления МБП, резервы под участие в капитале других юридических лиц, резервы на возможные потери с дебиторами, фонд представительских расходов и т.д. Резервы на возможные потери по ссудам, отнесенным к резервам общего характера⁵ создаются на возможные потери по ссудам, отнесенным к первой группе риска. Общая сумма резервов не должна превышать 1,25 % активов, взвешенных по степени риска. Статья «Неиспользованная прибыль прошлых лет и текущего года» - включает субординированные кредиты (депозиты).

Структуру привлеченных средств рассмотрим в таблице 3.

Таблица 3 - Структура привлеченных средств коммерческого банка, тыс. рублей

№	Элементы структуры	01.01.	01.07	Изменение	
				Δ	%
1.	Средства клиентов банка	10 460	11 240	780	107,47
1.1.	На расчетных счетах.	6 750	8 920	2 170	132,15
1.2.	На текущих счетах	3 710	2 320	-1 390	62,53
2.	Депозиты	5 570	6 240	670	112,03
2.1.	Населения	4 490	5 120	630	114,03
2.2.	Юридических лиц	1 080	1 120	40	103,7
3.	Банковские депозиты	2 180	2 380	200	109,17
4.	Средства на корреспондентских счетах других банков (ЛОРО)	1 070	970	-100	90,65
5.	Межбанковские кредиты полученные	2 180	1 790	-390	82,11
6.	Выпущенные ценные бумаги	3 250	3 560	310	109,54
7.	Прочие пассивы	780	920	140	117,95
	Итого	25 490	27 100	1640	106,32

Дополним, что финансовый результат в коммерческом банке учитывается на следующих счетах:

70301 «Прибыль отчетного года»

70302 «Прибыль предшествующих лет»

70401 «Убытки отчетного года»

70402 «Убытки предшествующих лет»

70501 «Использование прибыли отчетного года»

70502 «Использование прибыли предшествующих лет»

Балансовая прибыль, накапливаемая в течение года, не отражает конечный финансовый результат. В течение года по дебету счета 70501 «Использование прибыли отчетного года»

собой соглашением, либо группой юридических лиц, являющихся дочерними или зависимыми по отношению друг к другу, более 5 % акций (долей) кредитной организации требуют уведомления Банка России.

⁵ Регулируется Положениями ЦБ РФ 254-П, 232-П. Учет ведется на счетах 30202, 30204.

отражаются расходы на счет балансовой прибыли текущего года (налоги, авансовые отчисления в фонды банка, расходы на благотворительные цели и т.д.). После сдачи годового отчета сальдо счетов 70301 или 70401 переносится на счет 70302 «Прибыль предшествующих лет» или 70402 «Убытки предшествующих лет», а сальдо счета 70501 переносится на счет 70502 «Использование прибыли предшествующих лет», на котором отражается дополнительное использование прибыли по решению собрания акционеров (пайщиков). После утверждения годового отчета счет 70502 закрывается на счет 70302.

Чистая прибыль распределяется по следующим основным направлениям: в фонды (пополнение УК; фонд потребления и накопления: целевой характер – на приобретение основных фондов, социальное развитие коллектива банка, благотворительные цели; резервный фонд; выплата дивидендов (участникам) банка).

За счет чистой прибыли, остающейся в распоряжении банка, производятся следующие расходы:

- затраты капитального характера (строительство, реконструкция, приобретение основных средств),
- премии, материальная помощь, вознаграждение, надбавки работникам банка, выплачиваемые в денежной и натуральной формах,
- отчисления в негосударственные пенсионные фонды и другие виды страхования,
- расходы на рекламу, командировочные и представительские расходы, произведенные сверхустановленных норм,
- выплата дивидендов акционерам банка,
- уплаченные проценты по просроченным межбанковским кредитам, включая кредиты ЦБ и овердрафт,
- уплата налогов и сборов, относимых за счет ЧП,
- расходы, связанные с формированием филиалов и представительств.

В заключении, коротко остановимся на доходах и расходах коммерческого банка. Доходы могут быть: текущего периода и будущих периодов. Источники доходов могут быть относительно стабильные и нестабильные. Доходы учитываются по счету 701:

- 70101 проценты, полученные по предоставленным кредитам, депозитам и иным размещенным средствам,
- 70102 доходы, полученные от операций с ценными бумагами,
- 70103 доходы, полученные от операций с иностранной валютой и другими валютными ценностями,
- 70104 дивиденды полученные,
- 70106 штрафы, пени, неустойки полученные,
- 70107 другие доходы.

Доходы коммерческого банка можно систематизировать по видам бизнеса:

1. Ссудный бизнес.
2. Дисконт-бизнес. Покупка неоплаченных векселей, чеков, требований. Факторинговые операции: с правом регресса (с оборотом; банк имеет право взыскать не погашенное обязательство с получателя средств – поставщика) и без права регресса (без оборота).
3. Охранный бизнес, основанный на трастовых и агентских услугах.
4. Бизнес с ценными бумагами. Складывается из следующих элементов: эмиссия банком ценных бумаг и их реализация на рынке; размещение ценных бумаг по поручению; вложения в ценные бумаги других эмитентов с целью получения постоянного дохода или для перепродажи; оказание услуг по приватизации. При этом доход банка складывается из курсовой разницы при перепродаже ценных бумаг, дивидендов, процентного дохода по долговым обязательствам, дохода от перепродажи ценных бумаг (спекулятивный доход), комиссионного вознаграждения (по приватизации, размещению и т.д.), положительной разницы от переоценки.

5. Гарантийная деятельность.

6. Бизнес, связанный с привлечением вкладов и осуществлением операций по поручению вкладчиков. В формах: комиссионное вознаграждение: за открытие счета, за ведение счета (фиксированная комиссия за период, комиссия с оборота (в процентах с оборота)); предоставление выписок об операциях по счету; закрытие счета; совершение операций по выдаче наличных денег или расчетного характера.

7. В результате корреспондентских отношений с другими банками. Когда банк получает процент от кредитового сальдо на корсчете в другом банке или банковском объединении.

8. Оказание нетрадиционных банковских услуг (лизинговых, информационных, консультационных, услуги по обучению клиентов и др.). Доход от операции будет формироваться за счет лизинговых платежей, процентных платежей, комиссии за услуги.

9. Разовые сделки по реализации имущества банка. Если рыночная цена превышает балансовую стоимость.

Расходы коммерческого банка бывают: процентные, комиссионные, прочие непроцентные. Процентные расходы: уплаченные проценты за полученные кредиты, остатки денежных средств на счетах до востребования и срочных депозитов, которые открыты для физических и юридических лиц, включая банки; процентные платежи по выпущенным векселям, облигациям, депозитным и сберегательным сертификатам. Уплата комиссии за операции с ценными бумагами, иностранной валютой, за услуги кассовые, расчетные, по инкассации, за полученные гарантии и т.д. Прочие непроцентные расходы имеют форму дисконтного расхода, расходов спекулятивного характера на рынке, переоценки активов, штрафов, пеней, неустоек, расходов на содержание аппарата управления (оплата труда, подготовка кадров и др.), хозяйственных расходов.

Расходы учитываются по счету 702:

- 70201 проценты, уплаченные за привлеченные кредиты,
- 70202 проценты, уплаченные юридическим лицам по привлеченным средствам,
- 70203 проценты, уплаченные физическим лицам по депозитам,
- 70204 расходы по операциям с ценными бумагами,
- 70205 расходы по операциям с иностранной валютой и другими валютными ценностями,
- 70206 расходы на содержание аппарата,
- 70208 штрафы, пени, неустойки уплаченные,
- 70209 другие расходы.

К расходам коммерческого банка относятся:

1. Операционные расходы:

- проценты за привлеченные банком ресурсы на основе депозитных, кредитных операций, выпуска ценных бумаг,
- комиссия, уплачиваемая банком по операциям с ценными бумагами, с иностранной валютой, по кассовым и расчетным операциям, за инкассацию,
- прочие операционные расходы (дисконтный расход по векселям, отрицательный результат по переоценке ценных бумаг и счетов в иностранной валюте, расход (убыток) от перепродажи ценных бумаг, по операциям с драгметаллами и т.д.); это расходы непосредственно связанные с банковскими операциями,

2. Расходы по обеспечению хозяйственной деятельности банка: амортизация основных средств и нематериальных активов; расходы по аренде, ремонту оборудования; канцелярские расходы; расходы по содержанию автотранспорта; расходы по приобретению спецодежды; эксплуатационные расходы по содержанию зданий; прочие расходы.

3. Расходы по оплате труда персонала банка складываются из заработной платы, премий, начислений на заработную плату.

4. Расходы по уплате налогов, относящиеся на себестоимость банковских операций.

5. Отчисления в специальные резервы на покрытие возможных потерь по ссудам, под обесценение ценных бумаг, на покрытие возможных убытков по прочим активным операциям, по дебиторской задолженности.

6. Прочие расходы банка: на рекламу, командировочные и представительские расходы, расходы на подготовку кадров, расходы по компенсации затрат сотрудникам банка в связи с использованием их личного автотранспорта для служебных целей, маркетинговые расходы,

расходы по аудиторским проверкам, судебные расходы, расходы по публикации отчетности, прочие расходы.

В заключении отметим, что детализация статей доходов и расходов позволяет выявить резервы повышения рентабельности банка и оптимизации затрат, что особенно важно в условиях кризиса.

За рубежом управление собственными и привлеченными ресурсами коммерческого банка имеет свои особенности. В частности, в США в капитал включаются: обыкновенный акционерный капитал, привилегированный акционерный капитал, субординированные обязательства, неконтрольный пакет акций консолидированных дочерних компаний банка, излишек, нераспределенную прибыль, обязательные резервы, ценные бумаги, погашаемые за счет продажи акций.

3. Заключение: методологические особенности факторного анализа риска в условиях кризиса.

С учетом выше изложенного, необходимо отметить, что в условиях кризиса важно количественно подойти к оценке финансового риска. В методологическом плане отметим, что простейшим методом экономического анализа факторов, получившим наибольшее распространение, является метод цепных подстановок и его разновидности (метод абсолютных и относительных разниц), который достаточно глубоко разрабатывался в теории экономического анализа. Применение его ограничивается условием соблюдения строгой последовательности подстановок. Чаще всего при таком анализе принято в первую очередь выявлять влияние количественных показателей, а затем качественных. При этом из группы количественных или качественных показателей в подстановку, интересующий нас фактор, направляется в последнюю очередь. Данный метод не дает однозначных значений изменений факторов. К простейшим методам экономического анализа факторов относятся так же такие инструменты как: метод цепных соотношений, индексный метод, прием долевого участия, прием выявления изолированного влияния факторов, прием простого прибавления неразложенного остатка, метод взвешенных конечных разностей, интегральный метод и метод логарифмирования и другие. Одним из простых методов, не требующих отображения зависимости факторов в виде функции или модели является метод квадратов интенсивностей [5]. Данный метод идеально подходит для анализа качественных факторов.

В основе метода квадратов интенсивностей лежит использование отклонений фактических данных от средних значений, либо плановых (базисных). Выбранные изменения показателей отображаются на осях в системе координат (Рисунок 3). На осях координат размещаются два квадрата [размером 100x100 каждый]. В квадрате OABC размещаются положительные тенденции, а в квадрате OAB'C' – отрицательные тенденции. Влияние факторов производится путем определения удельного веса площади прямоугольника, отражающего влияние того или иного фактора в общей площади фигуры (квадрата или прямоугольника).

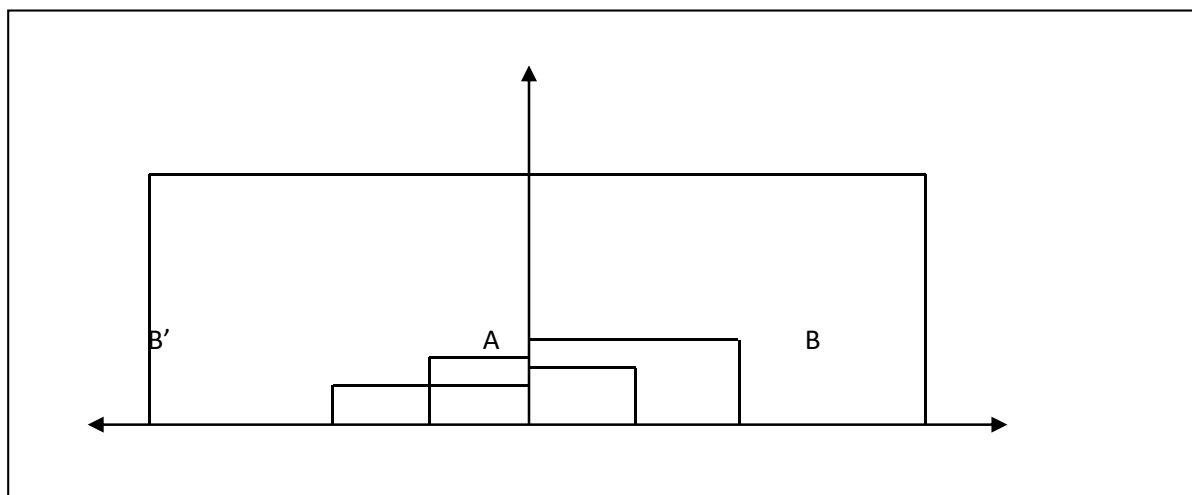


Рисунок 3 - Применение метода квадратов интенсивностей в процессе анализа финансового состояния.

Метод, как правило, применяются на последних этапах анализа и может использоваться в анализе как на уровне корпорации, так и в макроэкономическом анализе. К достоинствам метода квадратов интенсивностей относится то, что он позволяет сформировать обобщающие заключение. В основе метода могут использоваться «разнопорядковые» показатели, характеризующие объект исследования. Например, сокращение численности работающих, увеличение доли емкости рынка и т.д.

К недостаткам метода квадрата интенсивностей относится:

- громоздкость счетных процедур при изучении большого количества факторов;
- незначительная точность при определении влияния рассматриваемых факторов на объект исследования;

- период исследования, положенный в основу метода, четко фиксирован. Например, исследуется эффективность принятия решения по привлечению краткосрочных кредитов. В этом случае объект изучения рассматривается только в период принятия данного решения. При этом состояние объекта исследования, его изменение в течение нескольких лет, месяцев назад, то есть результаты ретроспективного анализа, во внимание не принимаются.

Сравнительную характеристику методов представим в таблице 4. В классическом виде, метод цепных подстановок используется только в совокупности с другими методами. Иначе аналитическое заключение будет, в лучшем случае, не точным. Если вместо метода цепных подстановок взять простейший интегральный метод, то результаты методологической оценки будут аналогичными. Если для сравнения использовать другие простейшие методы экономического анализа, то результаты оценки по рассматриваемым характеристикам мало чем будут отличаться.

Таблица 4 - Сравнительная характеристика методов

№ п/п	Характеристики	Метод квадратов интенсивностей	Метод цепных подстановок	Факторный анализ: методы многомерной статистики
1	Количество факторов и объем совокупности	Не ограничено	Не более 4-5 факторов. При превышении снижается точность результатов исследования	Минимальный объем анализируемой совокупности – 60.
2	Требования, предъявляемые к факторам	Могут использоваться «разнопорядковые»	Не могут использоваться «разнопорядковые». Используются только факторы, входящие в модель	Отбор осуществляется индивидуально в каждом конкретном случае
3	Возможность использования при формировании обобщающего заключения об объекте исследования	Существует	Нет	Не всегда
4	Возможность использования при формировании сравнительного заключения об объекте исследования	Существует	Нет	Не всегда
5	Возможность использования применительно к нескольким объектам одновременно	Не всегда	Нет	Не всегда
6	Необходимость использования с другими методами	Нет	Существует	Существует

Методы многомерной статистики очень эффективны. Однако, их применение с учетом специфики расчетов не всегда возможно. Использование данных методов требует объем совокупности не менее 60 наблюдений. Результаты анализа при построении прогноза, формировании перспективного анализа подходят идеально. Но если речь идет о текущем, оперативном анализе, то возникает необходимость компенсации имеющихся недостатков.

Как видно из таблицы, метод квадратов интенсивностей существенно компенсируют недостатки имеющихся методов анализа. Если учесть, что громоздкость расчетов предлагаемых методов несколько меньше, то частота применения – больше. Предлагаемые методы могут применяться и в сравнительной диагностике – одной из сложнейших сфер исследований, о чем нами регулярно отмечалось на протяжении всей работы, включая диагностику эффективности принятия управленческих решений.

Список использованных источников:

1. Выборова Е.Н. Экономическая состоятельность и кредитоспособность: теоретические аспекты анализа и технологического процесса кредитования // Аудитор: Научно-практический журнал. – М.: 2019. - № 6. – С.54.
2. Выборова Е.Н. Особенности анализа экономической состоятельности и кредитоспособности заемщика // Аудитор: Научно-практический журнал. – М.: 2019. - № 7. – С.44.
3. Выборова Е.Н. Особенности анализа финансовой устойчивости и ликвидности коммерческого банка // Учет и контроль: Научно-практический журнал. – М.: 2019. - № 7. – С.41.
4. Выборова Е.Н. Деньги, кредит, банки. Учебное пособие. - Москва: Научная библиотека, 2019. – 175 с.
5. Выборова Е.Н. Экономическая диагностика в системе управления субъектом хозяйствования. – Новосибирск: Сиб УПК, 2007.

Информация об авторе:

Выборова Елена Николаевна, доктор экономических наук, профессор, г. Волгоград, Российская Федерация. E-mail: envyborova@mail.ru

Vyborova Elena Nikolaevna, doctor of economic sciences, professor, Volgograd, Russian Federation. E-mail: envyborova@mail.ru

УДК 336.648

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «ЖИЛСТРОЙСБЕРБАНК» НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Гакельберг Т.Б.

*Северо-Казахстанский государственный университет имени М. Козыбаева
(г. Петропавловск, Республика Казахстан)*

Аннотация: Формирование системы жилищных сберегательных сбережений (ЖСС) в Республике Казахстан является приоритетным направлением жилищной политики, которая находит отражение во всех программных документах развития страны. АО «Жилстройсбербанк Казахстана» был создан с целью реализации возможности накопления гражданами на собственное жилье. Поэтому экономическая оценка эффективности его деятельности является косвенным показателем эффективности программы ЖСС.

Ключевые слова: АО «Жилстройсбербанк Казахстана», жилищные сберегательные сбережения, ипотечное кредитование, результаты деятельности банка, рентабельность

RESULTS OF ACTIVITY OF JSC «ZHILSTROISBERBANK» IN THE MARKET OF IPOTECH LENDING OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Gakelberg T.B.

*North-Kazakhstan State University named after M. Kozybaev
(Petropavlovsk, Republic of Kazakhstan)*

Abstract: The formation of the system of housing savings (HSS) in the Republic of Kazakhstan is a priority direction of housing policy, which is reflected in all the program documents of the country's development. JSC «Zhilstroysberbank of Kazakhstan» was created to implement the possibility of accumulation of citizens for their own housing. Therefore, the economic evaluation of the effectiveness of its activities is an indirect indicator of the effectiveness of the HSS program.

Keyword: JSC «Zhilstroisberbank of Kazakhstan», housing savings, mortgage lending, the results of the Bank, profitability

История развития АО «Жилстройсбербанк Казахстана» (далее АО «ЖССБ») начинается с момента его государственной регистрации как юридического лица в июле 2003 года. В сентябре 2003 года филиалы банка появились во всех регионах страны. Именно в этот период сотрудниками банка была проведена активная работа, направленная на привлечение вкладчиков к открытию жилищных сберегательных депозитов.

Целью создания АО «ЖССБ» являлось содействие развитию системы жилищных накоплений (далее - ЖСС) в Республике Казахстан, а сам банк является базовым институтом реализации этой системы. В качестве отправной точки ЖСС послужил опыт Германии – страны, где данная система показала высокую эффективность. Следует подчеркнуть, что многие экономически развитые государства (включая Францию, Венгрию, Люксембург, Словакию и др.) при построении своих национальных ЖСС использовали именно эту модель и демонстрируют высокую эффективность данной системы [1].

Помимо основной задачи - реализации ЖСС, деятельность АО «ЖССБ» позволяет покрыть те расходы, которые несет государство путем роста налоговых поступлений от строительства и сопутствующей ему деятельности, стимулирует занятость населения и активизирует финансовый и фондовый рынок республики.

Миссия АО «ЖССБ» состоит в обеспечении равного доступа широких слоев населения к системе жилищных строительных сбережений во всех регионах Республики Казахстан и предоставление качественных банковских услуг для улучшения жилищных условий. [2]

Видение компании АО «ЖССБ» – устойчивый финансовый институт, реализующий принципы системы жилищных строительных сбережений и представляющий качественные услуги широким слоям экономически активного населения Республики Казахстан, а также содействующий решению социально-направленных задач государства. Согласно Долгосрочной стратегии АО «ЖССБ» на 2014-2023 годы, основной стратегической целью развития АО «ЖССБ» к концу 2023 года является повышение конкурентоспособности АО «ЖССБ» путем увеличения доли участников системы ЖСС до 17% к экономически активному населению и увеличение и поддержание показателя рентабельности собственного капитала на уровне не менее 6%. [1]

Несмотря на то, что цифры далеки от стратегически установленных ориентиров, тем не менее, они превышают значение плановых величин. Так, планом предусмотрено значение доли участников ЖСС в числе экономически активного населения на уровне 6,3%. Исполнение плана по данным оперативного учета составило 113%. Вместе с тем, учитывая сложность экономической ситуации в стране, система ЖСС является едва ли не единственным способом приобретения жилья для большей части населения страны, поскольку уровень оплаты труда и среднедушевых доходов не позволяет его приобрести без привлечения заемных средств, а предлагаемые ипотечные программы отличаются высоким уровнем процентных ставок по выдаваемым кредитам.



Рисунок 1 – Задачи стратегического развития АО «ЖССБ»

В соответствии с маркетинговой стратегией АО «ЖССБ», основная цель банка в сфере маркетинга заключается в предложении конкурентоспособного продукта, соответствующего требованиям населения. В процессе достижения стратегических целей развития АО «ЖССБ» решаются задачи, представленные на рисунке 1.

Основные направления деятельности Банка представлены на рисунке 2.

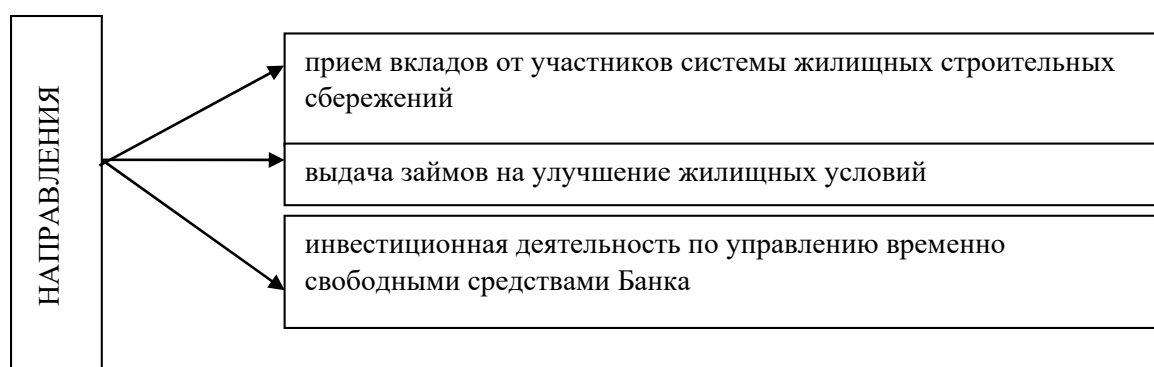


Рисунок 2 – Основные направления деятельности АО «ЖССБ»

На сегодняшний день развитие АО «ЖССБ» свидетельствует о том, что компания является одним из наиболее успешных банков РК, о чем свидетельствуют мировые рейтинги и динамика показателей деятельности банка (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика основных финансовых показателей АО «ЖССБ»

Показатели	Годы				Темп прироста 2017 в % к		
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016
Активы, млн. тенге	423095	474078	621624	762362	80,19	60,81	22,64
Обязательства, млн. тенге	314852	366698	501693	609396	93,55	66,18	21,47
Собственный капитал, млн. тенге	108243	107380	119931	152966	41,32	42,45	27,55
Чистая прибыль, млн. тенге	11355	15030	23645	25662	126,00	70,74	8,53
ROA, %	2,92	3,35	4,32	3,71	-	-	-
ROE, %	11,00	13,94	20,79	18,88	-	-	-

Данные таблицы 1 показывают, что активы в 2017 году по сравнению с 2014 годом увеличились на 339,3 млрд. тенге, темп прироста составил 80,19%. За годичный период с 2016 по 2017 год активы банка увеличились на 140,8 млрд. тенге, темп прироста составил 22,64%, что обусловлено ростом количества заключенных договоров по жилищно-строительным сбережениям. Отметим также, что прирост данного показателя косвенно свидетельствует о об укреплении деловой репутации АО «ЖССБ», индикатором доверия населения (данный показатель будет рассмотрен ниже).

Рентабельность активов за анализируемый период выросла с 2,92% до 3,71%. Причем если в период с 2014 по 2016 год наблюдался ежегодный рост данного показателя, то в 2017 году в сравнении с 2016 годом – снижение рентабельности активов на 0,61 процентных пункта с 4,32 до 3,71%. Снижение рентабельности активов связано с тем, что рост финансового

результата банка происходит более медленными темпами, чем величина активов банка, что наглядно отражают данные рисунка 3.

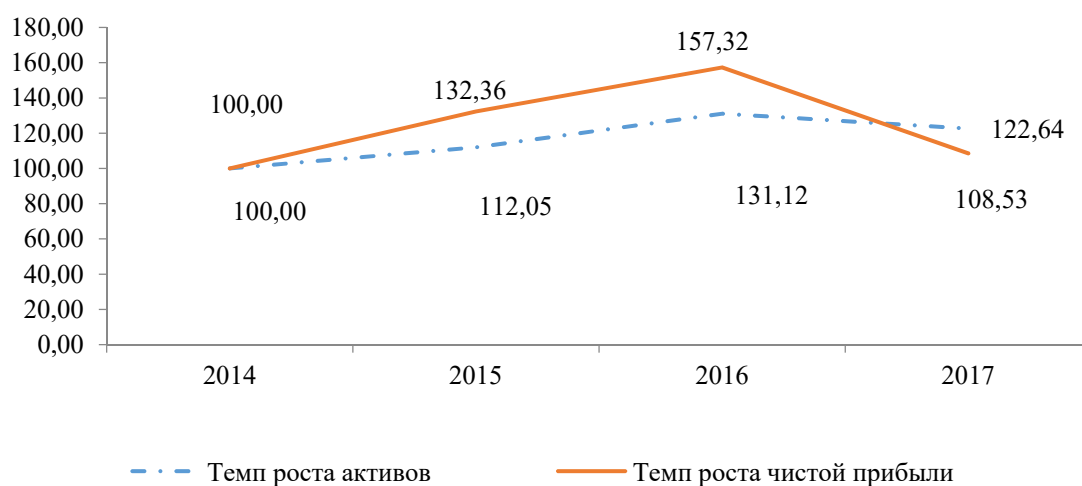


Рисунок 3 – Динамика темпов прироста величины активов и суммы чистой прибыли АО «ЖССБ» в 2014-2017 гг.

Темпы роста на рисунке 3 приведены с учетом их расчета по цепному способу.

Одной из причин увеличения суммы активов банка является активизация его маркетинговой деятельности и в первую очередь это отражается на сумме депозитов, открытых вкладчиками в АО «ЖССБ», которая наглядно отражена на рисунке 4.

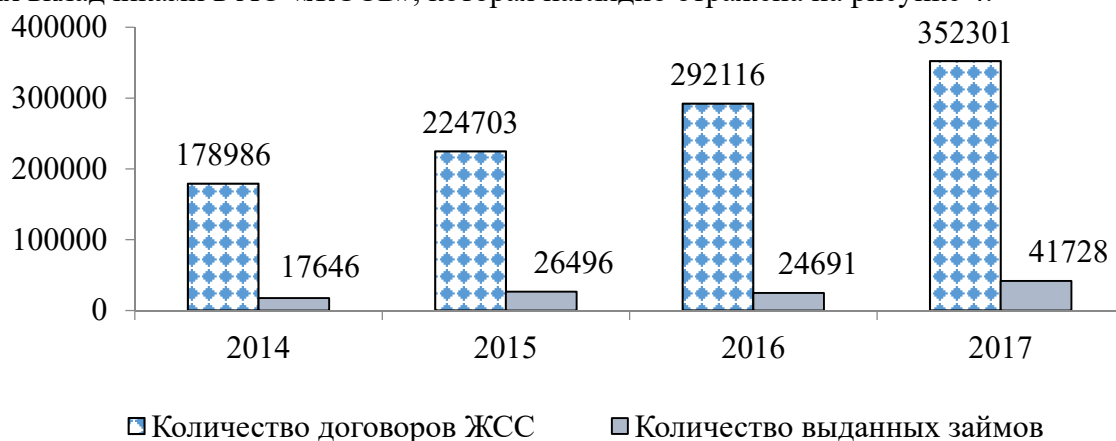


Рисунок 4 – Динамика объема вкладов и выданных займов АО «ЖССБ» за 2014-2017 гг.

Данные рисунка 4 говорят о том, что деятельность АО «ЖССБ» приобретает популярность и является востребованной у населения. На сегодняшний день банком заключено 105 559 договоров по жилищно-строительным сбережениям на общую сумму порядка 520,3 млрд. тенге. С учетом количества заключенных договоров и их суммы, средняя сумма вклада составляет 5,1 млн. тенге (рисунок 5).

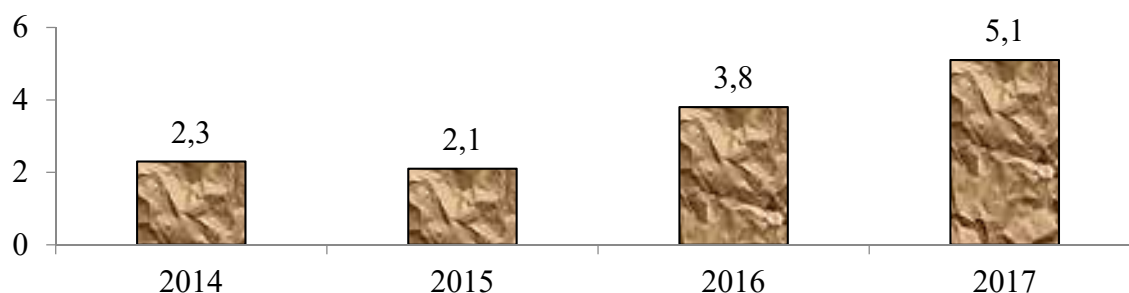


Рисунок 5 – Средняя договорная сумма, млн. тенге

Данные, характеризующие положение банка на рынке представлены на рисунке 6.

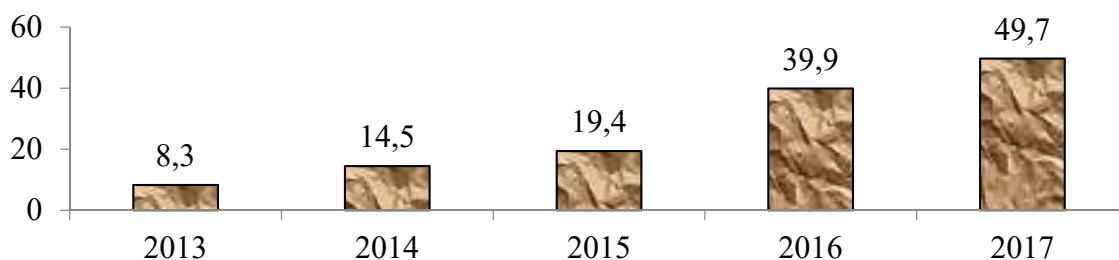


Рисунок 6 – Динамика доли банка на рынке долгосрочных вкладов населения, в %

Данные рисунка 6 свидетельствуют об упрочнении положения банка на рынке, вместе с тем фактические данные о доли участников системы ЖСС в числе экономически активного населения Казахстана свидетельствуют о том, что стратегические цели в настоящий момент не достигнуты, вместе с тем есть основания полагать, что их достижение вполне реально в создавшихся экономических условиях (рисунок 7).

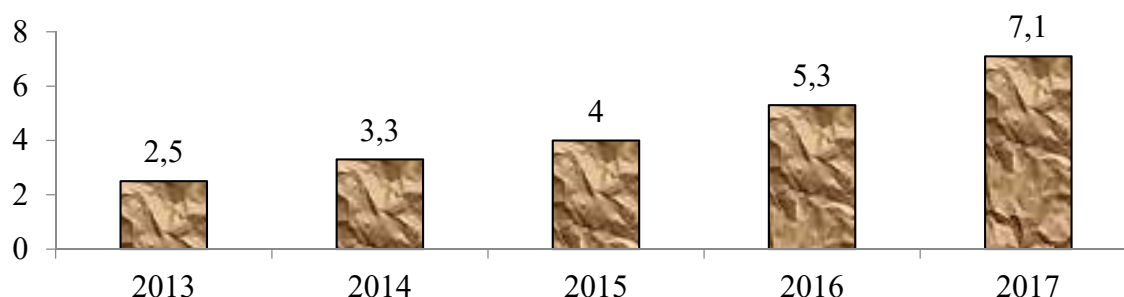


Рисунок 7 – Доля участников системы ЖСС в общей численности экономически активного населения РК, в %

Данные рисунка 7 свидетельствуют о том, что предлагаемые банком продукты набирают популярность среди населения РК.

В целом, проведенный анализ показателей развития АО «ЖССБ» позволяет сделать однозначный вывод о устойчивом росте как заключенных договоров о ЖСС, так и объемов кредитования, что отражает востребованность, конкурентоспособность и гибкость продуктов Банка на казахстанском финансовом рынке.

Эффективность деятельности АО «ЖССБ» отразились и на финансовых рейтингах: Fitch Ratings – BBB-; Moody's – Ba2. [1]

Позитивные факторы, повлиявшие на повышение и получение рейтинга Банка:

- 1) важная роль Банка в реализации социальной политики;
- 2) укрепление клиентской базы;
- 3) значительный запас капитала;
- 4) здоровое качество активов;
- 5) достаточная «подушка» ликвидности;
- 6) уникальная бизнес-модель.

Присвоение высоких рейтингов от двух ведущих международных рейтинговых агентств открывает большой потенциал АО «ЖССБ» по снижению стоимости ресурсов, которые при необходимости АО «ЖССБ» может привлечь для увеличения темпов роста кредитования в будущем. Также повышение рейтинга привело к снижению в 2 раза размера взносов АО «ЖССБ» в Казахстанский фонд гарантирования депозитов. Сэкономленные таким образом деньги АО «ЖССБ» может направить на кредитование своих клиентов, тем самым выполняя свою главную социальную функцию – улучшение жилищных условий населения Казахстана.

Основой стратегии развития АО «ЖССБ» является постоянное совершенствование предлагаемых услуг и повышение их качества. Ранее, до 2017 года, предлагаемые депозитные

программы АО «ЖССБ» варьировались с учетом срока накопления от 3 до 15 лет, и срока предоставления жилищного займа — от 6 до 25 лет. Реализуемые программы до 1.08.2017 – Бастау, Оркен, Кемел, Болашак [1].

С 1.08.2017 АО «ЖССБ» объединил все ранее действующие тарифные программы в одну - «Баспана», которая, благодаря своей гибкости может быть использована любым вкладчиком. Основным критерием, определяющим срок кредитования и процентную ставку, стал оценочный показатель, который можно рассматривать как коэффициент финансовой дисциплины. При регулярном и полном пополнении депозита, клиент увеличивает свой оценочный показатель [3].

Введение оценочного показателя и привязка уровня процентной ставки к его величине было проведено в целях оптимизации продуктовой линейки, которую нужно было сделать максимально простой и доступной для клиентов. Отличительной особенностью программы «Баспана» является возможность сокращения постдепозитных операций, что упрощает процедуру разработки жилищного плана.

Для сравнения, на рисунке 8 представлены ставки ипотечного кредитования, предлагаемые коммерческими банками РК.

Таким образом, проведенный анализ показал, что выбранная стратегия развития АО «ЖССБ» эффективна и приносит свои финансовые плоды: активы банка, в частности кредитный портфель в период анализируемых лет увеличивается, показатель чистой прибыли и показатели рентабельности демонстрируют прирост. Именно благодаря выбранному курсу, АО «ЖССБ» имеет следующие конкурентные преимущества, которые позволяют ему выбраться в лидеры ипотечного кредитования в Республике Казахстан

- 1) государственный банк;
- 2) фонд гарантии вкладов;
- 3) самый высокий рейтинг в Казахстане;
- 4) предоставление кредитов на льготных условиях от 3,5% годовых.

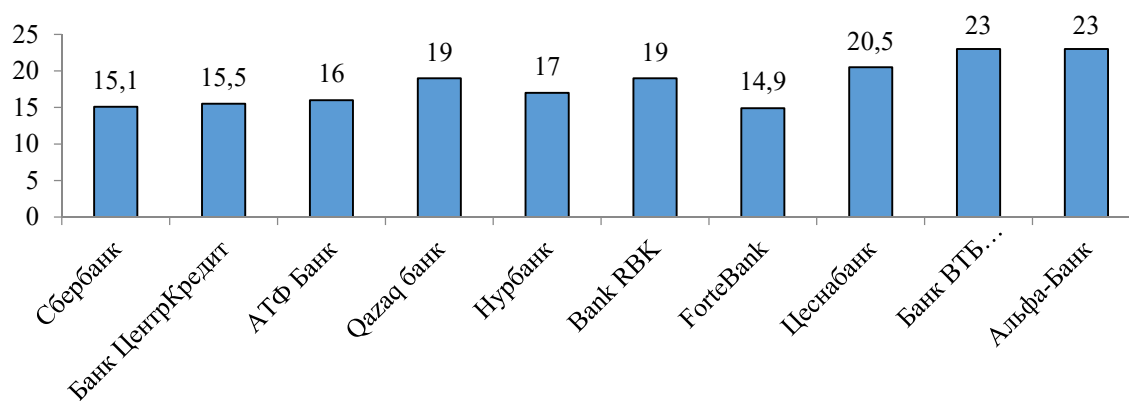


Рисунок 8 – Сравнение уровня процентных ставок по программам ипотечного кредитования в банках второго уровня Республики Казахстан, в % в год

Стратегия развития банка строится на уникальных условиях кредитования, предоставляемых АО «ЖССБ», среди которых следует отметить низкую процентную ставку по долгосрочным кредитам, выдаваемых банком, а также премию в размере 20%, начисляемую на вклады клиентов банка, а также неизменность процентных ставок и размера начисляемой премии.

Используя результаты проведенного анализа, построим прогноз объема депозитов (Y2) и выданных займов (Y1) АО «ЖССБ» на перспективу.

Разработанные модели являются адекватными и их использование в целях прогнозирования деятельности АО «ЖССБ» обосновано и отвечает задачам настоящего исследования. В пользу этого свидетельствует тот факт, что рассчитанный t-критерий Стьюдента выше критической нормы.

На основании вычисленных регрессионных зависимостей факторных признаков прогнозируем их изменение на ближайшие пять лет.

Прогноз факторных показателей представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Прогнозирование факторных показателей в 2018-2022гг.

t	X1 численность населения	X2 среднедуше- вой доход	X3 среднемеся- чная ЗП	X6 стоимость аренды жилья	X7 ввод жилых домов	X8 стоимость жилья	Y1	Y2
11	18265	85041	159640	1405	10267	266	215864	475515
12	18528	90546	169606	1467	10697	278	238330	525038
13	18790	96051	179572	1530	11126	291	260797	574562
14	19053	101555	189538	1593	11556	304	283263	624085
15	19316	107060	199505	1656	11985	317	305730	673608

По данным таблицы 2 видно, что происходит позитивное изменение факторных показателей. Результаты расчетов факторов подставляем в полученное уравнение регрессии и прогнозируем результативный показатель. Наглядно динамика показателей эффективности АО «ЖССБ» в прогнозируемом периоде изображена на рисунке 9.

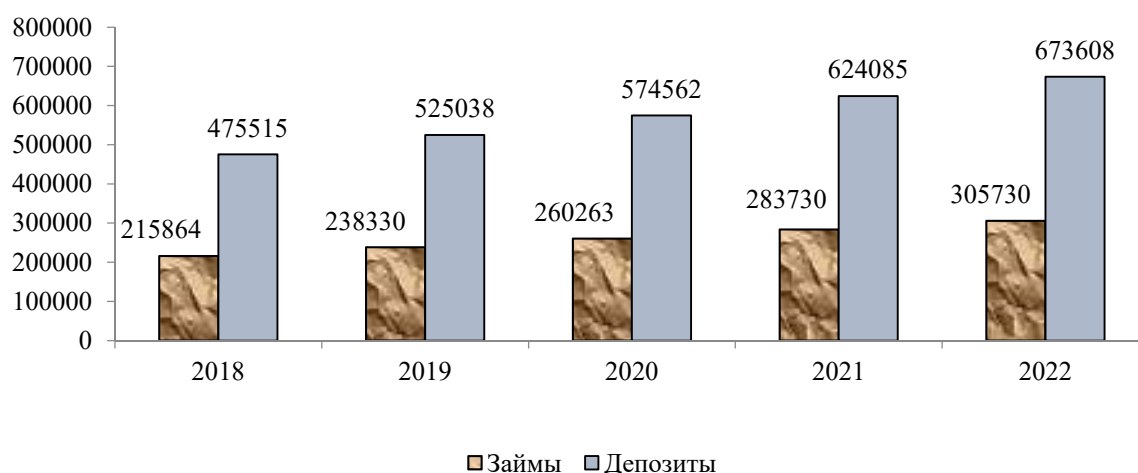


Рисунок 9 – Прогнозирование объема депозитов и выданных займов в 2018-2022гг.

По результатам прогноза видно, что в ближайшем будущем возможно увеличение как объема выданных займов, так и суммы депозитов, открытых в АО «ЖССБ». Данные прогноза позволяют утверждать, что позиции банка в финансовом секторе упрочатся, что приведет к увеличению показателей эффективности деятельности АО «ЖССБ» и всей системы ЖСС Республики Казахстан.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт АО «Жилстройсбербанк Казахстана» — Электронный ресурс. Режим доступа: www.hcsbk.kz [26.11.19; 21:30]
2. Закон Республики Казахстан №110 от 07 декабря 2000 года «О жилищных строительных сбережениях в Республике Казахстан» — Электронный ресурс. Режим доступа: www.online.zakon.kz [26.11.19; 21:30]
3. Государственная программа жилищного строительства «Нұрлы жер» — Электронный ресурс. Режим доступа: www.online.zakon.kz [26.11.19; 21:30]

Гакельберг Татьяна Борисовна, Северо-Казахстанский государственный университет имени М. Козыбаева, магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры «Финансы и менеджмент». E-mail: gakelberg-f-15@mail.ru

Gakelberg Tatiana Borisovna, North-Kazakhstan State University named after M. Kozybaev, master of economics, senior lecturer of «Finance and management». E-mail: gakelberg-f-15@mail.ru

УДК 336.71.078.3

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОПЕРАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

Генералова А.О., Баранова С.В.

Среднерусский институт управления (филиал) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Орёл, Россия)

Аннотация: Операционный риск является наиболее опасным, многофакторным и сложным в оценке риском в банковской деятельности. На начало 2019 года его совокупная оценка в банковском секторе составила более восьми триллионов рублей. При этом долгое время в российском банковском бизнесе не существовало никакой единой классификации источников возникновения операционного риска, не было единых подходов к организации систем по управлению операционным риском, а необходимость отслеживать его величину и управлять им только декларировалась. Тем временем, с ростом глобализации, цифровизации и «интернетизации» банковского бизнеса потери от случаев реализации операционного риска неуклонно росли. В 2019 году Банк России обратил внимание на эту проблему и организовал обсуждение проекта положения «О требованиях к системе управления операционным риском в кредитной организации». До конца года он не был принят, но это вопрос времени. В данной статье анализируются нововведения, предлагаемые подходы, преимущества и недостатки предлагаемой Банком России системы управления операционным риском в банках.

Ключевые слова: банковский риск, операционный риск, классификация, кредитная организация, система управления рисками, процедуры управления, коммерческий банк, Банк России, нормативное регулирование.

PERFECT MONITORING SYSTEM AND FORECASTING OPERATING BANKING RISK

Generalova A.O., Baranova S.V.

Central Russian Institute of Management (branch) of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation (Orel, Russia)

Abstract: Operational risk is the most dangerous, multifactorial and difficult to assess risk in banking. At the beginning of 2019, its total valuation in the banking sector amounted to more than eight trillion rubles. At the same time, for a long time in the Russian banking business there was no single classification of sources of operational risk, there were no unified approaches to the organization of systems for managing operational risk, and the need to monitor its magnitude and manage it was only declared. Meanwhile, with the growth of globalization, digitalization and "internetization" of the banking business, losses from the implementation of operational risk have steadily increased. In 2019, the Bank of Russia drew attention to this problem and organized a discussion of the draft regulation "on requirements for the operational risk management system in a credit institution". It was not adopted until the end of the year, but it is a matter of time. This article analyzes innovations, proposed approaches, advantages and disadvantages of the Bank of Russia's proposed banking operational risk management system.

Keywords: bank risk, operational risk, classification, credit institution, commercial bank, risk management, system, process, Bank of Russia, normative regulation.

В период с 01 января по 01 декабря 2019 года число банковских кредитных учреждений в Российской Федерации снизилось с 440 до 405 банков (-35 банков), а за весь 2018 год вынуждены были прекратить свою деятельность 59 банков. Среди причин отзыва лицензии, которые не связаны с достаточностью капитала, регулятор отмечает неоднократные

нарушения требований федеральных законов, в том числе Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ, и установление фактов существенной недостоверности отчетных данных. Такие нарушения лежат в области операционного риска и являются следствием ошибок или противоправных действий персонала, недостатков применяемых в банке систем и процедур или результатом внешнего воздействия.

Бесспорно, инциденты, влекущие за собой реализацию операционного риска, могут быть чрезвычайно губительны для банка, чем подчёркивается важность управления им. Так, например, в сентябре 2019 года в сети Интернет отказались размещены для продажи персональные данные клиентов – владельцев кредитных карт Сбербанка. По неподтвержденным данным, объем украденной из банка конфиденциальной информации составил более 60 млн. учетных записей. В начале ноября 2019 года «утекли» из банков данные о 3,5 тыс. клиентов «Альфа-банка» и о 5 тыс. клиентов ВТБ. Это лишь частные, наиболее резонансные случаи реализации операционного риска – на деле, источники возникновения операционных рисков в банках повсюду.

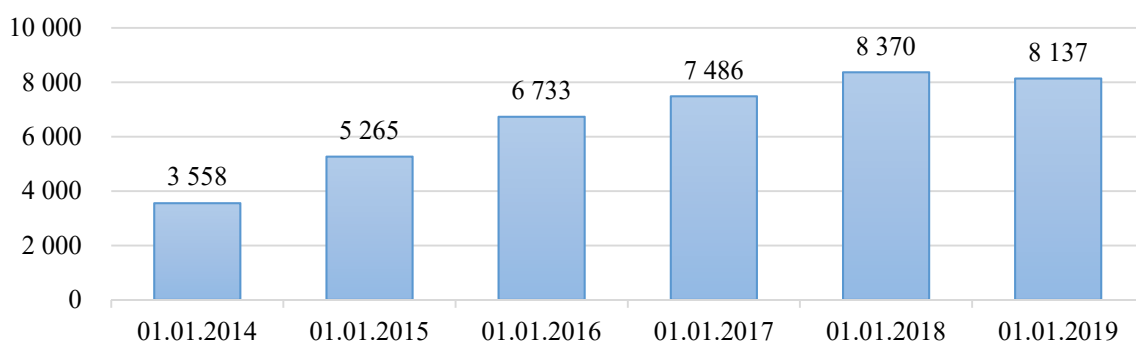


Рисунок 1 – Величина операционного риска банковского сектора, млрд. руб. (составлено автором) [4]

Осознавая это, банки ежегодно оценивают величину операционного риска. За последние пять лет этот показатель, рассчитанный в соответствии с нормами, установленными Банком России, возрос в 2,3 раза и составил 8 137,4 млрд. руб. на начало 2019 года, при этом снизившись на 2,77% по отношению к 2018 году.

На сегодняшний день операционные риски банковского сектора становятся все более существенным фактором финансовых потерь. При этом операционный риск является наименее изученным с научной и методологической точек зрения относительно других банковских рисков, что связано со спецификой его возникновения и сложностью оценки потерь от рисков событий. Неудовлетворительная работа по управления рисками, в том числе малая эффективность работы по мониторингу и прогнозированию операционных банковских рисков часто становится причиной отзыва лицензии и прекращения существования банка, в связи с чем обозначенная тема исследования является актуальной и значимой.

Вопросы классификации операционных банковских рисков по источникам возникновения на сегодняшний день стоят наиболее остро. Автором ранее уже была предложена масштабная классификация операционных рисков [5]. Ещё один вариант классификации ОР в коммерческих банках предлагает Банк России в Проекте положения «О требованиях к системе управления операционным риском в кредитной организации» (глава 2), который после длительного обсуждения должен был быть введен в действие во второй половине 2019 г. (Приложение А).

В Проекте положения «О требованиях к системе управления операционным риском в кредитной организации» Банк России подчеркивает, что операционный риск присущ всем направлениям деятельности кредитной организации, процессам и системам [3], тем самым подразумевая, что система управления ОР должна быть комплексной, затрагивая все направления деятельности, все уровни управления и структурные подразделения банка.

Система управления операционным риском в кредитной организации должна состоять из следующих элементов (рис. 2):



Рисунок 2 – Система управления операционным риском в банке (составлено автором) [3]

Говоря об управлении операционным (да и любым другим) риском, Банк России особенно подчеркивает цикличность и системный подход в организации процедур управления операционными рисками (рис. 3).

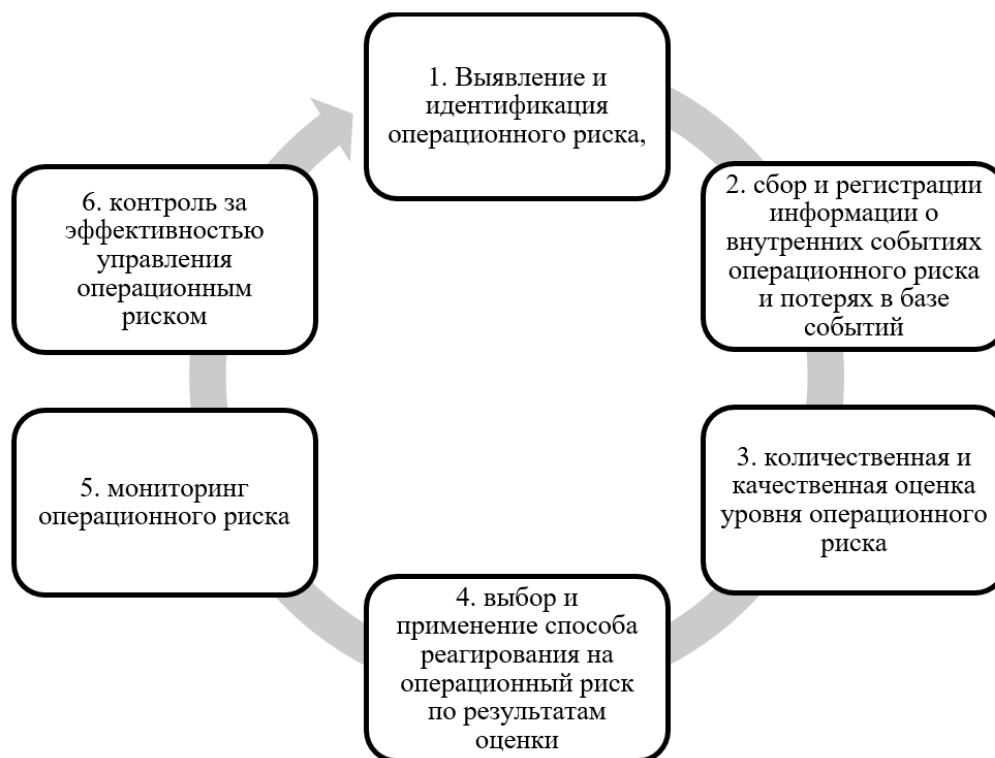


Рисунок 3 – Процессный подход к управлению операционным банковским риском (составлено автором) [3]

Когда встает вопрос об организации, введении в действие и поддержании такой сложной и многофакторной структуры, как система управления операционным риском, закономерно встает вопрос: кто должен организовывать, поддерживать, контролировать и совершенствовать такую структуру?

В первую очередь Банк России предлагает возложить ответственность за создание и функционирование системы управления операционным риском на исполнительный орган кредитной организации: Правление, Председателя Правления. При этом в сферу ответственности исполнительного органа входит также создание и обеспечение работы по управлению рисками информационной безопасности и информационных систем, как части системы управления рисками кредитной организации [3].

Помимо того, согласно Указанию Банка России №3624-У, на руководителей структурных подразделений кредитной организации в области управления операционным риском уже возложена ответственность за выявление операционного риска, присущего деятельности этих подразделений; уже предусмотрена обязанность банков по выделению в кредитной организации подразделения (работника), осуществляющего разработку процедур по управлению операционным риском, методов оценки операционного риска, и составление отчетов об операционном риске. Контроль за выполнением банком внутренних правил по управлению ОР и оценкой их эффективности возложен на службу внутреннего аудита кредитной организации или иное независимое подразделение, связанное с приятием рисков.

За собой при этом Банк России оставляет полномочия на ежегодной основе осуществлять контроль за организацией и функционированием систем управления операционными рисками кредитных организаций, включая проверку внутренних документов, отчетов внешних и внутренних экспертов о качестве управления рисками и, что наиболее примечательно, выгрузок из базы данных событий операционного риска, рисков ИБ и ИС.

Таким образом, новое положение Банка России задает для кредитных организаций в России начальный вектор, в котором следует развивать внутреннюю систему управления операционным риском (или организовывать её, т.к. в некоторых кредитных организациях система управления операционным риском находится на более чем начальном этапе становления).

Банк России предусмотрел подробную классификацию видов операционного риска; методы управления операционным риском; ключевые индикаторы риска; меры, направленные на снижение и, что важно, предупреждение возникновения операционного риска.

Мы находим, ко всему прочему, крайне важным предусмотренную для банков обязанность систематизировать все выявленные события реализации операционного риска в базе данных. Таким образом Банк России, собирая эти сведения, мог бы создать наиболее полную базу знаний об источниках операционного риска и последствиях, которые он влечет для банков, а также увязать их с такими параметрами как размер капитала банка; банковские операции, провоцирующие рост уровня операционного риска; системная значимость кредитной организации; отрасли хозяйствования, с которыми работает кредитная организация и другие параметры. Банк России также регулирует форму указанной базы данных о событиях операционного риска. Тем не менее, проект Положения [3] предусматривает большую свободу для кредитных организаций в части расширения системы управления операционным риском, задавая, как уже было отмечено ранее, лишь начальные, базовые рамки.

В целом указанный документ раскрывает и конкретизирует для российских банков положения соглашений Базель II и III и «Принципов рационального управления операционным риском» [6]. Недостатком указанного положения [3] является отсутствие предписания о раскрытии информации об управлении операционным риском в банке, а также отсутствует предписание о предоставлении в Банк России собранных сведений о базе событий операционного риска. Следует дополнить Указание Банка России от 8 октября 2018 г. N 4927-У «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации» стандартизированной формой отчетности о событиях операционного риска с целью сводки данных, полученных от различных кредитных организаций и выработки рекомендаций по управлению операционным риском в банках Российской Федерации, сохранив при этом возможность дополнения банками указанной формы с целью сбора как можно более точных и полных сведений.

Классификация операционных банковских рисков представлена на рисунке 4.

По источникам возникновения риска	По направлению бизнес-процессов	Виды операционных рисков	Виды потерь от реализации операционных рисков	Типы событий
- ошибки и недостатки процессов (ненадежная, неэффективная организация процедур управления и проведения банковских и иных операций) - действия персонала (преднамеренные, непреднамеренные ошибки, действия или бездействия персонала, собственников, иных связанных с банком лиц) - сбои систем (информационных, технологических и иных, их несоответствие масштабам деятельности банка) - внешние события (действия третьих лиц, государственных, регулирующих, правоохранительных органов и иных организаций)	- корпоративное финансирование - операции и сделки на финансовом рынке - розничное банковское обслуживание - коммерческое банковское обслуживание корпоративных клиентов - операции по осуществлению платежей и расчетов - агентские услуги и депозитарные услуги - управление активами - розничное брокерское обслуживание	- рису информационной безопасности (риск ИБ) - риск информационных систем (риск ИС) - риск управления проектами (проектный риск) - иск ошибок и недостатков управленческих процессов (управленческий риск); - правовой риск (п. 1.3 положения); - риск нарушения процедур контроля; - риск ошибок процессов разработки, проверки, адаптации, приемки методик и количественных моделей оценки активов и рисков (модельный риск); - риск персонала.	Прямые потери, отраженные на счетах расходов и убытков в бухгалтерском учете - снижение (обесценение) стоимости активов - денежные выплаты клиентам, контрагентам, служащим в целях компенсации причиненного ущерба - потери от невозврата ошибочных платежей - судебные издержки - штрафы и санкции, - расходы на устранение последствий реализации событий операционного риска - прочие расходы Непрямые потери (не отраженные в бухгалтерском учете) - косвенные потери (определяемые расчетным методом в денежном выражении) - качественные потери (определяемые экспертным путем, не выраженные в денежном выражении)	- внутреннее мошенничество - внешнее мошенничество - Нарушения кадровой политики и безопасности труда - Нарушения прав клиентов и контрагентов - Ущерб материальным (физическим) активам кредитной организации - Нарушения функционирования и сбоев систем, обеспечивающих функционирование основной деятельности кредитной организации - Нарушения при организации, исполнении и управлении процессами основной деятельности

Рисунок 4 - Классификация операционных банковских рисков

Источник: составлено автором на основании Проекта положения «О требованиях к системе управления операционным риском в кредитной организации и банковской группе».

Таким образом, после многих лет отсутствия какого-либо регулирования вопросов управления операционным риском, Банк России, продолжая политику приведения российского банковского сектора в соответствие международным стандартам ведения финансового бизнеса, обратил внимание на такое сложное и многоаспектное явление как

операционный риск. Ранее необходимость управления им только декларировалась. Теперь же кредитные организации смогут управлять им, опираясь на базовые стандарты, и совершенствовать собственные системы управления операционными рисками, учитывая собственный опыт ведения бизнеса. Перед Банком России, с введением в действие Положения [3] встанет также задача не только контролировать выполнение банками предписаний, но и направить полученные сведения на оздоровление банковского сектора страны. Задача эта в высшей степени актуальная, так как современный мир с тенденцией к цифровизации, развитию каналов интернет-коммуникаций всё чаще сталкивается с мошенничеством на самых различных уровнях. Только своевременный сбор данных и оперативный обмен ими в банковской среде поможет противостоять ошибкам и мошенничеству в банковской сфере.

Список использованных источников:

1. Положение Банка России от 03.09.2018 N 652-П «О порядке расчета размера операционного риска» [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru>
2. Указание Банка России от 15.04.2015 N 3624-У (ред. от 27.06.2018) "О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы" (вместе с "Требованиями к организации процедур управления отдельными видами рисков") [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru>
3. Проект положения «О требованиях к системе управления операционным риском в кредитной организации и банковской группе». [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/41186/180918-41_1.pdf
4. Обзор банковского сектора Российской Федерации за февраль 2019 года – таблица 45 [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/72560/bsr_2018.pdf
5. Генералова А. О. Классификация операционных банковских рисков / Финансовые рынки и инвестиционные процессы: сборник трудов V Международной научно-практической конференции (Симферополь, 15 мая 2018) / под ред. Ю. Н. Воробьева, М. Ю. Куцкого. – Симферополь: КФУ имени В. И. Вернадского., 2018. – С. 146-150.
6. Соловьева А.С. Зарубежный опыт оценки и минимизации операционного риска // Экономика и бизнес: теория и практика (номер 5-2). – Новосибирск, 2015. – с. 81-85 [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=35144687&>

Информация об авторе:

Генералова Алена Олеговна, Среднерусский институт управления (филиал) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, магистрант направления подготовки «Финансы и кредит», профиль «Финансовый менеджмент». E-mail: al.generalova@mail.ru

Generalova Alena Olegovna, Central Russian Institute of Management (branch) of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, master student of the direction of training «Finance and credit», profile «Finance management». E-mail: al.generalova@mail.ru

УДК 336.722:336.77

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»

Гурфова С.А.

*Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова
(г. Нальчик, Россия)*

Аннотация: Россельхозбанк является крупнейшим российским банком, лидером финансово-кредитного обслуживания предприятий и организаций АПК. В статье проанализировано современное состояние и определены перспективы деятельности банка.

Ключевые слова: АО «Россельхозбанк», рыночная доля, кредитный портфель, кредитование, активы, пассивы, нормативы, прибыльность, розничные клиенты.

CONDITION AND PERSPECTIVES OF ACTIVITY OF JSC "RUSSELKHOZBANK"

*Gurfova S.A.**Kabardino-Balkarian State Agrarian University named after V.M. Kokov (Nalchik, Russia)*

Abstract: Russian Agricultural Bank is the largest Russian bank, the leader in financial and credit services to enterprises and organizations of the agro-industrial complex. The article analyzes the current state and determines the perspectives of activity of the bank.

Keywords: Russian Agricultural Bank JSC, market share, loan portfolio, lending, assets, liabilities, ratios, profitability, retail customers.

Перспективы развития АО «Россельхозбанк» (РСХБ) в первую очередь связаны с курсом возрождения отрасли сельского хозяйства, принятым Правительством и Президентом Российской Федерации. Для оздоровления агропромышленного комплекса, как страны в целом, так и республики необходимы крупные финансовые вливания. Россельхозбанк как финансово-кредитный институт в определенном смысле занимает приоритетное положение, обслуживая предприятия и организации аграрного сектора экономики, а также граждан, являющихся сельскими жителями. В Стратегии АО «Россельхозбанк 2020» отмечается, что «Банк является основным инструментом поддержки развития агропромышленного комплекса и смежных отраслей, синхронизируя задачи своей деятельности с Госпрограммой АПК. В этой связи ключевой сферой деятельности Банка традиционно выступают отрасли, участвующие во всей цепочке создания стоимости (от поставщиков ресурсов сельхозтоваропроизводителям до конечных потребителей продукции АПК, включая логистическую инфраструктуру и торговлю), а также население и бизнес сельских территорий, малых и средних городов» [1, с.26]

В настоящее время РСХБ характеризуется как ведущий банк в стране по кредитованию сельского хозяйства, АПК и сезонных полевых работ, занимая по этим позициям первые места. По размеру филиальной сети он является вторым, уступая лишь Сбербанку России. Также существенна его роль в банковской системе России в сфере кредитования малого и среднего бизнеса, по объему кредитного портфеля нефинансовых организаций и по объему кредитного портфеля физических лиц. По данным направлениям Банк расположился на 3-ем, 4-ом и 5-ом местах соответственно.

Рыночная доля РСХБ на кредитном рынке в таких сегментах, как кредитование АПК, сезонных работ, отрасли «сельское хозяйство», отрасли «пищевая промышленность», значительна – от 1/5 до 3/5 (таблица 1), что, конечно, неудивительно, поскольку, условно говоря, специализация РСХБ тесно связана с аграрным сектором экономики. Но эта доля уменьшилась по сравнению с предыдущим годом, что можно объяснить повышением интереса крупных коммерческих банков к кредитованию сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Таблица 1 – Динамика рыночной доли Банка в основных сегментах рынка, %

Рынок кредитования	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Юридических лиц (нефинансовых организаций)	4,2	4,7	5,2
Физических лиц	2,7	3,0	4,7
АПК	28,2	29,8	29
Сезонных работ	72	75	71,6
Отрасли «сельское хозяйство»	38,3	38,3	35,3
Отрасли «пищевая промышленность»	19,4	22,0	21,1
Привлечения: Средств физических лиц	2,1	2,5	3,6

Банк постепенно увеличивает свое участие на рынке кредитования юридических и физических лиц (в целом, без учета отраслевой принадлежности), а также на рынке привлечения средств граждан.

Доля Банка на рынке кредитования сезонных полевых работ сократилась на 3,4 процентных пункта (п.п.). Однако объемы выдачи кредитов аграриям по данному направлению в абсолютном выражении увеличились на 20,3 % и 25,4 % по сравнению с 2017 и 2016 годами соответственно. По состоянию на 01.01.2019 года они составили 326 млрд. руб. (рисунок 1).

Также в целом за рассматриваемый период выросли объемы кредитов, истребованные: для строительства, реконструкции, модернизации объектов АПК на 43 млрд. руб. или 96%; для приобретения сельскохозяйственных животных – 5 млрд. руб. или более чем в 3 раза; для приобретения сельскохозяйственной техники – 2,1 млрд. руб. или примерно 11%. Суммы кредитов, предназначенные для проведения государственных закупочных интервенций, напротив, сократились на 2 млрд. руб. или почти на 38% и составили в 2018 году 3,3 млрд. руб.

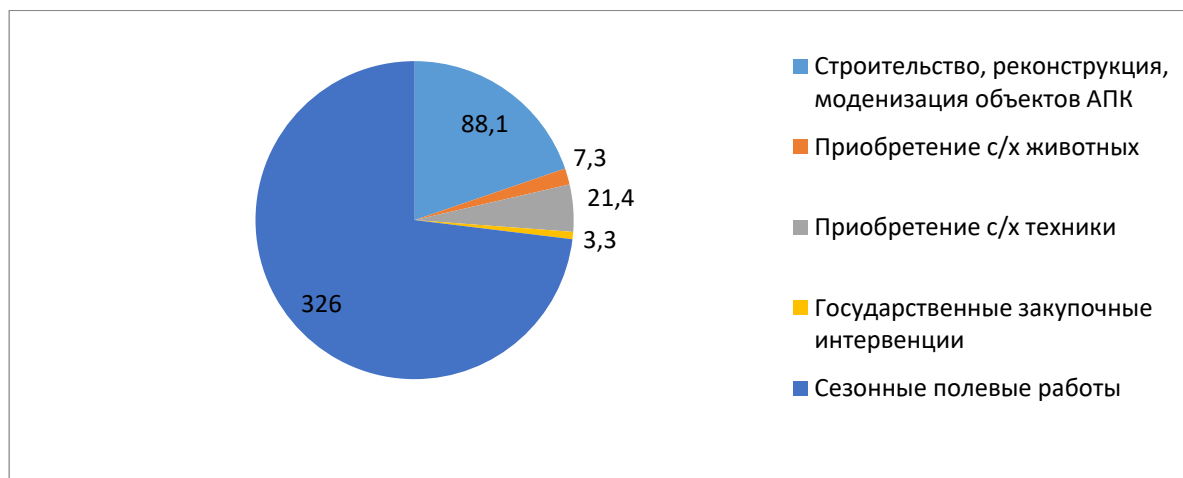


Рисунок 1 - Объем кредитов АПК в разрезе направлений кредитования по состоянию на 01.01.2019 года, млрд. руб.

По состоянию на 01.01.2019 года почти 70% кредитных вложений в АПК составили кредиты предприятиям и организациям (рисунок 2). Объемы этих кредитов выросли на 33,2 процента, а их доля в общей сумме кредитов – на 15,3 п.п. Доля кредитов, полученных физическими лицами, проживающими в селах и небольших (до 100 тыс. чел.) населенных пунктах, равна 15,7%, что на 2,5 п.п. больше, чем в 2016 году. Объем этих кредитов в абсолютном выражении также увеличился на 23,6%.

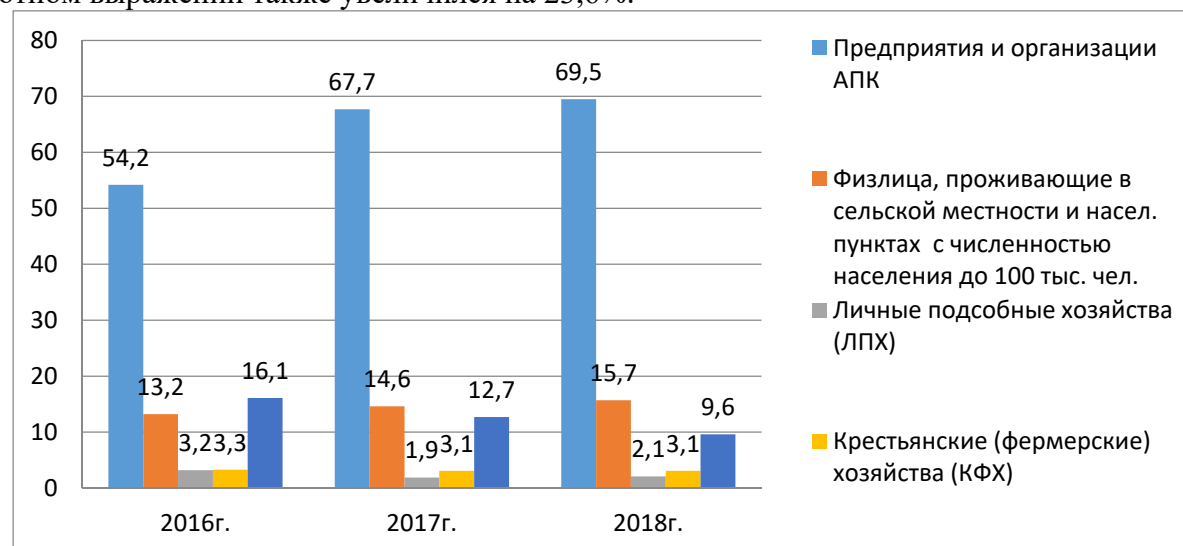


Рисунок 2 - Объем кредитов АПК в разрезе субъектов кредитования за 2016-2018 гг., %

Доли кредитов личным подсобным хозяйствам (ЛПХ) и крестьянским (фермерским) хозяйствам (КФХ) в 2018 году сократились по сравнению с началом анализируемого периода соответственно на 1,1 п.п. и 0,2 п.п. По этим позициям мы наблюдаем уменьшение и объемов кредитов в абсолютном выражении. Если по КФХ сокращение относительно небольшое - 2,3% или 0,6 млрд. руб., то по ЛПХ оно более значительное – почти 32% или 12 млрд. руб., т.е. в 20 раз больше.

Еще более сильные изменения коснулись сельскохозяйственных кооперативов, включая кредитные. Объемы кредитных вложений данной группе уменьшились на 38% или 71,5 млрд. руб. Доля группы в общей сумме кредитов сократилась на 6,5 п.п.

Рассмотрим основные экономические показатели деятельности АО «Россельхозбанк» (таблица 2).

Таблица 2 – Основные показатели финансово-экономической деятельности АО «Россельхозбанк» за 2016-2018 годы

Наименование показателя	Сумма, млрд. руб.			Темп роста, %	
	2016г.	2017г.	2018г.	2017г. к 2016г.	2018г. к 2017г.
Процентные доходы Банка	272,8	255,6	241,4	93,7	94,4
Процентные расходы Банк	199,2	186,9	172,4	93,8	92,2
Резервы на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности	0,5	1,1	1,4	220	127,3
Чистая ссудная задолженность	2144,5	2285,8	2319,6	106,6	101,5
Собственные средства (капитал)	334,8	384,8	409,8	114,9	106,5
Прибыль (убыток) до налогообложения	4,5	6,2	7,9	144,2	127,4
Чистая прибыль	0,5	1,8	2,2	360	111,1
Активы	2679,3	3077,5	3338,4	114,9	108,5

Мы наблюдаем стабильное уменьшение процентных доходов и процентных расходов Банка. Положительным моментом является то, что, во-первых, процентные доходы превышают процентные расходы в течение всего рассматриваемого периода; во-вторых, темпы снижения доходов меньше темпов снижения расходов (-11,5 % < -13,5 %). Остальные показатели таблицы отражают стабильный рост. Увеличились собственные средства (капитал) Банка на 75 млрд. руб. или 22,4%. Он стабильно получает прибыль.

Увеличились активы Банка на 659 млрд. руб. или 24,6%. Факторами, способствовавшими этому увеличению, послужили практически все активные статьи из таблицы 3, за исключением прочих активов. Прочие активы за период уменьшились на 4,8 млрд. руб. или 3,3%. Однако их изменение не в состоянии было повлиять на вектор направленности общей величины активов.

Таблица 3 – Динамика активов АО «Россельхозбанк» за 2016-2018 годы, млрд. руб.

Активы	Сумма, млрд. руб.			Темп роста, %	
	2016г.	2017г.	2018г.	2017г. к 2016г.	2018г. к 2017г.
Денежные средства	31,1	148,4	150,2	477,2	101,2
Средства кредитной организации в Центральном банке Российской Федерации	54,5	81,2	91,9	149,0	113,2
Обязательные резервы	11,3	19,1	20,7	169,0	108,4
Средства в кредитных организациях	6,1	2,9	11,0	47,5	379,3
Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	26,7	21,5	27,6	80,5	128,4
Чистая ссудная задолженность	2144,5	2285,8	2319,6	106,6	101,5
Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	224,6	265,0	477,1	118,0	180,0
Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения	11,6	68,5	55,5	590,5	81,0
Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы	17,9	22,7	46,6	126,8	205,3
Прочие активы	144,1	163,5	139,3	113,5	81,2
Всего активов	2679,3	3077,5	3338,4	114,9	108,5

Теперь проанализируем пассивы РСХБ.

За рассматриваемый период пассивы Банка увеличились на 24,6%. В структуре пассивов преобладают средства клиентов (не являющихся кредитными организациями). Они составляют 75,7% от общего объема пассивов. Эта позиция выросла за период почти на 28% и составила по состоянию на 01.01.2019 года 2527,1 млрд. руб.

Привлеченные во вклады средства физических лиц также увеличились, причем существенно, на 435 млрд. руб. или на 70% и составили 1059,3 млрд. руб.

В структуре пассивов Банка на долю его обязательств в 2018 году приходилось 90,6 процента. Источники собственных средств составляли 9,4 %. Примерно данное соотношение РСХБ поддерживал на протяжении анализируемого периода. Колебания были незначительными – 0,2 п.п. в ту или в другую сторону. Однако в целом можно отметить постоянный рост, как обязательств, так и собственных средств кредитной организации, что характеризует повышение уровня ее деловой активности.

Важнейшей характеристикой деятельности банка выступает его ликвидность. Показатели ликвидности отражают надежность банка и определяют возможность выбора его клиентом в качестве долгосрочного партнера. Состояние ликвидности коммерческих банков жестко контролируется соответствующими органами. Инструкция Банка России № 110-И содержит перечень нормативов ликвидности и регламент требований к их соблюдению.

Проанализируем показатели ликвидности АО «Россельхозбанк» за период 2016–2018 годы (рисунок 3).

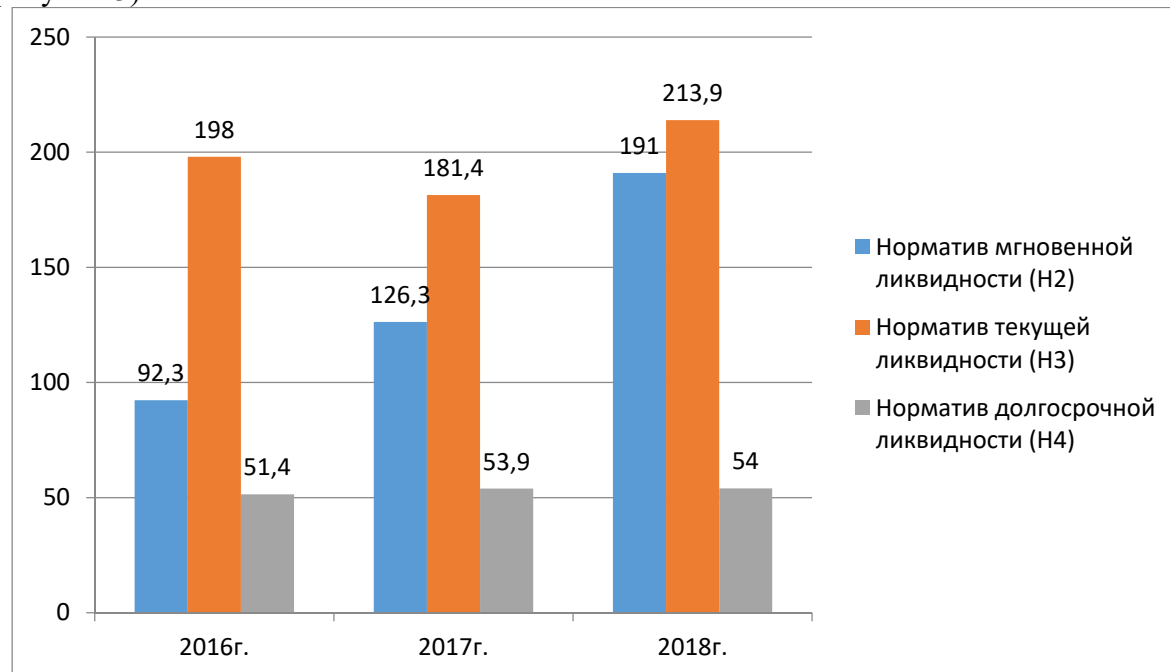


Рисунок 3 - Нормативы ликвидности банка АО «Россельхозбанк» за 2016-2018 годы, %

Как видно из рисунка 3, практически все показатели ликвидности РСХБ имеют тенденцию к росту. В 2017 году имело место отклонение – снижение показателя Н3 на 16,6 п.п., но и тогда показатель текущей ликвидности более чем в 3,5 раза превышал минимально допустимое значение Н3, установленное ЦБ РФ. Разница между показателем мгновенной ликвидности Банка и нормативом еще существеннее: в 2016 году – в 6,2 раза, в 2017 году – в 8,4 раза, в 2018 году – в 12,7 раза больше. Таким образом, у РСХБ вполне достаточно высоколиквидных активов для обеспечения своих обязательств по счетам до востребования.

Что касается показателя долгосрочной ликвидности (Н4), то его уровень примерно вдвое ниже максимально допустимого по требованию Банка России норматива вложения на длительные сроки. Это означает, что у Россельхозбанка есть резервная возможность увеличения обязательств по счетам.

Обобщающая оценка деятельности организации обязательно должна содержать результативные показатели. Проведем анализ показателей прибыльности Банка (рисунок 4). Несмотря на наблюдаемую тенденцию снижения процентных доходов и расходов, организация имеет чистый процентный доход, который в течение анализируемого периода также уменьшился на 4,7 млрд. руб. или 6,4%. Комиссионные доходы существенно превышают комиссионные расходы и показывают повышательную тенденцию. Операционные расходы Банка в целом показали увеличение на 9 млрд. руб. или 8,2%. Но чистые доходы организации росли быстрее (темп роста 110,8%) и в больших размерах: абсолютный прирост составил 12,3 млрд. руб. Чистая прибыль Банка за 2016-2018 годы увеличилась в 3,4 раза.

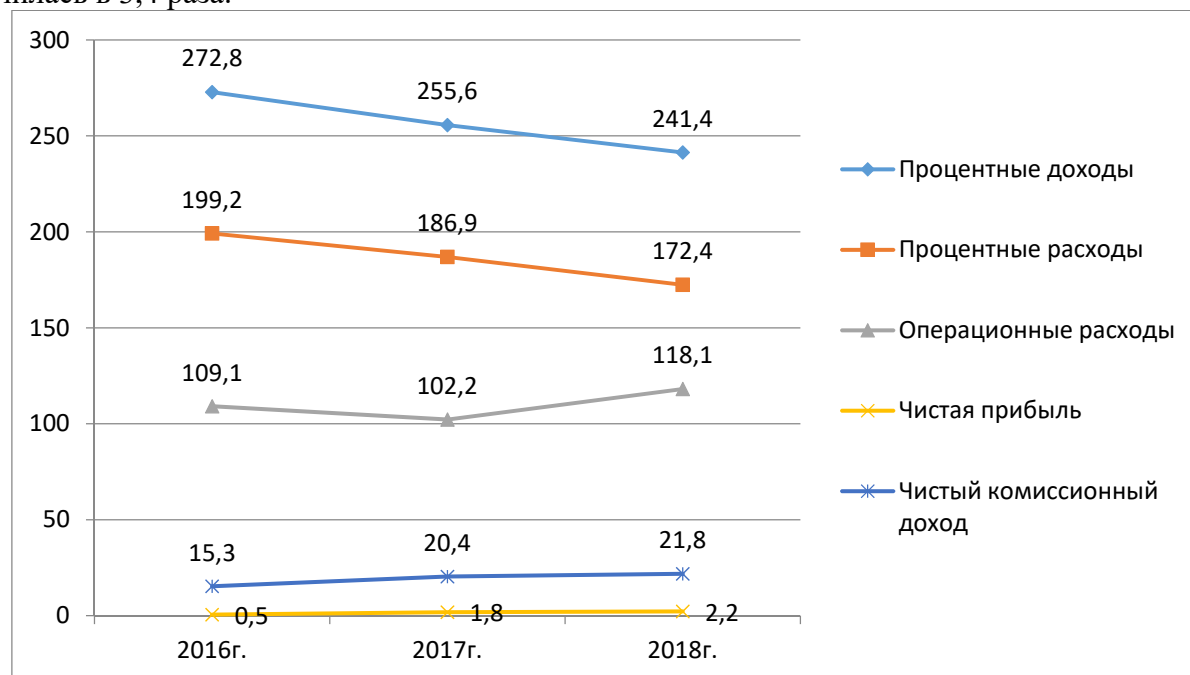


Рисунок 4 - Динамика показателей прибыльности, млрд. руб.

Анализ кредитного портфеля Банка (таблица 4) показал, несмотря на то, что основную долю его кредитного портфеля традиционно составляют кредиты, предоставленные корпоративным заемщикам, организация активизирует работу с клиентами – физическими лицами. Доля розничного кредитного портфеля в общем объеме кредитов стабильно увеличивается (18,4% → 18,6% → 20,2%), а доля корпоративного кредитного портфеля соответственно уменьшается (81,6% → 81,4% → 79,8%).

Таблица 4 – Динамика и структура кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» за период 2016-2018 годы

Вид портфеля	01.01.2017		01.01.2018		01.01.2019		Абсолютный прирост, %	
	млрд. руб.	доля, %	млрд. руб.	доля, %	млрд. руб.	доля, %	2017/2016	2018/2017
Кредиты юридическим лицам	1322,2	81,6	1436,6	81,4	1562,2	79,8	8,7	8,7
Кредиты физическим лицам	297,5	18,4	329,2	18,6	395,6	20,2	10,7	20,2
ИТОГО кредитный портфель	1619,7	100	1765,8	100	1957,8	100	9,0	10,9

При этом объемы кредитов как юридическим, так и физическим лицам в абсолютном выражении растут, но темпы роста корпоративного кредитного портфеля отстают от темпов роста розничного кредитного портфеля ($118,2\% < 133,0\%$) на 2-14,8 п.п. (в зависимости от года). Весь кредитный портфель в целом характеризуется устойчивой тенденцией роста. За анализируемый период он увеличился на 20%.

АО «Россельхозбанк» реализует бизнес-модель универсальной кредитной организации, являясь рыночным инструментом государственной поддержки отраслей АПК.

В целом, говоря о кредитной политике Банка, следует подчеркнуть ее определенную целевую ориентацию, которая формирует основные направления развития его деятельности на ближайшую перспективу. Речь, прежде всего, идет:

- о дальнейшем совершенствовании организации и повышении качества кредитного процесса (особого внимания требуют экспертиза и сопровождение кредитных проектов), что значительно минимизирует риски при кредитовании;
- об активизации работы с клиентами;
- о совершенствовании финансово-кредитного обеспечения малых и средних предприятий АПК;
- об активном сотрудничестве с органами власти всех уровней, с крупными кредитными организациями, а также с сельскохозяйственными кредитными кооперативами.

Список использованных источников:

1. Стратегия АО «Россельхозбанк» до 2020 года. Основные положения. – М.: 2016. – 47 с. URL: https://www.rshb.ru/download-file/155891/strategy_2020.pdf
2. Официальный сайт АО «Россельхозбанк» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rshb.ru> [27.11.19; 21:20]

Информация об авторе:

Гурфова Светлана Адальбиевна, Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика». E-mail: gurf.sa@mail.ru

Gurfova Svetlana Adalbievna, Kabardino-Balkarian State Agrarian University named after V.M. Kokov, candidate of economic sciences, associate professor of «Economics». E-mail: gurf.sa@mail.ru

УДК 338.1

ГАНЗЕЙСКИЙ СОЮЗ: УРОКИ ИСТОРИИ ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Джикия М. К.

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (г. Москва, Россия)

Аннотация: В статье рассмотрены этапы становления и развития Ганзейского союза, одного из самых мощных экономических, а впоследствии и политических образований XIII-XV веков, исследована его торговая политика, выявлены наиболее существенные причины распада Ганзы, проведена аналогия с экономической политикой Европейского Союза и даны рекомендации по использованию исторического опыта в условиях.

Ключевые слова: Ганзейский союз, Европейский союз, Российская Федерация, Московское государство, экономическое образование, торговая гегемония, экономика, финансовые инструменты.

GANSAY UNION: BREAKING HISTORY FOR THE MODERN ECONOMY

Dzhikiya M.K.

Moscow State University named after M.V. Lomonosov (Moscow, Russia)

Abstract: The article examines the stages of the formation and development of the Hanseatic Union, one of the most powerful economic and subsequently political entities of the 13th and 15th centuries, its trade policy is examined, the most significant reasons are identified. The disintegration of The Ananza, an analogy with the economic policies of the European Union and recommendations on the use of historical experience in the environment.

Keywords: Hanseatic Union, European Union, Russian Federation, Moscow State, economic education, trade hegemony, economy, financial instruments.

Историки все еще спорят о дате возникновения Ганзейского союза. Однако, по данным большинства источников Ганза (от нем. Hansa – союз) берет свое начало с 1242 году, когда Любек и Гамбург заключили соглашение, по которому получали контроль над торговлей солёной рыбой в своем регионе. Создание Ганзейского союза было необходимо европейским купцам для преодоления многочисленных препятствий, возникающих на их пути во времена Средневековья. В те времена, повсеместно на торговых путях разбойничали банды пиратов, грабя купцов, везущих товары на продажу. А те товары, которые удавалось довести до места назначения, облагались большим налогом церковью и местными органами правления.

Германские города, тем не менее, преуспевали в развитии морской торговли. Торговля велась с Англией, Русью и Северными государствами. Развитие торговых отношений, расширение экономических связей служило стимулом образования новых центров торговли и новых городов. Так, в 1143 году Графом Шаумбургским был основан город Любек. Любек быстро стал могущественным городом вследствие усиленного развития торговли в Балтийском море и получил торговые привилегии во многих странах. В 1242 г. купеческие союзы городов Любека и Гамбурга заключили договор для совместной защиты торгового пути, соединявшего Балтийское море с Северным. Окончательно Ганзейских союз, как союз уже не купеческих гильдий, а городов - Гамбурга, Бремена, Кёльна, Гданьска (Данцига), Риги и других (вначале число городов доходило до 70) – сформировался в 1336 г. Представительство Ганзы было решено передать Любеку, как самому развитому в то время.

На первом общем съезде городов ганзейского союза, состоявшемся в Любеке в 1356 году, был избран своеобразный парламент союза – ганзетаг, который наделялся полномочиями распространения законов. Высшим органом власти в Ганзе был общеганзейский съезд, рассматривавший вопросы торговли и взаимоотношений с иностранными государствами.

Своей главной целью Ганзейское объединение считало организацию посреднической торговли между севером, западом и востоком Европы по Балтийскому и Северному морям.

Однако, фактически представители Ганзейского союза намеревались монополизировать торговлю на Балтийском и Северном морях, и таким образом получить возможность по собственному усмотрению устанавливать цены на товары; помимо этого, они пытались приобрести в государствах, где это представляло для них интерес, как можно больше торговых привилегий, таких как, освобождение от налогов на товары, от поземельных налогов, право приобретать дома и дворовые места. Ганзейские города намеренно ставили торговых партнеров в затруднительное экономическое положение, с целью получить у них уступки. Таким образом, к числу ганзейских городов постепенно присоединились Льеж и Амстердам, Ганновер и Кельн, Геттинген и Киль, Бремен и Гамбург, Висмар и Берлин, Франкфурт и Штеттин, Данциг (Гданьск) и Кенигсберг (Калининград), Мемель (Клайпеда) и Рига, Пернов (Пярну) и Юрьев (Дерпт, или Тарту), Стокгольм и Нарва. В славянском городе Волин, в Кольберге (Колобжеге), в латышском Венгспилсе (Виндаве) существовали крупные ганзейские фактории, которые скупали местные товары и, к общей выгоде, продавали

привозные. Ганзейские конторы появились в Брюгге, Лондоне, Новгороде и Ревеле (Таллинне).

Все ганзейские города союза делились на три района:

1) Восточная, Вендская область, к которой принадлежали Любек, Гамбург, Росток, Висмар и Померанские города - Штральзунд, Грейфсвальд, Анклям, Штетин, Кольберг и др.

2) Западный Фризско-Голландский район, в который входили Кёльн и Вестфальские города - Зест, Дортмунд, Гронинген и др.

3) Третий район, состоял из Висбю и городов, лежавших в Прибалтийских провинциях: Рига и др.

Торговые связи Ганзы распространялись от Скандинавии до Италии, от Португалии до Руси (Рис.1). На важнейших торговых путях Ганзы находились Великий Новгород, Псков, Лондон, Любек, Брюгге, Гамбург, Ревель (Reval, ныне Таллин), Дерпт (Тарту).



Рисунок 1 - Ганзейские города и крупнейшие торговые пути в XII—XV вв.

Ганза осуществляла посредническую торговлю между Западной, Северной и Восточной Европой. Сукно и соль, пушнина и воск — все это пользовалось спросом на торговых путях Ганзы. Из Кельна по всему миру расходилось вино, из Гданьска — зерно, из Люнебурга — соль. В Лондоне немецкие купцы закупали английскую шерсть, которую перепродавали во Фландрии. Из Новгорода поставляли пушнину и воск. Особо в европейских городах ценился соболиный мех. Соболиные меха могли даже служить самостоятельной денежной единицей. В связи с этим, у Ганзы был мощный военный флот, выполнявший и полицейские функции, и боевые операции против тех государств, что чинили препятствия ганзейским купцам. Таким образом, в расцвете своего существования в XIII—XV вв. Ганзе принадлежала торговая гегемония в Северной Европе.

Однако, уже в XV веке Ганзейский союз начинает терять свою силу. Этому способствовали различные причины.

Голландия, пользуясь своим территориальным преимуществом — выходом к морю, предпочитает вести торговлю самостоятельно, не пользуясь посредничеством Ганзейского союза. К тому же, развитию торговли в Голландии способствует внезапное изменение хода рыбы из Балтийского в Северные моря.

К 1400 году в Европе начинает падать спрос на пушнину и зерно, увеличивается потребность в промышленных изделиях, на продаже которых не специализировался Ганзейский союз. Это привело к сокращению объемов продаж и доходов союза.

Также существенной причиной распада Ганзейского союза является недостаточное финансирование своего военного флота, который содержался в недостаточной численности. Это привело к тому, что во время каперской войны Ганзейского союза с Англией, Ганза понесла большие потери.

К наиболее существенным причинам распада Ганзейского союза можно отнести: экономическое отставание стран северной Европы от западной. В то время, как в южных регионах Европы в торговле активно применяли новые финансовые инструменты, такие как кредиты, векселя и т.д., участники Ганзы пользовались только натуральным обменом и деньгами.

Также, важным фактором распада Ганзы стал удар, нанесенный Ганзейскому союзу Англией. Королева Англии Елизавета I решает проводить политику протекционизма, направленную на помощь английским купцам в освобождении от конкурентов. Вместе с этим, ликвидируются и все привилегии, которыми обладали немецкие купцы в этой стране.

Серьезным ударом для Ганзы стала потеря Ганзой своего давнего торгового партнера — Великого Новгорода. Политика Ивана III на Руси была направлена на объединение разрозненных княжеств, в число которых входил и Великий Новгород. Ганзейскому союзу было не выгодно вхождение Великого Новгорода в состав Московского государства, которое желало самостоятельно заниматься торговлей, избегая посредников, поэтому представители Ганзейского союза финансировали сопротивление Великого Новгорода объединению с Московским государством. В 1478 году Новгород теряет свою не зависимость, и находившаяся в нем ганзейская слобода ликвидируется.

Все перечисленные выше причины способствовали распаду одного из самых мощных экономических образований XI-XV веков—Ганзейского союза.

На мой взгляд, понимание истории существования Ганзейского союза и причин его распада очень важны и поучительны для современной мировой экономики в связи с тем, что некоторые страны, входящие в современные экономические и политические союзы, стремясь получить экономические преимущества совершают те же ошибки, что и участники Ганзы. Это можно увидеть на примере Европейского Союза, который, по сути, также, как и Ганзейский союз являясь региональным политико-экономическим объединением, в 2014 году, под давлением США, ввел экономические санкции против Российской Федерации, повторяя ситуацию, сложившуюся более 6 веков назад, когда несговорчивость Ганзы и Московского государства привели к разрыву экономических связей между ними. Стоит помнить, что в то время, экономические потери понесли обе стороны: Ганза потеряла торговые связи с Великим Новгородом и возможность торговать в Европе эксклюзивным пушным товаром, что привело к невосполнимой потере наиболее значимого сегмента ганзейской торговли, а новгородское купечество несло финансовые потери из-за отсутствия возможности продавать товары в странах Северной Европы. В отношениях России и Евросоюза после кризиса 2014 года можно наблюдать аналогичную ситуацию: Евросоюз теряет существенную долю рынков сбыта своей продукции, что автоматически влечет за собой сокращение доходов и рабочих мест, а Россия теряет доступ к дешевым кредитам и технологиям, что очень чувствительно в условиях перехода мировой экономики к Индустрии 4.0.

Таким образом, можно сделать вывод, что мировая история, и в частности, история Ганзейского союза наглядно показывают, что санкции Европейского союза в отношении Российской Федерации и ответные контрсанкции (торговое эмбарго) России приводят к экономическим потерям обеих сторон, а как следствие – возможному распаду политических и экономических объединений.

Список использованных источников:

1. Всемирная история / Под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Марковой, Москва, 1997
2. История войн на море. Штенцель А. - М.: Изогграфус, ЭКСМО-Пресс.-2002.
3. История мировых цивилизаций / Под ред. В.И. Уколовой. -М, 1996
4. Комм У. Фрегаты идут на абордаж/ У. Комм- М.: Вече, 2007 – 384 с.
5. М.К. Джикия. Европейская интеграция и проблемы структурных дисбалансов в экономике ЕС: монография / М.К. Джикия. –М.: Научный консультант. –2019. –100с.
6. Ганзейский союз: несуществующая империя. [Электронный ресурс]. URL: <https://diletant.media/articles/30205797/> (дата обращения 7.12.2019)

7. Союз Ганзейских городов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.businesson.eu/ru/stati/rynok-es-biznes/sojuz-ganzejskih-gorodov#.XewcEileOqA> (дата обращения 7.12.2019).

Информация об авторе:

Джикия Мери Константиновна, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, магистрант экономического факультета. E-mail: Marydzhikia@list.ru.

Dzhikiya Mary Konstantinovna, Moscow State University named after M.V. Lomonosov, master student of economic faculty. E-mail: Marydzhikia@list.ru.

УДК 336.7

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ В РОССИИ

Зверев А.В., Ермакова Е.О.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы становления и развития системы страхования банковских вкладов в Российской Федерации, особенности и трудности принятия Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Приводится анализ статистических данных Агентства по страхованию вкладов, даются рекомендации по совершенствованию и развитию банковского страхования, в части защиты денежных средств клиентов банка.

Ключевые слова: Банк России, банки, банковская деятельность, вклад, гарантирование вкладов, государство, законопроект, защита сбережений, развитие страхования, страхование, страховая ответственность.

Приводится анализ статистических данных Агентства по страхованию вкладов, даются рекомендации по совершенствованию перспектив развития данного страхования.

FORMATION AND DEVELOPMENT OF BANK INSURANCE IN RUSSIA

A.V. Zverev, E.O. Ermakova

Bryansk state University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: The article discusses the formation and development of the system of insurance of bank deposits in the Russian Federation, the features and difficulties of the adoption of the Federal Law "On insurance of deposits of individuals in banks of the Russian Federation." The analysis of statistical data of the Deposit Insurance Agency is given, recommendations are given for improving and developing bank insurance, in terms of protecting the money resources of bank customers.

Keywords: Bank of Russia, banks, bank activity, contribution, guaranteeing deposits, state, bill, protection of savings, insurance development, insurance, insurance responsibility.

Идеи о создании механизма, гарантирующего сохранность вложенных денежных средств, стали появляться у экономистов еще в начале 90-х годов. Первой к формированию такого механизма приступила банковская отрасль, поскольку именно она тесно связана с финансами граждан. Фундамент в данном направлении был заложен 2 декабря 1990 года, когда на законодательном уровне приняли два важнейших закона: «О Центральном банке России» и «О банках и банковской деятельности» [1,2]. В соответствии с указанными нормативными актами, на Банк России была возложена функция по созданию первого

страхового фонда, который пополнялся бы за счет обязательных отчислений от прибыли кредитных учреждений.

Следующим шагом стала попытка по созданию фонда страхования депозитов: 30 апреля 1991 года Центральный банк подготовил Инструкцию №1 «Положение о Фонде страхования коммерческих банков от банкротств». Но руководители банков отказались от данной идеи, поскольку в то время банки только начинали свое развитие, и еще не было случаев с их банкротством. Однако экономическая ситуация в стране в то время была шаткой (из-за высокой инфляции и постоянного дефицита бюджета), поэтому государству нужно было возвращать доверие граждан к банковской системе. В связи с чем, Президентом РФ 28 марта 1993 года был подписан указ №409 «О защите сбережений граждан Российской Федерации», который предусматривал компенсационные меры к обесцененным инфляцией вкладам граждан [3, с. 49]. С помощью данного указа в истории нашей страны было заложены основы страхования вкладов в банковской сфере. В нем подробно описывались меры по созданию системы страхования банковских вкладов, аналоги которых существовали в развитых странах.

Следующей вехой в истории создания института страхования банковских вкладов стало обсуждение Директивы №94/19 «О системах гарантирования депозитов», принятой 16 мая 1994 года Европейским парламентом. Наше Министерство финансов выступало против создания системы страхования вкладов, поскольку посягательство на бюджет вызывало у них обеспокоенность. В результате, Центральный банк предложил ограничиться созданием фонда только на добровольной основе. В то же время Ассоциация российских банков (АРБ), наоборот, выступала против добровольности, поскольку считала, что фонд при создании на таких условиях попросту не сможет выполнять свои функции. Именно эти разногласия рождали ступор в создании полноценной системы страхования. Поэтому по экономике был нанесен существенный удар именно в период 94-95-х годов, когда население понесло серьезные потери от деятельности различных «финансовых и инвестиционных компаний», прикрывающихся банковскими лицензиями, а некоторые действовали и вовсе без них. Возможно, именно это и поспособствовало принятию 24 ноября 1995 года Закона «Об обязательном страховании банковских вкладов», согласно которому планировалось создание обязательного фонда страхования. Интересно, что данный закон не распространялся на Сбербанк, вклады в котором гарантировались государством, вследствие чего закон опять не нашел поддержки, только к предшествующим причинам еще добавилось несогласие с тем, что Сбербанк не участвует в такой системе. Впоследствии основные положения этого закона стали служить стандартом нашей нынешней системы страхования вкладов.

Из-за кризиса и банкротства крупных российских банков 3 февраля 1996 года Президентом был изменен Закон «О банках и банковской деятельности». Данный закон предусматривал уже обязательное страхование и предоставлял право на привлечение средств только тем банкам, которые проработали не менее 2-х лет [3, с. 50]. Довольно долго при обсуждении данного закона велись споры, которые разделялись на три категории: во-первых – обсуждалось предложение о делении банков на группы по степени надежности, но в последствии от этой идеи отказались, во-вторых – обсуждалось, как именно будет происходить финансирование системы вкладов и, в-третьих – с осени 1997 года стали проявляться угрозы очередного кризиса в России, а из финансовых источников страхования были только взносы самих банков и федеральный бюджет. Вследствие чего ресурсы Центробанка были ограничены, и большая часть прибыли направлялась в бюджет.

Испытывая трудности по отношению к региональной банковской системе, мэрия СПб 12 мая 1996 года издала распоряжение «О создании Фонда обеспечения сохранности депозитов и вкладов населения в коммерческих банках» и обязалась внести в фонд 1 млрд неденоминированных рублей. Это был инновационный проект, создания фонда страхования вкладов, и как показала история, он просто являлся отвлекающим маневром, поскольку из-за недостатка средств, фонд смог возместить потерю средств только пенсионерам [4, с. 55].

Законодатели все также не спешили с принятием закона о страховании. В соответствии, с чем 1 сентября 1997 г. Генеральный прокурор России Ю.И. Скуратов направил письмо в адрес председателя Госдумы с предложением ускорить рассмотрение и принятие ряда законов, которые будут направлены на борьбу с криминализированностью финансово-кредитной сферы. В письме говорилось о беспокойстве пассивной роли Центробанка в осуществлении надзора за кредитными учреждениями, поскольку в результате его бездействия задолженность по банковским ссудам возросла за три года с 3,6 трлн руб. до 58 трлн руб. При этом кредиты нередко выдавались неплатежеспособным заемщикам, что способствовало обогащению руководящих работников банков. После чего ЦБ РФ начал свое действие. С 1995 по 1997 гг. проводилось активное очищение банковской системы: в 1995 году Центробанком было отозвано 225 лицензий, в 1996 году – 286 и 325 лицензий – в 1997 году [5, с. 120].

ЦБ РФ 27 марта 1998 года выпустил Указание «О дополнительных мерах по защите интересов вкладчиков банков», согласно которому с 1 июля этого года для финансового устойчивых банков снимается ограничение на сумму привлеченных вкладов. Была предоставлена возможность «развития розничных сетей банков и улучшения качества финансовых услуг». В то же время для защиты интересов вкладчиков для всех финансово нестабильных банков вводятся ограничения или запрет на привлечение вкладов физических лиц.

17 августа 1998 г. была объявлена девальвация рубля. В данный период усилились протесты банков по поводу создания системы гарантирования вкладов, поскольку никто не хотел платить взносы. Но при всем этом 16 декабря 1998 года был сделан важный шаг на пути становления системы страхования вкладов в России. ОАО «Агентство по реструктуризации кредитных организаций» (далее АРКО) было учреждено от имени правительства российским фондом федерального имущества и задачей данной организации являлось управление проблемными банками и помощь после кризиса для оздоровления банковской системы. В дальнейшем АРКО сыграет решающую роль, так как она станет фундаментом для создания Агентства по страхованию вкладов [6, с. 77]. Уже в 2000 году данная система гарантирования вкладов от АРКО и в данном случае агентство стало гарантом по возврату вкладов в тех банках, которые находились под ее управлением, что и привело к значительному приросту вкладов от 9 до 17 % в месяц.

13 июня 2001 года Госдума приняла законопроект, вносящий поправки к закону «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций», который был направлен на обеспечение прав вкладчиков при банкротстве. В связи, с чем срок выдачи денег сократился с 2 лет примерно на 2 месяца. Такая поправка давала возможность не ждать сбора всей суммы, а возвращать вклады гражданам частями по мере поступления денежных средств. В том же году окончательно закрепились позиции, что участие в системе страхования вкладов должно быть обязательным для всех банков.

31 октября 2002 г. законопроект «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», ранее известный как законопроект о гарантировании вкладов граждан, был окончательно согласован. В нем уже были учтены все замечания и определен механизм использования бюджетных средств в случае дефицита средств фонда страхования вкладов. В законопроект был внесен особый порядок для Сбербанка, его полные госгарантии по вкладам сохранялись только на 1 год 9 месяцев. В связи с принятием нового закона было принято решение о ликвидации АРКО и передачи его средств в новую, создаваемую под новые задачи, организацию. Таким образом, в конце 2003 г. было принято решение о создании новой структуры – Агентства по страхованию вкладов (государственной корпорации в форме публичного юридического лица [6, с. 79]).

В начале июня 2003 года ЦБ объявил об ужесточении лицензирования банков и отбора лицензий у действующих 400 банков. Помимо этого была предложена идея о присоединении к участникам системы гарантирования вкладов только тех банков, которые пройдут успешно специальную проверку в ЦБ. Проверить все банки необходимо было до июля 2004 года [9].

14 ноября 2003 года Комитетом банковского надзора Центробанка было утверждено положение, которое определило критерии оценки финансового состояния кредитных организаций и основывалось на международной методике CAMEL (капитал, активы, управление, доходы, ликвидность), которая специализировалась на анализе банковского сектора [7, с. 169]. Внедрение данной методики было связано с подготовкой закона о страховании вкладов, который был принят 28 ноября 2003 года «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» и также ряд других необходимых законов. Буквально через месяц, 23 декабря 2003 года Президент РФ В.В. Путин подписал Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» [8].

В 2004 году система страхования вкладов стала продвигаться куда более продуктивно. В АСВ было выбрано правление и установлена ставка по взносам банков в фонд страхования вкладов в размере 0,15 % от среднего ежедневного остатка по вкладам граждан и с выплатой раз в квартал. Большинство банков начали подавать заявки на вступление в систему страхования вкладов. Всего на этот год приходилось около 1100 банков принимающих вклады, а на 50 крупных банков приходилось около 85% рынка вкладов. АСВ вошла в международную ассоциацию страховщиков депозитов. Но в этом году произошли кризисы, из-за которых пришлось пересмотреть законы о страховании и вест новые. В основном изменения затронули банкротство банков. И ужесточили меры к банкам, что привело к ликвидации большинства учреждений. Был принят закон, позволяющий АСВ выдавать бюджетные кредиты для устойчивости системы страхования.

В 2005 году АСВ представился первый повод показать действие системы страхования вкладов. «Международный банк экономического развития» лишился лицензии, но так как он являлся участником системы страхования вкладов, АСВ предоставила всем вкладчикам разорившегося банка компенсацию. В этом году произошло окончание набор банков в систему страхования вкладов.

В 2006 году было принято решение о повышении страховой суммы выплат до 200 000 руб. В 2007 году – до 500 000 руб., в 2008 году – до 800 000 руб. Одновременно произошло снижение ставки с 0,15% до 0,10%, что позволило, снизило банковскую нагрузку.

К 2009 году просматривалось явление, что российские граждане стали больше вкладывать в банки свыше 5 трлн. руб. АСВ обеспечивала защиту 70% данной суммы. Развитие системы страхования вкладов породило вопросы о создании системы страхования и в других отраслях экономики. Но были и отрицательные моменты для АСВ, так как распространились искусственные вклады в банках, в которых должна была быть отозвана лицензия. Это породило множество судебных дел.

В 2010 году отмечался высокий рост страховых случаев, связанных с отзывом лицензии у банков на сумму свыше 14 млрд. руб. [9, с. 270]. В 2011 году был зафиксирован самый глобальный для АСВ страховой случай, связанный с отзывом лицензии у «АМТ- Банка». Страховое возмещение вкладчикам пришлось выплатить на сумму свыше 10 млрд. руб.

В 2012 году был достигнут самый высокий объем чистого фонда обязательного страхования вкладов в размере 200 млрд. руб., который в последующие годы только сокращался.

В 2013 году наблюдался неестественно высокий приток вкладов – около 900 млрд. руб. Этот рост был обусловлен тем, что российские граждане возвращали средства из иностранных банков.

В 2014 году произошли важные изменения в Федеральном законе «О страховании вкладов в российских банках»: к числу застрахованным были причислены индивидуальные предприниматели. В этом году произошло свыше 60 страховых случаев, а обратившихся вкладчиков насчитывалось свыше 500 тыс. человек.

В 2015 были приняты важные решения в области предельного размера страхового возмещения. Оно увеличилось до 1,4 млн. руб. Также были ведено новое отдельное страхование эскроу-счетов, связанные со строительством, максимальный размер возмещения

достигал 10 млн. руб.

В 2016 году планировалось увеличить сумму страхового возмещения гражданам с 1,4 до 3 млн. руб. из-за инфляции и быстрого изменения курса. Однако указанное увеличение не утвердили.

В 2017 году в законодательство были внесены изменения в области погашения обязательств банка. Раньше только АСВ занималось погашением обязательств, а теперь и на Банк России возложили данные обязательства.

К началу 2018 года в ССВ был зарегистрирован 781 банк-участник, в период действия соглашения в составе ССВ произошли следующие изменения: были включены в реестр банков-участников системы обязательного страхования вкладов 2 банка: АО «МСП Банк» и АО «МБ Банк», зарегистрированные в Москве. Всего в 2018 году из реестра было исключено 26 банков, исходя из данных представленных в таблице 1.

Таблица 1 – Изменение состава банков-участников за все время функционирования ССВ

Год	Включено в состав участников	Исключено из реестра банков	Число банков в ССВ на конец года	Страховые случаи в течение года
2004	381	0	381	0
2005	562	12	931	1
2006	10	7	934	9
2007	7	7	934	15
2008	13	10	937	27
2009	7	19	925	31
2010	7	23	909	16
2011	5	18	896	17
2012	7	12	891	14
2013	5	23	873	27
2014	3	16	860	61
2015	0	18	842	77
2016	2	36	808	88
2017	3	30	781	41
2018	2	26	757	57

Анализируя данные таблицы 1, можно отметить, что в конце 2017 года в составе ССВ входил 781 банк, а на конец, 2018 года было всего зарегистрировано 757 банков. В это число вошли:

- 400 действующих банков, имеющих лицензию на работу с физическими лицами (268 банков с универсальной лицензией, включая 11 системно значимых, 132 банка с базовой лицензией);

- 7 кредитных организаций, формально остающихся в ССВ, но утративших право на открытие новых счетов и прием во вклады средств физических лиц;

- 350 банков, находящихся в процессе конкурсного производства (ликвидации).

Таким образом, по состоянию на 31 декабря 2018 г. в ССВ было зарегистрировано 757 банков, в том числе:

- 400 действующих банков, имеющих лицензию на работу с физическими лицами (268 банков с универсальной лицензией, включая 11 системно значимых, 132 банка с базовой лицензией);

- 7 кредитных организаций, формально остающихся в ССВ, но утративших право на открытие новых счетов и прием во вклады средств физических лиц;

- 350 банков, находящихся в процессе конкурсного производства (ликвидации).

Что касается страховых случаев, то их количество в 2018 году по сравнению с 2017 выросло и составляет 57, а в 2017 всего 41, данную тенденцию можно увидеть на рисунке 1.

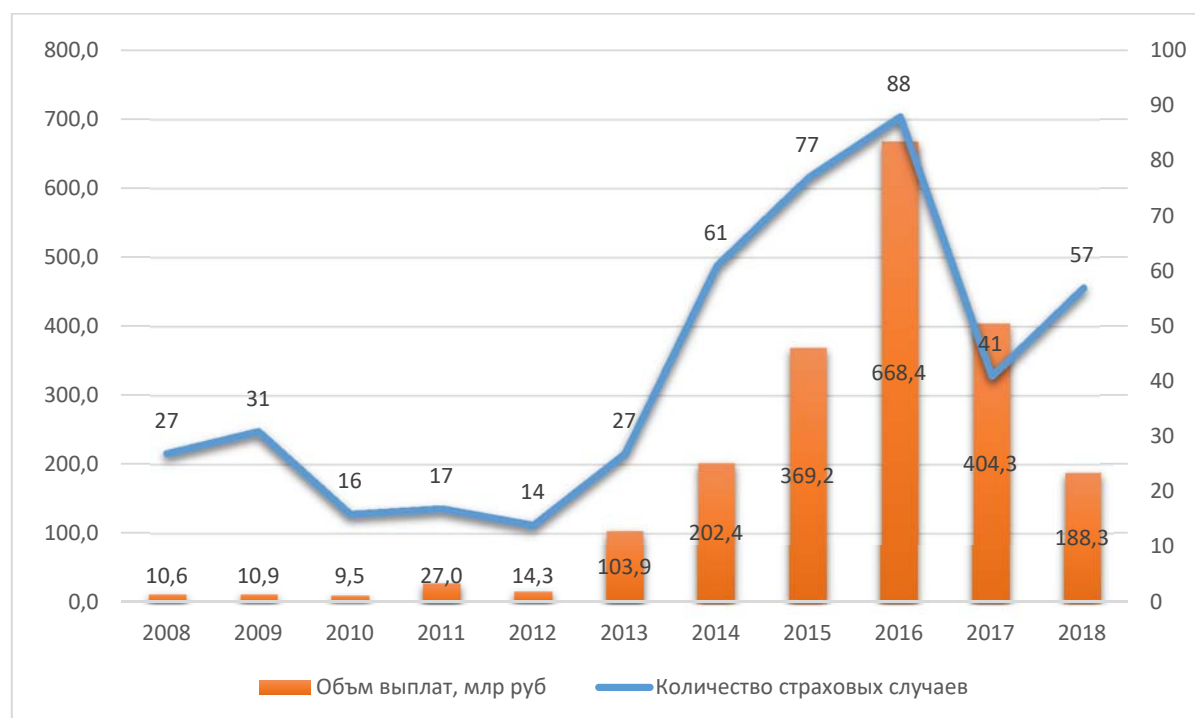


Рисунок 1 - Количество страховых случаев и объем страховых выплат в 2008-2018 гг.

Таким образом, сформированный в настоящее время механизм страхования вкладов успешно реализуется и даёт положительные результаты. Но для успешного функционирования данного механизма кредитным организациям необходимо:

1. Помимо участия в системе обязательного страхования вкладов предпринимать дополнительные меры, минимизирующие финансовые риски для вкладчиков. Главным инструментом при этом является грамотная политика по управлению кредитными рисками, ведь именно они порождают риски для владельцев банковских счетов [10, с. 140]. Кредитные риски часто возникают по причине того, что банки выдают необоснованные кредиты. Они могут выдаваться заемщикам, которые имеют низкие показатели, характеризующие их финансовое состояние. Или же кредиты могут выдаваться без должного обеспечения.

2. Прорабатывать механизм обеспечения выданных кредитов. Например, при выдаче кредитов сельскохозяйственным организациям, относящихся к категории максимально рискованных заемщиков, следует активно использовать аграрную ипотеку [11, с. 51]. Ипотечные кредиты формируют обеспечение по среднесрочным и долгосрочным кредитам. Для краткосрочных форм кредитования необходимо использовать обеспечение в виде ценных бумаг, материалов и товаров, которые пользуются потребительским спросом.

3. Стремиться самим не создавать рискованных ситуаций, которые могут привести к невозможности погасить обязательства перед вкладчиками, т.е. выдавать только обеспеченные кредиты и тщательно анализировать финансовое положение возможных заемщиков.

Одним из перспективных направлений развития банковского страхования может стать страхование счетов юридических лиц. В настоящее время, система страхования банковских счетов юридических лиц в России отсутствует (они могут иметь расчетные, валютные и специальные счета, в том числе – депозиты). Ее создать гораздо сложнее, так как финансовая нагрузка на банковский сектор существенно увеличится. Однако учитывая результаты финансовой деятельности банковского сектора последних лет, такое страхование вполне может быть реализовано в ближайшей перспективе.

Список использованных источников:

1. ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации» от 2 декабря 1990 г. № 394-1 // URL: <http://www.consultant.ru/> [22.10.2019].
2. ФЗ «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 г. № 395-1 // URL: www.consultant.ru [22.10.2019].
3. Евстратенко Н.Н. Российская система страхования вкладов в контексте мирового опыта // Деньги и кредит. 2016. № 3. С. 48-53.
4. Зверев А.В., Мишина М.Ю., Иванова В.Д. Совершенствование системы страхования денежных накоплений населения и её роль в решении современных социально-экономических задач // European Social Science Journal. 2016. № 3. С. 54-61.
5. Зверев А.В., Ковалерова Л.А., Чернявская М.А. Некоторые аспекты регулирования и развития банковского сектора Российской Федерации в период санкций // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 6. № 4. С. 117-129.
6. Зверев А.В., Николаева Е.А. Оценка деятельности агентства по страхованию вкладов по оздоровлению банковской системы России. В сборнике: Управление социально-экономическими системами, правовые и исторические исследования: теория, методология и практика. Материалы международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов и студентов. 2019. С. 77-81.
7. Ложкина С.Л., Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю. Влияние процессного подхода на экспресс-анализ финансового положения предприятия на разных этапах его развития // Фундаментальные исследования. 2016. № 5-1. С. 166-170.
8. ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ // URL: http://www.consultant.ru [21.10.2019].
9. Кузнецова О.Н. Тенденции развития российских банков. В сборнике: Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 269-272.
10. Зверев А.В., Мандрон В.В., Мишина М.Ю., Холобаева А.В. Современные особенности эффективного управления рисками кредитного портфеля банка // Вестник НГИЭИ. 2017. № 5 (72). С. 137-146.
11. Мишина М.Ю., Кузнецова О.Н., Слюсаренко Д.В., Алекса М.Г. Модель активизации аграрной ипотеки в России // Международный научный журнал. 2017. № 2. С. 49-53.

Информация об авторах:

Зверев Алексей Витальевич, Брянский государственный университет имени акад. И.Г.Петровского, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и статистика». E-mail: zverev28@yandex.ru

Zverev Alexey Vitalevich, Bryansk State University named after academician I.G.Petrovsky, candidate of economic sciences, associate professor of «Finance and statistics». E-mail: zverev28@yandex.ru

Ермакова Екатерина Олеговна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, студент направления подготовки «Экономическая безопасность», профиль «Экономика и организация производства на режимных объектах промышленного сектора», 4 курс. E-mail: katya.ermak98@yandex.ru

Ermakova Ekaterina Olegovna, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, student of the direction of training «Economic security», profile «Economy and organization of production at sensitive facilities of the industrial sector», 4 course. E-mail: katya.ermak98@yandex.ru

УДК 336.71

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ В БАНКЕ

Игнатов Д.Д.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: Внутренний аудит является объективной потребностью для банковских учреждений. В рамках внутреннего аудита можно своевременно отслеживать неблагоприятные тенденции в деятельности банков и принимать соответствующие управленческие решения. В статье представлены некоторые направления внутреннего аудита для банковских организаций.

Ключевые слова: банковские риски, банковское учреждение, внутренний аудит, комплаенс-аудит, управленческий учет, эффективность деятельности.

INTERNAL BANK AUDIT

Ignatov D.D.

Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: Internal audit is an objective need for banking institutions. In the framework of internal audit, it is possible to respond in a timely manner to unfavourable trends in banks activities and to make appropriate management decisions. The article presents some directions of internal audit for banking organizations.

Keywords: banking risks, banking institution, internal audit, compliance audit, management accounting, performance.

Все российские банки имеют службы внутреннего аудита, что регламентируется их локальными нормативными документами. Например, в Сбербанке России разработано Положение о данной службе, в котором определены: организационные особенности, принципы, цель, задачи и функции службы внутреннего аудита, направления планирования ее работы и формы внутреннего отчетности, а также права, обязанности и ответственность сотрудников указанной службы.

Внутренний аудит – это контрольная деятельность внутри хозяйствующего субъекта в его интересах с целью оценки правомерности и эффективности совершаемых операций [1, с. 126]. Получается, внутренний аудит проводится штатными специалистами предприятия в течение каждого финансового года.

Базельский комитет по банковскому надзору и отечественный регулятор (Банк России) предписывают всем коммерческим банкам иметь службы внутреннего аудита, в связи с тем, что существует значительное количество рисков, с которыми сталкивается банковский сектор [2, с. 201]. К числу банковских рисков можно отнести:

- кредитный риск (риск получения убытков от невозврата выданных кредитов, процентов по ним);
- валютный риск (риск получения отрицательных валютных разниц по операциям с иностранной валютой);
- фондовый риск (риск получения убытков от вложений в ценные бумаги);
- риск потери ликвидности (риск неспособности погасить наиболее срочные и срочные обязательства);
- коммерческий риск (риск получения убытков от осуществления банковской деятельности) и пр.

Внутренний аудит осуществляется в разрезе следующих направлений:

- комплаенс-аудит – проверка соответствия банковских операций действующему законодательству; в рамках таких проверок оценивают: юридическую правомерность операций, достоверность бухгалтерского учета и финансовой отчетности, соответствие показателей деятельности банковского учреждения действующим нормативам (например, установлены нормативы: достаточности собственных средств, текущей и мгновенной ликвидности и т.д.);

- риск-ориентированный аудит – оценка существующих банковских рисков и разработка рекомендаций для их минимизации;

- операционный аудит – оценка эффективности деятельности банковских учреждений.

В рамках риск-ориентированного аудита особое внимание уделяется оценке кредитного риска, поскольку главным видом банковских активов является чистая ссудная задолженность, которая формирует основную часть финансовых результатов банков [3, с. 140]. В ходе анализа кредитного риска необходимо рассчитывать долю обеспеченных кредитов и следить за тем, чтобы заемщики из наиболее рискованных отраслей экономики получали исключительно обеспеченные кредитные ресурсы. Допустим, аграрные формирования могут рассчитывать на получение средне- и долгосрочных кредитов только на условиях коммерческой, в том числе – аграрной ипотеки [4, с. 51].

Кроме того, при оценке кредитных рисков в процессе внутреннего аудита важно анализировать сбалансированность применяемой банками процентной политики [5, с. 1283]. Так, линейка процентных ставок по различным видам кредитных продуктов должна создавать «подушку безопасности» на случай получения убытков от невозврата кредитов и процентов по ним (помимо одновременно создаваемых для этих целей резервов).

При проведении операционного аудита в банках важно использовать информационные возможности, которые предоставляет система управленческого учета [6, с. 103]. Поэтому российские банки должны иметь соответствующее программное обеспечение для внедрения управленческого учета и его интеграции с финансовым и налоговым учетом.

В ходе операционного аудита необходимо анализировать доходность всех банковских операций. При оценке доходности операций банков с ценными бумагами следует учитывать как текущие выплаты по ним (дивиденды и проценты), так и курсовые доходы [7, с. 186].

Для того чтобы внутренний аудит был максимально качественным, банковские учреждения должны применять современные программные средства. К числу прогрессивных программных решений для проведения внутреннего аудита в банках следует отнести: «IT Audit: Аудитор», «ЭкспрессАудит: ПРОФ», «AuditXP Professional» и др. [8, с. 271].

Таким образом, внутренний аудит в банковских учреждениях призван производить оценку соответствия их деятельности, действующих нормативным документам, поиск и минимизацию банковских рисков, анализ эффективности бизнес-операций.

Список использованных источников:

1. Кузнецова О.Н., Дворецкая Ю.А. Современный аудит: синтез знаний и цифровых технологий. В сборнике: Современное состояние и перспективы развития финансово-аналитической науки и практики в цифровом пространстве в России и за рубежом Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов. Москва, 2018. С. 126-130.

2. Зверев А. В., Мишина М. Ю., Жарикова П. М. Оценка эффективности мер государственной поддержки банковской системы в сфере кредитования реального сектора экономики // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. Т. 2. № 4. С. 200-204.

3. Зверев А. В., Мандрон В. В., Мишина М. Ю., Холобаева А. В. Современные особенности эффективного управления рисками кредитного портфеля банка // Вестник НГИЭИ. № 5 (72). 2017. С. 137-146.

4. Мишина М.Ю., Кузнецова О.Н., Слюсаренко Д.В., Алекса М.Г. Модель активизации аграрной ипотеки в России // Международный научный журнал. 2017. № 2. С. 49-53.

5. Сорокин А.А., Зверев А.В. Построение сбалансированной процентной политики в банке // Экономика и предпринимательство. 2018. № 6 (95). С. 1280-1286.
6. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю., Леонова Е.В., Алекса М.Г. Управленческий учет и анализ: методы оптимизации бизнес-процессов банка // European Social Science Journal. 2015. № 12. С. 102-107.
7. Зверев А.В., Мандрон В.В., Мишина М.Ю. Инвестиционная деятельность и инвестиционная политика банковского сектора РФ // Вестник Брянского государственного университета. 2018. № 3 (37). С. 179-187.
8. Кузнецова О.Н. Тенденции развития российских банков. В сборнике: Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 269-272.

Информация об авторе:

Игнатов Дмитрий Дмитриевич, Брянский государственный университет имени акад. И.Г.Петровского, магистрант направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы в банковской сфере», 1 курс. E-mail: ddig@mail.ru.

Ignatov Dmitry Dmitrievich, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, master student of the direction of training «Economics», profile «Finance in the banking sector», 1 course. E-mail: ddig@mail.ru.

УДК 336

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА: НАПРАВЛЕНИЕ BANK-AS-A-SERVICE

Казакова В.И.

Финансово-экономический колледж (г. Пермь, Россия)

Аннотация: В статье анализируется одно из перспективных направлений развития банковского сектора — Bank-as-a-Service (BaaS) (дословно — «банк как услуга» или «банк как сервис»). Сравниваются показатели с моделью SaaS (Software as a Service). Указаны основные компоненты перспективной облачной инфраструктуры финансового рынка BaaS: бэк-офис, процессинг, выпуск карт, супермаркет финансовых услуг, идентификация физических лиц, удостоверяющий центр. Описана эффективность системы «банка как услуги», а также новизна и преимущество решений «банка как сервиса».

Ключевые слова: Банк как услуга, маркетплейсы, облачная инфраструктура финансового рынка.

DEVELOPMENT OF THE BANKING SECTOR: BANK-AS-A-SERVICE DIRECTION

Kazakova V. I.

Financial and economic college (Perm, Russia)

Abstract: The article analyzes one of the promising areas of development of the banking sector — Bank-as-a-Service (BaaS) (literally - "Bank as a service" or "Bank as a service"). The indicators are compared with the SaaS (Software as a Service) model. The main components of the perspective cloud infrastructure of the BaaS financial market are specified: back-office, processing, issue of cards, supermarket of financial services, identification of physical persons, payment center. The efficiency of the "Bank as a service" system is described, as well as the novelty and advantage of the "Bank as a service" solutions.

Keyword: Bank as a service, marketplaces, cloud infrastructure of the financial market.

На сегодняшний день одним из перспективных направлений для развития банковского сектора является сдача в аренду банковской инфраструктуры (лицензия, процессинг платежей, выпуск карт, комплаенс и т.д.). Это направление - Bank-as-a-Service (BaaS) (дословно — «банк как услуга» или «банк как сервис»). Новое явление, но стремительно набирающее обороты с ростом количества финтех-стартапов. Посредством присоединения к BaaS-платформе банки могли бы сдавать свою инфраструктуру для финтех-стартапов, что в конечном итоге удешевит, ускорит и упростит запуск и масштабирование стартапов. А для банков создаст новые источники прибыли и расширит продуктовый ряд. Модель BaaS позволит открыть доступ к более удобным услугам, расширить клиентскую базу, за счет оптимизации эффективности корпоративных процессов, снижения сложности и стоимости коммуникаций, удешевит привлечение клиентов.

Современные технологии в банковской сфере влияют на тенденцию предложений и услуг, продуктов для клиента [1].

Модель предложения линейки для целевой аудитории начинает устаревать. Постепенно, на смену приходит новое направление – предоставление услуг клиенту, в основном компаниям холдингам, с помощью бэк-офиса банка, концепцию открытого банкинга: BaaS – банк как услуга, банк как сервис (Bank-as-a-Service). Это принципиально новый уровень облачных технологий, в которых клиенту предоставляется готовый автоматизированный бизнес – процесс по модели подписки, которая позволяет гибко управлять объемом работ, переданных на аутсорсинг.

Если в модели SaaS (Software as a Service) потребитель заказывает облачную автоматизированную банковскую систему, в которой работа осуществляется им самостоятельно, то в BaaS, клиент заказывает готовые учетно-операционные сервисы, не требующие затрат на их организацию.

В каждой крупной организации имеются свои потребности в услугах и продуктах, которые предоставляет банк. Специфические процессы, требования бизнес -процессов и структуры компании, диктуют банкам новый уровень развития своих сервисных возможностей. Готовые продукты и набор услуг в полной мере может не подойти. Для небольших организаций, оптимальной является концепция банка как «платформы», которая позволяет совмещать банковские продукты с сервисами сторонних провайдеров. Крупные организации более заинтересованы в схеме BaaS.

«Банк как услуга», предполагает взаимосвязь с информационными системами компании и банка с использованием открытых интерфейсов, смарт- контрактов и технологии распределенных реестров. Данные передаются по стандартным защищенным каналам в реальном времени [2].

Таким образом, банк предоставляет клиенту свою финансовую инфраструктуру в пользование (аренду). Организация включает в свой бизнес – процессы необходимые ей финансовые инструменты, настраивая банк «под себя».

Аренда банковской инфраструктуры организуется модульным принципом. Например, инкассация, кэш-менеджмент, вносится в отдельное бизнес – приложение системы BaaS. Внутри группы компаний ответственные сотрудники администрируют отделы совмещений с сервисом.

Эффективность «банка как услуги» заключается в синхронизации процессов, снижении расходов потребителя банковских услуг, в повышении оборачиваемости средств, оптимизации фонда оплаты труда.

Следовательно, компания самостоятельно разрабатывает приложения для работы с банковскими сервисами, затем заказывает у банка.

В сентябре 2019 года Российский банк запустил при участии X5 RetailGroup и платформы Waves систему кэш-менеджмента и казначейства, построенную на технологиях распределённых реестров и на принципах «открытого банкинга». Сокращённо — DTSM (Distributed Treasury & Cash Management). С её помощью корпоративные клиенты банка управляют своими платежами, кредитно-депозитными продуктами и пулом ликвидности.

Основное преимущество и новизна решения: логика управления банковскими счетами для холдинга организована на базе блокчейн-протокола и смарт-контрактов — интеллектуальных алгоритмов, которые могут мгновенно и автоматически фиксировать любые события и выполнять заранее заложенные в них процедуры прозрачно и в единой среде.

Система распределённых реестров является криптозащищенной, транзакции между банком и клиентом подтверждаются усиленной квалифицированной электронной подписью: система имеет высокий уровень цифровой безопасности [3].

Основные компоненты перспективной облачной инфраструктуры финансового рынка BaaS: бэк-офис, процессинг, выпуск карт, супермаркет финансовых услуг, идентификация физических лиц, удостоверяющий центр (ИБ).

В ближайшие несколько лет в России возможно сформируется компании, которые будут разрабатывать решения для BaaS, с выпуском маркетплейсов подобных продуктов. Традиционные банки начнут конкурировать с финтех-стартапами.

Таким образом, в условиях развития облачной инфраструктуры у финансовых и технологических компаний появится возможность адаптировать стратегию с учетом своих конкурентных преимуществ, оптимизируя существующие издержки за счет перевода части своих процессов на облачную инфраструктуру. Применение облачных технологий в финансовой сфере ограничено. Это связано с отсутствием готовых правил и механизмов, которые обеспечивают должный уровень управления операционными и регуляторными рисками, возникающими при аутсорсинге важных функций финансовых организаций.

Список использованных источников:

1. Декабрь 2018, доклад для общественных консультаций «Применение облачных технологий на финансовом рынке», г. Москва Банк России – Электронный ресурс. Режим доступа: https://cbr.ru/content/document/file/59559/consultation_paper_181218.pdf
2. Какие банки сохраняют свои позиции в период BaaS – Электронный ресурс. Режим доступа: <https://bankir.ru/publikacii/20170410/kakie-banki-sokhranyat-svoi-pozitsii-v-eru-open-banking-i-baas-10008779/> Банкир.ру
3. Пример первого российского BaaS – сервиса управления ликвидностью – Электронный ресурс. Режим доступа: <https://alfabank.ru/> АО «Альфа-Банк»

Информация об авторе:

Казакова Виктория Иосифовна, Финансово-экономический колледж, г. Пермь, преподаватель банковских профессиональных модулей. E-mail: kazakovii@rambler.ru.

Kazakova Victoria Iosifovna, Financial and economic college, teacher of banking professional modules. E-mail: kazakovii@rambler.ru.

УДК 336.71

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ КРЕДИТНЫХ БАНКОВСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Калиничева В.Н.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Брянск, Россия)

Аннотация: В статье рассматривается структура формирования финансового рынка и его влияние на экономическое развитие общества. Рассмотрена система работы рынка финансовых инвестиций и банковского сектора с учетом вложений населения и предприятий в организованную сферу финансового рынка.

Ключевые слова: финансовый рынок, рынок финансовых инвестиций, банковские вклады, банковские ресурсы, региональная экономика, сбережения населения, доходы населения

FINANCIAL RESOURCES OF CREDIT BANKING ORGANIZATIONS

Kalinicheva V. N.

Russian Economic University named after G.V. Plekhanov (Bryansk, Russia)

Abstract: The article deals with the structure of the financial market formation and its impact on the economic development of society. The system of the financial investment market and the banking sector, taking into account the investments of the population and enterprises in the organized sphere of the financial market.

Keywords: financial market, financial investment market, Bank deposits, Bank resources, regional economy, savings, income of the population

Экономической основой любого государства является движение денежных средств между экономическими субъектами. Данное движение происходит в рамках финансовых рынков. Механизм функционирования финансового рынка основан на взаимосвязи факторов развития рынков, входящих в его инфраструктуру, сюда относят и внешние и внутренние факторы экономического развития государства.

Финансовый рынок формирует в себе движение свободного капитала, накопленного в разных сферах деятельности общества. Это позволяет перераспределять средства, полученные в одних сферах производства и направлять в другие сферы для формирования организованных инвестиционных ресурсов государства.

Кредитные организации занимают важную роль в структуре финансового рынка и существуют за счет формирования привлеченных средств предприятий и населения, которые вкладывают средства для формирования инвестиционного потенциала в будущем [1, с.227].

В развитие экономики финансовые рынки имеют большое значение, от их успешного функционирования зависит экономическое развитие страны: рынок способствует ускорению оборота капитала, активизирует экономический рост, создает дополнительную прибыль и способствует увеличению национального дохода. Российский финансовый рынок уже стал частью мирового финансового рынка. На него влияет теперь не только внутренние экономические и политические факторы, но и международные. Кризисы, происходящие на мировых рынках, находят свое отражение и на российских.

Следовательно, возникновение проблем на финансовых рынках в полной мере повлияет на экономическое развитие страны в целом и отдельных регионов. Отсюда следует необходимость в изучении и анализе функционирования финансового рынка и всех его составных элементов [2, с. 58].

Он представляет собой не только средство перераспределения денежных ресурсов в экономике на условиях платности, но и индикатор состояния экономики в целом. Рынок денег (денежный рынок) является основой всего финансового потока, функционирующего на финансовых рынках страны и регионов. Рынок капитала характеризуется как рынок, на котором обращаются среднесрочные и долгосрочные активы со сроком обращения более года. На рынке капиталов происходит перераспределение свободных капиталов и их инвестирование в различные доходные финансовые активы.

Рыночное движение финансовых посредников в разных областях экономики, как на государственном, так и на региональном уровне позволяет привлекать свободные накопленные средства населения и организаций. Это способствует вовлечению большего количества активов и средств в движение рыночного механизма и экономического регионального развития [3, с.125].

Функции финансовых рынков выполняются не только в масштабах страны, но также и в масштабе региона. Потенциал российского финансового рынка тесно связан с экономическим потенциалом региона и находится в прямой зависимости от него. Потенциал региональных финансовых рынков можно определить, как способность привлекать в финансовые инструменты, обращающиеся на рынках, средства инвесторов как напрямую, так

и через сеть финансовых посредников, для оказания благоприятного воздействия на развитие экономики региона.

Сбережения населения ограниченно представлены в инвестиционном процессе. Банковская система не вполне способна эффективно трансформировать сбережения населения в долгосрочные инвестиции: пассивы коммерческих банков не могут считаться вполне устойчивыми и долгосрочными [4, с.158].

Кредитный рынок в банковской финансовой системе формирует средства привлеченного капитала и размещенного капитала в виде кредитов банка. Кредиты банковские финансовые организации выдает за счет средств, полученных от вкладов или депозитов, вложенных юридическими и физическими лицами для получения дополнительного капитала и не используемых определенное время с учетом срока депозита.

Экономический потенциал региона должен быть подкреплён соответствующим банковским капиталом. Основными резервами роста инвестиций и финансовых рынков в первую очередь являются сбережения населения. Средства, вложенные в банковскую систему, в форме депозитов юридических и физических на общероссийском уровне представлены на рис.1.

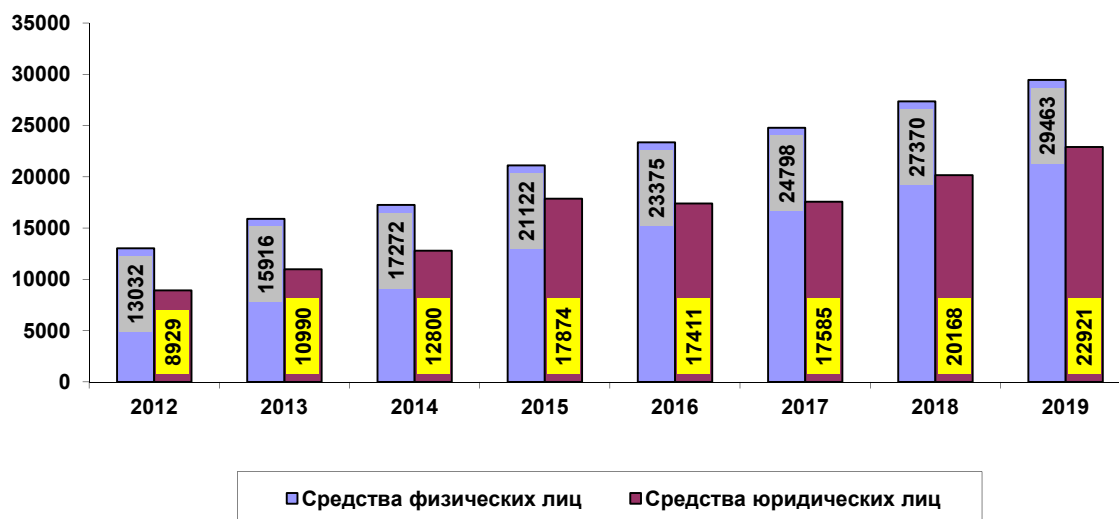


Рисунок 1 - Динамика привлеченных средств юридических и физических лиц кредитными учреждениями за 2012-2019 гг. (на 01 сентября), млрд. руб. [9]

На рисунке 1 представлена система изменения суммы средств кредитных организаций по составу банковских депозитов и привлеченных средств от физических лиц и от разных предприятий и организаций.

Динамика показывает, что средства, вложенные в кредитные организации физическими лицами выросли на населением и предприятиями, увеличились на 12191 млрд. руб. или на 70,6% по итогам роста за пять лет, при сравнении с прошлым годом увеличение средств составило 2093 млрд. руб. или на 7,65%. при сравнительном анализе привлеченных средств юридических лиц можно видеть увеличение на 5047 млрд. руб. или на 28,2% по сравнению с показателем 2014 года.

За семь лет сравнительного анализа динамика привлеченных средств показывает рост более, чем в 2 раза по уровню привлеченных средств в банковскую систему России. В связи с постоянной тенденцией роста привлеченных средств в банковском секторе финансового рынка, необходимо отметить, что потенциал роста денежных средств постоянно сохраняется, так как не все средства населения вкладываются в структурные элементы финансового рынка, а часть сохраняется на руках у населения.

Динамика доходов населения, имеющих возможности сохранности собственного капитала и вложения в организованные финансовые институты в разные периоды меняется. Но тенденция к сбережению сохраняется у отдельной части населения, которая может

позволить себе инвестиционный запас и их привлекают инструменты долгосрочных финансовых инвестиций, которые предполагают современные банковские организации [5, с.126].

Динамика привлеченных средств физических лиц за несколько лет свидетельствует о тенденциях развития банковского сектора. Начиная с 2013 г. наблюдается снижение темпов прироста банковских вкладов, что свидетельствует о снижении роли банковского сектора в структуре сбережений населения.

Финансовые посредники и банковские услуги являются одной из составляющих эффективной работы финансового механизма [6, с.287]. Брянская область как регион потенциального развития финансовых рынков находится в сложной ситуации и должен учиться развивать свою инфраструктуру, увеличивать инвестиционную привлекательность, наращивать экономический потенциал. Одним из таких способом может и являться рынок банковских вложений, сбережений денежных средств и накоплений граждан, которые используют организованные структурные институты финансового рынка.

В Брянской области сокращается количество банковских организаций и их филиалов, происходит объединение банковского капитала или поглощение мелких банков другими более крупными банками. Поэтому, нужно отслеживать финансовые потоки и движение капитала на данном секторе финансового рынка, так как он несет огромный потенциал для развития экономики регионального и государственного уровня [7, с.320].

Анализ показателя финансовой обеспеченности региона банковскими услугами показывает негативную тенденцию для развития финансового рынка и региональной экономики Брянской области. При дальнейшем развитии рынка банковских услуг, будет развиваться и финансовая система региона, на основе которой и финансовые рынки. Банки являются основными аккумуляторами финансовых ресурсов и источниками заемных средств для остальных экономических агентов.

Таким образом, работоспособность механизма функционирования кредитных организаций, и в целом финансовых рынков, возможна только при удовлетворении интересов потребностей участников рынков, решении их проблем, наличии соответствующей инфраструктуры и нормативного регулирования. Наибольший эффект может быть достигнут при комплексном воздействии на все элементы механизма функционирования финансовых рынков.

Список использованных источников:

1. Гудкова О.В., Севрюкова С.В. Анализ кредитных операций банка с физическими лицами // В сборнике: Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях. Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 225-231.
2. Каячев, Г. Ф. Финансовые рынки и институты: Учеб. пособие / Г. Ф. Каячев, Л. В. Каячева, С. В. Кропачев, М. Н. Черных. - Красноярск: Сибирский федеральный ун-т, 2016. - 240 с.
3. Мандрон В.В., Никонец О.Е. Финансовый рынок и устойчивость кредитных организаций: проблемы действующей системы // Вестник НГИЭИ. 2017. № 3 (70). С. 123-133.
4. Михайленко, М. Н. Финансовые рынки и институты: учебник для бакалавров / М. Н. Михайленко, А. Н. Жилкина; под ред. А. Н. Жилкиной. - М.: Издательство Юрайт, 2014. - 303 с.
5. Никонец О.Е., Севрюкова С.В. Динамика институционального развития финансового рынка в системе трансформации инвестиционных и кредитных ресурсов // Вестник НГИЭИ. 2018. № 1 (80). С. 123-134.
6. Севрюкова С.В. Структура банковских вкладов в системе формирования организованных сбережений населения // В сборнике: Стратегия и сценарии развития финансово-кредитной системы. Сборник материалов Международной научно-практической конференции. 2014. С. 285-291.

7. Севрюкова С.В. Оценка экономической ситуации функционирования кредитных организаций // В сборнике: Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях. Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 318-322.

Информация об авторе:

Калиничева Валентина Николаевна, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (Брянский филиал), кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, таможенного дела, информационных технологий и дисциплин естественно-научного цикла. E-mail: kalinav.n@yandex.ru

Kalinicheva Valentina Nikolaevna, Russian Economic University named after G.V. Plekhanov (Bryansk branch), candidate of economic sciences, associate Professor of economics, customs, information technologies and disciplines of natural science cycle. E-mail: kalinav.n@yandex.ru

УДК 351.85, 336.71

**РЕГИОНАЛЬНЫЕ КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ИСТОЧНИК
ФИНАНСИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ
КУЛЬТУРЫ**

Канцианов Р.Ю.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: В статье изучены особенности предпринимательской деятельности учреждений культуры. Подчеркнута роль региональных коммерческих банков в финансировании предпринимательской деятельности бюджетных организаций культуры. Рассмотрены преимущества региональных банков, разработаны предложения по их дальнейшему развитию.

Ключевые слова: Культура, предпринимательство, финансирование, банковский сектор, региональные банки, региональный сегмент.

**REGIONAL CREDIT ORGANIZATIONS AS A SOURCE OF FINANCING OF
COMMERCIAL ACTIVITIES OF CULTURAL ORGANIZATIONS**

Kanciyanov R. Y.

Bryansk state University named after academician I. G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: The article examines the features of entrepreneurial activity of cultural institutions. The role of regional commercial banks in financing business activities of budget organizations of culture is emphasized. The advantages of regional banks are considered, proposals for their further development are developed.

Keywords: Culture, entrepreneurship, Finance, banking sector, regional banks, regional segment.

Продолжающиеся изменения структуры социально-экономической жизни общества, происходит во всех сферу, включая социально-культурную деятельность, приводят к масштабным изменениям роли государства в поддержке национальной экономики. Сфера культуры как части национальной экономики имеет свои особенности.

Так материальные затраты в 3-5 раз ниже, чем у организаций промышленности. Наиболее материалоемкими являются театры балета и оперы (дорогой реквизит) а также

цирки (корм для зверей). В культуре 75% инвестиций обычно расходуется на новое строительство – в материальном производстве только 50%. Наконец, доля работников с высшим образованием в сфере культуры в 2-3 раза больше, чем в промышленности.

Деятельность в области культуры осуществляется, учреждениями, организациями, предприятиями различной принадлежности и формы собственности (общественными организациями, государственными, частными, муниципальными), а также частными лицами. Но в основном организации культуры представлены муниципальными или государственными учреждениями культуры, которые в свою очередь могут быть бюджетными, автономными или казенными [4, с. 124].

Организации культуры выполняют ряд функций по развитию и распространению художественно-эстетических, морально-нравственных ценностей человеческого общества, сохранению цивилизованного традиций и опыта поколений, информационно-исторических памятников, обустройству и сохранению среды обитания, удовлетворяя при этом духовные и культурные потребности населения.

Деятельность подобных организаций, направлена в первую очередь на выполнение государственного задания, отказаться от которого учреждения не имеют права.

Государственное задание — это документ, включающий в себя:

- требования к отчетности по исполнению государственного задания;
- порядок контроля исполнения государственного задания, в том числе условий и порядка его досрочного завершения;
- показатели, характеризующие объем и (или) качество оказываемых государственных услуг.

Кроме того, государственное задание на оказание услуг юридическим и физическим лицам включает в себя:

- предельные тарифы на оплату услуг юридическими или физическими лицами в случаях, если разрешено их оказание на платной основе, или порядок установления тарифов в случаях, предусмотренных законодательством;
- порядок оказания услуг;
- категории юридических и (или) физических лиц, выступающих потребителями услуг организаций культуры.

На выполнение государственных заказов выделяются средства из соответствующих бюджетов. Если идет речь о казенном учреждении, то финансирование осуществляется в пределах утвержденных смет. Автономным и бюджетным учреждениям финансы на выполнение государственного задания выделяются в форме субсидий [2, с. 44].

Бюджетные организации могут оказывать услуги в пределах государственного задания на платной основе. Тогда субсидии определяются с учетом запланированных поступлений.

Платные формы деятельности культурно - просветительных организаций, театров, народных коллективов, филармоний и исполнителей не рассматриваются в качестве предпринимательства, если доход от них полностью направляется на их совершенствование и развитие [5, с. 53].

Муниципальные организации культуры оказывают платные услуги как юридическим, так и физическим лицам с разнообразными целями. К таким целям относят:

- реализацию прав на удовлетворение дополнительных потребностей
- расширение спектра услуг потребителям различного социального статуса и возраста;
- повышение комфортности и результативности проводимых мероприятий
- увеличение эффективности применения имеющегося и привлечение дополнительного потенциала;
- укрепление материально-технической составляющей учреждений культуры;
- экономическую заинтересованность сотрудников.

Функционирование муниципальных организаций культуры происходит в соответствии с уставами. Оказание платных услуг оговаривается действующим законодательством, и их

перечень формируется с учетом спроса и возможностей организации, постоянно корректируется согласно рыночной конъюнктуры.

Платные услуги организаций культуры оказываются согласно потребностям населения на основании распоряжения руководителя учреждения.

Процесс ценообразования на платные услуги в организациях культуры осуществляется по-разному, в зависимости от сферы деятельности этих организаций и их местоположения. При определении цены на ту или иную услугу учитывается платежеспособность населения. Поэтому, в населенном пункте, с неплатёжеспособным населением, цены будут ниже, чем в крупном городе, где население представлено различными группами по уровню дохода.

Важной составляющей оказания платных услуг является наличие высококвалифицированного персонала, что в данный момент является огромной проблемой для бюджетных организаций культуры. Низкая заработная плата, трудности бытового характера (отсутствие жилья) становятся ощутимой преградой для молодых специалистов, обладателей «свежего взгляда», владеющих современными подходами к деятельности в сфере культуры.

По своей сути, учреждения культуры, должны функционировать на основе финансового и материально-технического обеспечения государственно-общественных структур. Но действующая для организаций культуры система сметного финансирования в настоящее время признается неэффективной. Достижение инновационного роста организаций культуры в нынешних условиях затруднено. Помехами на пути развития учреждений культуры выступают ограничения творческой инициативы и мобильности производственных ресурсов, преобладание муниципальной собственности, тоталитарный контроль муниципалитетов.

Используемый механизм финансирования не обеспечивает связь между деятельностью учреждения и достижением конкретных целей, вынуждает организации культуры искать иные, негосударственные, источники формирования материальных средств. Таким источником в современных условиях выступает предпринимательская деятельность организаций культуры.

Предпринимательская деятельность позволит организации сферы культуры применить приемы и методы, выработанные рынком, научит учитывать конкуренцию, получать прибыль, вести эффективную хозяйственную деятельность, создавать услуги и продукты, которые будут востребованы потенциальными потребителями [6, с. 201].

Рынок сферы культуры характеризуется рядом признаков:

- территориальной сегментацией (способы предоставления услуг, условия функционирования предприятий и спрос зависят от специфики территории конкретного рынка);

- высокой динамичностью рыночных процессов (необходимость предоставления услуг, цель которых удовлетворение меняющихся потребностей человека);

- высокой скоростью оборота капитала (одной из основных особенностей бизнеса в области услуг, является более короткий производственный цикл);

- спецификой процесса услуг в сфере культуры (личные контакты производителя и потребителя, создает условия для улучшения коммуникативных связей, но одновременно повышает требования к квалификационным качествам, этике, опыту и общей культуре производителя);

- высокой степенью дифференциации услуг (обусловлена индивидуализацией спроса на услуги и их диверсификацией, рассматривается как основной стимул к инновационным изменениям в сфере услуг, так как специфика спроса обуславливает развитие нестандартных услуг);

- неопределенностью результатов оказанных услуг (результаты деятельности по оказанию услуг, подвержены влиянию различных переменных не могут быть заранее определены с достаточной точностью; оценка результатов возможна только после потребления услуг);

- высокой чувствительностью к изменению конъюнктуры (свойство, являющееся следствием невозможности хранения, транспортировки и складирования услуг, а также пространственным и временным совпадением их потребления и производства).

Предпринимательство в области культуры в настоящее время не столько бизнес, сколько стиль хозяйствования. Отличительными чертами такого стиля являются, новаторство, отсутствие бюрократизма, ориентация на нововведения в процессе маркетинга, производства, потребления и распределения культурного продукта.

В предпринимательской деятельности учреждения культуры приравниваются к предприятиям и подпадают под законодательство Российской Федерации о предприятиях и предпринимательской деятельности.

К предпринимательской деятельности муниципальной или государственной организации культуры относятся мероприятия, осуществляемые в целях:

- получения дохода от деятельности, не предусмотренной уставом, выполнения работ, услуг, операций.

- сдачи в аренду и реализации имущества и основных фондов учреждений культуры для целей, не связанных с культурной деятельностью;

- торговли оборудованием, покупными товарами;

- оказания посреднических услуг.

Объектами предпринимательства в области культуры выступают услуги и предметы, а также культурные продукты, сочетающие в себе признаки услуги и товара. Предметами предпринимательства можно считать все материальные составляющие, представляющие культурные ценности, например, картины, книги, аудиоматериалы и т.д.

Для повышения эффективности своей деятельности организации культуры должны не просто заниматься творческой, а творческо-предпринимательской работой, тем более, что дополнительный источник финансирования не является основанием для снижения бюджетного финансирования.

Деятельность некоммерческих учреждений культуры по реализации, производимой продукции предусмотренной уставом, относится к предпринимательской лишь в той мере, в которой получаемый от данной деятельности доход не направляется непосредственно данной организацией на нужды обеспечения, совершенствования и развития основной деятельности.

Кроме того, дополнительные услуги имеют огромное значение. Оно заключается в информационной поддержке, работе буфетов, кафе, музейных магазинов, мастерских, а также в организации различных мероприятий - встреч, приемов, спектаклей, концертов, мастер-классов.

Культурный продукт, сочетающий в себе признаки и услуги и товара, представляет собой результат авторской работы, несущий на себе индивидуальный стиль как часть продукта и некий личностный посыл, адресованный населению. Как и классический товар, культурный продукт изготавливается для продажи и должен удовлетворять потребности и интересы тех, кто его востребует.

В современном обществе коммерческие продукты культуры, с одной стороны, выступают носителями культурных ценностей, самобытности, а с другой - фактором социального и экономического развития. Культурный продукт представляет как социальную, так и индивидуальную пользу, так как одновременно способствует удовлетворению потребности как общества в целом, формируя традиции, вкус, нравы так и одного человека, способствуя формированию его личности. Целью формирования культурного продукта выступает получение мировоззренческого, общекультурного эффекта, сочетающегося с индивидуальностью его создания и индивидуальностью потребления.

Производителю культурного продукта необходимо анализировать потребности и дать рынку то, в чем он нуждается. При изготовлении культурного продукта необходимо учитывая конкуренцию не только за кошельки, но и за умы и свободное время потребителей. Кроме этого необходимо учитывать то, что бюджетные учреждения культуры перестали быть

монополистами на соответствующем рынке, поэтому им необходимо активно использовать новейшие технологии.

Все приведенные составляющие выступают предметным полем разнообразных форм предпринимательства.

И все-таки, предпринимательство для учреждений культуры - явление относительно новое, к нему пока относятся неоднозначно и насторожено как сотрудники, посетители учреждений, так и население страны.

Говоря о предпринимательстве в бюджетных организациях культуры, гарантирующим доступность культурных благ всем слоям населения, предпринимательство в чистом виде практически невозможно.

Предпринимательство формирует механизмы координации, разработки стратегии развития через конкуренцию и рынок, связей между рыночными субъектами. Однако особые условия потребления и производства продуктов учреждений и организаций культуры приводит к лимитированной, специфике и модификации развития предпринимательства в данном секторе экономики. К ним относят:

- длительность циклов производства в сфере культуры (подготовительного, непосредственно производственного и реализации продукта) культурных услуг и благ, что требует крупных финансовых затрат на длительный срок (например, подготовка артистов в шоу-бизнесе, оригинальных литературных продуктов (сценариев, идей), музыкальных произведений и т.д., увеличивает сроки окупаемости на долгое время);

- неравномерный, недостаточно устойчивый, а зачастую низкий спрос на культурные услуги и блага;

- ограничения социального характера, обусловленные высокой значимостью ряда культурных услуг и благ и необходимостью государства гарантировать обеспечение минимум культурного обслуживания населению.

Таким образом, для достижения высокого уровня культурного продукта без предпринимательства является весьма затруднительно. Рыночные отношения диктуют свои специфические правила, и предпринимательство в сфере культуры становится важной частью реалий в области искусства и культуры, которые не могут существовать изолированно, от экономического развития общества.

Бюджетные организации культуры (в отличие от казенных) для осуществления предпринимательской деятельности могут использовать в качестве источников финансирования кредиты банков.

И в данном случае наиболее подходящим источником финансирования сможет стать система региональных банков. В настоящее время их развитию уделяется недостаточно внимания, несмотря на то, что они выступают основным связующим звеном между центром и периферией.

Опыт кризисных периодов показали, что отнюдь не крупные банки выступают опорой экономики государства. Его стабильность и благополучие зависит в первую очередь от средних и малых банков. И настоящее время, в разгар «санкционных» мер региональные банки играют значимую роль в экономике России [3].

Современная отрицательная тенденция проявляется в том, что практически на всей территории страны прекратилось открытие новых банков, а в ряде регионов наблюдается тенденция к сокращению количества кредитных организаций и действующих банков. Многие средние и малые банки с небольшим объемом уставного капитала после роста данного обязательного показателя практически в два раза были вынуждены объединиться с другими кредитными организациями и банками, а новые банки не «торопятся» появляться на рынке из-за высокого «барьера вхождения» в отрасль. Поэтому сейчас необходима четкая стратегия развития региональных банков.

Наличие региональных банков решает две важные задачи [1, с. 18]:

- позволяет малым предприятиям дать заимствования;
- повышает обеспеченность регионов банковскими услугами.

Фактически это говорит о том, что малые банки способствуют достижению социально значимых для региона целей. И в первую очередь способствуют развитию малого и среднего бизнеса в регионе. Малые региональные банки в настоящее время имеют преимущество на рынке кредитования малого бизнеса за счет иной, чем у крупных организаций, политики обеспечения возвратности кредитов. Если крупные банки с развитой филиальной сетью снижают риски убытков путем диверсификации направлений банковской деятельности, то малые региональные банки вынуждены использовать более качественные аналитические методы для оценки платежеспособности и надежности заемщиков. Это приводит к тому, что в существующих на рынке кредитования малого бизнеса условиях информационной асимметрии именно региональные банки способны лучше противодействовать неблагоприятному отбору и снижать совокупные общественные потери. Мировая практика показывает, что объективная тенденция концентрации банковского бизнеса оставляет свободным для небольших банковских институтов сегмент кредитования малого бизнеса.

У региональных банков есть ряд преимуществ, благодаря которым они могут конкурировать с более крупными банками, главное из которых - малый размер и структура управления. Банкам небольших- размеров легче адаптировать свои бизнес-модели к изменениям рынка, также их не столь сложная структура управления позволяет наладить более эффективную работу менеджмента.

Ключевыми достоинствами региональных банков являются уже налаженные связи внутри региона, изученная конъюнктура, знание которой позволяет учитывать региональные особенности и наиболее гибко и своевременно реагировать на предпочтения потребителей. Еще одним потенциальным преимуществом региональных банков является возможность занять сферу кредитования малого и среднего бизнеса, нуждающегося в качественном обслуживании на более выгодных условиях, так как крупные федеральные банки предпочитают работать с крупными, устоявшимися предприятиями и не могут предложить достаточно выгодных условий кредитования большинству малых компаний. Поэтому для региональных банков может стать удачной нишей обслуживание местных предприятий легкой, пищевой промышленности, сферы обслуживания, строительства, производства стройматериалов и других организаций, которые формируют экономическую среду региона.

Одной из угроз прекращения деятельности региональных банков является постоянно ужесточающиеся требования к минимальному размеру собственного капитала.

Клиентоориентированность и быстрота принятия решений могут являться одними из самых сильных сторон в развитии конкурентоспособности региональных банков. Также автор приходит к выводу, что при любых условиях рыночной среды, принципах регулирования и этапах реформ, основными факторами конкурентоспособности должны оставаться лояльная и эффективная клиентура, развитая филиальная сеть, эффективный брэндинг, предложение современных финансовых услуг. Все это по-прежнему будет определять картину банковского сообщества. К основным признакам регионального конкурентоспособного банка следует отнести тот факт, что это основной банк региона, с участием в капитале региональных властей. Это банк крупный по размеру и по перечню предоставляемых услуг, удовлетворяющий потребностям, как предприятий, так и населения [7, с. 157].

Сохранение регионального сегмента банковского сектора требует изменений отношения регулятора к региональным банкам. Необходимо введение дифференцированного регулирования банковской системы - жесткий контроль над деятельностью крупных банков, «сниженные» требования по капиталу к региональным кредитным организациям с узким набором лицензий.

Наряду с мерами государства по докапитализации крупнейших российских банков необходима программа обеспечения доступа небольших региональных банков к системе рефинансирования, например, в рамках программы расширения объемов финансирования малого и среднего бизнеса и выдачи госгарантий по кредитам. Самостоятельные региональные банки, ориентированные на долгосрочное сотрудничество с реальным сектором экономики, способны выступить эффективными проводниками государственной поддержки.

Список использованных источников:

1. Аксиненко, Н.К. Роль клиентоориентированной стратегии в управлении региональным коммерческим банком // В сборнике: проблемы социально-экономического развития регионов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 17-19.
2. Бабич, О.В. Повышение эффективности финансовой деятельности предприятия / О.В. Бабич, И.А. Коновалова // Путеводитель предпринимателя. - 2019. - № 43. - С. 37-45.
3. Банковская система РФ. Региональная банковская система России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki-delo.ru>
4. Думанян, А.В. Особенности государственного управления сферой культуры // Экспериментальные и теоретические исследования в современной науке: сб. ст. по матер. VII междунар. науч.-практ. конф. № 7(7). – Новосибирск: СибАК, 2017. – С. 124-128.
5. Зуев, С. Э., Васецкий А. А. Государственная региональная политика: подходы к оценке эффективности // Управленческое консультирование. - 2018. - № 4. - С. 52-70.
6. Ивашкин, М.В. Сфера культуры как объект управления и ее роль в развитии социально-экономических отношений общества / М.В. Ивашкин, Г.К. Короткова // Вестник ТОГУ. - 2016. - № 1(20). - С. 201-203.
7. Bespalova O.V., Bespalov R.A., Kovalerova L.A., Savinova E.A., Tachkova I.A., Budanova M.V. Innovation-and investment-based development to the Russian insurance system // International Journal of Applied Business and Economic Research. - 2017. - Т. 15. - № 11. - С. 63-72.
8. Muravyova M.A., Nazarova O.G., Silaeva V.V., Grischenkov A.I., Baranova I.A., Tachkova I.A. Timber industry complex as a bio-socio-economic system: the development of effective methods and forms of management // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2017. Т. 15. № 12. С. 147-157.

Информация об авторе:

Канциянов Роман Юрьевич, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, магистрант направления подготовки «Экономика», профиль «Государственное и муниципальное управление», 2 курс. E-mail: kantsiyanovroman@yandex.ru
Kancianov Roman Yur'evich, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, master student of the of the direction of training «Economics», profile «State and municipal administration», 2 course. E-mail: kantsiyanovroman@yandex.ru

УДК 336.71

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Караваяева Ю.С., Фролкова Л.В.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы формирования кредитного портфеля банка, на примере деятельности финансово-кредитной организации ПАО «МИНБанк», проведен анализ трансформации качественной составляющей портфеля кредитов банка. Сделано сопоставление по темпам роста между объемами выдаваемых кредитов и размерами просроченных платежей по ссудной и приравненной к ней задолженности с тем, чтобы определить основные тенденции в изменении качественной составляющей кредитного портфеля. Выделены основные параметры, в соответствии с которыми определяется размер персональных лимитов на каждого из контрагентов для того, чтобы ограничить риски по операциям, проводимым с ними. Помимо этого, предложены рекомендации, направленные на принятие эффективных мер со стороны банковского риск-менеджмента, которые непосредственно должны оказать воздействие на кредитный портфель и улучшить его качественную составляющую.

Ключевые слова: банки, банковский кредитный портфель, банковский риск-менеджмент, качество кредитного портфеля, эффективное управление.

ASSESSMENT OF THE QUALITY OF THE COMMERCIAL BANK'S LOAN PORTFOLIO

Karavaeva Y.S., Frolkova L.V.

Bryansk state University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: The article deals with the problems of formation of the Bank's loan portfolio, on the example of the financial and credit organization of PJSC "Minbank", analyzed the changes in the quality of the loan portfolio. A comparison of the growth rates of loans and the growth rates of delinquency of loan and equated debt to identify trends in the quality of credit portfolios of banks. A number of key parameters were identified, according to which the value of individual limits on the Bank's counterparties is set in order to limit the risks of transactions with them. In addition, recommendations were proposed for making effective decisions by the Bank's risk management, which would be aimed at improving the quality of the Bank's loan portfolio

Keywords: banks, Bank loan portfolio, Bank risk management, quality of loan portfolio, effective management.

Тема, поднимаемая в данной работе, определяется актуальностью в вопросах исследования проблем совершенствования методов, как теоретической, так и практической направленности по созданию отечественной системы комплексной оценки, а также методики действенного менеджмента в отношении качества портфеля банковских кредитов. Основная направленность исследования сводится к созданию методологических и практических подходов, с помощью которых можно произвести оценку качественной составляющей портфеля банковских кредитов и разработке мероприятий, включающих принятие со стороны банковского риск-менеджмента высокоэффективных решений в отношении повышения качества банковских кредитных портфелей.

Проведение кредитных операций продолжает оставаться важнейшим из существующих на сегодняшний день видов банковской деятельности. По этой причине оценка риска кредитования – первоочередная задача банковского риск-менеджмента. Кредитно-финансовыми учреждениями создается политика и ряд процедур, дающих возможность идентифицировать, осуществить контроль и подвергнуть управлению кредитные риски, разработать сопровождающие данный процесс методики и положения. Немаловажное значение в ходе оценки риска кредитования играет определение центральных узлов, по которым будет проводиться оценка финансового положения заемщика. Банковский риск, носящий кредитный характер, в соответствии с научными изысканиями в данной области, риск-менеджментом и практической работе с кредитами, возникает в связи с дефолтом (default), под которым понимается реальное неисполнение или неполное исполнение заемщиком условий, прописанных в заключенном ссудном договоре. В этой связи руководством банка, Советом директоров, Правлением и Кредитным комитетом осуществляется разработка и последующее утверждение банковской кредитной политики, регулярно составляются риск-отчеты, дающие возможность провести оценку фактического состояния портфеля кредитов и степень результативности управленческих процедур в отношении банковского риск-менеджмента в пределах взятых обязательств по кредитным рискам, [5, с.224-226]

Возникнуть банковский кредитный риск может по причине разнообразных обстоятельств, в том числе по обстоятельствам, исходящим от самого ссудозаемщика или же от политики проводимой данным банком в отношении рисков кредитования. Самыми существенными факторами, оказывающими наибольшее воздействие, выступают: уровень кредитоспособности заемщика и характер кредитной сделки. Фактором, влияющим на степень значимости кредитного риска для банка, выступает непосредственная организация процесса кредитования в данном финансовом учреждении. [3, с.225-233]

Среди важнейших составляющих процесса организации банковского кредитования, при помощи которых можно осуществлять управление кредитными рисками, можно выделить:

- разработку методологической документации, при помощи которой можно регулировать проведение сделок по кредитованию;
- определение точного порядка действий рассмотрения кредитных анкет и заявок;
- ненадежность выданных разрешений на предоставление кредита, формирование безусловных рекламаций к составлению досье ссудозаемщика;
- проведение эффективных контрольных действий в отношении имеющих обоснований по предоставляемому кредиту и реального наличия средств его погашения;
- проведение аналитическим отделом необходимых процедур и наличие высокого уровня осведомленности о заемщиках.

Реализуя на практике методику оценки качества портфеля банковских кредитов, специалисты используют структуру элементов, состоящую из абсолютных и относительных показателей, дающих возможность учесть часть отдельно взятого кредита в общей структуре ссудного портфеля.

Индикатор оценки качественной составляющей ссудного портфеля можно выразить в как коэффициент соотношения просроченных платежей по ссудным операциям и общей задолженности по кредитам (объему кредитных средств без учета процентов по ссуде):

$$[K]_{\text{ККП}} = \text{ПЗС} / \text{ЗС}, \quad (1)$$

где ПЗС – просроченная ссудная задолженность;

ЗС – задолженность ссудная задолженность. [6]

В соответствии с методическими рекомендациями Центробанка РФ Кккп находится делением рассчитанного в банке резерва на вероятные кредитные потери на общую сумму выданных кредитных средств. Если показатель Кккп будет выше 10 %, то это говорит о наличии высокого уровня риска для банка в отношении данной кредитной сделки.

Обратимся к рассмотрению данных рисунка 1, на котором отражена динамика изменения доли просроченной задолженности в общем объеме кредитного портфеля российских банков за период 2015-2018 гг.



Рисунок 1 – Динамика доли просроченной задолженности в портфеле кредитов

Проведя оценку аналитической информации, опубликованной Центробанком РФ, нами было обнаружено, что темпы роста выдачи кредитов за год отличаются в меньшую сторону от темпов увеличения объемов просроченных платежей по ссудной и приравненная к ней задолженности. Данное обстоятельство указывает о неэффективном банковском менеджменте и кредитной политики банков в частности. По причине ухудшения обстановки в экономике страны, размеры просрочек по взятым банковским кредитам возрастают. В целях разрешения

образовавшихся проблем с просроченными ссудами, банковские учреждения прибегают к реструктуризации ранее выданных кредитов в надежде на улучшение дел ссудозаемщиков. Однако в долговременной перспективе банковские институты еще более снижают качество и структуру кредитов, входящих в свой портфель. [5, с.224-226]

Любой из банков, принимая попытки увеличить качество своего ссудного портфеля, должен определиться с выбором кредитной стратегии. Одни из банков выбирают для себя разработку нейтрального рискованного кредитного портфеля, характеристика которого отличается низким уровнем рискованной составляющей, но и малой степенью доходности. Другие банковские учреждения отдают предпочтение формированию сбалансированного кредитного портфеля, который предусматривает возможность увеличения объема рискованной составляющей, при помощи которой усиливаются преимущества перед конкурентами и/или увеличивается количество новых ссудозаемщиков. [2, с.134-141]

Самым лучшим вариантом считается оптимальный банковский кредитный портфель. Его применение предполагает абсолютное соотношение между фактической направленностью развития банковского бизнеса и показателями по плану. Эффективный и качественно составленный кредитный портфель способствует получению предельного объема прибыли при заданном размере риска кредитования и имеющейся ликвидности баланса банка.

Рисунок 2 отражает взаимосвязь между имеющимся в банке риском, носящим кредитный характер с событиями, совершающимися в ходе предоставления кредитов, в такой последовательности: причина появления → риск кредитования → последствия появления. [6]

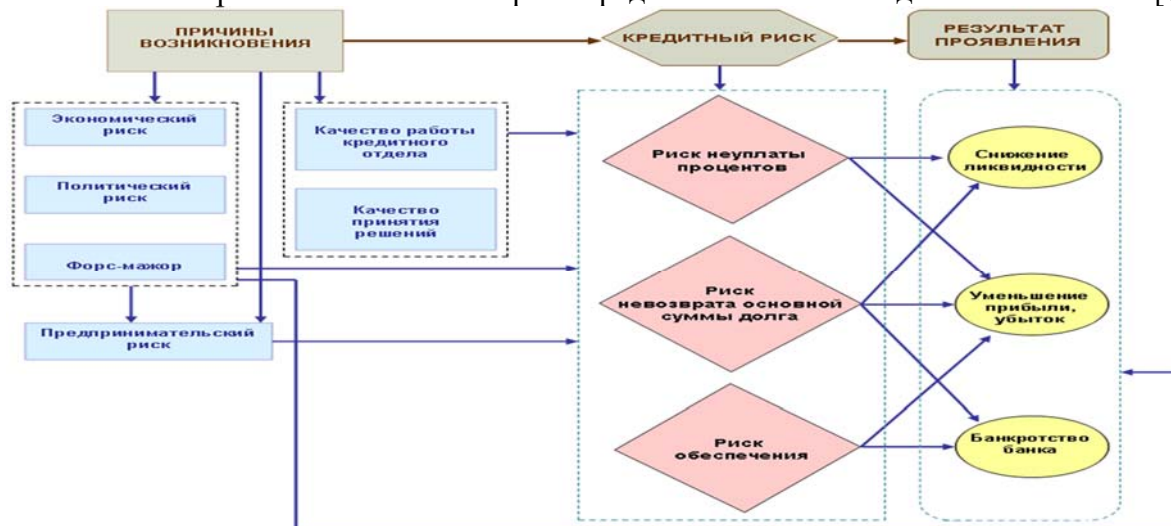


Рисунок 2 – Образование и результат образования риска кредитования

Для целей эффективного риск-менеджмента в отношении кредитных рисков, банковскими учреждениями проводится взвешенная политика по установлению лимитов. Лимиты в банковских учреждениях формируются по существующим направлениям банковской деятельности, с учетом имеющейся специфики совершаемых операций.

Нами представлена совокупность основных характеристик, в соответствии с которыми размер лимитов рассчитывается на каждого клиента банка персонально с целью снижения рисков по операциям, проводимым с контрагентами:

- уровень финансовой независимости ссудозаемщика и его кредитоспособности;
- отсутствие у клиента просрочек по ранее полученным кредитам и его репутация;
- принадлежность ссудозаемщика к определенной отрасли и территории;
- наличие специфических черт у данного ссудного продукта и связанных с ним рисков;
- степень обеспечения по заключаемой сделке на получение ссуды;
- конъюнктура рыночного пространства и ситуация в макроэкономике, сложившаяся в отрасли, регионе и стране.

Под операции кредитования банки формируют резервы, в соответствии с принимаемыми на себя рисками. В период действия заключенных сделок по кредитованию

банковские учреждения проводят систематический мониторинг кредитоспособности ссудозаемщиков и их дисциплинированности в отношении ссудных платежей, осуществляют анализ предложенного обеспечения и производят дальнейший контроль за изменениями ликвидности и рыночной стоимости залога, а также осуществляют периодический мониторинг общего ссудного банковского портфеля по основным сегментам заемщиков. [4, с.234-243]

В целях внедрения различных подходов управления банковским кредитным риском, основу которых составляет мировая практика, а также рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору, кредитные организации разрабатывают специальные методы оценки кредитного риска, которые позволяют присвоить внутренний рейтинг каждому заемщику и дать оценку вероятности наступления дефолта. Разрабатываемые модели позволяют оценить стоимость под риском на момент наступления дефолта заемщика и ожидаемую величины потерь.

В целях увеличения доходности осуществляемых кредитных операций и эффективности использования банковского экономического капитала в кредитный процесс интегрируют показатель RAROC—доходность на капитал, скорректированная на риск (Risk-adjusted Return on Capital), что подразумевает установление планового значения относительного показателя и осуществление последующего контроля над его соблюдением. [7]

Периодически банками проводится стресс-тестирование портфеля кредитов, которое позволяет выявить возможные последствия макро-и микроэкономических событий и адекватно отреагировать на их проявления. Учитывая рост валютных и макроэкономических рисков, банками разрабатываются меры, направленные на усиление подходов к управлению качеством кредитного портфеля. В том числе банки начинают вводить повышенные требования к финансовой устойчивости заемщика и к качеству предлагаемого им обеспечения для ряда отраслей и сфер деятельности, на которых сильнее всего может отразиться либо уже отразилось ухудшение рыночной ситуации. Приоритет отдается в основном кредитованию клиентов, обладающих высокой кредитоспособностью и способных предоставить надежное и ликвидное обеспечение имеющихся обязательств перед банками.

Таким образом, при проведении анализа банковской деятельности значимыми показателями являются именно структура и качество кредитного портфеля банка. Кроме того, указанные показатели способны оказывать влияние на рейтинг, присваиваемый кредитной организации. Поэтому выстраивание системы риск-менеджмента банка должно проводиться так, чтобы обеспечить наибольшую прибыль от кредитной деятельности при сведении к минимуму связанного с ней кредитного риска. Это достаточно непростая задача, требующая компетентного подхода.

Наличие отличительных черт, присущих системе формирования отечественного рынка по кредитному и депозитному обслуживанию определяет необходимость поиска более новых, до этого не используемых в практике методов, связанных с управлением политикой формирования цен коммерческого банка. Самой важной характерной чертой современной стадии формирования сектора банковских услуг нашего государства явилось применение в банках инновационно ориентированных маркетинговых приемов, способствующих повышению степени эффективности банковской деятельности и за счет этого значительному укреплению положения на данном рыночном сегменте. В данном процессе существенное значение непосредственно имеет политика банка в области ценообразования на оказываемые услуги.

На итоги работы финансово-кредитных организаций, их политику в области установления цен на оказываемые услуги, значительное воздействие оказывают: процесс оказания кредитных услуг, принятие средств в депозиты от юридических и физических лиц и проведение операций с ценными бумагами на фондовом рынке.

Оценим качество кредитного портфеля банка на примере ПАО «МИнБанк». В этих целях проведем анализ деятельности банка, что позволит сделать выводы об эффективности его работы и качестве кредитного портфеля в частности. Динамика величины процентных доходов и расходов ПАО «МИнБанк» за 2016-2018 гг. представлена на рис. 3. [4, с.234-243]

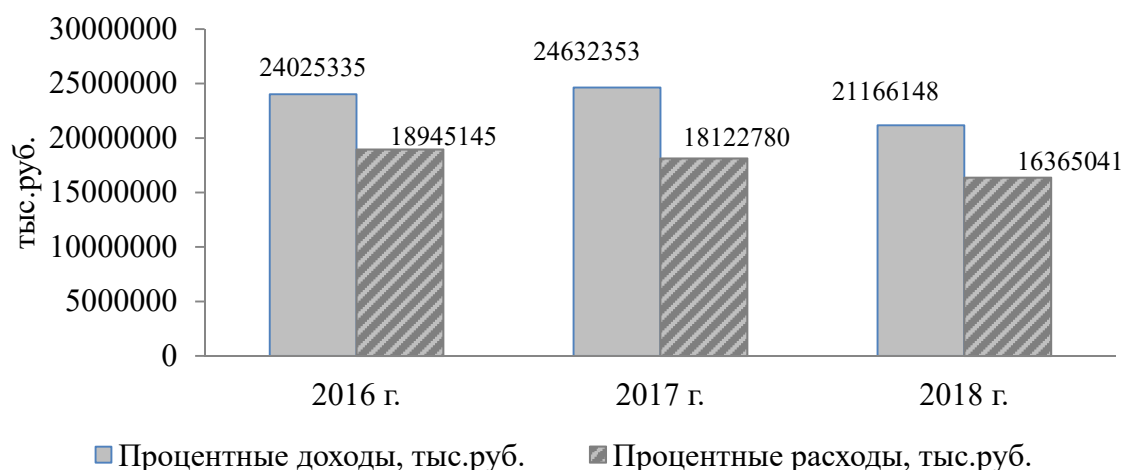


Рисунок 3 – Динамика процентных доходов и расходов ПАО «МИНБанк» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Чистые процентные доходы увеличились за период 2016-2017 гг. на 1339383 тыс. руб. или на 26,36%. В 2018 г. был зафиксирован их спад в объеме 3466205 тыс. руб. или 14,1%. Процентные расходы ПАО «МИНБанк» имеют тенденцию к снижению, так за последний год они сократились на 1757739 тыс. руб.

В целом по результатам работы банка ПАО «МИНБанк» за 2016-2018 гг. наблюдается отрицательный финансовый результат. Это обстоятельство отражено соответствующей динамикой на рис. 4.

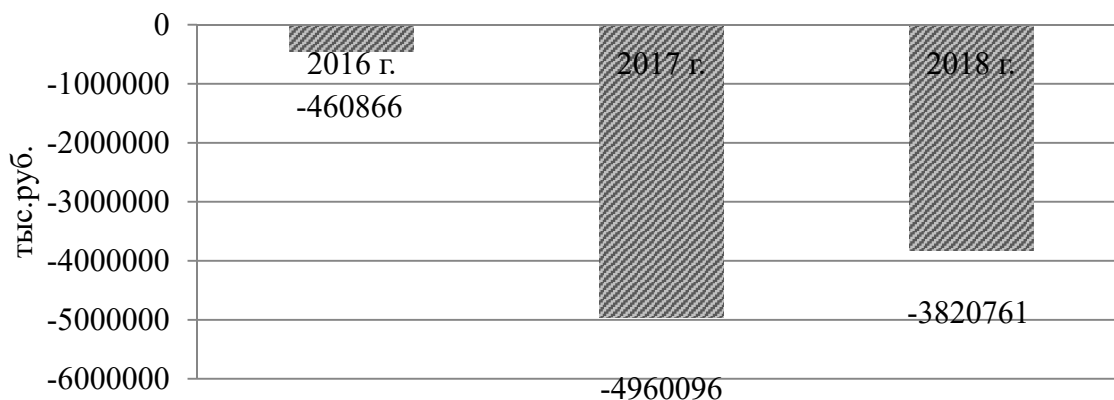


Рисунок 4 – Динамика финансового результата деятельности ПАО «МИНБанк» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Таким образом, исследуемому банку необходимо срочно изыскивать резервы повышения эффективности деятельности и выходить из отрицательной динамики.

В этой связи, положительный результат может оказать воздействие банка на поведенческие мотивы субъектов экономики с тем, чтобы стимулировать их платежеспособный спрос и предложение. Для этих целей банк, функционируя во взаимодействии с внешней средой, имеет возможность применять разнообразные инструменты: ценовые, неценовые и их сочетание. Самым эффективным и действенным стимулирующим фактором на поведенческие мотивы экономических агентов выступает банковская политика в сфере формирования оптимальных цен на оказываемые услуги. С целью повышения ее эффективности, необходимо владеть большим объемом информации о состоянии внешней среды с определением самых существенных тенденций ее изменения. [1, с.131-136]

Однако несбалансированная ценовая политика ПАО «МИнБанк» привела к возникновению и росту задолженности, а также отрицательному финансовому результату деятельности банка, что негативно повлияло на его деятельность в целом.

Динамика ссуды, ссудной и приравненной к ней задолженности по видам заемщиков ПАО «МИнБанк» представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика ссуды, ссудной и приравненной к ней задолженности по видам заемщиков ПАО «МИнБанк» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение, (+/-)	
				2017/2016	2018/2017
Ссуды банков	711285	1187923	1265600	476638	77677
Ссуды юридических лиц	178166920	203826753	241054191	25659833	37227438
Ссуды физических лиц	11882753	12824797	14732191	942044	1907394
Итого ссудная задолженность	190760958	217839473	222339799	27078515	4500326
Резервы на возможные потери	9727478	1332688	1063162	8394790	-269526
Итого чистая ссудная задолженность	181033480	204506785	205553449	23473305	1046664

Величина ссуд юридических лиц имела тенденцию к росту за весь анализируемый период и увеличилась на 25659833 тыс. руб. в 2017 г. по сравнению с 2016 г. и на 37227438 тыс. руб. в 2018 г. по сравнению с 2017 г. Величина ссуд физических лиц также имела положительную тенденцию, она увеличилась на 942044 тыс. руб. в 2017 г. по сравнению с 2016 г. и на 1907394 тыс. руб. в 2018 г. по сравнению с 2017 г. Чистая ссудная и приравненная к ней задолженность увеличилась на 23473305 тыс. руб. в 2017 г. по сравнению с 2016 г. и на 1046664 тыс. руб. в 2018 г. по сравнению с 2017 г. Таким образом, наблюдается рост ссудной задолженности в целом, физических и юридических лиц.

В таблице 2 представлена динамика кредитного портфеля физических лиц ПАО «МИнБанк» по срокам погашения за 2016-2018 гг.

Таблица 2 – Динамика кредитного портфеля физических лиц ПАО «МИнБанк» по срокам погашения за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Срок погашения	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение, (+/-)	
				2017/2016	2018/2017
до 180 дней	533968	821394	1518311	287426	696917
от 181 до 360 дней	478929	460133	930641	-18796	470508
от 1 до 3-х лет	2387291	2237258	2096654	-150033	-140604
более 3-х лет	8029060	8863332	9784290	834272	920958
Итого	11429249	12382117	14329776	952868	1947659

Кредиты физических лиц сроком погашения до 180 дней увеличились в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 287426 тыс. руб. и на 696917 тыс. руб. в 2018 г. по сравнению с 2017 г. Со сроком погашения от 181 до 360 дней в 2017 г. уменьшились на 18796 тыс. руб., а в 2018 г. показали рост на 470508 тыс. руб. Кредиты физических лиц сроком погашения более 3-х лет увеличились на 834272 тыс. руб. в 2017 г. по сравнению с 2016 г. и на 920958 тыс. руб. в 2018 г. по сравнению с 2017 г.

Анализ депозитной политики банка рассмотрим по изменению динамики остатков средств на счетах клиентов (таблица 3).

Таблица 3 – Динамика остатков средств на счетах клиентов ПАО «МИнБанк» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение, (+/-)	
				2017/2016	2018/2017
<i>Средства на счетах юридических лиц</i>	49766439	52597701	52627817	2831262	30116
Текущие/ расчетные счета	28104953	31064102	30238627	2959149	-825475
Срочные депозиты	21661486	21533599	22389190	-127887	855591
<i>Средства на счетах физических лиц</i>	148099174	169219001	188422747	21119827	19203746
Текущие/расчетные счета	13255590	15037428	17213944	1781838	2176516
Срочные депозиты	134843584	154181573	171208803	19337989	17027230
Итого средств клиентов	197865613	221816702	241050564	23951089	19233862

Величина средств на счетах юридических лиц увеличилась на 2831262 тыс. руб. в 2017 г. по сравнению с 2016 г., на 30116 тыс. руб. в 2018 г. по сравнению с 2017 г. Величина средств на счетах физических лиц увеличилась на 21119827 тыс. руб. в 2017 г. по сравнению с 2016 г., на 19203746 тыс. руб. в 2018 г. по сравнению с 2017 г.

Финансово-кредитная организация вынуждена вести свою работу в обстоятельствах быстро меняющихся условий мегасреды, макросреды, мезосреды и наносреды. Принимая в расчет вышесказанной, мы выявили, что далеко не на все обстоятельства связанные с изменением внешнего банковского окружения банк может оказать свое воздействие. По этой причине финансово-кредитной организации необходимо быстро адаптироваться к возникшим изменениям и вырабатывать новые методы разработки сбалансированной процентной политики. [2, с.134-141]

С целью выявления наиболее существенных факторов воздействия со стороны внешнего и внутреннего окружения, размеры цен на услуги по депозитному и кредитному обслуживанию, отталкиваясь от потенциальных возможностей и вероятных будущих потребностей и, кроме того, беря за основу модель «спроса и предложения» кредитной организации необходимо иметь методику построения сбалансированной ценовой политики, которая представлена на рисунке 5.

Рассмотрим предлагаемую методику и проведем анализ на примере ПАО «МИнБанк», что позволит сделать вывод о сбалансированности проводимой процентной политики.

Первые два шага методики являются общими.

Шаги 3 и 4 позволяют определить важные факторы внешней и внутренней среды, выявить приоритетные их них.

Далее на 5-6 шагах производится сбор данных об итогах работы данной финансово-кредитной организации, и определяется временной промежуток для проведения аналитических работ.

На следующих этапах методики (шаг 7-9) формируются цены на депозитные и кредитные услуги, используя для этих целей в качестве информационного источника данные полученные как результат анализа возможных потребностей и вероятных возможностей экономических агентов.

Следующие этапы (шаг 10-12) подразумевают под собой проведение работ, связанных с построением графика, отражающего спрос и предложения, а также расчетом уровня цен на предлагаемые банком продукты.

На 13 шаге данной методики производится анализ сравнения собранных данных и на их основе моделирование возможных вариантов развития в случае принятия банком того или иного управленческого решения.

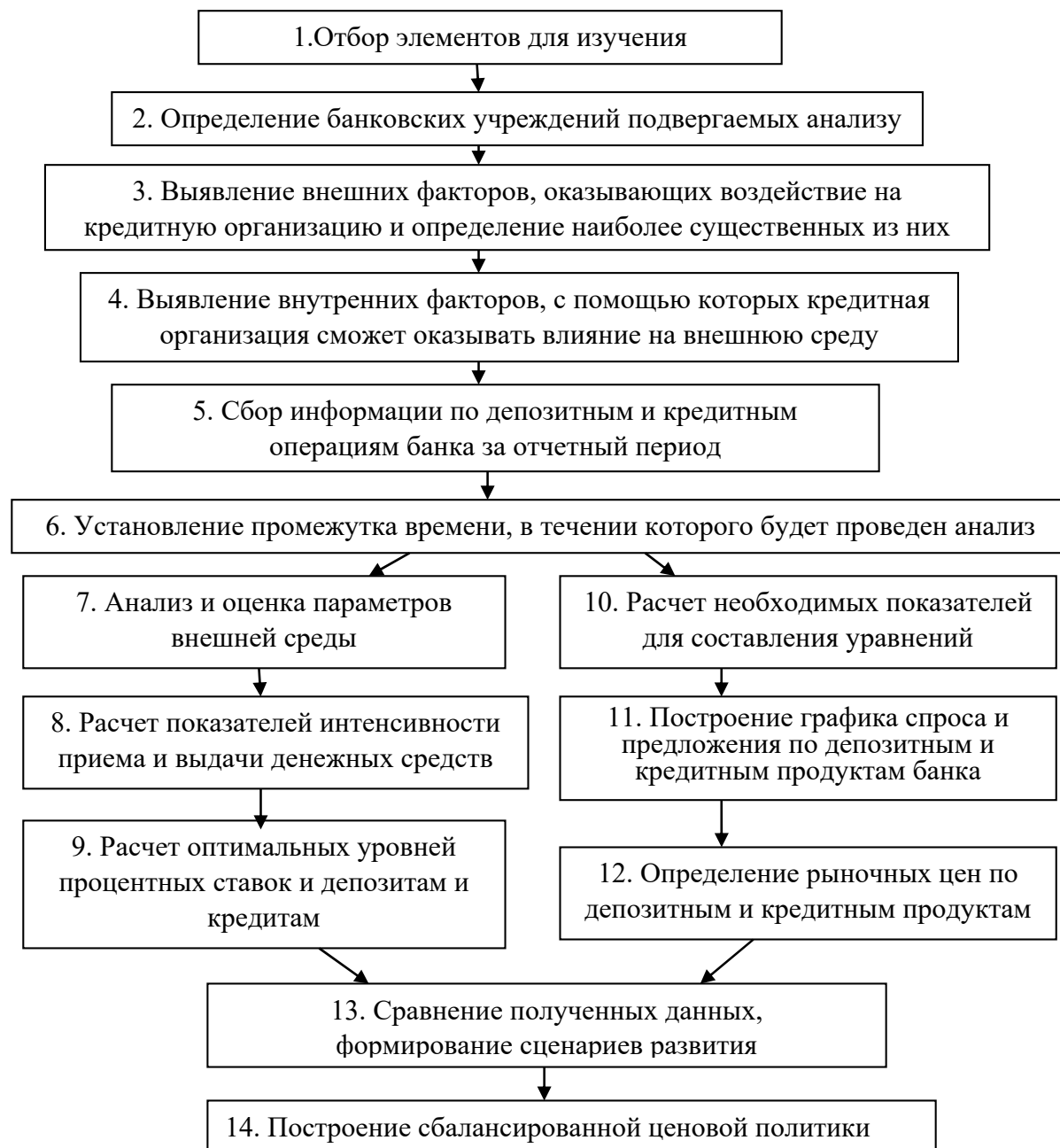


Рисунок 5 – Механизм формирования методики сбалансированной политики банка в отношении установления цен

Результатом всех проделанных действий и разработанных сценариев выступает формирование оптимальной и сбалансированной банковской процентной политики (шаг 14).

Посредством применения данной методики коммерческий банк имеет возможность создать сбалансированную оптимальную для себя процентную политику на рынке депозитного и кредитного обслуживания. [3, с.225-233]

Список использованных источников:

1. Зверев А.В., Мишина М.Ю. Управление кредитными рисками банка и их оценка в условиях экономического кризиса // Экономика и управление: проблемы, решения. – № 3, том 1 (63) – 2017. – С. 131-136.
2. Караваева Ю.С., Лозина Е.А. Анализ организации кредитных и депозитных операций в ПАО «Сбербанк России» // Бюллетень науки и практики. 2017. – № 1 (14). – С. 134-141.

3. Караваева Ю. С., Лысак Е. В. Методы оценки кредитных рисков в коммерческом банке в рамках осуществления кредитного процесса // Бюллетень науки и практики. 2016. – № 6 (7). – С. 225-233.

4. Караваева Ю.С. Методические подходы к оценке и управлению финансовыми рисками // Финансовые рынки и банковская система в условиях цифровой экономики: проблемы и перспективы Материалы международной научно-практической конференции. 2018. – С. 234-243.

5. Сенина В.С., Караваева Ю.С. Формирование цены кредита и факторы, влияющие на снижение ссудного процента // НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ, ИННОВАЦИИ: АПРОБАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЙ. Материалы Международной научно-практической конференции. НИЦ «Поволжская научная корпорация». 2016. С. 224-226.

6. Финансы: учеб. пособие / Ю.С. Караваева. – М.: Мир науки, РИСО БГУ, 2017. – 165 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://izd-mn.com/PDF/04MNNPU17.pdf>, свободный. – Загл. с экрана.

7. Viktoriya V. Mandron, Olesya E.Niconets, Anna G.Rulinskaya, Alexey V. Zverev. Mariya Yu.Mishina, Yulia S.Karavaeva Analysis of Banking Investment under Unstable National Economy// International Journal of Applied Business and Economic Research. Volume 15, No. 12, 2017.

Информация об авторах:

Караваева Юлия Сергеевна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и статистика». E-mail: KaravaevaJS@yandex.ru

Karavaeva Julia Sergeevna, Bryansk state University named after academician I. G. Petrovsky, candidate of economic sciences, associate professor of «Finance and statistics». E-mail: KaravaevaJS@yandex.ru

Фролкова Лидия Владимировна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, магистрант направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы в банковской сфере», 3 курс. E-mail: Joy15@bk.ru

Frolkova Lydia Vladimirovna, Bryansk State University named after academician I. G. Petrovsky, master student of the direction of training «Economics», profile «Finance in the banking sector», 3 course. E-mail: Joy15@bk.ru

УДК 330.347.27:316.334.54

ИПОТЕКА В КАЗАХСТАНЕ: ГДЕ ВЫГОДНЕЕ ДЛЯ МОЛОДОЙ СЕМЬИ?

Ким Н.Р.

*Кызылординский государственный университет имени Коркыт Ата
(г. Кызылорда, Казахстан)*

Аннотация: В работе рассматриваются жилищные программы, предлагаемые государством через АО «Жилищный сберегательный банк Казахстана». Исследуется плюсы и минусы предлагаемых программ банками Казахстана. Подробно рассматриваются имеющиеся проблемы, с которыми сталкиваются молодые люди при создании семьи, а именно покупке жилья. Рассматривается зарубежный опыт получения жилья молодыми семьями.

Ключевые слова: Год молодежи, государственная программа, «Доступное жилье 2020», Жилстройсбербанк, займ, ипотека, квартирный вопрос, молодая семья, платежеспособность

MORTGAGE IN KAZAKHSTAN: WHERE IS FAVORABLE FOR YOUNG FAMILY?

Kim N.R.

Kyzylorda State University named after Korkyt Ata (Kyzylorda, Kazakhstan)

Abstract: The paper considers housing programs offered by the state through JSC "Housing savings Bank of Kazakhstan» The pros and cons of the proposed programs by banks of Kazakhstan are investigated. The existing problems that young people face when creating a family, namely buying a home, are examined in detail. The foreign experience of housing by young families is considered.

Keywords: Year of Youth, state program, "Affordable Housing 2020", Housing Construction Savings Bank, loan, mortgage, housing problem, young family, solvency

2019 год объявлен президентом Казахстана Годом молодежи. Государство Казахстана постоянно уделяет особое внимание проблемам будущего поколения, и не только в этот особенный год. Президент Казахстана всегда особо, трепетно относился к молодому поколению, а на данный момент комплексная поддержка молодежи становится главным направлением государственной политики.

Предлагаем изучить, как государство решало и что собирается предпринять, чтоб реализовать один из главных вопросов молодежи – жилищный вопрос, особенно, когда создается основная ячейка общества - семья.

Согласно официальной статистике численность молодежи в возрасте 14 -28 лет в Казахстане сокращается. Если на начало 2014 года она составила 4,3 млн. человек, то уже к началу 2016 года сократилась до 4,2 млн. человек - сокращение оставило около 194 тысяч человек. Причиной этому являются снижение рождаемости в 90-х годах и усиление текущей миграции из Казахстана. Последние несколько лет численность молодых людей, выезжающих из республики превышает численность въезжающих (отрицательное сальдо).

Согласно данным статистики, сокращение численности молодежи в Казахстане продолжится до середины 2020-х годов. По прогнозам в 2021 году численность молодых казахстанцев в возрасте от 15 до 29 лет составит около 3,8-4 млн человек [1].

Хотелось бы начать с описания Государственной программы жилищного строительства в Республике Казахстан на 2008-2010 годы, оператором которого стал Жилстройсбербанк.

Цель программы - обеспечение остро нуждающихся казахстанцев доступным жильём.

Программа была рассчитана на четыре приоритетные категории граждан. В первую очередь - молодые семьи, госслужащие, работники бюджетной сферы и госпредприятий. Зачастую эти категории взаимопроникающие - например, когда молодой врач государственной организации женится на еще более молодой сотруднице акимата и обзаводится ребенком. Понятно, что молодому отцу, мужу и специалисту, помогающему строить в прямом смысле слова здоровое общество, государство должно помочь решить квартирный вопрос.

Кредитный договор с Жилстройсбербанком Казахстана составлялся под 4% годовых без учёта инфляции и без привязки к курсу доллара максимальным сроком до 23 лет. При этом возможно досрочное погашение кредита без предъявления штрафных санкций. В госпрограмме 2005-2007 г.г. ипотека бюджетникам выдавалась под 10% максимальным сроком до 20 лет. По государственной программе 2008-2010 г.г. предварительный жилищный заём на приобретение жилья предоставлялся сразу же в размере до 100% от стоимости жилья, минимальная сумма – 1 млн. тенге, максимальная – 7 млн. тенге. В качестве стимула для клиентуры Жилстройсбербанк выплачивает ежегодное вознаграждение к накапливаемой сумме, а государство доплачивало премию в размере 20% от 200 месячных расчётных показателей. Заёмщик же ежемесячно погашает только проценты по кредиту и в обязательном порядке вносит деньги на накопительный счёт. При этом для бюджетников предпенсионного возраста обязательно привлечение созаёмщика (-ов), не достигающего к окончанию срока кредитования пенсионного возраста. Созаёмщиками могут выступать супруг (супруга) или близкие родственники заёмщика, а также лица, проживающие совместно с заявителем.

Все желающие проходили оценку платежеспособности. На тот период необходимый доход для получения однокомнатной квартиры (с общей площадью не более 40 квадратных метров) заемщика должен был составлять не менее 37678 тенге, для двухкомнатной квартиры (с общей площадью не более 60 квадратных метров) - не менее 56515 тенге и для трехкомнатной квартиры (с общей площадью не более 80 квадратных метров) - не менее 75354 тенге.

Согласитесь, по существу, это мягкая форма ипотеки.

Так же хотелось бы рассмотреть форму финансирования арендного жилья, которое на государственном уровне было определено в качестве приоритетного направления. Программа «Доступное жилье 2020» отвечала за решение жилищных проблем молодых слоев населения. Программа действовала с 2015 по 2017 годы. Супруги в возрасте до 29 лет, проживающие в браке не менее 2 лет, могли получить арендное жилье с выкупом без первоначального взноса. Суть программ арендного жилья заключается в предоставлении доступного жилья и мягких условий кредитования по системе жилстройсбережений для социально уязвимых категорий казахстанцев. Здесь обязательно накопление 50% стоимости жилья. В качестве накопления будет считаться сумма, оплачиваемая в счёт аренды жилья. После накопления половины стоимости жилья арендатор имел право выкупить жильё, оформив жилищный заем на оставшуюся стоимость под фиксированные 4% годовых.

С 1 января 2017 года социальное арендное жилье казахстанцам больше не предлагается [2].

Перейдем к рассмотрению жилищных программ, которые предлагают нам сегодня.

По программе «7-20-25» каждый желающий может приобрести жилье по сниженной процентной ставке -7%, сроком займа до 25 лет и с первоначальным взносом в 20%.

Данная жилищная программа действует в Казахстане с лета 2018 года и рассчитана только на первичный рынок от застройщика. Купить квартиру в ипотеку смогут только финансово дисциплинированные, социально защищенные и платежеспособные граждане.

Рассмотрим в таблице 1 условия ипотечного кредитования.

Хотелось бы отметить, что для молодых семей участников программы «7-20-25» разработаны продукты «Жасарман» и «Қамқорбаспана».

Таблица 1 - Расчет покупки квартиры

	по программе «7-20-25»	В коммерческих банках	По программе «Нурлыжер»	В ЖССБ
Стоимость квартиры, тн	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
Первоначальный взнос, тн	20% = 2 000 000	От 10 до 30% = от 1 000 000 до 3 000 000	30% = 3 000 000	50% = 5 000 000
Срок займа, лет	25	20	10	8
Процентная ставка, %	7	От 15,1 до 16	10	5,1
Ежемесячный платеж, тн	57 000	От 120 000 до 97 388	92 500	53 392

Эти продукты предполагают сотрудничество «Баспаны» с местными исполнительными органами. Суть заключается в следующем, акиматы подписывают меморандум с ипотечной организацией «Баспаны». Затем местные исполнительные органы выпускают облигации и берут на себя обязательства по субсидированию половины первоначального взноса для данной категории граждан. В свою очередь, «Баспана» выкупает облигации акиматов и обеспечивает выдачу займов указанной категории населения банками-участниками программы «7-20-25». Так как у молодой семьи в основном отсутствуют накопления в размере 20% от стоимости жилья, данные продукты позволяют снизить необходимый уровень первоначального взноса.

Следует отметить, что эти продукты находятся на усмотрение местных органов власти (на какую сумму, безвозмездно в виде социальной помощи или в виде долгосрочного беспроцентного кредита и т.д.).

Данные продукты уже действуют в городе Шымкенте, а также в городе Астана, но они предназначены для работников сферы образования, здравоохранения, департамента полиции.

Также существуют отдельные жилищные программы, разработанные местной администрацией и АО «Жилстройсбербанком». Например, в 2017 году в Алматы стартовала новая жилищная программа для молодежи «Алматы Жастары» по линии Жилстройсбербанка. Тогда из местного бюджета выделили 1 млрд тенге. Она позволяет алматинцам в возрасте до 35 лет получить льготный заем для покупки жилья. Кредит до 10 млн тенге будет предоставляться под льготные 5% годовых. Срок возврата кредита по программе будет рассчитываться индивидуально, по платежеспособности, сроком от 3 до 19 лет.

Расчет баллов при получении жилья по программе «Алматы жастары»:

за первого ребенка - 10 баллов, а за каждого последующего ребенка - 20 баллов;

в балльной системе предусмотрено присваивание 30 баллов молодоженам, состоящим в браке до одного года на момент выхода объявления [1].

Далее анализируя ипотеку для молодых семей в коммерческом банке можно сказать о переплате в размере от 16 373 100 тн до 19 602 000 тн, при стоимости самого жилья в 10 000 000 тн. От стандартной ипотеки она отличается только сроком займа - для молодых семей он увеличен до 20 лет и быстрым рассмотрением заявки (в течение 3-х дней).

Как видно из приведенной таблицы по программе «Нурлыжер» необходим 30% первоначальный взнос и сумма переплаты составит 4 100 000 тн по ипотечному кредиту.

Наиболее выгодным вариантом покупки недвижимости являются условия в Жилстройсбербанке -5,1% с ежемесячным платежом в 53 000 тн. Но, конечно, основным условием является наличие накоплений в размере 50 % от стоимости жилья в банке и копить надо минимум 3 года, что не всегда готовы ждать молодежь. Положительным моментом является наличие премии государства в размере 20% на сумму вклада, но не более 200 МРП.

Далее рассмотрим как решаются проблемы обеспечения жильем в некоторых зарубежных странах.

В России подпрограмма «Обеспечение жильём молодых семей» была запущена в рамках федеральной целевой программы «Жилище» на 2002-2010 годы затем была продлена до 2020 года.

Согласно данной программе можно:

- купить жилое помещение;
- оплатить строительство индивидуального жилого дома;
- внести последний паевый платеж в жилищно-строительный или жилищно-накопительный кооператив;
- уплатить первоначальный ипотечный взнос при покупке жилья в ипотеку;
- погасить жилищный кредит (основной долг и проценты).

При этом государство выплачивает 30% от стоимости жилья для семей без детей, и 35% - для семей с детьми.

Размер субсидии также полностью зависит от количества членов семьи. К примеру: семья из 2 человек вполне может рассчитывать на помощь от государства в размере 600 000 рублей (3 300 000 тг), из 3 человек будет максимально субсидировано 800 000 рублей (4 400 000 тг), а из 4 - 1 000 000 рублей (5 500 000 тг) [3].

В Венгрии, например, жилищная субсидия является также безвозмездной. Она выделяется семьям с детьми и другими иждивенцами на строительство, покупку или расширение жилья. Субсидии предоставляются в размере: 200 тыс. форинтов (214 000 тг), если в семье один ребенок, 1 млн форинтов (1 070 000 тг) на второго ребенка, 1 млн форинтов на третьего ребенка, 200 тыс. форинтов на каждого следующего ребенка, 300 тыс. (321 000 тг) форинтов на каждого другого иждивенца. Итоговая сумма субсидии не должна превышать 65% стоимости жилья. Есть в этой стране и другие виды помощи семье в приобретении и строительстве жилья в виде ссуды, займов.

В Германии единовременная субсидия предоставляется всем гражданам, впервые приобретающим жилье. К примеру, в этой стране молодые семьи, чей налогооблагаемый

доход не превышает 75 тысяч евро в год, при покупке недвижимости получают 1200 евро на каждого ребенка ежегодно. Если детей двое, то доход не должен превышать 104 тысячи евро. Даже если детей нет, доход низкий, а жить где-то нужно, то можно получить доплату на аренду жилья. А при первом получении жилья молодые люди до 25 лет могут получить единовременную выплату на мебель и бытовую технику. Но вот исключений по ипотеке нет - для всех 3 процента [4].

В Чили, Коста-Рика, Эквадор на субсидию имеют право только семьи с низким или средним доходом, впервые приобретающие новое жилье. Такая субсидия от государства помогает получить кредит тем, кто не может внести первоначальный взнос и расходы по сделке, и делает размер необходимого кредита меньше и соответственно, ежемесячные взносы ниже [5].

Подытоживая написанное, хотелось бы надеется, что квартирные вопросы не будут причиной разлада молодых семей, а укрепят и объединят семью и научат уважать вечные добрые ценности жизни.

Список использованных источников:

1. Молодая семья: жилищные программы в Казахстане. - Текст : электронный. - URL: . <https://www.kn.kz>
2. Крыша над головой: Госпрограмма 2008-2010: по германскому пути. - Текст : электронный. - URL: <https://azh.kz>
3. Молодая семья: какие жилищные программы предлагаются в Казахстане в 2017 году. - Текст : электронный. - URL: <https://www.kn.kz>
4. Как молодой семье приобрести квартиру в Казахстане. - Текст : электронный. - URL: <https://misk.org.kz>
5. Н. Рогожина, А. Туманов. - Москва: Фонд «Институт экономики города», 2017 «Зарубежный опыт предоставления субсидий на приобретение жилья гражданам с невысоким уровнем доходов»

Информация об авторе:

Ким Наталья Романовна, Кызылординский государственный университет имени Коркыт Ата, старший преподаватель кафедры «Финансы». E-mail: nata_kim79@mail.ru.

Kim Natalya Romanovna, Kyzylorda State University named after Korkyt Ata, senior lecturer department of «Finance». E-mail: nata_kim79@mail.ru.

УДК 336

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ КАРТ В РФ

Ковалерова Л.А., Исакова Т.П.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: Статья посвящена вопросу развития карточного бизнеса на территории Российской Федерации. Автор раскрывает факторы, сдерживающие процесс развития карточного бизнеса и приводит факторы, которые могли бы его стимулировать. Проводится исследование количественных показателей эмиссии различных видов банковских карт за последние годы.

Ключевые слова: Перспективы, банковские карты, пластиковые карты, эмиссия, технологии, оффлайн услуги, онлайн услуги.

TRENDS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF BANK CARDS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Kovalerova L.A., Isakova T.P.

Bryansk State University named after academician I. G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: The article is devoted to the development of card business in the Russian Federation. The author reveals the factors constraining the development of the card business and gives the factors that could stimulate it. The study of quantitative indicators of the issue of various types of Bank cards in recent years.

Keyword: Prospects, Bank cards, plastic cards, issue, technology, offline services, online services.

Среди разнообразия платежных инструментов, которые использует рынок розничных платежей, самыми востребованными стали пластиковые банковские карты.

До недавнего времени количественный показатель эмиссии напрямую зависел от плотности сети банкоматов и пунктов выдачи наличных денежных средств. Этот подход объясняется необходимостью удовлетворения потребностей держателей банковских карт, которые были эмитированы в рамках зарплатных проектов, стипендий и пенсий [5].

Основными факторами, которые сдерживают развитие банковских карт, являются:

- Тарифная политика платежных систем.
- Высокая стоимость банковских услуг.
- Население привыкло пользоваться наличными деньгами.
- Низкий уровень доверия банковским картам.

Несмотря на наличие многих факторов, которые сдерживают развитие рынка пластиковых банковских карт, именно это направление работы коммерческих банков я считаю одним из наиболее перспективных и необходимых к развитию. С полной уверенностью можно сказать, что именно использование банковских карт «освобождает руки» населению и снижает нагрузку на мозг.

В большом городе каждая минута человека заполнена необходимостью каких-то действий: физических, или умственных. Банковская карта и «около карточные» банковские продукты чувствительно облегчают жизнь современного человека от тривиального похода в магазин (не нужно искать и считать необходимую сумму для оплаты товара, ждать сдачу от кассира, а после пересчитывать - достаточно одного прикосновения банковской картой к терминалу), до оформления заявки на кредит и его получения (в этом случае нам поможет бессменный сопровождающий банковской карты - онлайн банк [1].

Количественный показатель эмитированных кредитными организациями, платежных карт, по типам карт.

Таблица 1 – Количество эмитированных кредитными организациями платежных карт по типам, шт.

Период	Всего карт	Виды карт		
		Расчётные	Расчётные с овердрафтом	Кредитные
На 1.10.2015	240145	208845	39099	31300
На 1.10.2016	250957	221346	35502	29611
На 1.10.2017	267219	235956	-	31263
На 1.10.2018	270625	236563	-	34062
На 1.10.2019	272608	237525	-	35083

Изучив данные таблицы 1, можно сделать вывод о том, что количественный показатель выпуска растет с каждым годом, а это значит, что растет и уровень доверия населения к данному продукту.

Как видно на рисунке 1, наиболее популярными остаются расчетные банковские карты. Их популярность обусловлена в том числе популяризацией зарплатных проектов, а также стипендий и пенсий. В совокупности с картами, эмитированными вне зарплатных проектов, мы получаем ощутимую разницу [4].

Перспективы развития рынка пластиковых банковских карт рассматривать стоит с позиции заинтересованности данным продуктом населения и стимулирование более частого использования пластиковых карт в будничных расчетах.

Значимыми факторами так же будут:

- внедрение новых технологий;
- расширение спектра совершаемых операций.

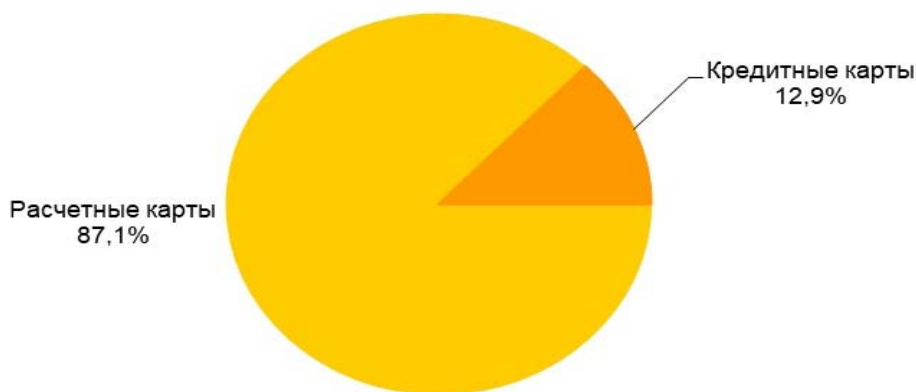


Рисунок 1 – Количество банковских карт, эмитированных кредитными организациями на 01.01.2019

С внедрением новых технологий увеличивается и количество удаленно- доступных операций и услуг банка. Так часть услуг онлайн- банка продублировано в услуге мобильного банка, таким образом операции по переводу денежных средств и пополнение мобильного телефона с банковской карты доступно уже и режиме отсутствия интернета, что гораздо удобней, чем поиск ближайшего банкомата. Так же к развивающимся перспективным технологиям можно отнести и Samsung pay, Apple pay, Google pay. Таким образом, проследив за последними обновлениями и изменениями в банковских технологиях, можно заметить, что все большее внимание получает так называемая зона –off-line, то есть получении услуг, ранее доступных только в банке, удаленно.

Таким образом, принимая во внимание вышесказанное, можно сделать выводы о том, что в качестве перспективного пути развития, выбран путь онлайн использования технологий банка. Все большее внимание уделяется времени, затраченному на получение банковских продуктов и услуг и для минимизации его траты, а также для удобства граждан, наиболее перспективным в ближайшее время станет рынок онлайн [2. с.80].

Таблица 2 - Операции, совершенные с использованием платежных карт, эмитированных российскими кредитными организациями, Банком России и банками-нерезидентами, в территориальном разрезе

Период	Всего		В том числе:			
	Количество, млн. ед.	Объем, млрд. руб.	Операции по снятию наличных денежных средств		Операции по оплате товаров и услуг	
			Количество, млн. ед.	Объем, млрд. руб.	Количество, млн. ед.	Объем, млрд. руб.
2015	58,5	169,5	27,7	144,4	30,8	25,2
2016	72,5	192,2	28,9	156,7	43,6	35,5
2017	90,0	212,4	28,4	163,7	61,6	48,7
2018	29,0	64,2	7,0	46,3	22,0	17,9
2019	98,3	184,8	20,1	130,0	78,2	54,7

Как видно из таблицы 2, количественный показатель операций, совершенных с помощью пластиковых карт, увеличивается. Исходя из этого можно сделать вывод о росте доверия к пластиковым картам у населения и более частом использовании последних. Так же можно сделать вывод о том, что использование наличных денежных средств становится неактуально [3].

Одним из основных инструментов для увеличения зоны онлайн, можно назвать биометрию. Массовый сбор банками биометрических данных клиентов обусловлен необходимостью перевода очередного сегмента клиентов на онлайн обслуживание. Также, говоря об увеличении рынка онлайн обслуживания, объяснить заинтересованность банков в расширении данного сегмента рынка мы можем с позиции возраста его целевой аудитории.

Т.е. чем моложе и чем более прогрессивным становится пользователь, тем более современным и продвинутым должен быть банк. Чтобы удержаться на плаву, кредитная организация должна не только выполнять свои тривиальные обязанности, но и развиваться, обновляя рынок своих услуг, делая их более мобильными, а значит привлекательными для пользователя [1].

Все дело в том, что в возраст, занимающий значимую долю нишу от общего количества клиентов банков, вошло так называемое поколение «Z». Главное отличие этого поколения в том, что цифровые технологии окружают их с самого детства. Они технически подкованы и привыкли к доступности информации. А, как известно, искушенную публику привлечь и удержать гораздо сложнее, чем неискушенную.

Список использованных источников:

1. Зверев А.В. Платежные системы с использованием пластиковых карт [Электронный ресурс] / А.В. Зверев, Н.В. Горыня. - Электрон. журн. - Брянск: Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, 2018. - Режим доступа: <https://elibrary.ru/>
2. Ковалерова Л.А., Савинова Е.А., Обложко Е.А., Цирик О.А. Анализ устойчивого развития банковского сектора России // Научно-практический, теоретический журнал «Экономика и управление: проблемы, решения». - № 2, том 1 (86). - 2019. - С. 76-82.
3. Обзор банковского сектора Российской Федерации. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.cbr.ru/analytics/bnksyst/> [22.11.2019]
4. Официальный сайт Центрального Банка. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> [05.10.2019]
5. Шереметьева М. П. Банковский сектор РФ: текущее состояние и тенденции развития // Молодой ученый. - 2019. - №21. - С. 277-279. - URL <https://moluch.ru/archive/259/59364> [24.11.2019]

Информация об авторах:

Ковалерова Людмила Анатольевна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г.Петровского, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и статистика». E-mail: kovalerova@mail.ru.

Kovalerova Lyudmila Anatolevna, Bryansk State University named after academician I.G.Petrovsky, candidate of economic sciences, associate professor of «Finance and Statistics». E-mail: kovalerova@mail.ru.

Исакова Татьяна Павловна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г.Петровского, магистрант направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы в банковской сфере», 2 курс. E-mail: tsovetina@mail.ru.

Isakova Tatiana Pavlovna, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, master student of the direction of training «Economics», profile «Finance in the banking sector», 2 course. E-mail: tsovetina@mail.ru.

УДК 336.71

АНАЛИЗ И РАЗВИТИЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ

Ковалерова Л.А., Шунькова И.Ю.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: В настоящее время более актуальной становится деятельность коммерческих банков. Кредитные учреждения ранее выступали в качестве простого хранилища, но сегодня количество функций, выполняемых ими, увеличилось. Так же современное общество можно охарактеризовать по тому, как развилась банковская система, их текущее значение увеличилось после мирового финансового кризиса.

Ключевые слова: коммерческий банк, банковский сектор, денежно-кредитная политика, банковские операции, государственные гарантии, кризис экономики, банковский бизнес.

ANALYSIS AND DEVELOPMENT OF COMMERCIAL BANKS IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC RECOVERY

Kovalerova L.A., Shunkova I.Yu.

Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: Currently, the activities of commercial banks are becoming more relevant. Banks previously acted as a simple repository, but now the number of functions performed by them has increased. Also, modern society can be characterized by the way the banking system has developed, their current importance has increased after the global financial crisis.

Keywords: commercial Bank, banking sector, monetary policy, banking operations, government guarantees, the economic crisis, the banking business.

Развитие экономики страны тесно связано с банковским сектором. Если проблемы будут в банковском секторе, то они появятся и в системе платежей, и в системе накопления по стране в целом.

Коммерческие банки – это категория предприятий, которые известны как финансовые посредники. Они привлекают капитал компаний, сбережения населения и другие средства, которые высвобождаются в процессе хозяйственной деятельности. Далее банки предоставляют мобилизованные денежные средства во временное использование тем, кто нуждается в дополнительном финансировании. Так коммерческие банки создают обязательства – депозит, а выдают – ссуду. В настоящий момент существует более 200 видов банковских услуг [3].

Множество различных операций позволяют банкам удерживать своих клиентов и оставаться прибыльными даже в очень неблагоприятных экономических ситуациях. Не все банковские операции используются на ежедневной основе и в практике конкретного банковского учреждения, но определенная базовая ставка, без которой кредитное учреждение просто не может существовать и функционировать, - это например:

- выдача кредитов;
- прием депозитов;
- осуществление денежных платежей и расчетов [2].

Конечно, они получают прибыль благодаря вышеуказанным операциям. Например, кредитные учреждения присуждают более высокую процентную ставку по кредитам, чем та, которую они платят по депозитам, что дает им доход. Помимо кредитов, существует около 300 операций, которые также могут быть выполнены кредитными учреждениями, вот основные:

- инкассация средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание;

- привлечение денежных средств юр. и физ. лиц в срочные депозиты и депозиты до востребования;
- расчеты по поручению клиентов, а также банков-корреспондентов;
- открытие и ведение юр. и физ. лиц;
- управление наличными деньгами на договорной основе с владельцем;
- кредиты от их имени за свой счет;
- выдача банковских гарантий;
- осуществление операций с драгоценными металлами.

Так же кредитные учреждения осуществляют дополнительные операции, например:

- оказание консультационных услуг;
- лизинговые операции;
- выдача гарантий за третьих лиц, которые предусматривают выполнение денежных обязательств.

Основа совершенствования государства – формирование банковской концепции. Её роль определяется тем, что она работает в штате платежной и расчетной системы, осуществляя часть сделок через кредитные операции, инвестиции, депозиты.

Коммерческие банки регулируют денежный поток и влияют на скорость денежного оборота, их расход, общий вес. На сегодняшний день появляются новые финансовые и кредитные учреждения, а также новые методы и инструменты обслуживания клиентов.

Большое значение определяется тем, что они могут:

- формировать платежные средства,
- выдавать их в обращение,
- осуществлять изъятие из оборота.

Банки выдают кредиты в сфере экономики, тем самым стимулируя их совершенствование. Основные операции, которые осуществляют коммерческие банки, – пассивные и активные операции. Все пассивные операции делятся на депозиты и эмиссии в зависимости от экономического содержания [1].

Коммерческим банкам необходимо иметь ресурсы для проведения активных операций. Они могут быть образованы путем привлечения: собственных и заёмных средств, выпущенных фондов.

Чтобы банковская система продолжала развиваться, необходимо использовать следующие меры для решения проблем. Прежде всего – укрепить банковский сектор, после меры денежно-кредитной политики, следует повысить капитализацию банковской системы и упорядочить активы на рынке.

Так банковский сектор должен включать как крупные кредитные учреждения, так и региональные, специализирующиеся на определенных услугах.

Следовательно, после решения этих вопросов возникает идея создания Международного финансового центра в России, которая будет реализована. Это включит Россию в список стран, где будет осуществляться объем мировой торговли финансовыми активами и превратит рубль в валюту для международных расчетов. Это повысит стабильность доходов, благосостояние населения России, а также будет способствовать совершенствованию финансовых, банковских и страховых услуг на уровне международных стандартов.

Плавное перейдем к анализу функционирования российского банковского сектора.

На современном этапе развития экономики России без качественного роста в совершенствовании банковского сектора невозможно достичь как существенного прогресса в развитии экономики страны, так и увеличения уровня жизни населения (расширение социальных программ, устранения вопросов с жильем, трудоустройства, здравоохранения и образования) [4].

Совершенствование условных характеристик по банковскому сектору влияет на динамику рубля, а также на отмену лицензий кредитных организаций, за исключением ситуации отмены лицензий в связи с реорганизацией.

Поэтому с целью правильного отображения фактической динамики основных характеристик банковского сектора приводятся темпы прироста с исключением влияния денежной переоценки согласно кредитным учреждениям,

Динамика показателей в абсолютных цифрах дается без исключения влиянием конвертации валют.

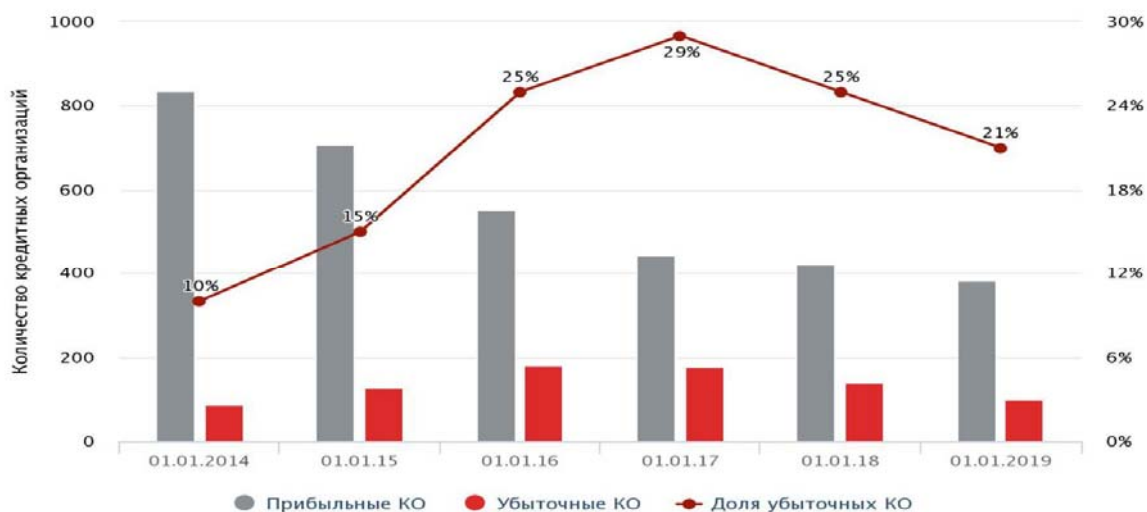
В начале 2018 года, слабый экономический рост и обостренная конкуренция крупнейших банков приводят к росту числа неэффективных игроков.

Начиная с 01.12.2018 – 43% всех банков имеют существенную долю свыше 20% активов в низких процентных вложениях, размещенные межбанковские кредиты и депозиты в банке России. В результате, доля убыточных кредитных учреждений, несмотря на снижение с начала года, имеет высокий процент 21% к 01.01.2019 по сравнению с 25% до 01.01.18 (рис.1).

На этом фоне все больше акционеров теряют интерес к банковскому бизнесу: по итогам 2018 года лицензии у 57 банков были отозваны, основными причинами являются нарушение 115 - ФЗ и высоко-рисковая политика.

Еще 7 кредитных учреждений добровольно отказались от лицензии на осуществление банковской деятельности. Таким образом, к началу 2019 года в секторе осталось 440 банков.

Падение банковских активов в иностранной валюте продолжалось: за год их объем сократился на 24,9 миллиарда долларов США, или на 7,6%; с учетом обменного курса доля активов в иностранной валюте в общем объеме на 01.01.2019 составила 22,4%.



Источник: «Эксперт РА», по данным Банка России

Рисунок 1 - Доля убыточных банков

В декабре кредитные организации получили прибыль в размере 65 млрд. рублей (в декабре 2017 года убыток составил 82 млрд. рублей).

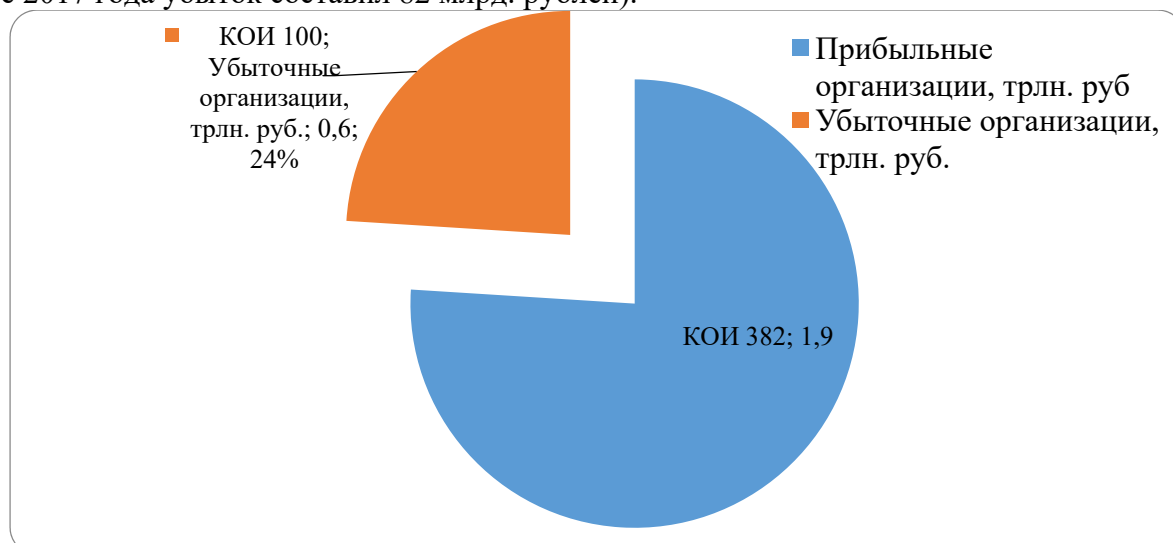


Рисунок 2 - Показатели прибыльных и убыточных кредитных организаций в 2018 году

На финансовый результат сектора по-прежнему сильно влияли показатели банков, проходящих процедуру финансового восстановления с привлечением денег консолидационного фонда банковского сектора. Без этих кредитных учреждений прибыль банковского сектора за 2018 год составила 1,9 трлн. рублей (рис.2).

Так же стоит уделить внимание динамике рентабельности банковского сектора за 2017–2018 гг. (рис.3) В 2018 году эффективность активов в банковском секторе выросла 1,0 – 1,5%, доходность капитала 8,3 – 12,4% (за 11 месяцев).

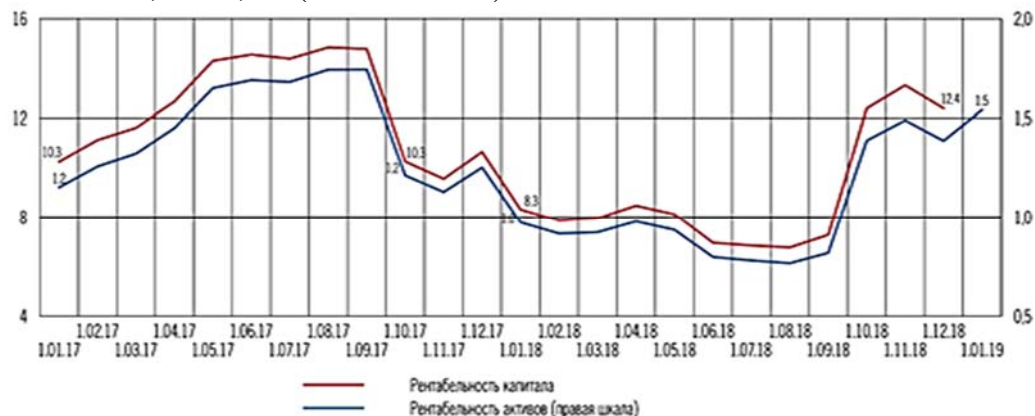


Рисунок 3 - Динамика рентабельности банковского сектора за 2017–2018 гг.

В секторе преобладают кредитные организации. Их прибыль составила – 1,9 трлн. рублей, показали 382 кредитные организации или 79% от количества на 01.01.2019, а в 2017 году – 421 и 75% соответственно. В 2018 году убыток в размере 575 млрд. рублей был зафиксирован у 100 кредитных организаций.

Остаток по счетам резервов за декабрь 2018 года снизился на 1,1%, до 7,5 трлн. рублей. За 2018 год прирост резервов составил – 10,1% (в декабре 2017 года - на 3,9%, а в целом за 2017 год – на 26,9%).

Банковский сектор на сегодняшний день считается основной частью финансовой системы. Важным условием полноценного и «здорового» формирования экономики государства, непосредственно является его устойчивость и результативность.

Значительную часть в банковском секторе занимают коммерческие банки, цель которых – получение доходов. Любой Банк подбирает оптимальный инструмент с целью достижения собственных целей.

Возникает разногласие приоритетов: для банковского управления основным считается высокая эффективность и поиск путей ее достижения, а в интересах контрагентов - стабильность и безопасность кредитного учреждения, равно как партнера. Зачастую, в поисках высокой прибыли, кредитные учреждения проводят достаточно опасную политику, утрачивая собственную ликвидность и платежеспособность, как результат, снижая собственную экономическую устойчивость.

Список использованных источников:

1. Зверев А.В., Мишина М.Ю., Жарикова П.М. Совершенствование методики оценки кредитного риска банка с целью его минимизации // European Social Science Journal. - 2016. - № 2. - С. 103-107.
2. Зверев А.В., Мандрон В.В., Мишина М.Ю., Холобаева А.В. Современные особенности эффективного управления рисками кредитного портфеля банка // Вестник НГИЭИ. - 2017. - № 5 (72). - С. 137-146.
3. Зверев А.В. Проблемы развития российской банковской системы и меры по их преодолению // Деньги и Кредит. – 2013.
4. Мишина М.Ю. Кредитование бизнеса: проблемы, перспективы / В сборнике: Финансовые рынки и банковская система в условиях цифровой экономики: проблемы и перспективы Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 94-97.

Информация об авторах:

Ковалерова Людмила Анатольевна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г.Петровского, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и статистика». E-mail: kovalerova@mail.ru.

Kovalerova Lyudmila Anatolevna, Bryansk State University named after academician I.G.Petrovsky, candidate of economic sciences, associate professor of «Finance and Statistics». E-mail: kovalerova@mail.ru.

Шунькова Ирина Александровна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г.Петровского, студентка специальности «Экономическая безопасность», 4 курс. E-mail: shunkova.irishka@mail.ru

Shunkova Irina, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, student of the specialty «EconomicSecurity», 4 course. E-mail: shunkova.irishka@mail.ru

УДК 331

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ковалерова Л.А., Щигорцова О.А.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: В настоящее время в качестве одной из ключевых проблем необходимо выделить тенденции развития кредитных организаций и предоставляемых услуг в общей величине финансовых услуг, динамику изменения тенденций и предоставления новых услуг, а также перспективы развития.

В качестве основных проблем рынка кредитных организаций необходимо выделить: негативные тенденции по работе с юридическими и физическими лицами, снижение покупательской способности рубля, что определило снижение уровня доверия к коммерческим организациям и выбор других направлений для сбережения денежных средств. Таким образом, в статье будут рассмотрены ключевые тенденции развития кредитных организаций в Российской Федерации.

Ключевые слова: банковская система, Центральный Банк, банк, кредит, банковский сектор.

CREDIT ORGANIZATIONS DEVELOPMENT TRENDS

Kovalerova L.A., Shchigortsova O.A.

Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: Currently, as one of the key problems, it is necessary to single out the development trends of credit organizations and the services provided in the total financial services, the dynamics of changes in trends and the provision of new services, as well as development prospects.

The main problems of the market of credit organizations should be highlighted: negative trends in working with legal entities and individuals, a decrease in the purchasing power of the ruble, which determined a decrease in the level of trust in commercial organizations and the choice of other areas for saving money. Thus, the article will consider key trends in the development of credit organizations in the Russian Federation.

Keywords: banking system, Central Bank, bank, credit, banking sector.

В настоящее время ключевым направлением развития национальной банковской системы Российской Федерации является создание условий для обеспечения устойчивого и

стабильного экономического роста. При активном участии кредитных организаций обеспечивается оптимизация экономических процессов, расширение потенциального кредитования за счет привлечения дополнительных источников финансирования [2].

Сегмент кредитных организаций Российской Федерации динамично трансформируется под воздействием внешних макроэкономических факторов: происходящие изменения затрагивают изменение качественных параметров продуктов и услуг кредитных организаций, внедрение инновационных решений для обслуживания в результате корректировки, как самой структуры рынка, так и системы регулирования деятельности кредитных организаций [8].

Ключевыми тенденциями развития кредитных организаций в Российской Федерации являются:

- значительное сокращение количества кредитных организаций в период с 2010 по 2019 гг.;
- увеличение концентрации активов в секторе;
- рост удельного веса доли рынка, занимаемой крупнейшими кредитными организациями

На рисунке 1 представлена динамика изменения численности кредитных организаций: их количество сократилось с 1058 по состоянию на начало 2010 года до 473 по состоянию на 01.09.2019 г.

Фактором, определяющим снижение численности кредитных организаций, стала политика Центрального банка РФ, которая направлена на оздоровление банковского сектора страны [5].

Результатами проведения данной политики стал отзыв 355 лицензий в период с 2014 по 2018 гг. В период с 2010 г. по 2019 г. 450 кредитных организаций лишились лицензий на осуществление деятельности. Это составляет 43 % от общего количества участников рынка по состоянию на 01.01.2010 г.

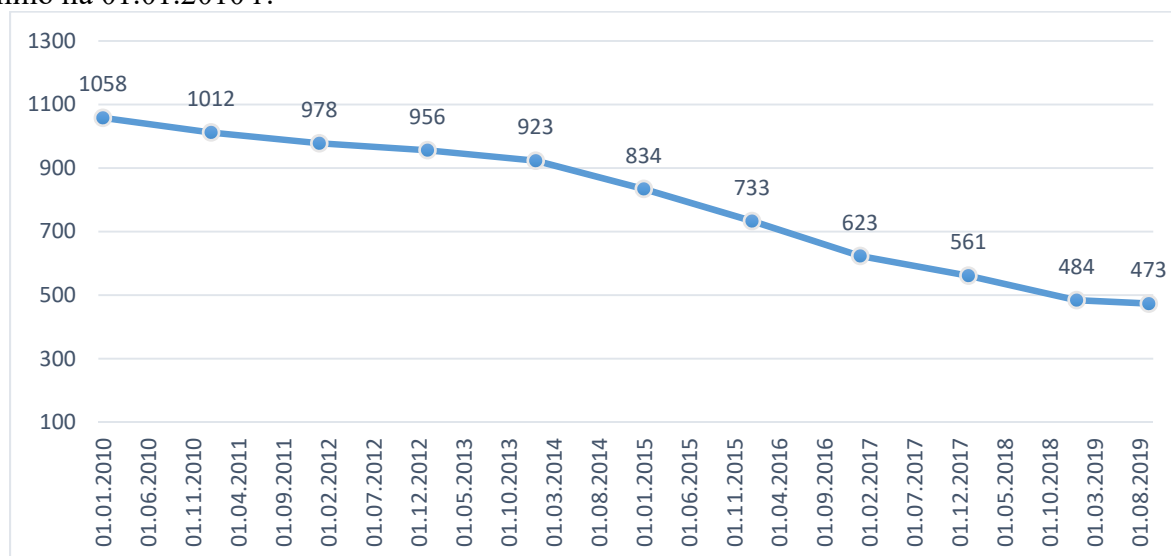


Рисунок 1 - Динамика числа кредитных организаций в РФ [2, 3]

В качестве основных причин отзыва лицензий можно выделить:

- использование высокорискованных бизнес-моделей банков, которые предполагают использование схем кредитования за счет привлечения ресурсов клиентов;
- нарушение закона о противодействии отмыванию денег и финансированию терроризма (№ 115-ФЗ);
- проведение подозрительных транзитных операций%
- несоблюдение требований нормативных показателей достаточности капитала и целевых индикаторов регулятора.

В 2016 году было отозвано максимальное количество лицензий: 93 кредитных организации прекратили свою деятельность. В 2018 году было отозвано 57 лицензий, таким образом, необходимо сделать вывод, что тенденция сокращения количества участников рынка

кредитных организаций сохраняется. Кроме того, помимо отзыва лицензий сокращение численности участников рынка определяется следующими тенденциями: проведение сделок по слиянию и поглощению, ликвидация кредитных организаций по решению собственников. В период 2010-2018 гг. совокупно было ликвидировано 355 кредитных организаций и 103 банка было реорганизовано за счет присоединения к другим кредитным организациям.

Рост количества добровольной ликвидации кредитных организаций определяется не только усилением мер по регулированию деятельности и увеличению количества требований, но и трансформацией рынка при одновременном усилении конкуренции на рынке. Таким образом, необходимо сделать вывод, что действующие тенденции по отзыву лицензий Центральным Банком России и объединение небольших кредитных организаций сохранятся в кратко- и среднесрочной перспективе. Экспертный прогноз предполагает, что к концу 2019 года численность кредитных организаций не будет превышать 400 [1].

Распространенные случаи отзыва лицензий, в том числе у достаточно крупных банков, определили снижение лояльности клиентов коммерческих банков и кредитного сегмента в целом, которые ранее хранили средства на счету в коммерческом банке. Данные негативные тенденции сократили уровень доверия вкладчиков к банковской системе, особенно к небольшим частным банкам. В настоящее время при выборе коммерческого банка физические и юридические лица преимущественно учитывают факторы надежности и выбирают крупные кредитные организации, воспринимаемые как более устойчивые и надежные.

В результате наблюдается значительный рост концентрации активов в банковском секторе. Так, за 2012–2018 гг. доля активов 5 крупнейших банков РФ в банковском секторе увеличилась с 50 % до 60 % (рис. 2).

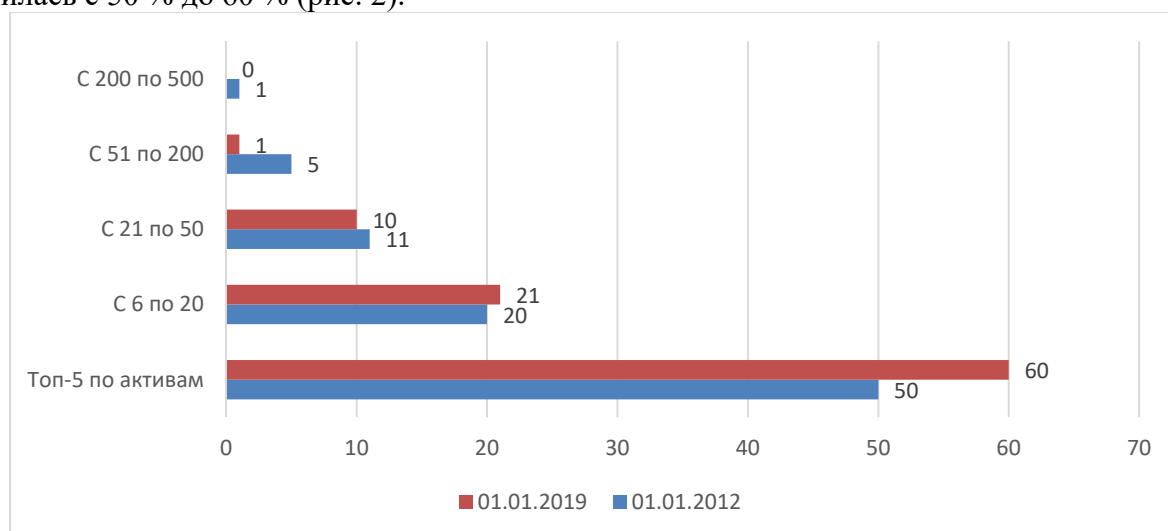


Рисунок 2 - Концентрация активов в банковском секторе РФ, % (кредитные организации ранжированы и сгруппированы по величине активов) [4, 3]

Значительному росту доли крупнейших российских банков в структуре банковского сектора РФ способствовало также увеличение числа объединенных банков. На рынке слияний и поглощений активно участвуют крупные федеральные банки, такие как ВТБ, Совкомбанк, ФК Открытие, Бинбанк. В 2016–2018 гг. они приобрели ряд региональных банков, объединение с которыми позволило увеличить клиентскую базу, усилить позиции в отдельных регионах, нарастив долю на рынке.

Тенденция по объединению и укрупнению банков, вероятно, сохранится и в дальнейшем, поскольку для малых и средних по величине активов региональных банков возможности конкуренции с крупными игроками в последнее время значительно сократились. Поэтому, как считают эксперты, в настоящее время решения собственников небольших банков об их продаже вполне обоснованы [3].

Наиболее надежными банками, по мнению населения, являются крупнейшие по активам банки РФ [6].

Стоит отметить, что все банки в топ-5 крупнейших по активам - с государственным участием, что является определяющим фактором надежности банка. Объем активов 5 крупнейших кредитных организаций в банковском секторе РФ на начало 2019 г. составил 55,9 трлн. руб. При этом доля крупнейшего российского игрока - Сбербанка, составляет 30 %, а доля следующего за ним ВТБ в 2 раза ниже - 15 % (рис. 3).

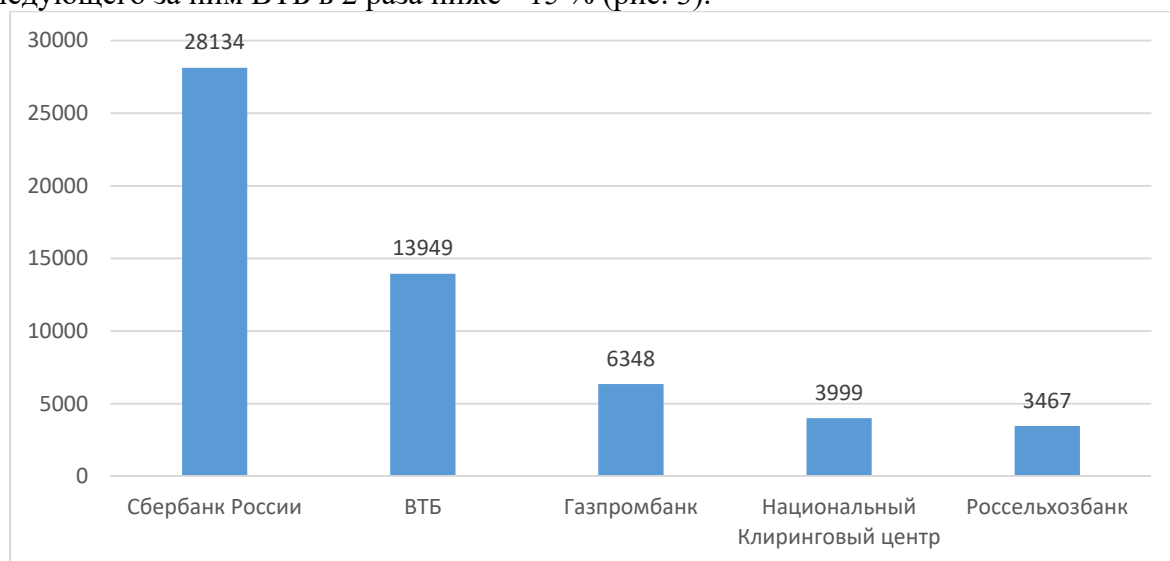


Рисунок 3 - Рейтинг топ-5 банков по величине активов-нетто на 01.01.2019г., млрд. руб. [6]

В 2019 году банки покажут рекордную прибыль в 1,8–1,9 трлн рублей, а рентабельность вернется на докризисный уровень. Причина – завершение основной стадии расчистки сектора от неустойчивых крупных игроков и снижение убытков saniруемых банков. Хотя объем недосозданных резервов по системе остается существенным (более 15% капитала), устойчивость банков к их реализации заметно выросла, рисунок 4.

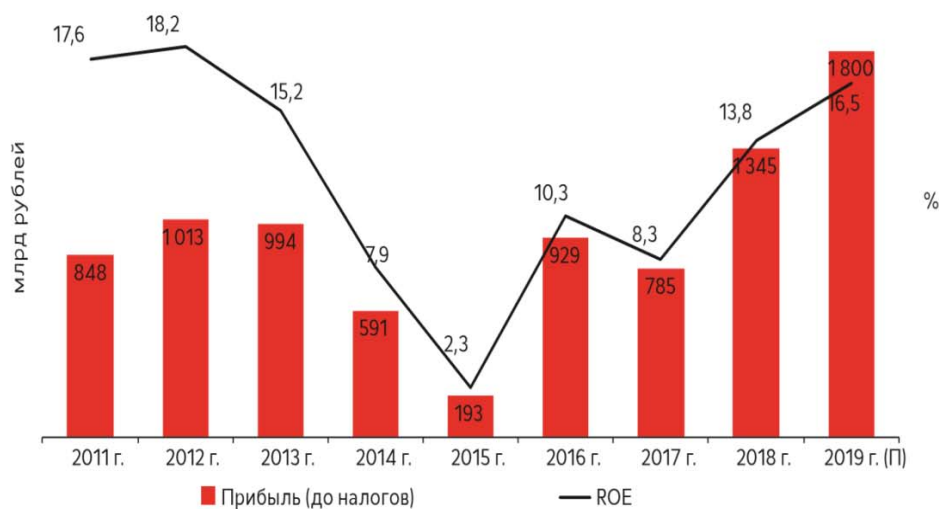


Рисунок 4 – Прогноз прибыли банковского сектора в 2019 году

Усиление конкуренции не позволит превысить темпы роста сектора, достигнутые в 2018 году, и приведет к стагнации маржи. Концентрация на банках из топ-30 будет расти, однако расширение госпрограммы льготных кредитов МСБ позволит поддержать малые и средние банки.

В 2019 году активы банковского сектора вырастут на 6–8%, сохранив динамику последних двух лет. Базовый сценарий рейтингового агентства «Эксперт РА» предполагает некоторое ухудшение макроэкономической ситуации при сохранении санкционного давления на уровне 2018 года.



Рисунок 5 – Динамика активов банковского сектора в 2014 – 2019 гг.

При таком сценарии можно ожидать смягчения денежно-кредитной политики не ранее 2-го полугодия.

Более высокий (в сравнении с 2018 годом) уровень ставок в сочетании с замедлением экономического роста (рост реального ВВП составит 1,4% против 1,9% в 2018-м) окажет сдерживающее влияние на кредитную активность компаний и населения, (табл. 1).

Таблица 1 – Ключевые макроэкономические предпосылки прогноза

Индикатор	2018 г.	2019 г. (П)
Цена нефти марки Brent, долл. за баррель (среднегодовая)	71,7	60
Темп прироста реального ВВП, %	1,9	1,4
Курс рубль / доллар (среднегодовой)	63	67
Уровень инфляции по итогам года, %	4,3	4,8
Ключевая ставка Банка России (на конец года), %	7,75	7,5

Наиболее быстрыми темпами продолжают, как и годом ранее, расти банки из топ30, в том числе за счет переноса требований по надбавкам к достаточности капитала на 2020 год. В результате их доля в активах может вырасти с нынешних 87 до 88–89% на конец 2019 года. Все еще драйвер: портфель розничных кредитов вырастет на 17% против 22% в 2018 году.



Рисунок 6 – Динамика кредитования в период 2014 – 2019 гг.

Охлаждение ипотечного кредитования (на него приходится 40% розничного сегмента) будет умеренным. Ожидается, что объемы выдачи ипотеки в текущем году снизятся на 10–15% по сравнению с 2018-м, а портфель вырастет на 17–18% (против 24% годом ранее), рисунок 18. Причина – заметный рост ставок в конце прошлого года, что привело к досрочной реализации части спроса текущего года. Портфель автокредитов прибавит около 5–7% (против 15% в 2018 году) на фоне ожидаемого снижения темпов роста автопродаж из-за обесценения рубля и повышения НДС [7].

Таким образом, в современных экономических условиях тенденции развития кредитных организаций в Российской Федерации демонстрируют высокий уровень концентрации, что сопровождается сокращением численности участников рынка при одновременном увеличении концентрации активов в крупных организациях. Помимо отзыва лицензий сокращение численности участников рынка определяется следующими тенденциями: проведение сделок по слиянию и поглощению, ликвидация кредитных организаций по решению собственников.

Список использованных источников:

1. Банковский сектор в 2018 году: ставка на крупных. [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/banks/bank_sector_2018 [05.10.2019]
2. Зверев А.В. Платежные системы с использованием пластиковых карт [Электронный ресурс] / А.В. Зверев, Н.В. Горыня. - Электрон. журн. - Брянск: Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, 2018. - Режим доступа: <https://elibrary.ru/>
3. Ковалерова Л.А., Савинова Е.А., Обложко Е.А., Цирик О.А. Анализ устойчивого развития банковского сектора России // Научно-практический, теоретический журнал «Экономика и управление: проблемы, решения». - № 2, том 1 (86). - 2019. - С. 76-82.
4. Обзор банковского сектора Российской Федерации. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.cbr.ru/analytics/bnksyst/> [05.10.2019]
5. Официальный сайт Центрального Банка. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> [05.10.2019]
6. Сбербанк, ВТБ и Альфа-банк - самые надежные банки. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.superjob.ru/research/articles/112182/sberbank/> [05.10.2019]
7. Финансовый рейтинг банков по объему активов-нетто [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.banki.ru/banks/ratings/> [05.10.2019]
8. Шереметьева М. П. Банковский сектор РФ: текущее состояние и тенденции развития // Молодой ученый. - 2019. - №21. - С. 277-279. - URL <https://moluch.ru/archive/259/59364> [05.10.2019]

Информация об авторах:

Ковалерова Людмила Анатольевна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г.Петровского, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и статистика». E-mail: kovaleroval@mail.ru.

Kovalerova Lyudmila Anatolevna, Bryansk State University named after academician I.G.Petrovsky, candidate of economic sciences, associate professor of «Finance and Statistics». E-mail: kovaleroval@mail.ru.

Щигорцова Ольга Александровна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г.Петровского, магистрант направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы в банковской сфере», 2 курс. E-mail: cirik96@mail.ru

Schigortsova Olga Aleksandrovna, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, master student of the direction of training «Economics», profile «Finance in the banking sector», 2 course. E-mail: cirik96@mail.ru

УДК 336.71

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР КАК ПРИЧИНА БАНКРОТСТВА БАНКОВ

Кондрашова Р.А.

Среднерусский институт управления (филиал) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г.Орел, Россия)

Аннотация: Российские кредитные организации работают сегодня в условиях повышенных рисков. В статье рассматриваются причины банкротства кредитных организаций, меры по предупреждению банкротства, роль человеческого фактора в несостоятельности банков.

Ключевые слова: банки, банковская деятельность, банкротство, человеческий фактор.

HUMAN FACTOR AS THE REASON OF BANK BANKRUPTCY

Kondrashova R.A.

Central Russian Institute of Management (branch) of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation (Orel, Russia)

Abstract: Russian credit institutions work today in conditions of increased risks. The article discusses the causes of bankruptcy of credit institutions, measures to prevent bankruptcy, the role of the human factor in the insolvency of banks.

Keywords: banks, banking, bankruptcy, human factor.

В Российской Федерации в последние годы проводится реформирование банковской системы, которое направлено на уменьшение числа кредитных организаций путём их закрытия либо реорганизации. Обусловлено это, в первую очередь, тем, что российские кредитные организации вынуждены работать в условиях повышенных рисков, спровоцированных кризисной ситуацией в стране и отсутствием доступа к «длинным» деньгам вследствие санкционной политики западных стран в отношении России.

Возможное банкротство большого числа кредитных организаций провоцирует крайне неустойчивое финансовое состояние других участников хозяйственного оборота. Среди причин, по которым банк объявляется банкротом, можно назвать невозврат ссуды, потеря стоимости активов, убытки от основной деятельности и др. Каждая из перечисленных причин ведёт к уменьшению собственного капитала банка, пассивы начинают превосходить активы. В таких ситуациях Центральный банк РФ, как правило, принимает решение о прекращении деятельности данного неплатежеспособного финансового учреждения.

Впервые положения, касающиеся банкротства (несостоятельности), появились в Русской правде - одном из первых законодательных актах, принятых в Древней Руси в XI-XII вв. Однако термин «банкротство» был принят к употреблению значительно позднее.

Основные положения указанного законодательного акта не затрагивали таких критериев несостоятельности, как неоплатность или неплатежеспособность, а определяли несостоятельность лишь в общих чертах, говоря о ней как о невозможности полного погашения должником требований кредиторов [1].

Дальнейшее развитие института банкротства продолжилось в России в более поздние сроки. Так, в 1729 г. были разработаны основы деятельности Коммерц-коллегии, в функции которой входило разрешение споров по долгам. В 1880 г. был принят Банкротский устав, где были отражены критерии несостоятельности. В данном Уставе несостоятельность представлялась как определенное имущественное положение лица, при котором оно не может удовлетворить требования своих кредиторов [2]. Позднее, в ряде указов Сената, которые регламентировали вопросы подсудности дел о банкротстве, был уточнён правовой статус

конкурсного управляющего, конкретизированы критерии несостоятельности и развиты некоторые другие категории института несостоятельности.

Создание законодательства о банкротстве продвигалось очень сложно, но его практическое применение было ещё более трудоёмким. Известный российский цивилист Г.Ф. Шершеневич отмечал, что многие положения о банкротстве были сформулированы так, что вводили в затруднения лиц, не только их применяющих, но и опытных юристов [3]. Принятие в 1922 г. Гражданского кодекса РСФСР, в 1923 г. – Гражданского процессуального кодекса РСФСР продолжило развитие института несостоятельности, были определены положения о недействительности сделок, о последствиях неисполнения договоров и др. В годы советской власти вопросы банкротства нормативно не регламентировались, так как плановая социалистическая экономика вообще не подразумевала наличие банкротства организаций. И в 1960-х годах нормы законодательства о банкротстве были полностью изъяты из законодательства СССР.

Важной вехой развития института банкротства послужило его законодательное закрепление в Законе РФ от 19 ноября 1992 г. №3929-1 «О несостоятельности (банкротстве) предприятий», а затем в Гражданском кодексе Российской Федерации (далее ГК РФ).

Становление рыночных отношений обусловило появление объективной основы для разработки закона о банкротстве, учитывающего специфику российской действительности и опыт зарубежных стран. В результате в России были созданы механизмы и инструменты регулирования несостоятельности (банкротства). 8 января 1998 г. был принят Федеральный закон №6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», который затем был заменён Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве) от 26.10.2002 № 127-ФЗ (далее – Закон о банкротстве) [4]. С момента принятия Закон о банкротстве неоднократно изменялся, совершенствовался и редактировался. В соответствии с указанным законом под несостоятельностью (банкротством) понимается «признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей».

В настоящее время наиболее актуальными вопросами являются проблемы исследования основных категорий банкротства, тенденций в данной области, выявления роли человеческого фактора и др. В соответствии с Законом о банкротстве, неплатежеспособность кредитной организации определяется при наличии одного из нескольких обстоятельств, таких, как: наличие задолженности, которая находится в просроченном состоянии более двух недель, состояние, когда пассивы превалируют над активами банка.

Признаки неплатежеспособности связаны не только с наличием задолженности, принимается во внимание уровень оттока клиентов; необходимость в больших инвестициях и так далее. Основной признак банкротства кредитной организации – отсутствие возможности выполнять свои долговые обязательства. Этот фактор предопределяет появление других оснований. Причиной, по которым банк становится банкротом, могут стать экономические факторы: инфляция, ставка налогов и банковских займов, изменения в валютных курсах, уровень дохода населения страны, в которой действует банк. Также имеются различные политические причины, среди которых: действия и намерения местных и центральных властей, наличие групп влияния в органах управления хозяйством и государственной власти.

В настоящее время в делах о банкротстве банков существует огромное количество нарушений действующего законодательства. Достаточно часто к банкротству приводят преднамеренные действия собственников банков по созданию искусственной задолженности перед кредиторами и у кредитной организации появляется формальный повод для объявления о своей несостоятельности. В последние годы всё большее влияние приобретает человеческий фактор, относящийся к внутренним факторам несостоятельности. В данный фактор включаются: некомпетентность руководства банка, упущения в работе внутри банка, недостатки системы внешнего и внутреннего контроля, отсутствие или слабое развитие

контроля заемщиков, личная зависимость от заемщика. Анализ отдельных факторов несостоятельности кредитных организаций позволил западным банковским аналитикам сделать вывод, что около 80% банкротств банков обусловлены человеческим фактором, в частности, неопытностью и некомпетентностью топ-менеджмента кредитной организации.

Отметим, что любая из указанных причин может и не привести к банкротству кредитной организации, оно наступает вследствие длительного процесса и воздействия, как правило, нескольких факторов одновременно.

Для предотвращения несостоятельности (банкротства) кредитной организации закон предусматривает меры по ее предупреждению, среди которых: материальная помощь организации учредителями или третьими лицами; внесение изменений в структуру активного и пассивного капитала организации; изменение порядка организации; обеспечение баланса между суммой уставного капитала и средств, принадлежащих организации [5].

Значение института несостоятельности (банкротства) кредитных организаций состоит в том, что он дает возможность исключения проблемных банков из экономического оборота, что способствует оздоровлению банковского сектора. С другой стороны, институт банкротства позволяет ответственным кредитным компаниям провести реорганизацию своей деятельности и снова достичь финансовой независимости и стабильности. Сегодня каждый пятый российский банк является проблемным, поэтому существуют определённые методы, которые предупреждают и предотвращают наступление банкротства: финансовое оздоровление; назначение временной администрации по управлению банком; реорганизация учреждения.

За 2018 год общее количество действующих кредитных организаций, имеющих лицензию на осуществление банковских операций, уменьшилось за счет отзыва лицензий и реорганизации кредитных организаций с 923 до 834, или на 9,6%. Одной из главных причин отзыва лицензии у коммерческих банков является проведение ими сомнительных операций, то есть проявляется влияние именно человеческого фактора. В течение прошедших трёх лет это стало причиной отзыва более 50% лицензий.

В 2016-2018 годах резко выросла (с 30% до 85,6%) доля банков, лишённых лицензий по экономическим статьям: утрата активов и неплатёжеспособность. Одновременно увеличилась и доля банков, в которых ЦБ РФ зафиксировал вывод активов со стороны собственников и руководителей – с 50% в 2015 году до 73,2% в 2017. В 2018 году доля таких банков снизилась до 47,5%, таким образом вернувшись на уровень трёхлетней давности [6].

К кредитным организациям в 2018 году активно применялись предупредительные меры воздействия: менеджменту 873 поднадзорных банков были направлены письменные рекомендации; проведено 444 совещания. Банком России отозваны лицензии у 47 кредитных организаций.

Деятельность кредитной организации подвергается постоянному контролю и надзору со стороны уполномоченных органов, в том числе – Банка России. Поэтому признаки ухудшения финансового состояния и неплатежеспособности, проявляющиеся в процессе деятельности банков, становятся заметными на более ранней стадии и представляют возможность принимать к банкам меры по предупреждению банкротства. Для защиты интересов инвесторов и вкладчиков качественные и количественные изменения в банковской сфере требуют повышенного внимания, особенно в текущих экономических условиях. Успешное выполнение своих функций позволяет банковскому сектору являться ключевым драйвером развития рыночной экономики страны.

Список использованных источников:

1. Учебник русского гражданского судопроизводства / Гольмстен А.Х.; Под ред.: Попова Ю.А., Треушников М.К. - Краснодар: Изд-во КГАУ, 2004. - 484 с.
2. Энгельман, И.Е. О давности по русскому гражданскому праву: Историко-догматическое исследование: учебное пособие / В.В. Витрянский. – М.: Статут, 2003. – 378 с.

3. Шершеневич, Г.Ф. Наука гражданского права в России: учебное пособие / В.С. Ем. – М.: Статут, 2003. – 73 с.
4. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ (в ред. от 01.07.2018). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331
5. Корчагин А.Г. Российская правовая политика противодействия криминальному банкротству // Научные труды SWorld. 2012. Т. 18. № 2. С. 88-94.
6. Гудименко Г.В. Реорганизация как форма предотвращения банкротства кредитных организаций / Г.В.Гудименко // Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях. Т.1: материалы международной научно-практической конференции (25 декабря 2018г.). – Брянск, Изд. БГУ им. Ак. И.Г.Петровского, 2018. – С. 221-225.

Сведения об авторе:

Кондрашова Римма Аркадьевна, Среднерусский институт управления (филиал) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, магистрант направления подготовки «Управление персоналом», профиль «Управление человеческими ресурсами», 2 курс. E-mail: galinagudimenko@yandex.ru

Kondrashova Rimma Arkadievna, Central Russian Institute of Management (branch) of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, master student of the direction of training «Personnel management», profile «Human resource management», 2 course. E-mail: galinagudimenko@yandex.ru.

УДК 336

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «СБЕРБАНК»

Кузьмина Е.А., Логутова С.В.

*Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого
(г. Великий Новгород, Россия)*

Аннотация: В статье отражена актуальность управления финансовыми ресурсами кредитной организации, в т.ч. важность и значимость банковской прибыли. Подробно рассмотрено формирование и распределение прибыли коммерческого банка, показаны три основных метода анализа уровня прибыли на примере ПАО «Сбербанк», выявлены основные факторы, оказывающие влияние на прибыль. Представлена Стратегия развития банка до 2020 года.

Ключевые слова: активы, банковская система, доходы, коммерческий банк, ожидаемый результат, ПАО «Сбербанк», показатели, прибыль, расходы, собственный капитал, стратегия, структурный анализ, факторный анализ, финансовые коэффициенты.

ANALYSIS AND EVALUATION OF FINANCIAL RESULTS ACTIVITIES OF PJSC «SBERBANK»

Kuzmina E.A., Logutova S.V.

Novgorod State University named after Yaroslav the Wise (Veliky Novgorod, Russia)

Abstract: The article reflects the relevance of managing the financial resources of a credit institution, including the importance and significance of bank profits. The formation and distribution of the profit of a commercial bank is examined in detail, three main methods of analyzing the level of profit are shown on the example of PJSC Sberbank, the main factors affecting profit are identified. The Bank Development Strategy until 2020 is presented.

Keywords: assets, banking system, income, commercial bank, expected result, Sberbank PJSC, indicators, profit, expenses, equity, strategy, structural analysis, factor analysis, financial ratios.

На сегодняшний день любая экономическая деятельность представляет собой сложный процесс, в котором всегда присутствует взаимосвязь хозяйствующих субъектов. В их распоряжении находятся различные ресурсы – материальные, трудовые и финансовые. Для успешной деятельности предприятиям необходимо управлять своими ресурсами, главным образом, финансовыми.

Банки действуют в рамках денежно-кредитной политики государства, управляют денежными потоками и оказывают влияние на скорость оборота денег, эмиссию и общую массу. Поэтому одной из важных существующих теоретических и практических проблем в банковской сфере является управление доходностью банка. Условием доходности является, безусловно, поддержание ликвидности, управление прибылью и ее максимизация [1].

Значение банковской прибыли значительно шире, чем прибыли других участников процесса воспроизводства, так как в ней заинтересовано государство, большие группы населения и организации [2].

Формирование и распределение прибыли коммерческого банка обусловлено спецификой банковской деятельности, кругооборотом доходов и расходов банка (рис. 1) [3].

Разница между сумой валового дохода и суммой затрат, относимых на банковские расходы, называется балансовой или валовой прибылью, или прибылью до налогообложения, т.е. это вся общая прибыль банка. Балансовая прибыль отражает лишь промежуточные результаты деятельности банка в отчетном периоде. От балансовой прибыли перенесены в бюджет все уплаченные налоги и другие обязательные платежи, что уже принято называть чистой прибылью. Чистая прибыль после уплаты налогов остается в распоряжении банка и распределяется в следующих главных направлениях:

- в фонде накопления – на капиталовложениях (строительство основных фондов, приобретение оборудования, автомобилей), улучшение условий труда и жизни рабочих;
- в фонде потребления – на экономических стимулах работников банка.
- на благотворительные цели;
- на выплату дивидендов акционерам
- премии, финансовая поддержка, вознаграждения, пособия;
- введение сумм бюджета в форме санкций согласно законодательству;
- нераспределенная прибыль (остающаяся после уплаты всего вышеперечисленного) [4].

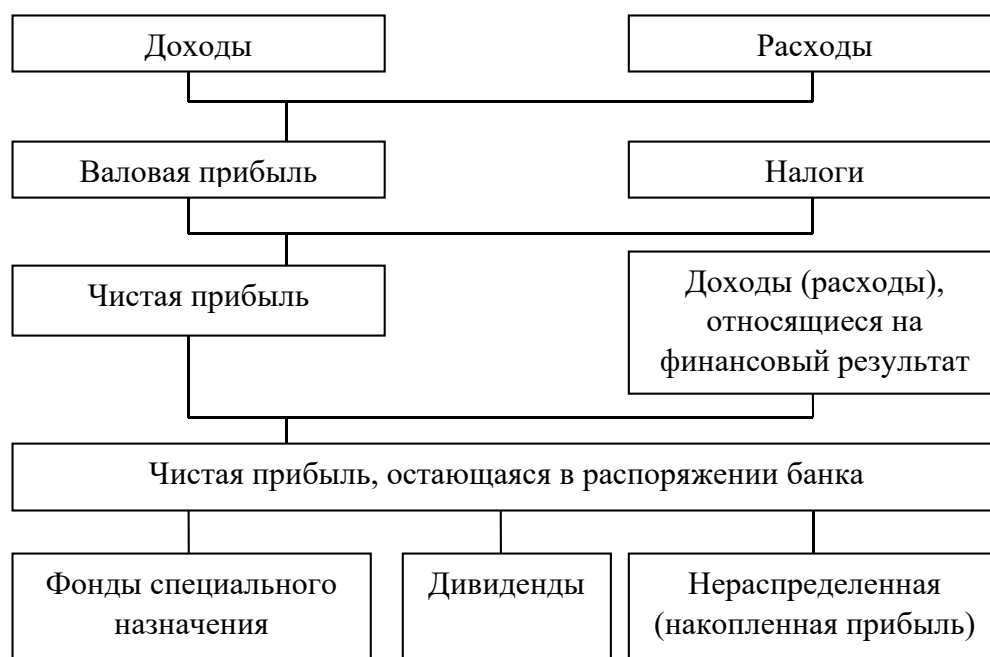


Рисунок 1 – Формирование и распределение прибыли коммерческого банка

ПАО Сбербанк – это крупнейший банк России и СНГ с широким спектром инвестиционно-банковских услуг: от депозитов и разных видов кредитования до получения банковских карт, онлайн переводов, страхования и брокерских услуг. 70% населения пользуется его услугами [5].

Уровень прибыльности постоянно нуждается в качественном и количественном анализе. Выделяются три основных метода, которые взаимно дополняют друг друга:

1. структурный анализ источников прибыли (выявление тенденции);
2. использование финансовых коэффициентов;
3. факторный анализ.

Цель структурного анализа – выявление основного источника прибыли и оценка его стабильности, сохранение роста и перспектив на будущее.

Второй метод предполагает использование финансовых коэффициентов, ему присущи следующие цели:

- сравнить фактическую расчетную величину финансового коэффициента с его нормативным значением;
- сопоставить коэффициенты ПАО «Сбербанк» с коэффициентами конкурентов, относящихся к данной группе;
- оценить динамику коэффициентов.

Факторный анализ прибыли предполагает оценку влияния отдельных факторов на итоговый финансовый результат. Рассмотрим его подробнее на примере конкретных показателей ПАО «Сбербанк»

На прибыль банков оказывают влияние следующие факторы:

- изменение размера собственного капитала (СК);
- изменение маржи (М);
- изменение уровня эффективности использования активов (Э);
- изменение структуры общего капитала (СОК).

Отдельные показатели, которые влияют на прибыль, раскладываются на сомножители следующим образом:

$$M = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Доход}} \quad (1)$$

$$\mathcal{E} = \frac{\text{Доход}}{\text{Активы}} \quad (2)$$

$$\text{СОК} = \frac{\text{Активы}}{\text{СК}} \quad (3)$$

Таким образом, прибыль можно рассчитать:

$$\text{Прибыль} = \text{СК} * M * \mathcal{E} * \text{СОК} \quad (4)$$

Используя консолидированную отчетность ПАО «Сбербанк», в таблице 1 отразим расчеты и основные показатели [6].

Таблица 1 – Показатели деятельности ПАО «Сбербанк», млрд. руб.

Показатель	2017 г.	2018 г.
Собственный капитал	3 436,0	3 855,8
Доходы	750,5	762,7
Активы	27 112,2	31 197,5
Маржа	0,998	1,090
Эффективность использования активов	0,028	0,024
Структура общего капитала	7,891	8,091
Прибыль	757,7	816,1

Общее увеличение прибыли на 58,4 млрд. руб. вызвано следующим влиянием факторов: за счет увеличения собственного капитала на 419,8 млрд. руб. прибыль увеличилась на 92,6 млрд. руб. Увеличение маржи на 0,092 способствует росту прибыли на 78,4 млрд. руб. Падение эффективности использования активов на 0,004 привело к резкому снижению финансового результата на 132,7 млрд. руб. И, наконец, небольшое изменение в положительную сторону структуры общего капитала на 0,2 повышает прибыль на 20,2 млрд. руб.

Главное, что необходимо для повышения прибыльности банка – это грамотно осуществлять планирование и руководство над всеми доходами и расходами банка. Управление доходами и расходами предполагает выбор оптимальной структуры доходов и расходов, которая повлияет на финансовый результат коммерческого банка.

По данным консолидированного отчета ПАО «Сбербанк» в 2017-2018 гг. происходит увеличение в составе доходов и расходов по основной деятельности, а также увеличение прочих расходов. Для того, чтобы сохранить эту позицию на рынке, поддержать дальнейшее развитие банка и из года в год повышать прибыль, необходимо увеличить объем следующих активных операций:

- предоставление кредитов юридическим и физическим лицам на разных условиях;
- инвестиции в ценные бумаги государства или иных предприятий: проводить операции от своего имени и за свой счет;
- осуществлять инвестиционные проекты;
- проводить операции типа репо;
- валютные операции;
- лизинговые операции.

В 2017 году Сбербанк утвердил новую Стратегию развития на период 2018-2020 годов.

Главным приоритетом развития ПАО «Сбербанк» остается его высокая финансовая результативность. Увеличение объема выплачиваемых дивидендов способствует необходимому улучшению всех показателей финансовой эффективности.

В таблице 2 представлены основные финансовые результаты ПАО «Сбербанк», ожидаемые к 2020 году [7].

Таблица 2 – Ожидаемые финансовые результаты ПАО «Сбербанк» к 2020 году

Показатель	Значение
Чистая прибыль	1000 млрд. руб.
Рентабельность капитала	20%
Достаточность базового капитала 1-го уровня	12,5%
Средний размер активов	33 трлн. руб.
Ежегодный прирост безрискового комиссионного дохода от небанковских услуг	15%
Отношение операционных расходов к чистому операционному доходу	30%
Уровень расходов на создание резервов	130 базисных пунктов
Ежегодный рост расходов на внедрение новых ИТ-решений и цифровой бизнес	8%

К 2020 году ПАО «Сбербанк» планирует достичь:

- устойчивый рост комиссионного дохода – около 15% ежегодно, за счет доходов от эквайринга и расчетно-кассовых операций;
- уменьшение расходов ПАО «Сбербанк» на операционную деятельность при оптимизации расходов на персонал, недвижимость, банкоматы самообслуживания;
- увеличение расходов на внедрение новых ИТ-решений и цифровой бизнес примерно на 8% в год. Причиной служит глобальная цифровизация экономики. Доход от цифрового бизнеса в среднем будет ежегодно удваиваться;
- рост доходов и уровня возврата на капитал от международного бизнеса;

– рост непроцентных доходов с 3% до 8% обеспечит доля небанковского бизнеса (управление активами, страхование, брокерское обслуживание и др.).

Для увеличения прибыли, банку необходимо привлекать все больше клиентов. Банк должен основываться на принципе прозрачности, много сотрудничать со СМИ по распространению достоверных сведений о нем.

При увеличении объемов информации, банку лучше оповещать клиентов о стандартах обслуживания, о технологических возможностях и о своих услугах и продуктах. Клиентские семинары, целевые рекламные акции, развитие системы адресной рекламы – все это поможет ПАО «Сбербанк» привлечь клиентов и тем самым увеличить прибыль.

Важная составляющая банковского управления – рациональное планирование доходов и расходов при определенных уровнях риска и ликвидности для достижения максимальной прибыли.

Таким образом ПАО «Сбербанк» не только укрепит свое финансовое состояние на рынке, увеличит эффективность использования активов и достигнет роста прибыли по отношению к предыдущим периодам, но и повысит свою оперативность, производительность и достоверность.

Список использованных источников:

1. Система управления прибылью банка / [Электронный ресурс] // Студопедия – Ваша школопедия. URL: https://studopedia.ru/9_3096_sistema-upravleniya-pribilyu-banka.html. (Дата обращения: 05.12.2019)
2. Радковская, Н.П. Методологические подходы к управлению прибылью коммерческого банка / Н.П. Радковская // Банковский менеджмент – 2006. – № 1(205). – с. 20-25.
3. Копытова, А. И. Банки и банковское дело: учеб. пособие / А. И. Копытова. – Томск: Изд-во ТГПУ, 2009. – 248 с.
4. Прибыль банка [Электронный ресурс] // Бизнес-прост.ру / URL: <https://biznes-prost.ru/pribyl-banka.html>. (Дата обращения: 05.12.2019)
5. Организационно-экономическая характеристика и анализ деятельности коммерческого банка ПАО «Сбербанк» [Электронный ресурс] // Международная студенческая конференция. Студенческий научный форум 2018 / URL: <https://scienceforum.ru/2018/article/2018001993>. (Дата обращения: 05.12.2019)
6. Консолидированная финансовая отчетность Публичное акционерное общество «Сбербанк России» и его дочерние организации за 2018 год с аудиторским заключением независимого аудитора. URL: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/ifrs2018/-_sberbank_ifrs-ye2018-rus_.pdf. (Дата обращения: 05.12.2019)
7. Годовой отчет ПАО «Сбербанк» 2017 / Стратегический отчет / [Электронный ресурс] // Новая Стратегия развития Сбербанка 2020. URL: <https://2017.report-sberbank.ru/ru/strategic-report/new-development-strategy/strategy-financial-goals>. (Дата обращения: 14.12.2019)

Информация об авторах:

Кузьмина Екатерина Андреевна, Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого, студент направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы и кредит», 4 курс. E-mail: katushka.k17@mail.ru

Kuzmina Ekaterina Andreevna, Novgorod State University named after Yaroslav the Wise, student of the direction of training «Economics», profile «Finance and credit», 4 course. E-mail: katushka.k17@mail.ru

Логутова Светлана Вениаминовна, Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого, старший преподаватель кафедры экономики. E-mail: lsv_dara@mail.ru

Logutova Svetlana Venimaminovna, Novgorod State University named after Yaroslav the Wise, senior lecturer department of economics. E-mail: lsv_dara@mail.ru

УДК 336.774

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МИКРОКРЕДИТНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Макарова Э. А., Сабирова З.З., Саяпова Р.А.

*Башкирский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
(г. Уфа, Россия)*

Аннотация: В последнее время деятельность микрофинансовых организаций в Российской Федерации подвержена изменениям в соответствии с действующим законодательством. С одной стороны, данные изменения ограничивают их функционирование, с другой стороны, обеспечивают защиту интересов заемщиков.

Ключевые слова: Займы, микрозаймы, микрокредитование, микрофинансовые компании, микрофинансовые организации

PECULIARITIES OF FUNCTIONING OF MICROCREDIT COMPANIES IN THE RUSSIAN FEDERATION

Makarova E.A., Sabirova Z.Z., Sayapova R.A.

Bashkir Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation (Ufa, Russia)

Abstract: Recently, the activities of microfinance organizations in the Russian Federation are subject to changes in accordance with the current legislation. On the one hand, these changes limit their functioning, on the other hand, protect the interests of borrowers.

Keywords: Loans, microloans, microcredit, microfinance companies, microfinance organizations.

Согласно ФЗ № 151 от 2 июля 2010 «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (изм. от 02.08.2019 № 271-ФЗ) [7] на территории РФ с 29 марта 2016 функционировали микрофинансовые организации, у которых изменен статус, т.е. переименовались в микрокредитные компании (МКК). Те из них, которые желают получить статус микрофинансовой компании должны были довести размер уставного капитала до установленной законодательством величины – до 70 млн рублей в течение года, в противном случае их первоначальное состояние не изменяется. К деятельности микрофинансовых компаний предъявляется больше требований, однако у них и больше возможностей в ее организации.

Основной целью микрофинансовых и микрокредитных компаний является получение прибыли от своей деятельности. Однако между ними есть существенное отличие. Так, микрофинансовые компании вправе для своей деятельности привлекать средства физических и юридических лиц в виде займов, а микрокредитные компании – только средства физических лиц - учредителей, а также юридических лиц без ограничения.

В данной статье рассмотрим особенности функционирования микрокредитных компаний (получившие название кредит «до зарплаты»), число которых в последнее время существенно увеличилось в связи расслоением населения по уровню их доходности, выраженном растущим коэффициентом дифференциации доходов граждан РФ, недостаточным уровнем финансовой грамотности населения, несовершенством банковского законодательства в отношении к действующим микрофинансовым организациям. Однако в 2018 году наблюдается сокращение числа МФО на 12 %, т.е. до 2002 ед.

Спрос населения на услуги микрокредитных компаний ежегодно увеличивается. Этому способствуют ужесточенная стратегия банков в кредитовании населения и малого бизнеса, повышенные условия для клиентов при принятии решения о предоставлении кредита.

Между тем, МКО предъявляют минимальные требования к потенциальным и действующим заемщикам. Однако, считается, что одной из причин «...популярности неформального кредита...является невысокий уровень доверия к микрофинансовым компаниям» [2, с. 26].

В 2017 году объем суммарных выдач микрозаймов составил 56,6 млрд рублей [4]. В 2018 году совокупный портфель микрофинансовых организаций вырос на 45 % - до 163,6 млрд рублей (прирост портфеля МФК за 2018 год – 59 %, МКК – 30 %). Количество действующих договоров займов увеличилось на 44 % - до 9,4 млн ед. Объем займов, предоставленных в течение 2018 года, вырос на 29 % - до 330 млрд рублей [3].

Во II квартале 2019 г. продолжился быстрый рост портфелей займов, выданных микрофинансовыми организациями (МФО). В структуре выдач МФО снизилась доля займов «до зарплаты» в пользу более долгосрочных займов, чему способствуют регуляторные нововведения, а также сезонное увеличение активности в сегменте [5].

Основное направление микрокредитования – кредит до зарплаты. Объем кредитования составляет примерно 80 % от совокупной суммы предоставленных займов. Размер займа – не более 15 тыс. рублей, процентная ставка – 720 % годовых и более.

В большинстве случаев микрокредиты предоставляются заемщикам на покупку бытовой техники, погашение задолженностей и других нужд. Причем участились случаи мошеннического или нечестного заключения сделок, не находивших правовой защиты на законодательном уровне. Физические лица, финансово-неграмотные в вопросах кредитования, становились «рабами», лишались жилья, собственного имущества и т.п. С 1 января 2019 года микрокомпании не смогут выдавать займы под залог имущества.

С 1 октября 2019 года микрокредитные компании имеют право поручать кредитных организациям проводить процедуру идентификации клиента-физического лица, суть которой заключается в проверке фактов представления неизвестными лицами паспортных данных других лиц.

С 1 ноября 2019 года МФО лишаются прав на выдачу физическим лицам средств для личных, а не предпринимательских целей. Данное изменение касается займов, обязательства по которым обеспечены залогом в виде жилого помещения заемщика, доли в праве на общее имущество участника долевой собственности жилого помещения заемщика, права требования участника долевого строительства в отношении жилого помещения заемщика.

Указанный запрет не отразится на деятельности тех МФО, учредителем (акционером, участником) которых выступает Российская Федерация, ее субъект или муниципальное образование.

Законодательные изменения приняты и относительно размера собственных средств (капитала) микрокредитной компании:

- с июля 2020 года - 1 млн руб.;
- с июля 2021 года - 2 млн руб.;
- с июля 2022 года - 3 млн руб.;
- с июля 2023 года - 4 млн руб.;
- с июля 2024 года - 5 млн руб.

Правило не затронет МФО предпринимательского финансирования, а также компании, учредителем, акционером или участником которых является РФ, ее субъект или муниципальное образование [7].

Компанию, которая в течение года неоднократно допустит снижение законодательно установленной суммы капитала, Банк России может исключить из реестра МФО. Кроме того, Банк России может также принять меры по отношению к микрокредитным компаниям, если у них обнаружится несоответствие фактического объема собственных средств нормативным в течение 180 дней и более.

В соответствии с законодательством о деятельности микрофинансовых организаций максимальный размер микрозайма не должен превышать 50 тыс. рублей.

С 1 января 2019 года ограничения имеются в установлении ставок по микрозаймам: 1,5 % в день (или 547,5 % в год), с 1 июля 2019 года – 1 % в день (365 % в год). Кроме того, запрет

установлен на расчет процентов на проценты.

Регулированию подлежит и размер штрафных санкций, определяемых микрокомпаниями к заемщикам при допущении просрочки. Размер штрафа должен быть привязан к размеру самого долга – с 1 января 2019 года – 200 %, а с 1 июля 2019 года – 100 %.

Жесткому контролю подвержена и деятельность коллекторов, что, безусловно, положительно отразится на эмоциональном состоянии заемщиков.

Таким образом, принятые законодательно и требующие внедрения изменения в деятельности микрофинансовых организаций, безусловно, смогут защитить граждан и применить тактику долгосрочных займов. Актуальной является разработка дополнительных правовых и нормативных актов по регулированию деятельности микрокомпаний в части повышения эффективности проводимой ими кредитной политики [1, с. 44]. Рекомендуется практиковать обращения обманутых заемщиков в судебные органы по навязыванию микрокомпаниями своих продуктов, установлению высоких процентных ставок, нарушению коммерческой тайны, незаконного изъятия имущества в счет погашения просроченной задолженности по кредитам и т.д.

Таким образом, предпринятые на законодательном уровне меры, могут сократить число действующих МФО, т.к. большинство из них не смогут изменить модель управления и соответствовать предъявляемым требованиям. Для действующих и потенциальных клиентов МФО есть уверенность в том, что установится стабильность в ставках и размерах займов, спорные вопросы будут решаться не через коллекторов, а в судебном порядке.

Список использованных источников:

1. Буранбаева Л.З. Кредитное поведение населения: совершенствование и влияние на банковскую систему // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). 2018. №2 (39). С.43-46
2. Буранбаева Л.З., Сабирова З.З., Нурова А.Р. Формальный и неформальный характер кредитного поведения заемщика // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). 2019. № 1 (42). С.24-30
3. Банк России опубликовал информацию о ключевых показателях МФО по итогу 2018 года/ электронный ресурс [prmir.ru news/mir-news/detail.php...](http://prmir.ru/news/mir-news/detail.php...)
4. Обзор ключевых показателей микрофинансовых институтов. Информационно-аналитический материал. I квартал 2017 Москва. [Электронный ресурс] URL: https://cbr.ru/StaticHtml/File/51278/review_mfo_17Q1.pdf
5. Обзор ключевых показателей микрофинансовых институтов. Информационно-аналитический материал II квартал 2019 г. Москва. [Электронный ресурс] URL: http://www.fcsm.ru/Content/Document/File/83879/review_mfi_19Q2.pdf
6. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_102112/b819c620a8c698de35861ad4c9d9696ee0c3ee7a/ (дата обращения 21.10.2019 г.)
7. Центральный банк Российской Федерации. Микрофинансовые организации. [Электронный ресурс] URL: <https://cbr.ru/reception/faq/mfo/> (дата обращения 19.10.2019 г.)

Информация об авторах:

Макарова Эвелина Алексеевна, Башкирский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, студент направления подготовки «Экономика», профиль «Внешнеэкономическая деятельность предприятий», 2 курс. E-mail: maklina99@mail.ru

Makarova Evelina Alekseevna, Bashkir Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation, student of the direction of training «Economics», profile «Foreign economic activities of enterprises», 2 course. E-mail: maklina99@mail.ru

Сабилова Зульфья Зяудатовна, Башкирский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства. E-mail: sab.zulfiya@yandex.ru

Sabirova Zulfiya Zyaudatovna, Bashkir Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation, candidate of pedagogical sciences, associate professor of the department of economics and entrepreneurship, E-mail: sab.zulfiya@yandex.ru

Саяпова Регина Альфировна, Башкирский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, студент направления подготовки «Экономика», профиль «Внешиэкономическая деятельность предприятий», 2 курс. E-mail: super.sayapova@inbox.ru

Sayapova Regina Alfirovna, Bashkir Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation, student of the direction of training «Economics», profile «Foreign economic activities of enterprises», 2 course. E-mail: super.sayapova@inbox.ru

УДК 336

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Мамров Д.Н.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: Кредитный рынок в Российской Федерации является активно развивающимся сектором финансового рынка, позволяющим усовершенствовать финансовое положение граждан, юридических лиц и государства. В условиях увеличения конкуренции в банковской сфере и формирования банковских бизнес-процессов, потребительское кредитование является одним из основных направлений работы деятельности банков, а эффективная организация функционирования розничного бизнеса является в наше время для многих из них приоритетным направлением. В работе приведены статистические данные по развитию отдельных сегментов кредитного рынка, дающие возможность выявить тенденции и сформировать на их основе проблемы. В основе изучения российского кредитного рынка лежит исследование различных работ отечественных авторов, ставших методологической базой для написания данной статьи.

Ключевые слова: Кредит, потребительское кредитование, развитие потребительского кредитования, кредитные организации, кредитование физических лиц.

CURRENT PROBLEMS AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF CONSUMER LOAN IN THE RUSSIAN FEDERATION

Mamrov D. N.

Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: The credit market in the Russian Federation is an actively developing sector of the financial market, which allows improving the financial situation of citizens, legal entities and the state. In conditions of increased competition in the banking sector and the formation of banking business processes, consumer lending is one of the main areas of work of banks, and the effective organization of the functioning of the retail business is nowadays a priority for many of them. The paper presents statistical data on the development of individual segments of the credit market, which make it possible to identify trends and form problems on their basis. The study of the Russian credit market is based on the study of various works by domestic authors, which have become the methodological basis for writing this article.

Keyword: Credit, consumer lending, development of consumer lending, credit organizations, lending to individuals.

Исследование тенденций развития кредитного рынка России является довольно актуальным вопросом, так как кредитный рынок играет особую роль в общей системе рыночных взаимоотношений и является особо значимым элементом финансового рынка. Такой тип экономической деятельности дает выгоду как предприятиям и физическим лицам, так и кредитным организациям, и частным инвесторам.

В современных условиях эффективная работа банковской системы государства может быть удачна лишь в случае четко построенного, проработанного процесса развития рынка потребительского кредитования. Под влиянием финансовой глобализации и макроэкономической ситуации роль банковского кредитования в Российской Федерации существенно увеличивается. На сегодняшний день потребительское кредитование в России считается одним из наиважнейших направлений формирования банковского сектора.

При продуктивном потребительском кредитовании наиболее благоприятно сочетаются и принимаются в расчет интересы участников кредитных взаимоотношений — государства, банков, а также заемщиков. В соответствии с Федеральным законом от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)», потребительский кредит (заем) — это «денежные средства, предоставленные кредитором заемщику на основании кредитного договора, договора займа, в том числе с использованием электронных средств платежа, в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности» [1, с. 137].

Потребительское кредитование представляет собой совокупность организационно-многофункциональных, юридических и экономических операций, которые формируют систему взаимосвязи кредитной организации с физическим лицом по поводу предоставления потребительских кредитов. В настоящий период времени под этим определением предполагается получение продуктов банка с выплатой его цены по частям и уплатой процентов согласно действующему договору, либо денежный заем приобретение необходимого продукта.

Возникновение, а также формирование рынка потребительского кредитования можно разбить на несколько стадий:

- С 1990 года - по 1998 год - период развития концепции кредитования населения, который закончился экономическим кризисом большого масштаба.
- С 1999 года - по 2004 год - этот период стоит отнести к стадии, когда отечественный рынок кредитных услуг начал свое развитие в посткризисный период, при этом данная стадия характеризовался значительным улучшением экономической ситуации в стране.
- Максимального пика своей активности рынок потребительского кредитования достиг в стадии 2005–2007 годов.
- С 2008 года по сегодняшний день происходит формирование и совершенствование рынка кредитных услуг людям.

Для более подробного рассмотрения ситуации на рынке потребительского кредитования проведем анализ данных о кредитах, выданных физическим лицам и кредитов, предоставленных всего за период 2014–2018 гг.

Таблица 1 – Объем кредитования в 2014-2018 гг.

	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Объем кредитов, выданных физическим лицам	7737071	9 957 094	11 329 549	10 684 330	10 803 941
Объем кредитов всего	33960085	40417733	42171957	45644357	43715929

За последние годы российский рынок потребительского кредитования находится в стадии быстрого развития. Вследствие чего, возможно выявить ключевые тенденции потребительского кредитования.

Во-первых, стоит отметить существенный рост размеров потребительского кредитования и выделить основные условия, влияющие на него, такие как: рост достатка населения, нацеленность розничной торговли на продажу товаров и услуг в кредит,

удешевление потребительских кредитов, снижение требований к заёмщикам за счет увеличения конкуренции на рынке [2, с. 272].

Второй тенденцией рынка потребительского кредитования стоит выделить - неравномерностью регионального развития. К примеру, в 17 субъектах РФ долг населения по потребительским кредитам в 2016 году составил не более 5%, а в 8 субъектах в свою очередь более 15%.

В-третьих, в данном разделе экономики существенно, увеличение дочерних структур зарубежных банков, в среднем доля иностранцев на отечественном рынке возрастает приблизительно на 1,4% в год. Отличие иностранных банков от российских в наличии проработанного процесса взаимосвязи с физическими лицами, обдуманных рекламных, а также маркетинговых стратегий, в значительной степени сильного бренда. По этой причине большое количество иностранных банков, которые стали производить кредитование жителей Российской Федерации некоторое время назад, довольно стремительно смогли выйти в число лидеров.

Так же в-четвертых, следует выделить, что возник прогресс в системе управления кредитными организациями. Позитивной тенденцией считается то, что высшее управление российских банков осознает потребность применения инновационных подходов к управлению кредитной организацией, в свою очередь это способствует совершенствованию потребительского кредитования, в том числе – за счет применения цифровых технологий [3, с. 212]. Так, в последнее время расширению потребительского кредитования способствует активное внедрение Интернет-банкинга [4, с. 323].

Тем не менее, несмотря на положительное развитие потребительского кредитования в России, можно отследить так же и некоторые значительные проблемы, а также найти все возможные способы решения выявленных проблем.

В значительной степени минусы в системе потребительского кредитования находят свое объяснение в мировом финансовом кризисе, который значительным образом оказал влияние на этот раздел экономики, а также уменьшением уровня доходов населения и многими другими факторами. Более важной причиной необходимо выделить насыщение рынка, так как практически у каждого платежеспособного гражданина уже имеется потребительский кредит.

Стоит так же выделить основные проблемы российского рынка потребительского кредитования:

- отсутствие специализированной законодательной базы. Анализируя опыт зарубежных стран, можем прийти к выводу, что в России стоит острая проблема необходимости создания специализированной законодательной базы;
- недобросовестная конкуренция, а также связанная с ней информационная проблема, которая объясняется тем, что заемщики не всегда обладают полной информацией о потребительском кредите;
- высокие затраты, связанных с проведением и организацией кредитных операций, это определено отсутствием достаточной автоматизации процессов оформления и сопровождения потребительских кредитов;
- трудности обеспечения маркетинга в кредитных организациях, проблема, которая может быть устранена при индивидуальном создании для каждого конкретного заемщика условий кредитования;
- управление кредитными рисками, которые сформировываются вследствие того, что в кредитных организациях управление рисками носит несистематизированный характер.

Чтобы увеличить масштабы потребительского кредитования, банки должны активно анализировать соответствующие бизнес-процессы в рамках системы управленческого учета [5, с. 105]. Кроме того, банкам необходимо постоянно корректировать свою процентную политику для оптимизации портфеля потребительских кредитов [6, с. 1283].

Принимая во внимание рассмотренные проблемы и тенденции развития потребительского кредитования в России, стоит отметить, что в целом динамика его развития

в 2018 и последующих годах будет определяться состоянием макроэкономической ситуации в стране. Проанализировав рынок потребительских кредитов населению в России, можно сделать вывод, что этот рынок с каждым годом активно развивается.

Список использованных источников:

1. Зверев А. В., Мандрон В. В., Мишина М. Ю., Холобаева А. В. Современные особенности эффективного управления рисками кредитного портфеля банка // Вестник НГИЭИ. № 5 (72). 2017. С. 137-146.
2. Кузнецова О.Н. Тенденции развития российских банков. В сборнике: Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 269-272.
3. Зверев А.В., Мандрон В.В., Мишина М.Ю. Развитие цифровых технологий на финансовых рынках // Экономика и предпринимательство. 2018. № 11 (100). С. 212-217.
4. Зверев А.В., Камалзаде Б.А. Интернет-банкинг как современная форма банковского обслуживания. В сборнике: Финансовые рынки и банковская система в условиях цифровой экономики: проблемы и перспективы Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 323-329.
5. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю., Леонова Е.В., Алекса М.Г. Управленческий учет и анализ: методы оптимизации бизнес-процессов банка // European Social Science Journal. 2015. № 12. С. 102-107.
6. Сорокин А.А., Зверев А.В. Построение сбалансированной процентной политики в банке // Экономика и предпринимательство. 2018. № 6 (95). С. 1280-1286.

Информация об авторе:

Мамров Дмитрий Николаевич, Брянский государственный университет имени акад. И.Г.Петровского, магистрант направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы в банковской сфере», 2 курс. E-mail: mitya1996@gmail.com

Mamrov Dmitry Nikolaevich, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, master student of the direction of training «Economics», profile «Finance in the banking sector», 2 course. Email: mitya1996@gmail.com

УДК 336.71

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Мельникова Е.Н.

Башкирский институт технологий и управления (филиал) Московского государственного университета технологий и управления имени К.Г. Разумовского (г. Мелеуз, Россия)

Аннотация: Статья посвящена вопросам формирования и реализации системы управления кредитными рисками как важного направления банковского менеджмента в современных условиях неопределенности. Несмотря на наличие различных публикаций по управлению кредитными рисками, проблема на сегодняшний день остается не до конца изученной и для банковского бизнеса имеет огромное значение. В банке может действовать организованная система предложения кредитов, но отсутствие четкой структуры системы управления рисками может привести к утрате необходимого для функционирования банка уровня финансовой устойчивости.

Ключевые слова: банковский менеджмент, кредитная политика, риск кредитования, эффективность банковской деятельности.

CREDIT RISK MANAGEMENT IN THE BANK MANAGEMENT SYSTEM

Melnikova E.N.

Bashkir Institute of Technology and Management (branch) of Moscow State University of Technology and Management named after K.G. Razumovsky (Meleuz, Russia)

Abstract: The article is devoted to the formation and implementation of a credit risk management system as an important area of banking management in the current conditions of uncertainty. Despite the availability of various publications on credit risk management, the problem today remains not fully understood and is of great importance for the banking business. The bank may have an organized system of offering loans, but the lack of a clear structure of the risk management system may lead to the loss of the level of financial stability necessary for the bank to function.

Keywords: banking management, credit policy, credit risk, banking efficiency.

Коммерческие банки являются институтами, предназначенные для содействия процессу формирования капитала на основе привлечения депозитов и предоставления кредитов. Для развития национального хозяйства необходима хорошо организованная банковская система, поскольку коммерческие банки позволяют регулировать перераспределительные отношения в экономике и мобилизуют необходимые финансовые ресурсы. Стабильность национальной банковской системы, в условиях стремительно развивающейся сферы банковских услуг, зависит от эффективно-организованной системы банковского менеджмента.

В системе банковского менеджмента необходимой составляющей является разработка эффективной системы управления кредитными рисками, которая позволит структурным подразделениям банка анализировать состояние заемщика, проводить мониторинг, который отражает возможность заемщика получить кредит и своевременно рассчитаться по нему.

В международной практике, непосредственно с кредитованием связана существенная доля финансового результата кредитной организации. Одновременно невозврат ссуд, в особенности крупных, способен стать причиной финансовой несостоятельности кредитной организации, а учитывая во внимание ее центральное положение в экономической сфере, к целому ряду банкротств организаций и частных лиц. По этой причине необходимой составляющей стратегии формирования и развития любой кредитной организации является управление кредитными рисками [1, с.101].

Кредитный портфель подвергается всем видам риска, которые сопровождают финансовую деятельность. Банковский риск-менеджмент требует от кредитной организации непрерывного мониторинга структуры кредитного портфеля и его качественного состава. Поддержание нормы прибыли при поиске оптимального соотношения в раках взаимодействия доходности банковских операций и их риска приводит к сдерживанию нормы доходности, что определяется необходимостью подстраховки от чрезмерного риска. Это приводит к необходимости реализации политики рассредоточения риска, которая не позволяет концентрироваться ссудам в руках нескольких крупных заемщиков, что способствует снижению вероятности непогашения кредита и серьезных последствий данного события.

Под системой риск-менеджмента кредитной организации понимается целенаправленное воздействие банка на возникающие в процессе банковской деятельности риска для обеспечения поддержания или снижения степени рискованности кредитных операций до приемлемого для субъекта управления уровня. При отсутствии возможности полной нейтрализации риска целевой установкой управления становится минимизация негативных финансовых последствий его реализации.

Целевая составляющая системы управления рисками кредитования заключается в минимизировании финансовых потерь в результате несвоевременного или полного невыполнения обязательств со стороны заемщика в раках, предусмотренных договором

кредитования. Анализ литературных источников, посвященных проблемам управления риском кредитования, выделен поэтапный подход управления рисками кредитования, который представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 - Этапы управления кредитными рисками

Первоначальным этапом управления кредитными рисками является формирование кредитной политики банка и определения стратегических направлений деятельности в данной области. На этой стадии банк формирует и определяет цели, которые запланировано достичь, вследствие осуществления кредитной политики, определяют клиентскую базу и кредитные продукты.

Для следующего этапа реализации кредитной политики, коммерческий банк приступает к выдаче ссуд, начинает действовать механизм организации кредитной деятельности, возникают первоначальные проблемы и риски. Далее следует своевременно обнаружить риски, образовавшиеся на начальной стадии, это позволит эффективно воздействовать на них.

Идентификация кредитных рисков является первоначальным этапом активного управления ими. Далее совершается установление причин возникновения кредитного риска, это поспособствует в дальнейшем сформировать определенные меры воздействия. Прогнозирование результатов необходимо осуществлять по нескольким сценариям развития событий [2]. Отрицательный сценарий предполагает, что кредитным службам банка не удастся снизить риск. Согласно положительному развитию событий банк сумеет выйти из рискованной ситуации. При нейтральном сценарии потери банка возможно возместить из других источников.

Исходя из складывающейся ситуации, банк разрабатывает и использует определенные инструменты регулирования кредитного риска. Среди данных инструментов можно выделить изменение условий договоров, усиление контроля, санирование, прекращение кредитных отношений. Через определенное время становится видно, насколько успешно банк справился с риском.

Анализ результатов как этап управления кредитными рисками, дает возможность обнаружить недостатки управления. В случае если мероприятия банка по минимизации риска

были выполнены успешно можно говорить об эффективной системе управления риском коммерческого банка. Если результаты оказались отрицательными, следует перейти к анализу соответствия кредитной политики приемлемому уровню риска. В случае, если банк не сумел справиться с риском и воздействие внутрибанковских факторов поспособствовало образованию потерь, в дальнейшем необходимо откорректировать тактику. Изменения могут касаться организации кредитного процесса, а также формирование внутрибанковского контроля.

Последовательное выявление и анализ воздействия рисков, выбор методов минимизации риска, все это единый процесс управления рисками кредитной деятельности. Кредитный риск связан с негативными влияниями и тенденциями в функционировании заемщика (контрагента по сделке) в рыночной среде, с нарушением и невыполнением должником своих обязательств. В результате для сотрудников банка устанавливается задача выявлять и ограничивать размер потерь при реализации кредитного риска на уровне, допустимом для кредитной организации. Ведущими субъектами риск-менеджмента, отвечающими за формирование стратегии кредитной организации в области управления рисками выступает банковское руководство. При этом ответственными лицами за установление и соблюдение приемлемых для банка уровней риска определяются кредитные комитеты и функциональные подразделения, которые специализируются на планово-кредитной деятельности. За отдельные направления реализации тактических действий в сфере минимизации банковских рисков несут ответственность различные подразделения банка, количество и обязанности которых во многом определяются размером кредитной организации и ее организационной структурой. Среди них особое место занимают подразделения внутреннего аудита и отделы юридической и экономической безопасности.

При реализации представленных выше этапов управления риском кредитования необходимо руководствоваться рядом принципов, которые представлены на рисунке 2.



Рисунок 1 - Принципы управления рисками кредитования в рамках системы банковского менеджмента

Риск-менеджмент кредитной организации направлен в первую очередь на достижение оптимального сочетания прибыльности и рискованности операций по кредитованию, что достигается путем анализа наличия риска кредитования, определение его количественного и качественного состава, планирования и создания системы процедур поддержки значения риска на запланированном уровне [3]. С целью своевременного выявления нарушений сложившейся системы банковского менеджмента необходима организация постоянного мониторинга системы управления риском путем отслеживания целостности и эффективности каждого этапа управления.

Таким образом, управление кредитным риском - это процесс выявления и оценки рисков, выбор методов и инструментов для их минимизации. Существует определенная поэтапная система управления рисками, которая позволит эффективно вести кредитной организации свою деятельность. Осуществление системы управления рисками основывается на принципах управления, таких как эффективность, целостность, структуризация.

Список использованных источников:

1. Евдокимова С. С. Особенности управления банковским кредитным риском при реализации розничных кредитных программ // Международный научный журнал «Символ науки». 2016. №1-1. С. 101-103
2. Пудовкина О.Е. Подходы в оценке кредитного риска при оценке макрорегулятором в российской банковской системе // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2019. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2019/02/16466>
3. Фурсова А.А. Понятие рисков и их влияние на деятельность кредитной организации // Современные научные исследования и инновации. 2019. № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2019/11/90439>

Информация об авторе:

Мельникова Елена Николаевна, Башкирский институт технологий и управления (филиал) Московского государственного университета технологий и управления имени К.Г. Разумовского (Первый казачий университет), кандидат экономических наук, доцент кафедры «Социально-экономические науки». E-mail: kon-mel@mail.ru

Melnikova Elena Nikolaevna, Bashkir Institute of Technology and Management (branch) of the Moscow State University of Technology and Management named after K.G. Razumovsky (First Cossack University), candidate of economic sciences, associate professor of «Social and Economic Sciences». E-mail: kon-mel@mail.ru.

УДК 336.71

ПРОБЛЕМЫ ДОСТУПНОСТИ БАНКОВСКИХ УСЛУГ ДЛЯ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ В РОССИИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Мирошкина М.В.

Среднерусский институт управления (филиал) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Орёл, Россия)

Аннотация: Статья посвящена современным подходам к пониманию инвалидности и анализу сложностей, возникающих у лиц с ограниченными возможностями при обращении в кредитные организации, а также проблемам, с которыми приходится сталкиваться в банках инвалидам и возможных путей решения.

Ключевые слова: банковские продукты и услуги, лица с инвалидностью, лица с ментальными нарушениями, доступность банковских услуг, финансовая организация.

PROBLEMS OF ACCESSIBILITY OF BANKING SERVICES FOR PEOPLE WITH DISABILITIES IN MODERN CONDITIONS IN RUSSIA AND POSSIBLE SOLUTIONS

Miroshkina M.V.

Central Russian Institute of Management (branch) of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation (Orel, Russia)

Abstract: The article is devoted to modern approaches to the understanding of disability and analysis of the difficulties encountered by persons with disabilities when applying to credit institutions, as well as the problems faced by disabled people in banks and possible solutions.

Keyword: banking services, persons with disabilities, persons with mental disabilities, availability of banking services, financial organization.

Люди с инвалидностью, в том числе с ментальными нарушениями - это важный клиентский сегмент банка с большими финансовыми возможностями. Большинство этих людей полностью сохранены интеллектуально, то есть могут и хотят жить такой же полноценной жизнью, как и здоровые люди, пользоваться теми же продуктами и услугами, которые предлагают банки, в том числе, самостоятельно распоряжаться своими финансами. Однако из-за ограничений здоровья они сталкиваются со многими препятствиями, о которых обычные люди даже не задумываются.

К лицам с инвалидностью относятся лица, имеющие нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, последствиями травм или дефектами, приведшими к ограничению жизнедеятельности. Люди с ментальными нарушениями – одна из наиболее уязвимых социальных групп. Ее можно условно разделить на несколько категорий: люди с расстройствами аутистического спектра; люди с нарушениями интеллектуального развития (нарушения восприятия, памяти (деменция), мышления, речи, интеллектуальное отставание) разной степени тяжести; люди с психическими расстройствами, поврежденным психическим развитием при органических поражениях центральной нервной системы (ЦНС). Следует учитывать, что наличие расстройств аутистического спектра и психических расстройств не является свидетельством сниженного интеллекта. У таких людей могут наблюдаться нарушения речи, нетипичное поведение, что, тем не менее, не затрагивает умственные способности [1, с.3].

По статистическим данным, на 1 ноября 2019 года в Российской Федерации количество инвалидов составило 11 208 983 человека, из которых в возрасте от 18 до 60 лет их количество составляет 3 727 350 человек или 38% (более активные клиенты кредитных организаций), свыше 60 лет – 6 993 119 (62%) [2].

Примерно 2 миллиона людей с инвалидностью, являясь клиентами банков, испытывают сложности при их обслуживании. Они обладают разными нарушениями: опорно-двигательными, сенсорными, ментальными.

Аналитические данные НАФИ (таблица 1) показывают, люди с инвалидностью активно пользуются услугами банков: 92% имеют счета в банках, в том числе 40% – банковские вклады (эти показатели выше, чем в среднем по населению России); каждый шестой пользуется кредитами - 16% (этот показатель среди людей с инвалидностью вдвое меньше, чем среди населения России в целом); 82% инвалидов имеют дебетовую карту, 17% - кредитную [3, с. 2-3].

Большинство инвалидов (77%) используют банкоматы или платёжные терминалы. Активнее всего ими пользуются инвалиды по слуху, реже всего – инвалиды с полной потерей зрения. Главный барьер в использовании инвалидами банкоматов и платежных терминалов – неуверенность в их безопасности (29%). 78% инвалидов старше 56 лет никогда не использовали дистанционный доступ. По результатам оценки доступности российских банков

для инвалидов наивысшие баллы получили Райффайзенбанк, Сбербанк, Home Credit Bank. Далее следуют Московский кредитный банк, Росбанк, Альфа-Банк и Ситибанк [4].

Таблица 1 – Уровень пользования банковскими услугами в России, в % от опрошенных людей с инвалидностью и населения в целом

Виды банковских услуг	Использование инвалидами, %	Использование населением в целом, %
Счета в банках	92	80
Дебетовые банковские карты	82	79
Активное использование счетов	47	45
Вклады	40	21
Кредиты	16	32
Добровольное страхование	12	13

В Российской Федерации в настоящее время можно выделить следующие проблемы, препятствующие получению банковских услуг людьми с различными нарушениями здоровья:

- доступность зданий, навигация внутри них, информирование, обустройство помещений внутри - проблема, затрагивающая в первую очередь инвалидов-колясочников;

- удобство получения различных услуг, предоставляемых с использованием специального оборудования, банкоматов, терминалов, компьютерной техники, мобильных устройств;

- отношение со стороны персонала (наличие персонала, обученного общению с клиентами, имеющими особые потребности);

- понимание сути и рисков финансовых услуг, знание о предлагаемых финансовыми организациями услугах;

- проблема дистанционного предоставления банковских услуг без потери качества и уровня безопасности финансовых операций;

- стоимость (проблема завышения тарифов для лиц с инвалидностью).

Забываясь о доступной банковской среде, не стоит забывать и о клиентах с различными когнитивными нарушениями, которым в первую очередь необходимы упрощенные и понятные тексты.

Вышеперечисленные проблемы можно условно разделить на 4 блока:

1. Физический доступ к банковским услугам, то есть доступность навигации, информирования об устройстве помещений самих зданий.

2. Доступность интерфейсов, и все, что связано с коммуникациями - это онлайн-приложения, которые не всегда и не везде учитывают особенности слабовидящих людей, или контактные центры, которые не всегда учитывают особенности слабослышащих людей.

3. Блок отношений, то есть перечень вопросов, который связан с отношением самих сотрудников кредитных организаций к людям с инвалидностью. Речь не идет о сознательной дискриминации. Но человек, который, например, в первый раз сталкивается с клиентом с нарушением двигательного аппарата, не всегда может правильно ориентироваться в ситуации, понимать, какую помощь предложить, как это сделать корректно.

4. Вопросы, связанные со стоимостью услуг и их доступностью. Иногда бывают случаи, когда человеку с инвалидностью могут отказать в услуге только потому, что у него есть инвалидность.

Наиболее детально барьеры, препятствующие пользованию финансовыми услугами лицами с ограниченными возможностями, представлены на рисунке 1 [4, с. 8]

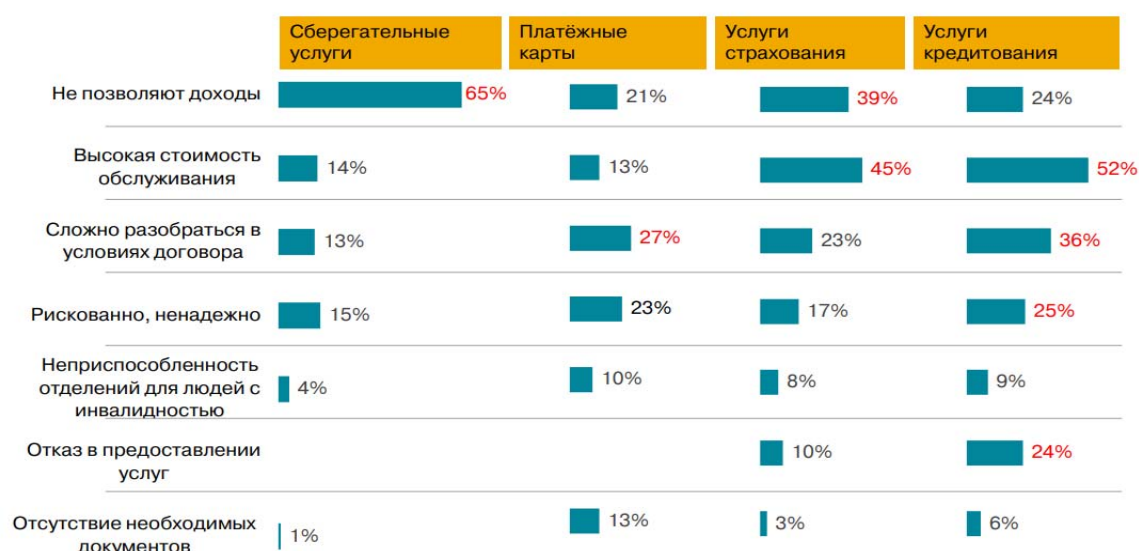


Рисунок 1 - Основные барьеры пользования финансовыми услугами

Таким образом, все проблемы можно сгруппировать в три группы:

1. Проблемы на стороне финансовых учреждений:
 - неподготовленность сотрудников;
 - неадаптированность каналов коммуникаций;
 - неприспособленность оборудования и отделений
2. Проблемы «на пути» к финансовому учреждению:
 - неадаптированная городская инфраструктура (выйти из квартиры – войти в банк)
 - отсутствие подключения к Интернету, компьютера
3. проблемы на стороне потребителя банковских услуг:
 - низкая финансовая и цифровая грамотность;
 - страх перед мошенничеством;
 - отсутствие опыта пользования услугами;
 - сформированные установки на недоступность финансовых услуг.

Банк России, стремимся к тому, чтобы финансовая доступность была равной для всех людей и в рамках решения данной проблемы, 26 апреля 2019 года были разработаны Методические рекомендации по личному и дистанционному обслуживанию людей с инвалидностью и иных маломобильных групп населения в кредитных организациях и некредитных финансовых организациях [5]. Председатель Банка России Эльвира Набиуллина особо отметила, что Банк России принял активное участие в подготовке поправок к документации, принятие которых позволило значительно облегчить строительство пандусов и подъемников у офисов финансовых организаций.

Дистанционные каналы оказания финансовых услуг остаются одним из важнейших направлений работы при формировании инклюзивной финансовой среды. Банк России намерен продолжать взаимодействие с заинтересованными ведомствами по доработке Единой биометрической системы для удаленной идентификации в целях совместного определения наиболее перспективных дополнительных биометрических факторов, которые могли быть использованы людьми с нарушениями слуха и речи, интеллектуальными расстройствами [6].

Учитывая вышеизложенное, можно сделать следующие выводы.

В целом по России наблюдается диспропорция в использовании разных видов услуг инвалидами и населением в целом. Отдельные продукты требуют наиболее пристального внимания с точки зрения их доступности для инвалидов. Наиболее распространенный канал получения банковских услуг инвалидами — личный визит в отделение. Однако инвалиды отметили рост доступности отделений для инвалидов, особенно по оборудованию отделений пандусами, специальными перилами, кнопками вызова сотрудников, маркировке стен. При

этом, восприятие доступности дистанционных каналов выросло, но доля пользователей-инвалидов этими каналами не изменилась и остается ниже, чем среди россиян в целом. Требуется дополнительное обучение в области цифровой грамотности, особенно людей старшего поколения.

Ключевым барьером в получении банковских услуг лицами с ограниченными возможностями, является сложность финансовых продуктов и трудности с их оформлением, а также страх мошенничества. Развитие адаптированных образовательных программ по финансовой грамотности, а также их адресность будет способствовать снижению этих барьеров. Коммуникационные барьеры при обслуживании клиентов с инвалидностью во многом могут быть сглажены путём специализированного обучения сотрудников банков.

Среди людей с инвалидностью присутствует выраженный страх незащищенности на рынке финансовых услуг. Повышение информированности о финансовых услугах и преимуществах, которые они дают, должно сопровождаться информированием об организациях, защищающих права потребителей финансовых услуг, и способах их защиты.

Таким образом, адаптация банковских продуктов и услуг к потребностям людей с ограниченными возможностями наделяет банк конкурентными преимуществами, повышая ее рейтинг в глазах общественности и, следовательно, привлекая все больше новых клиентов. Кроме того, внедрение в деятельность социальной миссии повышает вовлеченность сотрудников в работу, укрепляет их эмоциональный интеллект. И в конечном итоге, адаптируя свой сервис для людей с инвалидностью, банки одновременно делают свои продукты и услуги более доступными для всех категорий населения, среди которых не только уязвимые клиенты. Сегодня есть достаточно много интересных примеров, когда сами банки разрабатывают и реализуют различные программы, повышающие доступность их сервисов и услуг для людей с инвалидностью.

Список использованных источников:

1. Международный опыт обслуживания финансовыми организациями людей с ментальными нарушениями, 2019 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cbr.ru/Content/Document/File/62842/20190214.pdf>
2. Численность инвалидов на 01.11.2019 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://sfri.ru/analitika/chislennost/chislennost?territory=1>
3. Люди с инвалидностью активно пользуются финансовыми услугами [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://nafi.ru/upload/spss/Survey_results_disabled_use_finservices.pdf
4. Оценка финансовой доступности для лиц с инвалидностью в 2017–2018 годах. Результаты исследования по заказу Банка России. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://nafi.ru/upload/pressrelease/assessment_financial_accessibility.pdf
5. Методические рекомендации Банка России от 26.04.2019 №12-МР «по личному и дистанционному обслуживанию людей с инвалидностью и иных маломобильных групп населения в кредитных организациях и некредитных финансовых организациях»
6. Повышение доступности финансовых услуг для людей с инвалидностью: итоги 2018 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://nafi.ru/analytics/povyshenie-dostupnosti-finansovykh-uslug-dlya-lyudey-s-invalidnostyu-itogi-2018-goda/>

Информация об авторе:

Мирошкина Марина Владимировна, Среднерусский институт управления (филиал) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Банковский колледж), преподаватель высшей категории. E-mail: mari.miroshkina@ya.ru

Miroshkina Marina Vladimirovna, Central Russian Institute of Management (branch) of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation (Banking College), teacher of the highest category. E-mail: mari.miroshkina@ya.ru.

УДК 331

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ И ЕЁ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РФ

Мурзинова Е.С., Зверев А.В.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: В данной статье рассмотрены вопросы инвестиционной деятельности страховых компаний и роль их развития в экономике Российской Федерации. Разобраны ограничения для страховых компаний и как они влияют на экономику. А также приведены риски и их влияние на страховые компании. Проведён анализ структуры страховых резервов, активы страховщиков за конкретный период. Рассмотрены перспективы развития данного рынка в Российской Федерации.

Ключевые слова: страховая компания, инвестиции, риск, активы, вклады.

INVESTMENT ACTIVITY OF INSURANCE COMPANIES AND ITS ROLE IN THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Murzinova E.S., Zverev A.V.

Bryansk state University named after academician I. G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: this article discusses the investment activities of insurance companies and the role of their development in the economy of the Russian Federation. The restrictions for insurance companies and how they affect the economy are analyzed. And also the risks and their impact on insurance companies are given. The analysis of the structure of insurance reserves, assets of insurers for a specific period.

Keywords: insurance company, investments, risk, assets, deposits.

Страхование является важной отраслью финансового сектора экономики. В условиях рыночной экономики страхование выступает в роли основного стабилизатора общественных отношений, ведь хозяйствующие субъекты постоянно сталкиваются с различными видами рисков (имущественных, профессиональных, коммерческих и пр.) [1, с. 199]. Больше всего с разнообразными рисками сталкиваются субъекты малого бизнеса, ведь они являются наиболее уязвимыми в рамках конкурентной среды [2, с. 271].

Однако страховые случаи наступают не всегда, поэтому страховые компании не только защищают страхователей, но также активно проявляют себя в качестве инвесторов, обладая временно свободными денежными средствами. Роль страховых компаний на сегодняшний день определяется способностью страховщика производить движение средств на рынке капитала. Полученные страховые взносы, которые страхователи направляют в страховые компании, могут превратиться в огромные страховые фонды, обеспечивающие развитие экономики. Ведь эти страховые резервы можно вкладывать в разные сегменты финансового рынка.

В Российской Федерации инвестиционная деятельность страховщиков характеризуется юридическими ограничениями со стороны государства, что выражается в относительно небольших лимитах на размер средств, направляемых в инвестиционную деятельность [3, с. 92]. Такие ограничения в инвестиционной деятельности страховых компаний имеются также в особенно активных страховых организациях Великобритании, США, Германии и Франции. Это можно объяснить тем, что государство защищает клиентов этих компаний.

В нашей стране страховые компании в области инвестирования регулируются:

1. Законом Российской Федерации «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г.

2. Законом Российской Федерации от 31.12.97 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

3. Правилами размещения страховщиками страховых резервов (утвержденными приказом Министерства финансов России от 8 августа 2005 г. № 100н).

4. Указанием Банка России от 22 февраля 2017 г. № 4297-У «О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов».

Для страховых компаний в России введены конкретные ограничения в области инвестиционной деятельности. Они должны:

- гарантировать возвратность вкладов;
- обеспечить доходность вложений;
- обеспечить высокую ликвидность приобретенных ценных бумаг;
- создавать диверсифицированный портфель активов для лучшего выполнения выше перечисленного [4, с. 230].

В то же время в инвестиционной деятельности страховых компаний имеются некоторые проблемы. К основным причинам медленного развития инвестиционной деятельности страховщиков относят следующие:

- низкий уровень формирования фондового рынка в стране, что означает уменьшение объемов проектов для инвестирования;
- не высокая результативность государственного регулирования инвестиционных действий, которая оказывает воздействие в ухудшении инвестиционного климата в государстве;
- наличие у страховых фирм недостаточного размера денег с целью реализации инвестиционной деятельности [5, с. 217].

Существуют важные условия для стабильности страхового бизнеса, одним из главных является то что, что страховщик должен инвестировать средства в низкорисковые активы. А также для использования долгосрочных инвестиций, в обществе должен быть высокий уровень стабильности и доверия.

Часто в качестве источника длинных денег служат резервы, которые созданы с помощью страхования жизни, а именно инвестиционного страхования, поскольку срок такого вида страхования – более длительный, и риск для страховщика небольшой.

Проанализируем данные рисунка 1. В частности, можно сделать выводы о том, что резервы по страхованию жизни в период с 2016 г. по 2019 г. увеличились на 322,2%. За этот же период резервы по иному страхованию повысились с 740,6 млрд.р до 965,4 млрд. руб.

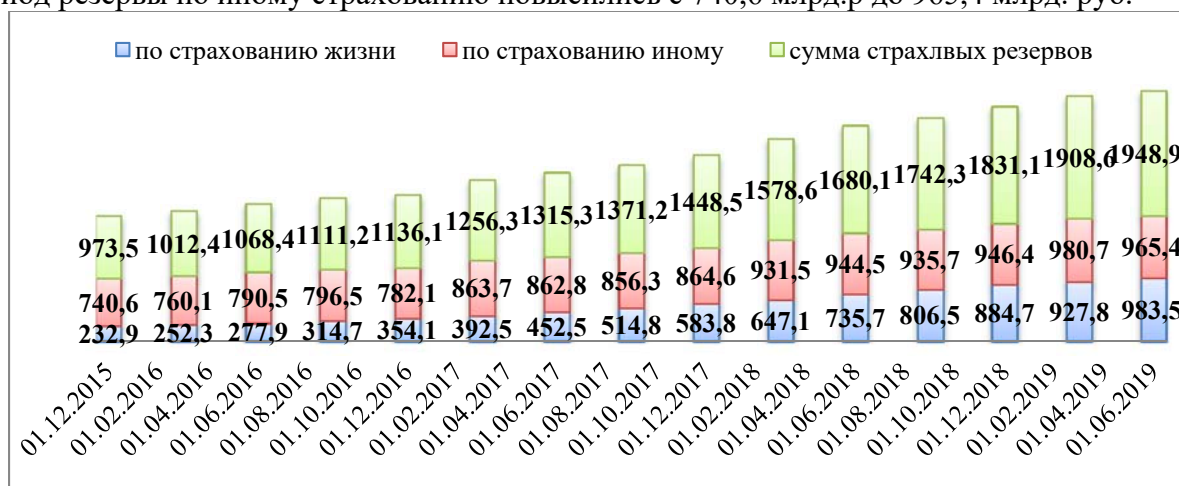


Рисунок 1 - Структура страховых резервов 2015-2019 гг., млрд. руб.

Главная особенность данной ситуации в России состоит в том, что проекты, в которые вкладываются данные деньги, финансируются за счёт бюджета. За расход денег несут меньше ответственности, что приумножает оппортунистическое поведение. При инвестировании длинных денег в банк они превратятся в короткие, тем самым подвергая риску экономику

страны. Чем больше сумма и меньше доход, тем на более длительный срок будет вкладывать инвестор. С размещением на больший срок уменьшаются издержки по повторному вложению денежных средств.

Весьма важным показателем является доля активов страховых компаний в ВВП (таблица 1).

Таблица 1 – Активы страховщиков в 2015-2019 гг.

Год	Активы, трлн. руб.	Отношение активов к ВВП, %
31.12.2015	1,63	2,01
31.03.2016	1,68	2,07
30.06.2016	1,74	2,12
30.09.2016	1,8	2,18
31.12.2016	1,87	2,18
31.03.2017	2,09	2,39
30.06.2017	2,22	2,51
30.09.2017	2,33	2,59
31.12.2017	2,43	2,64
31.03.2018	2,57	2,74
30.06.2018	2,71	2,8
30.09.2018	2,8	2,8
31.12.2018	2,92	2,81
31.03.2019	3,04	2,87
30.06.2019	3,11	2,9

В России доля НФО на конец 2018 г. составила 12,5% от банковских активов, что соответствовало 11,3% от доли активов НФО в ВВП, а также на конец II кв. 2019 г. объем активов составил 3,11 трлн. руб., а их доля в ВВП – 2,9%, 2,81% – доля страховщиков в ВВП, что соответствовало активам в размере 2,92 трлн. руб. Эти показатели характеризуют возможность насыщения экономики длинными деньгами. Активы страховщиков с конца 2015 г. по середину 2019 г. увеличились на 91,2%, а их доля в ВВП – на 44,3%.

Страховые компании заинтересованы в том, чтобы вкладывать деньги в инфраструктурные проекты, которые позволяют увеличить продолжительность жизни и сохранять здоровье граждан, и не связаны с большими рисками. Чтобы процесс инвестирования у страховщиков был эффективным, необходимо систематически анализировать их финансовые вложения, в том числе – производить фундаментальный и технический анализ рынка ценных бумаг при покупке фондовых активов [6, с. 342].

Кроме того, для улучшения инвестиционной деятельности страховых компаний и их развития:

- стоит провести структурные реформы, которые могли бы дать страховым организациям выйти на уровень, характерный для развитых экономик, а также по показателям, которые характеризуют эффективную работу рынка инвестиционной деятельности страховых услуг;
- необходимо увеличение потребности государства в создании длинных денег в экономике;
- целесообразно внедрять технологии insurtech, которые также делают более перспективным развитие страхования в направлении превентивного управления рисками.

Список использованных источников:

1. Кузнецова О.Н. Минимизация коммерческих рисков экономических субъектов.

В сборнике: Перспективы развития экономической безопасности, анализа и аудита в современной России: материалы Международной научно-практической конференции студентов и преподавателей. Под научной редакцией Н.Н. Карзаевой, Ю.Н. Каткова. 2016. С. 299-301.

2. Кузнецова О.Н. Проблемы и перспективы функционирования предприятий малого бизнеса в регионе. В сборнике: Современные проблемы развития экономики и управления в регионе материалы X Международной научно-практической конференции. 2016. С. 270-273.

3. Зверев А.В. Надзорная политика Банка России в страховой сфере. В сборнике: Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 91-95.

4. Мандрон В.В., Зверев А.В., Мишина М.Ю. Финансовые рынки современной России: особенности регулирования и тенденции развития // Вестник Брянского государственного университета. 2018. № 1 (35). С. 226-234.

5. Зверев А.В., Мандрон В.В., Мишина М.Ю. Развитие цифровых технологий на финансовых рынках // Экономика и предпринимательство. 2018. № 11 (100). С. 212-217.

6. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю. Бухгалтерский учет и анализ: перспективы для малого бизнеса // Вестник Брянского государственного университета. 2015. № 2. С. 338-342.

Информация об авторах:

Мурзинова Екатерина Сергеевна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, студент специальности «Экономическая безопасность», 4 курс. E-mail: murzinovakatya99@yandex.ru.

Murzinova Ekaterina Sergeevna, Bryansk State University named after academician I.G.Petrovsky, student of the specialty «Economic security», 4 course. E-mail: murzinovakatya99@yandex.ru

Зверев Алексей Витальевич, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и статистика». E-mail: zverev28@yandex.ru

Zverev Alexey Vitalevich, Bryansk State University named after academician I.G.Petrovsky, candidate of economic sciences, associate professor of «Finance and statistics». E-mail: zverev28@yandex.ru.

УДК 336.713.2

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА:
МАСШТАБНАЯ «ЗАЧИСТКА» И ОЗДОРОВЛЕНИЕ**

Немковская П.А.

Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова (г. Саратов, Россия)

Аннотация: За последнее десятилетие российская экономика не раз переживала периоды упадка и подъема. В такие периоды заметно страдают финансовые учреждения, в частности, банковская система страны.

В статье рассматривается современное состояние банковского сектора России с точки зрения его оздоровления, а также органы, осуществляющие контроль за «здоровьем» коммерческих банков.

Важно, что несостоятельность банка приводит и к банкротству вкладчиков этого банка, вследствие чего может нарастать недоверие населения к банковской системе страны в целом. Процедура оздоровления банка позволяет ему не только продолжить свою работу, но и исполнить свои обязательства.

Ключевые слова: Агентство по страхованию вкладов, банковский сектор, банкротство, оздоровление, Фонд консолидации банковского сектора, проблемы.

THE CURRENT STATE OF THE NATIONAL BANKING SECTOR: LARGE-SCALE «CLEANING UP» AND RECOVERY

Nemkovskaya P.A.

*Saratov Socio-Economic Institute (branch) of the Russian Economic University named after
G.V. Plekhanov (Saratov, Russia)*

Abstract: Over the past decade, the Russian economy has repeatedly experienced periods of decline and recovery. During such periods, financial institutions, in particular, the banking system of the country, suffer significantly.

The article considers the current state of the Russian banking sector from the point of view of its recovery, as well as the bodies that control the "health" of commercial banks.

It is important that the Bank insolvency leads to bankruptcy of the depositors of the Bank, which could increase distrust in the banking system of the country as a whole. The Bank's recovery procedure allows it not only to continue its work, but also to fulfill its obligations.

Keywords: The Agency for Deposit insurance, banking sector, bankruptcy, rehabilitation, Foundation for the consolidation of the banking sector, problems.

Банковская система – важнейший элемент национальной экономики любой развитой страны. Система платежей и расчетов, аккумуляирование свободных денежных средств и их дальнейшее перераспределение среди экономических субъектов – все это осуществляется силами коммерческих банков. Будучи подотчетными Банку России, коммерческие банки также влияют на скорость оборота денежных средств, их выпуск и массу в соответствии с денежно-кредитной политикой. Таким образом, от здоровья банковского сектора страны во многом зависит общее состояние экономики.

За последние 10 лет экономика России, а значит и банковский сектор, пережила немало потрясений. Кризис 2008-2009 годов, когда падение темпов роста ВВП от пикового докризисного уровня до нижней отметки в мае 2009 г. превысило 11%, чистый отток капитала за 2008–2009 гг. достиг \$200 млрд, а курс доллара вырос с 24,5 до 35,7 рублей, что привело к мощному оттоку капитала из банков, отзыву лицензий у 44 банков и санированию 18 кредитных организаций. Падение цен на нефть, введение санкций против российской экономики также отрицательно сказались на состоянии банковского сектора, то привело к так называемой «зачистке» - финансовому оздоровлению крупных банков и ликвидации ненадежных. Так, за последние пять лет более 400 коммерческих банков были лишены лицензии и более 30 – переданы на санацию.

Как же обстоят дела сейчас? На первый взгляд, есть несколько главных факторов, которые оказывают влияние на работу коммерческих банков России в настоящее время. Среди них масштабное оздоровление банковского сектора России, окончательное разделение банков на банки с базовой и генеральной лицензией с 1 января 2019 года, а также переход на новый международный стандарт финансовой отчетности – МСФО (IFRS) 9. В данной статье будет рассмотрено первое явление: так называемая «зачистка» банковского сектора.

С приходом в 2013 году Эльвиры Набиуллиной на пост председателя Банка России началось масштабное оздоровление банков страны. Функции первичного санатора были возложены на Агентство по страхованию вкладов. По данным официального сайта Агентства по страхованию вкладов, к декабрю 2019 года в процессе ликвидации находятся 366 банков, а у 328 банков уже отзывали лицензию на осуществление банковской деятельности - по состоянию на 1 ноября 2019 г. Также Агентство принимает участие в финансовом оздоровлении 18 банков, санация которых осуществляется с привлечением инвесторов. В отношении 4 банков были осуществлены мероприятия по передаче части их имущества и обязательств в финансово устойчивые банки. Кроме того, Агентство осуществило мероприятия по урегулированию обязательств трех банков (ОАО АКБ «Пробизнесбанк», «НОТА-Банк» (ПАО) и АО Банк «Советский»).

Относительно недавно, в 2017 году, был создан новый орган, полностью подотчетный Банку России - ООО «УК ФКБС», целью создания которого является осуществление мероприятий по финансовому оздоровлению кредитных организаций или мероприятий по предупреждению банкротства страховых организаций. Под временное администрирование ФКБС к настоящему времени переданы 9 банков. Фонд консолидации банковского сектора показывает довольно хорошие результаты своей основной деятельности, однако, однозначно оценить работу данного Фонда пока не представляется возможным, поскольку Фонд осуществляет свою деятельность менее двух лет. Под временное администрирование ООО «УК ФКБС» были переданы следующие банки:

- ПАО Банк «Финансовая корпорация Открытие» (с 29.11.2017);
- ПАО «БИНБАНК» (с 15.12.2017) – «Бинбанк» докапитализирован и объединён с «ФК Открытие» 1 января 2019 года;
- ПАО «Промсвязьбанк» (с 15.12.2017) – банк передан государству в лице Росимущества и выбран опорным банком для операций с предприятиями ОПК России и крупным государственным контрактам;
- АО Банк «Советский» (с 22.02.2018) – лицензия отозвана Приказом Банка России от 03.07.2018 № ОД-1654;
- ПАО Национальный банк «ТРАСТ» (с 15.03.2018);
- АО «РОСТ БАНК» (с 21.09.2017);
- АО Банк АБВ (с 05.04.2018);
- ПАО «Азиатско-тихоокеанский банк» (с 26.04.2018);
- ПАО «Московский Индустриальный банк» (с 22.01.2019).

Изучив практику применения механизмов оздоровления банковского сектора и статистику за последние несколько лет АСВ и ФКБС можно выделить несколько существующих проблем:

Проблема 1. Отсутствие ясной концепции использования института санации банков. Как показывает практика, Банк России в первую очередь сохраняет системообразующие и крупные банки, однако этому вопросу не уделено достаточного внимания на законодательном уровне. Так, в Основных направлениях развития финансового рынка РФ на период 2016–2018 гг. есть лишь общие фразы – «деятельность Банка России, направленная на оздоровление банковского сектора» и важно «обеспечивать прозрачность процедур финансового оздоровления кредитных организаций». При этом вновь созданная УК ФКБС, которая принадлежит Банку России, также не раскрывает свою стратегию.

Иными словами, без заранее заявленных целей, оценка эффективности финансового оздоровления банков, вероятно, будет осуществляться по неформальным критериям.

Предложение. Сформировать и разместить на официальном сайте Управляющей компании Фонда консолидации банковского сектора ясную концепцию её функционирования. Помимо чётко определённых целей и задач она должна включать формализованный подход к оценке целесообразности принятия на санацию проблемных банков.

Проблема 2. Отсутствие необходимого кадрового состава для операционного развития saniруемых банков, особенно крупных. Безусловно, Банком России накоплен богатый опыт формирования временных администраций. Однако их функциональные обязанности ограничены, в первую очередь, обследованием финансового состояния, систематизацией и описью активов и т.д. Развитие банковского бизнеса не входит в задачи временной администрации.

Предложение. Создать в Банке России объективную систему формирования реестра потенциальных руководителей saniруемых банков среди действующих и бывших топ-менеджеров коммерческих банков с безупречной репутацией. Возможно, стоит рассмотреть частичный возврат к системе, когда управлением проблемными банками могут заняться коммерческие банки с устойчивым финансовым положением и эффективной бизнес-моделью, которую можно применить к saniруемым банкам.

Проблема 3. Длительность (потенциальная неограниченность) владения saniруемыми банками со стороны УК ФКБС, отсутствие формальных (количественных) требований по скорости восстановления операционной эффективности. С одной стороны, этим может оправдываться низкое качество управления. С другой стороны, в банковской системе может возникнуть ещё одна группа госбанков, что ещё монополизирует сектор.

Предложение. Установить предельные сроки финансового восстановления проблемных банков и реализации их акций. Последнее, возможно, целесообразно осуществлять поэтапно.

Предполагается, что, решив вышеперечисленные проблемы, финансовое оздоровление банков России станет более качественным и быстрым, что не может не сказаться благоприятно на экономике страны в целом.

По данным Ассоциации банков России, в настоящее время значительная доля активов сосредоточена в проблемных банках, в том числе в крупнейших. 11% активов всех коммерческих банков сейчас находятся под санацией. Однако несмотря на это, темпы чистки снизились примерно в два раза. Впрочем, это вовсе не свидетельствует о смене курса. Причина – физическое сокращение размеров отечественного банковского сектора.

Несмотря на то, что потенциальных вакансий на жертву за последнее время стало существенно меньше, число банков, потенциальных «жертв» АСВ и ФКБС остается высоким. Статистические данные, опубликованные на официальном сайте Агентства по страхованию вкладов свидетельствуют о недостаточном развитии банковского менеджмента в кредитных организациях с точки зрения плана мер по раннему выявлению кризисной ситуации в банке.

Как избежать процедуры банкротства и, в крайнем случае, ограничиться процедурой оздоровления? Ранее в статье были перечислены некоторые проблемы, которые возможно решить лишь в рамках законодательства, но стоит отметить, что важнее этого – изменение антикризисного мышления в коммерческих банках. Ведь проще предотвратить проблему, чем бороться с последствиями.

Под антикризисным мышлением имеется ввиду следующее:

- мониторинг, планирование и прогнозирование антикризисного направления;
- сокращение расходов банка и увеличение доходов банка;
- оптимизация организационной структуры как в части персонала, так и в количестве подразделений банка;
- определение оптимальной и надежной клиентуры банка и управление взаимоотношениями с ней;
- определение ответственности руководителей и менеджеров банка за наступление кризисной ситуации в целом.

В настоящее время Агентство осуществляет функции конкурсного управляющего (ликвидатора) в 366 кредитных организациях. Из них зарегистрировано в Москве и Московской области - 205, в других регионах - 118. В данных кредитных организациях на 27 апреля 2018 г. 401 728 кредиторов, объем требований которых составляет 2 692 833,81 млн. руб. Количество ликвидационных процедур банков, которые осуществляло Агентство по страхованию вкладов с начала своей деятельности в ноябре 2004 г., - 678. Из них количество завершенных ликвидационных процедур - 303. Возможно, при более эффективном банковском менеджменте ликвидационных процедур в большинстве случаев удалось бы избежать.

Список использованных источников:

1. Пять задач Эльвиры Набиуллиной. - АО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ»: Официальный сайт [Электронный ресурс] / АО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ» 1995-2019. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/2670335>. (дата обращения 05.12.2019);
2. Ликвидация банков. – Агентство по страхованию вкладов: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Агентство по страхованию вкладов 2004-2019. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.asv.org.ru/liquidation/> (дата обращения 05.12.2019);

3. Управляющая компания Фонда консолидации банковского сектора – УК ФКБС: Официальный сайт [Электронный ресурс] / УК ФКБС 2019. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.amfbc.ru> (дата обращения 05.12.2019);

4. Временные администрации. - УК ФКБС: Официальный сайт [Электронный ресурс] / УК ФКБС 2019. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://amfbc.ru/recovery.html#banks> (дата обращения 05.12.2019).

Информация об авторе:

Немковская Полина Андреевна, Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, магистрант направления подготовки «Финансы и кредит», профиль «Банковское дело», 2 курс. E-mail: nemcovskaya@mail.ru

Nemkovskaya Polina Andreevna, Saratov Socio-Economic Institute (branch) of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanov, master student of the direction of training «Finance and credit», profile «Banking», 2 course. E-mail: nemcovskaya@mail.ru

УДК 336.71

РОЛЬ БАНКОВ И РЕГУЛИРУЮЩИХ ОРГАНОВ В УСТОЙЧИВОМ ФИНАНСИРОВАНИИ НА ПРИМЕРЕ СТРАН ЕВРОПЫ

Никитина Т.В., Скалабан М.П.

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет
(г. Санкт-Петербург, Россия)*

Аннотация: В статье рассмотрены изменения в финансовом секторе, связанные с переходом к устойчивой экономике. Отдельное внимание уделено банковской сфере. В частности, проведен обзор новых финансовых продуктов, отвечающих требованиям «зеленой» экономики, а также установлены причины, препятствующие дальнейшему развитию данного направления. На основании проведенного исследования обоснована необходимость создания дополнительных мер поддержки финансового сектора со стороны государственных органов.

Ключевые слова: «Зеленая» экономика, инвестиционные решения, управление рисками, устойчивое финансирование, финансовый надзор, финансовые продукты, BaFin.

THE ROLE OF BANKS AND REGULATORY AUTHORITIES IN SUSTAINABLE FINANCING ON THE EXAMPLE OF EUROPEAN COUNTRIES

Nikitina T.V., Skalaban M.P.

St. Petersburg State University of Economics (St. Petersburg, Russia)

Abstract: The article examines the changes in the financial sector in the context of the transition to a sustainable economy. Special attention is paid to the banking sector. In particular, a review of new financial products that meet the requirements of the “green” economy, as well as identified the reasons that impede further development of this area. On the basis of the conducted research the necessity of additional support measures for the financial sector on the part of the public authorities is grounded.

Keywords: BaFin, “green” economy, financial products, financial supervision, investment decisions, risk management, sustainable financing.

Глобальное воздействие, оказываемое на финансовый сектор с целью принятия мер по защите окружающей среды, не прекращается. Ключевую роль в этом процессе играют банки, часто рассматриваемые как катализаторы перехода к ресурсосберегающему миру.

В настоящее время перед банковской сферой стоят две основные задачи. С одной стороны, следует учитывать аспекты устойчивости при принятии кредитных и инвестиционных решений, оказывая тем самым влияние на процесс трансформации экономики. С другой стороны, необходимо предоставлять финансовые продукты и услуги, способствующие желаемым изменениям.

Данная тема нашла отражение в «Плане действий: финансирование устойчивого роста», опубликованном Европейской комиссией в марте 2018 года.

По оценкам экспертов, для того чтобы ЕС смог достичь своих целей в области климата и энергетики к 2030 году, ежегодный объем инвестиций на континенте должен составить почти 180 млрд. евро. Для того чтобы остановить изменение климата во всем мире, необходимы более масштабные инвестиции, составляющие от 1 трлн. евро до 6 трлн. евро в год [1].

В то же время, согласно прогнозу Standard&Poor's (S&P), переход к экологически более чистой низкоуглеродной экономике (к которой также отнесен сектор «зеленых» финансов) может занять 15 лет и потребовать 16,5 трлн. долл., или 1,1 трлн. долл. в среднем в год [2]. Как видно, суммы внушительные.

В связи с этим возникает ряд вопросов. Во-первых, есть ли у банков необходимые финансовые инструменты для осуществления инвестиций и соответствуют ли они ожиданиям, которые на них возлагаются в контексте устойчивого финансирования? Во-вторых, существует ли нормативно-правовая база, обеспечивающая функционирование данной сферы? И, в-третьих, какие меры должны быть предприняты со стороны надзорных и регулирующих органов для успешной реализации программы устойчивого финансирования?

Роль банков в устойчивом финансировании

В последние годы устойчивое финансирование стало актуальной темой в международном финансовом сообществе. Устойчивое развитие представляет собой концепцию социально-экономических преобразований, направленных на удовлетворение человеческих потребностей и достижение глобальных целей человеческой цивилизации [3, с. 44]. Частные банки и их дочерние предприятия уже несколько лет принимают активное участие в данном процессе. Действуя в рамках международно признанных экологических и социальных стандартов, таких как, например, «Десять принципов Глобального договора ООН», они занимаются разработкой новых продуктов, многие из которых уже доступны для клиентов.

Таким образом, в настоящее время сектор устойчивого финансирования развивается очень динамично. Особенно хорошо это видно из обзора отдельных сегментов рынка.

В частности, глобальный рынок «зеленых» облигаций, используемых для финансирования проектов по защите климата и окружающей среды, демонстрирует четкую тенденцию роста. Если в 2013 году объем их финансирования составлял всего 13 миллиардов долларов, то к 2017 году этот показатель уже вырос до 155 миллиардов долларов, а, по прогнозам, в текущем году это значение достигнет более чем 200 миллиардов долларов [4].

Пример возобновляемых источников энергии также демонстрирует, каким образом участники финансового рынка могут внести вклад в успешное преобразование энергетической отрасли и тем самым стимулировать развитие низкоуглеродной экономики. Так, в 2017 году в возобновляемые источники энергии было инвестировано 279,8 млрд. евро, из которых 10,4 млрд. евро было направлено в Германию [5]. Несомненно, для таких крупномасштабных финансовых операций банкам необходимо разрабатывать новые продукты, которые могли бы убедительно демонстрировать инновационный потенциал. В числе таких инструментов, стоящих в одном ряду с упомянутыми выше «зелеными» облигациями, на данном этапе можно выделить банковские «зеленые» кредиты и «климатические» ценные бумаги.

Использование рыночных механизмов стимулирования природоохранных проектов ведет к созданию рыночной инфраструктуры: экологических банков и бирж, консалтинговых и посреднических организаций [6, с. 59].

Нормативно-правовые основы устойчивого финансирования

Активное развитие данного направления свидетельствует о том, что банки серьезно относятся к своим задачам в рамках программы «Устойчивое финансирование». Однако для дальнейшего роста необходимо создать более благоприятные условия, с тем чтобы в эту сферу в широких масштабах могли поступать не только государственные, но и частные средства. Основные препятствия, стоящие на пути достижения этой цели, довольно прозрачны: до сих пор из-за отсутствия общепризнанной терминологической базы нет единообразной трактовки понятий. Кроме того, нет достаточного количества данных, на основе которых было бы можно оценивать финансовые риски, связанные с наступлением климатических изменений.

Эти проблемы подводят нас к вопросу о надлежащем регулировании. После представления «Плана действий по устойчивому финансированию» Европейская комиссия озвучила основные преграды на пути к достижению устойчивой финансовой экономики.

С одной стороны, в настоящее время существуют стандартизированные требования к системе «зеленой» классификации, разграничивающие устойчивые и неустойчивые товары и услуги (Постановление о таксономии). Кроме того, утверждены правила прозрачности, позволяющие частным лицам и учреждениям оценивать устойчивость продуктов и принимать инвестиционные решения (Постановление о раскрытии информации). В этих же целях приняты контрольные показатели индекса устойчивости (Постановление об исходных данных).

С другой стороны, уже на данном этапе между некоторыми постановлениями имеются расхождения. Основная проблема заключается в том, что проекты нормативных актов связаны различными положениями. Из-за этого поправки к одному закону могут оказать существенное и прежде всего незапланированное воздействие на другие.

Таким образом, на первый план выходит проблема согласования нормативно-правовой базы, которая должна стать платформой для создания практически осуществимых рамочных условий. При этом первостепенное значение приобретают правильная последовательность действий и интеграция всех соответствующих заинтересованных сторон. Только благодаря взаимному сотрудничеству можно сохранить существующую динамику рынка в области устойчивого финансирования.

Меры поддержки устойчивого финансирования со стороны регулирующих органов

Однако на данном этапе во многих странах программа устойчивого финансирования находится на стадии разработки. В связи с этим со стороны политиков и регулирующих органов требуется принять дополнительные меры поддержки, необходимые для ее успешной реализации.

Основное внимание следует уделять тому, каким образом банки и другие частные инвесторы могут осуществлять необходимые долгосрочные инвестиции в мероприятия по защите климата совместно с государственным сектором. По оценкам Союза немецкой промышленности (BDI), для реструктуризации немецкой экономики только к 2050 году потребуется инвестировать почти 2 трлн. евро [7].

Кроме того, Всемирная климатическая конференция в Катовице (Польша), а также предупреждения Межправительственной группы экспертов по изменению климата способствуют дальнейшему разжиганию дебатов и усилению давления в области политики и экономики. При этом вопросы, стоящие на повестке дня в области устойчивого развития настолько глубоки, что политики, регулирующие органы и банки должны объединиться в поисках новых решений.

Прежде всего требуется разработать новые подходы. В частности, в последнее время на европейском и национальном уровнях активно обсуждалось предложение о предоставлении банкам льгот на капитальные вложения в «зеленые» проекты, которое первоначально было отвергнуто. Причиной тому послужило отсутствие понятийно-

терминологической базы, а также доступа к данным, необходимым для оценки рисков, связанных с устойчивыми финансовыми продуктами. Тем не менее многие эксперты признают, что после устранения этих преград следует снова вернуться к данному вопросу и тщательно рассмотреть варианты мер по его решению.

Так, по мнению Кристина Оссига, генерального директора и члена Правления Союза немецких банков, в качестве первого шага - на надежной эмпирической основе - можно рассмотреть возможность сокращения собственного капитала для отдельных, четко определенных и однородных кредитных портфелей (например, финансирование частного строительства) [8].

Финансовый надзор в условиях устойчивости на примере Германии

В настоящее время обсуждение вопросов устойчивого развития достигло своего пика в финансовом секторе. Данная проблема затрагивает кредиты, инвестиции, страхование: на каждом этапе хозяйственной деятельности практически невозможно обойтись без банков, страховых и фондовых компаний [9, с. 25]. Ограничивая устойчивость финансового сектора только переориентацией финансовых потоков с угрожающих климату продуктов и услуг на экологически чистые, можно упустить из виду роль страхования в дальнейшем сокращении циклов стихийных бедствий, а также аспекты защиты прав потребителей.

В связи с этим в условиях дестабилизации финансового рынка особенно большое значение приобретает финансовый надзор.

В Германии усиление требований прозрачности, активная роль в международных проектах по регулированию, а также контроль деятельности финансовых учреждений являются задачами Федерального управления финансового надзора BaFin.

Основная цель этой организации - обеспечение и поддержка надлежащего функционирования, стабильности и целостности финансового рынка Германии в рамках европейской интеграции и международного сотрудничества, а также усиление коллективной защиты прав потребителей. Принимая во внимание важность устойчивого развития для финансового сектора и его социальные последствия, BaFin активно занимается этим вопросом во всех своих подразделениях.

Предполагается, что надзорные органы должны учитывать текущие и будущие экологические, социальные и управленческие риски при стратегическом планировании, способствуя наиболее эффективному распределению капитала и плавному переходу к устойчивой экономике.

В этих целях BaFin участвует в международных рабочих группах и осуществляет обмен профессиональными мнениями с представителями государственного и частного сектора. Еще одним аспектом работы Федерального управления финансового надзора Германии в этой области является отслеживание инновационных разработок и инициатив и их интеграция в надзорную практику.

Являясь риск-ориентированным надзорным органом, BaFin оценивает финансовые риски и обеспечивает целостность финансовых рынков, учитывая их взаимозависимость с этическими, социальными и экологическими критериями инвестирования [10].

Выводы:

Вопросы перехода от традиционной экономики к «зелёной» сегодня занимают одно из центральных мест тематических дискуссий на глобальных деловых и политических площадках [11].

По мнению авторов, одним из необходимых условий экологической модернизации стран является внедрение финансовых инструментов, отвечающих принципам устойчивого развития. В данном процессе значительную роль играют банки, которые в настоящее время обладают достаточным инвестиционным потенциалом для финансирования проектов, направленных на достижение баланса экономических и экологических интересов.

Однако при этом важно учитывать, что устойчивое финансирование является достаточно новым направлением в развитии банковской сферы, а значит, оно нуждается в дополнительной поддержке со стороны регулирующих и контрольно-надзорных органов.

Список использованных источников:

1. Speech by Climate Action and Energy Commissioner Miguel Arias Cañete at the High-Level Conference on Sustainable Finance: Future perspectives: sustainable finance as part of wider climate agenda. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-18-2422_en.htm (дата обращения: 10.11.2019).
2. Reading Between the Lines of the Paris Climate Agreement. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.spratings.com/en_US/economicresearch (дата обращения: 10.11.2019).
3. Крючкова О. М., Гузенко А. Д. «Зеленая экономика» как элемент устойчивого развития: современное состояние и перспективы // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 35. – С. 44–48. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2016/56730.htm> (дата обращения: 10.11.2019).
4. Ежеквартальный обзор «Устойчивое развитие и зеленые инвестиции» // Аналитическая служба Национальной ассоциации концессионеров и долгосрочных инвесторов в инфраструктуру (НАКДИ). [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://investinfra.ru/frontend/images/PDF/NAKDI-1-green_finace-2018.pdf (дата обращения: 10.11.2019).
5. Альтернативная энергетика. Россия и мир [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Альтернативная_энергетика_\(Россия_и_мир\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Альтернативная_энергетика_(Россия_и_мир)) (дата обращения: 10.11.2019).
6. Седаш Т. Н. Экономические инструменты стимулирования природоохранной деятельности: анализ зарубежного опыта / Т. Н. Седаш // Финансы и кредит. – 2015. – № 7(631). – С. 54–64.
7. Studie zum Klimaschutz: Kernergebnisse der Klimapfade für Deutschland // BDI [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bdi.eu/artikel2/news/studie-zum-klimaschutz-kernergebnisse-der-klimapfade-fuer-deutschland/> (дата обращения: 10.11.2019).
8. Banks welcome EU Action Plan on Sustainable Finance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://en.bankenverband.de/newsroom/press-release/banks-welcome-eu-action-plan-sustainable-finance/> (дата обращения: 10.11.2019).
9. Никитина Т.В., Репета-Турсунова А.В. Финансовые рынки и институты. Москва: Изд-во Юрайт. – 2020. – С. 135.
10. Sustainable finance: Environmental and societal changes - How BaFin deals with risks // Frank Pierschel [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/EN/Fachartikel/2018/fa_bj_1805_nachhaltige_Finanzwirtschaft_en.html (дата обращения: 10.11.2019).
11. Сравнительный анализ механизмов финансирования «зелёных» и «грязных» инвестиционных проектов. Часть 3 (2018) // Минфин России [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=122793 (дата обращения: 10.11.2019).

Информация об авторах:

Никитина Татьяна Викторовна, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, доктор экономических наук, профессор кафедры банков, финансовых рынков и страхования, директор Международного центра исследования актуальных проблем финансовых рынков СПбГЭУ. E-mail: t_nikitina2004@mail.ru.

Nikitina Tatyana Viktorovna, Saint-Petersburg State University of Economics, doctor of economics sciences, professor of the department of banks, financial markets and insurance, director of the International Center for Financial Markets Research at Saint-Petersburg State University of Economics. E-mail: t_nikitina2004@mail.ru.

Скалабан Мария Павловна, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, студент направления подготовки «Экономика», профиль «Математические методы в экономике». E-mail: skalaban-mariya@mail.ru.

Skalaban Mariia Pavlovna, Saint-Petersburg State University of Economics, student of the direction of training «Economics», profile «Applied mathematics and mathematical methods in economics». E-mail: skalaban-mariya@mail.ru.

УДК 330.322.54

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КАК СФЕРЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Павельева Э.Ю.

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет
(г. Санкт-Петербург, Россия)*

Аннотация: В статье рассматривается современное состояние рынка жилой недвижимости, определена стадия жизненного цикла российского рынка жилой недвижимости, обозначены перспективы развития рынка жилой недвижимости в России. Обозначены перспективы инвестирования в жилую недвижимость.

Ключевые слова: аренда жилья, жилищный фонд, инвестиции, инвестиции в недвижимость, ипотека, недвижимость, рынок, рынок жилья.

THE CURRENT STATE OF THE RUSSIAN RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET AS A SPHERE OF INVESTMENT

Paveleva, E. Yu.

St. Petersburg state University of Economics (St. Petersburg, Russia)

Abstract: the article discusses the current state of the real estate market, defined the life cycle stage of the Russian real estate market, development prospects of the real estate market in Russia. The prospects of investment in residential real estate are outlined.

Keywords: rental housing, housing stock, investment, investment in real estate, mortgage, real estate, market, housing market.

Недвижимость составляет основу национального богатства России. Анализ, оценка и прогноз развития рынка жилой недвижимости будут в существенной степени обеспечивать условия для стабильного развития экономики страны.

Рынок жилой недвижимости в России начал формироваться во время «перестройки», когда возникло понятие частной собственности и рынка. В следствие этому, рынок недвижимости, в том числе и рынок жилья, являются относительно новыми рынками для России и представляют большой интерес; они охватывают все слои населения, у которых в собственности есть объекты недвижимости, а также является привлекательным и надёжным для инвесторов [1, с. 43-45]. Такой исторический аспект определил особенность развития современное состояние рынка жилой недвижимости и рынка инвестирования в жилую недвижимость.

Исследования в области рынка жилой недвижимости указывают на проявление рыночных закономерностей, связанных с особенностями функционирования рынка жилья и цикличностью, характеризующейся стадиями рыночного функционирования жилой недвижимости в условиях локальных рынков.

На процессы инвестирования влияют стадии экономических циклов. Цикличность рынка недвижимого имущества в основном зависит от спроса и предложения товаров и услуг, представленных на данном рынке. Циклы рынка недвижимости краткосрочны и связаны с изменениями в уровне использования объектов недвижимости и в ценах рынка [2]. Цены на недвижимость реагируют как на стадии экономических циклов, так и на предположения граждан об их предстоящих доходах и условиях работы [3, с. 17-18].

Жизненный цикл рынка жилой недвижимости состоит из шести этапов (рисунок 1). В основе данной теории цикл имеет замкнутую систему, поэтому смена этапов последовательна и может происходить неограниченное количество раз.

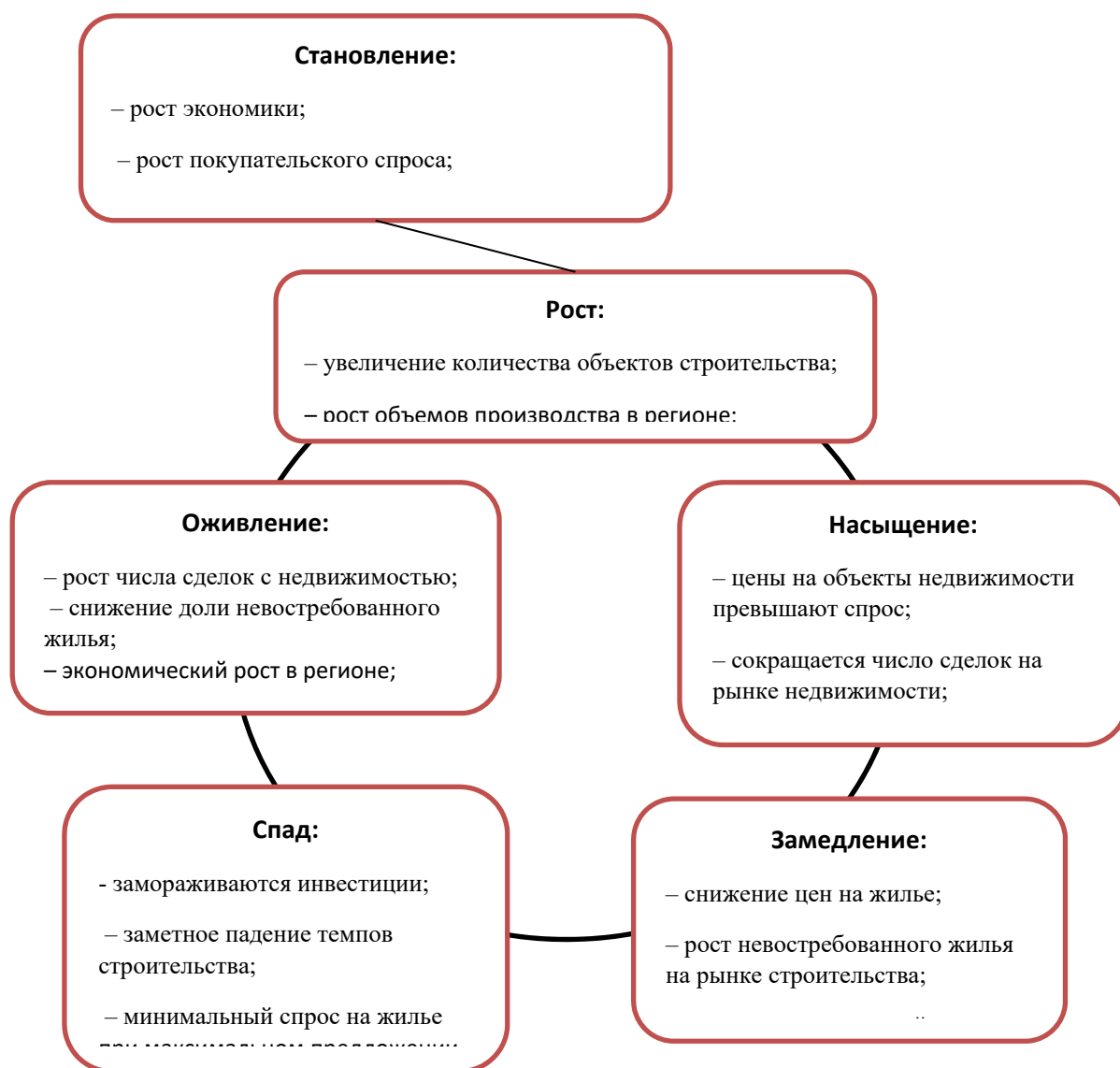


Рисунок 1 - Жизненный цикл рынка недвижимости (составлено автором)

Исходя из цикличности рынка недвижимости, в том числе и жилой недвижимости, определим стадию, на которой сейчас находится российский рынок жилой недвижимости.

В таблице 1 отражен объем жилищного фонда России и количество кв. м., приходящиеся в среднем на душу населения.

Таблица 1 - Жилищный фонд в России в период 1992-2018 гг. [4]

Показатель	Год								
	1992	2000	2005	2010	2014	2015	2016	2017	2018
Весь жилищный фонд:									
всего, млн. кв. м.	2 492	2 787	2 955	3 231	3 473	3 581	3 653	3 708	3 790
в среднем на одного жителя, кв. м.	16,8	19,2	20,8	22,6	23,7	24,4	24,9	25,2	25,7

За рассматриваемый период (1992-2018 гг.) объем жилищного фонда увеличился в полтора раза. Показатели демонстрируют стабильный его рост за весь рассматриваемый период.

Однако важно определить причины этого роста. Для этого будет проанализирована численность населения страны за аналогичный период (таблица 2).

Таблица 2 - Соотношение темпов роста численности населения и жилищного фонда России [4]

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Численность населения, млн чел.	143,7	146,3	146,5	146,8	146,9
Темп роста в абс. исч-ии, млн. чел.		2,6	0,2	0,3	0,1
Темп роста, %		101,8	100,1	100,2	100,1
Жилищный фонд, млн м ² общей площади жилых помещений	3 359	3 465	3 581	3 653	3 708
Темп роста в абс. исч-ии, млн. чел.		106	117	72	55
Темп роста, %		103	103	102	102
Ввод в действие, млн м ² общей площади жилых помещений ¹	70,5	84,2	85,3	80,2	79,2
К-во построенных квартир, тыс. ед.	929	1124	1195	1167	1 139
Средний размер построенных квартир, м ² общей площади	75,8	74,9	71,4	68,7	69,6

Данные показали, что темпы роста вводимого в эксплуатацию жилого фонда превышают темпы прироста населения страны (100,1 % к 102%). Эта динамика может привести к насыщению рынка, а также может свидетельствовать о том, что население покупает жилье не только для непосредственного личного проживания, но и в качестве инвестирования свободных денежных средств. Подтверждение этому в таблице 3 представлена динамика спроса на жилье.

Таблица 3 - Число зарегистрированных прав на жилые помещения на основании договоров купли-продажи гражданам и юридическим лицам в период 2005-2018 гг. [4]

Показатель	Год				
	2005	2010	2016	2017	2018
Число зарегистрированных прав на жилые помещения	1 831 838	2 442 509	3 286 213	3 301 735	3 219 637
в том числе населению	1 788 135	2 389 367	3 202 656	3 222 914	3 151 745
Общая площадь жилых помещений, на которые зарегистрированы права, тыс. кв. м.	77 056	70 762	115 428	118 473	123 725
в том числе населению	74 497	67 862	110 192	113 692	119 757

Данные показали, что с 2005 года количество зарегистрированных прав на жилые помещения выросло с 1,7 млн. регистраций до 3,1 млн. регистраций. Это говорит о повышении покупательского спроса. При этом подавляющее количество покупок жилой недвижимости совершается гражданами.

Рынок жилой недвижимости состоит из рынков первичного и вторичного жилья. Статистические данные говорят о том, что объемы сделок на рынке вторичного жилья в разы превышают объемы сделок на первичном (рисунок 2).

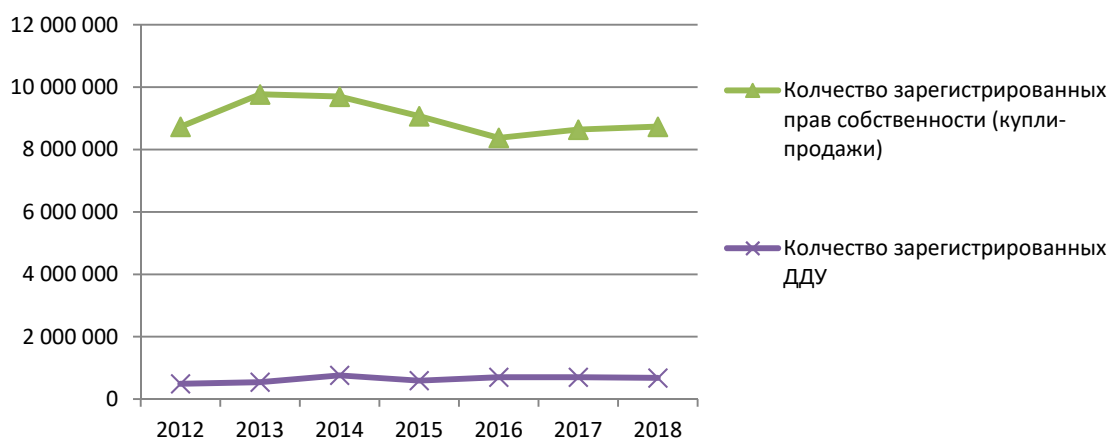


Рисунок 2 - Количество сделок купли продажи и ДДУ физ. лицами [4]

Динамика показала, что в последние годы количество сделок купли-продажи жилья растет, при этом подавляющее большинство сделок совершается на вторичном рынке. Однако прослеживается тенденция роста и на первичном рынке. Это означает, что интерес к жилью у населения растет, а так как темп прироста населения отстает от темпа прироста жилого фонда, позволяет сделать вывод, что население приобретает жилье как в целях инвестирования, так и в целях улучшения качества жилищных условий. Это подтверждается качественными изменениями в жилищном фонде (таблица 4).

Таблица 4 - Основные показатели качества ЖФ в России в 1992-2018 гг. [4]

	Год							
	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018
Общая площадь жилых помещений в среднем на одного жителя всего, м ²	18	19,2	20,8	22,6	24,4	24,9	25,2	25,7
из нее:								
в городской местности	17,7	18,9	20,4	22,1	24	24,5	24,8	25,4
в сельской местности	18,7	19,9	21,9	24	25,6	26,1	26,6	26,9
Число квартир - всего, млн.	52	55,1	57,4	60,1	64	64,9	65,9	66,9
из них:								
однокомнатных	12,1	12,8	13,3	14,1	15,4	15,8	16,2	26,7
двухкомнатных	21,9	22,6	23,2	23,9	24,9	25,2	25,5	25,7
трехкомнатных	15	16,2	16,8	17,4	18,2	18,4	18,6	18,7
четырекомнатных и более	2,4	3,5	4,1	4,7	5,2	5,3	5,3	5,4
Средний размер одной квартиры, м ² общей площади	47,7	49,1	50,4	52,8	54,6	54,9	55,3	55,7
однокомнатной	31,7	32	32,3	33,4	35	35,2	35,7	35,8
двухкомнатной	44,7	45,4	45,7	47,1	48,3	48,6	48,9	49,1
трехкомнатной	59,3	60,4	61	63,2	65,2	65,6	66,1	66,4
четырекомнатной и более	77,3	82,6	91,8	101,8	104,5	105,6	106,9	107,9
Удельный вес числа семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, в общем числе, %	15	10,9	6,5	5,5	4,7	4,6	4,4	4,3
Приватизировано жилых помещений (с начала приватизации, по состоянию на конец года):								
всего, тыс.	12 479	17 351	23 668	28 459	30 557	30 756	30 901	30 982
в % от общего числа жилья, подлежащего приватизации	36	47	63	75	77	81	81	82

За это время выросла средняя площадь квартиры с 47,7 кв. м. до 55,7 кв. м., а также в процентном соотношении однокомнатных квартир стало в 2 раза больше.

В результате, по проведенному анализу показателей, можно сделать вывод, что в целом Россия в настоящее время находится на этапе роста в рамках жизненного цикла жилой недвижимости. Нарастают объемы вводимого жилья, растет количество заключенных договоров купли-продажи на вторичном рынке, аналогичная тенденция прослеживается и на рынке первичной недвижимости: с 2014 года наблюдается рост количества заключенных договоров долевого участия.

Но в разрезе по регионам ситуация неоднородна (таблица 5). Наглядно видно, что в целом по России за проанализированное время наблюдается прирост кв. м. на душу населения на 4,4 кв. м. Но в разрезе регионов наблюдаются неоднородные показатели. Приволжскому ФО наибольший прирост кв. м. на одного проживающего. Это может свидетельствовать либо о насыщении рынка за счет вводимого нового жилого фонда и сокращении населения за счет миграции или смертности. Однако, это показатель того, что спрос в этом ФО снижается, а значит рентабельность жилья как инвестиционного ресурса падает.

Наименьший прирост в кв. м. на душу населения показали Северо-Кавказский ФО, г. Москва и г. Санкт-Петербург. При этом интересным остается факт, что в Северо-Кавказском ФО продолжает увеличиваться численность населения, а темпы вводимого жилья равно темпам прироста населения. г. Москва показал самый низкий прирост кв. метров.

Таблица 5 - Жилищный фонд РФ [4]

Показатель		Год						Прирост, м2
		2005	2010	2014	2015	2016	2017	
Весь жилищный фонд:								
Российская Федерация	всего, млн м2	2 955	3 231	3 473	3 581	3 653	3 708	
	Числ-ть населения, тыс. чел.	143 236	142 865	146 267	146 545	146 804	146 880	
	в среднем на 1 жителя, м2	20,8	22,6	23,7	24,4	24,9	25,2	4,4
В разрезе по регионам								
ЦФО	всего, млн м2	838	924	979	1 022	1 039	1 041	
	Числ-ть населения, тыс. чел.	38 109	38 445	38 951	39 104	39 209	39 331	
	в среднем на 1 жителя, м2	22,0	24,0	25,1	26,1	26,5	26,5	4,5
в т.ч. Москва	всего, млн м2	202	216	234	236	237	242	
	Числ-ть населения, тыс. чел.	10 924	11 541	12 197	12 330	12 381	12 507	
	в среднем на 1 жителя, м2	18,5	18,7	19,2	19,1	19,1	19,3	0,9
С-ЗФО	всего, млн м2	310	336	338	356	366	376	
	Числ-ть населения, тыс. чел.	13 716	13 626	13 844	13 854	13 899	13 952	
	в среднем на 1 жителя, м2	22,6	24,7	24,4	25,7	26,3	26,9	4,3
в т.ч. Санкт-Петербург	всего, млн м2	100	113	111	123	128	133	
	Числ-ть населения, тыс. чел.	4 713	4 899	5 192	5 226	5 282	5 352	
	в среднем на 1 жителя, м2	21,2	23,1	21,4	23,5	24,2	24,9	3,6
ЮФО	всего, млн м2	272	303	364	374	384	396	
	Числ-ть населения, тыс. чел.	13 837	13 851	16 299	16 368	16 429	16 442	
	в среднем на 1 жителя, м2	19,7	21,9	22,3	22,8	23,4	24,1	4,4
С-КФО	всего, млн м2	142	170	193	198	202	206	
	Числ-ть населения, тыс. чел.	9 037	9 439	9 659	9 718	9 776	9 823	
	в среднем на 1 жителя, м2	15,7	15,7	15,7	15,7	15,7	15,7	0,0
ПФО	всего, млн м2	630	679	729	745	759	772	
	Числ-ть населения, тыс. чел..	30 453	29 880	29 715	29 674	29 637	29 543	
	в среднем на 1 жителя, м2	20,7	22,7	24,5	25,1	25,6	26,1	5,4
УФО	всего, млн м2	246	270	291	298	304	309	
	Числ-ть населения, тыс. чел.	12 129	12 087	12 276	12 308	12 345	12 356	
	в среднем на 1 жителя, м2	20,3	22,3	23,7	24,2	24,6	25,0	4,7
СФО	всего, млн м2	385	412	435	445	455	461	
	Числ-ть населения, тыс. чел..	19 495	19 252	19 312	19 324	19 326	19 288	
	в среднем на 1 жителя, м2	19,7	21,4	22,5	23,0	23,5	23,9	4,2
ДФО	всего, млн м2	132	137	142	144	145	146	
	Числ-ть населения, тыс. чел.	6 460	6 285	6 211	6 195	6 183	6 165	
	в среднем на 1 жителя, м2	20,4	21,8	22,9	23,2	23,5	23,7	3,2

Это свидетельствует о том, что в Москве продолжается дефицит жилья, сопровождающийся высоким спросом на него, а, соответственно, рентабельность инвестирования в жилье здесь наиболее высокая по всей России. После Москвы следует г. Санкт-Петербург, где также прирост кв. м. ниже, чем в среднем по России. Однако, темп прироста квадратных метров составляет 33%, а населения – 13%. Это говорит о высоких темпах насыщения рынка жильем, которое происходит опережающими темпами.

Когда речь идет о приобретении жилья как способа инвестирования, важным становится вопрос об уровне арендной платы. И здесь также статистика неоднородна по регионам. Аналитики компании ЦИАН проанализировали рынок арендного жилья по состоянию на 2018 год (таблица 6).

Результат исследования показал, что ставки аренды медленно растут в большинстве городов. Ставки аренды слабее зависят от величины населения и средней зарплаты по сравнению с ценой продажи. Так, коэффициент корреляции между людностью и стоимостью квартир на вторичном рынке жилья составляет 0,92, тогда как аналогичный показатель для ставки аренды - 0,86. В соотношении между зарплатой и стоимостью жилья это также справедливо (корреляция для продажи 0,93, для аренды - 0,87). Это связано с тем, что сегмент

аренды сильнее зависит от структуры жилого фонда, особенностей рынка труда и демографической ситуации в регионе [5].

Таблица 6 - Рынок аренды жилья по регионам РФ за период 2017-2018 гг.

№	Город	Средневзвешенная ар. ставка (май 2018 г.), тыс. руб./мес.	Изменение к прошлому году	Доля расходов на аренду и мин. потреб. корзину к средней з/п 2 человек, 2017 год	Доля расходов на аренду и мин. потреб. корзину к средней з/п 2 человек, 2018 год
1	Москва	42,8	4%	38%	35%
2	СПб	32,8	-1%	48%	43%
3	Хабаровск	25,1	4%	53%	52%
4	Екатеринбург	20,1	-3%	48%	44%
5	Астрахань	19,2	8%	57%	55%
6	Казань	19,2	2%	48%	48%
7	Н. Новгород	18,8	3%	48%	48%
8	Уфа	18,2	3%	46%	45%
9	Ростов-на-Дону	18,0	8%	49%	47%
10	Самара	17,9	-10%	55%	51%
11	Новосибирск	17,7	7%	50%	48%
12	Иркутск	17,6	6%	43%	41%
13	Краснодар	17,3	2%	48%	41%
14	Махачкала	17,0	4%	66%	66%
15	Тюмень	16,9	6%	36%	35%
16	Красноярск	16,2	3%	47%	40%
17	Владивосток	15,3	-9%	45%	42%
18	Рязань	14,6	7%	49%	47%
19	Пермь	14,3	4%	48%	46%
20	Волгоград	13,9	-3%	53%	50%

Кроме того, наблюдается нарастание значения такого параметра, как качество жилья. То есть происходит диверсификация жилищного фонда. В современных условиях возрастают требования к качеству жилой недвижимости. Повышенное внимание связано не только со сложившейся ситуацией в жилищной сфере, но и с осознанием того, что социально-экономическое развитие страны определяется качеством жизни.

На сегодняшний день существует проблема неравномерного развития рынка жилой недвижимости. В некоторых регионах России, в особенности в центральных, наблюдается процесс активной застройки новыми жилыми зданиями, а в других регионах – процесс формирования первичного рынка жилой недвижимости находится в стадии застоя.

В результате получается, что рынок недвижимости находится в процессе роста, при этом в разрезе регионов ситуация разнородна. В крупнейших городах наблюдается приближение к этапу насыщения рынка.

Однако тот факт, что темпы роста объемов жилья превышают темпы роста населения страны, говорит о том, что приближается переход к следующему этапу развития рынка – насыщению. А это повлечет за собой снижение интереса населения к приобретению, снижению цен на недвижимость как вновь выстраиваемую, так и находящуюся в эксплуатации. Следствием этого будут наблюдаться такие проявления на рынке, как диверсификация жилья: менее привлекательное жилье с типовыми характеристиками будут дешеветь более высокими темпами, чем жилье с отличительными параметрами, такими как: качество дома, инфраструктура, индивидуальные характеристики и пр.

К аналогичным выводам пришли и ряд исследователей и экспертов. Уже сейчас проявляется тенденция роста поляризации. Возможность использования заемного капитала в виде ипотечного кредита, продолжает стимулировать спрос и удерживать цены на высоком уровне (рисунок 3).

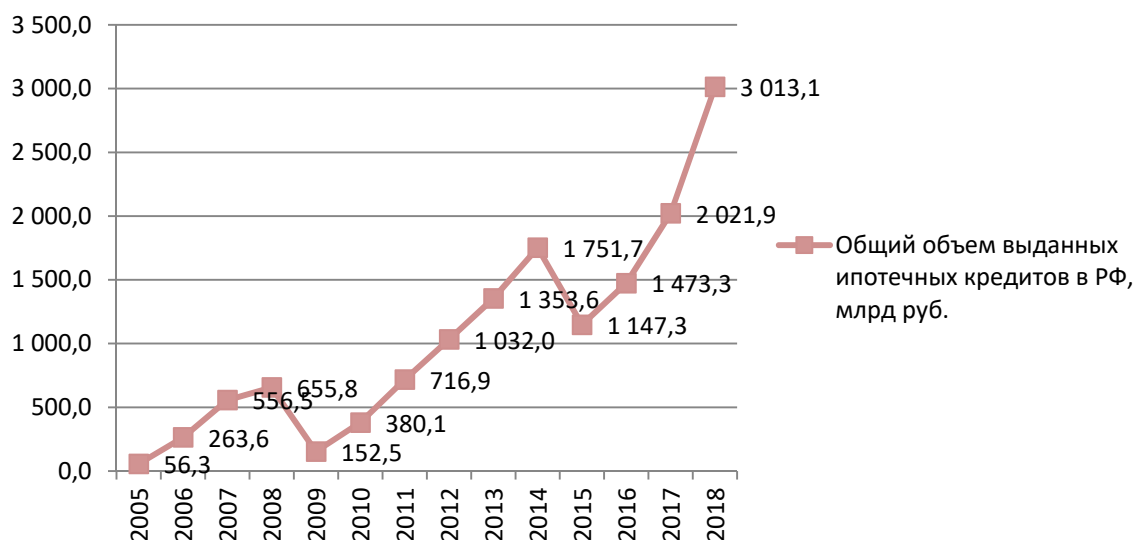


Рисунок 3 - Общий объем выданных ипотечных кредитов в РФ, млрд. руб. [6]

За рассматриваемый период наблюдается рост объемов выданных ипотечных кредитов. Особенно резкий скачок произошел за последние два года: 2017 и 2018 гг. Такой тренд вызван как самым эластичным фактором – процентной ставкой на кредит, так и таким параметром, как уровень дохода населения. В проведенных ранее исследованиях автор пришел к выводу, что на руках у большинства населения практически нет сбережений.

В результате можно говорить все меньше об инвестировании накопленных средств граждан, и все больше о финансировании банковской системы, строительной сферы. Это означает, что идет искусственное стимулирование покупательского спроса за счет ипотеки, застройки пригородных территорий, что позволяет снижать цену на жилье, делая его более доступным/привлекательным. Стимулирование спроса и роста выдачи ипотечных займов продолжается и за счет улучшения условий безопасности покупки для потребителя. В последнее время это отражено в принятии поправок к закону о долевом строительстве.

Государство на своем уровне регулирует деятельность на рынке недвижимости в первую очередь через законодательную базу. Прежний механизм финансирования строительства не обеспечил полной защиты дольщиков. Так с 01 июля 2019 года Дольщик открывает счет «эскроу» в уполномоченном банке.

Таким образом, проведенный анализ российского рынка жилой недвижимости говорит об увеличении цен и снижении спроса и покупательной способности населения. Это свидетельствует, в первую очередь, о нестабильной финансовой ситуации в стране, росте цен, ослаблении российской валюты. Кроме того, необходимо учитывать необходимость экстренной замены ветхого, устаревшего и аварийного жилья. Все эти тенденции ведут к стагнации рынка жилой недвижимости в будущем.

Факторы современного состояния рынка формируют необходимость пересмотра подходов и методологии оценки объекта жилой недвижимости с целью инвестирования. Важно учитывать формирующуюся конъюнктуру рынка на фоне текущего жизненного цикла рынка жилой недвижимости, общества, мнение и желания которого формируются на фоне глобальной информатизации, мгновенной передачи данных, в том числе и СМИ. Важно учитывать, что форма и объемы передачи информации кардинально изменились за короткое время, источники информации сменились, что нельзя не учитывать в проводимых оценках объектов.

Формирование и функционирование рынка жилой недвижимости в России происходит в условиях практического отсутствия единой и адаптированной к текущим условиям целостной системы методологических подходов к анализу, оценке и прогнозу эффективности работы этого рынка и строительного комплекса. Подобная ситуация блокирует динамику развития инвестирования, способствует нарушению интересов граждан.

Список использованных источников:

1. Прокофьев К.Ю. Рынок недвижимости: понятие, анализ (на примере рынка городской жилой недвижимости) // Экономический анализ: теория и практика, 2014. № 3. С. 43-55.
2. Соловьев В. (генеральный директор УК «Райффайзен Капитал») [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.forbes.ru/> (дата обращения 04.11.2019)
3. Акимова А.Д., Учинина Т. В. Оценка состояния рынка жилой недвижимости в РФ // Вестник научных конференций. 2016. N 11–5 (15). С. 17–18.
4. Официальный сайт Росстата - URL: <https://www.gks.ru/>
5. Рейтинг доступности аренды в 150 городах России // https://www.domofond.ru/statya/rejting_dostupnosti_arendy_v_150_gorodah_rossii/7447
6. Официальный сайт ЦБ РФ // URL: <http://www.cbr.ru/>

Информация об авторе:

Павельева Элла Юрьевна, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, аспирант. E-mail: ella55555@mail.ru.

Paveleva Ella Yurievna, Saint-Petersburg state University of Economics, graduate student. E-mail: ella55555@mail.ru.

УДК 336

ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Рамазян К.Р.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Калуга, Россия)

Аннотация: В работе изучены проблемы корпоративного управления в российских коммерческих банках. Так же выделены основные причины возникновения трудностей, вызванные некачественным менеджментом, повлекшие за собой серьезные последствия, выявление которых и стало целью настоящего исследования.

Ключевые слова: банки, банковская система, менеджмент, рейтинг, отзыв лицензии, санация, управление рисками, финансы, ЦБ РФ.

PROBLEMS OF CORPORATE GOVERNANCE IN RUSSIAN COMMERCIAL BANKS

Ramazyan K.R.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Kaluga, Russia)

Abstract: The article is dedicated to be the problems of corporate management in the Russian commercial banks. As well the main reasons for emergence of difficulties caused by low-quality management, which caused serious consequences which identification became the purpose of the real research.

Keywords: banks, banking system, management, rating, license revocation, reorganization, risk management, finance, CBR.

Особенности национального корпоративного управления: если на западе топ-менеджеры банков ошибаются со стратегией и бизнес-планом, то в России они просто целиком зависят от основного акционера, то есть принимают решения, исходя из его, а не рыночных интересов. На рейтингах российских банков негативно сказывается качество корпоративного

управления. Такая ситуация наблюдается у трети рейтингуемых банков. Основные риски - зависимость от акционера и кредитование связанных с ним компаний.

Некачественное корпоративное управление в российских банках негативно влияет на их кредитные рейтинги. Агентство при присвоении кредитных рейтингов банкам в странах СНГ для 18 из 101 банка делает поправку в сторону понижения из-за рисков, связанных с качеством корпоративного управления. 16 из этих 18 банков работают в России.

Всего рейтинговое агентство Moody's рейтингует около 50 российских банков (80% банковской системы России по активам). Для российских банков некачественное управление - это наиболее актуальный риск в сравнении с зарубежными. В среднем в мире влияние такого риска на кредитный рейтинг фиксируется в 8% случаев, в СНГ — в 18%, а в России примерно в 30%.

У российской банковской системы есть и другая особенность, если во всем мире в подавляющем большинстве случаев негативная корректировка рейтинга при некачественном управлении происходит из-за ошибок менеджмента, выбора неправильных стратегии или бизнес-плана, то в России более чем в 50% случаев речь идет о высоких рисках зависимости от ключевой персоны либо кредитования связанных сторон.

Риск ключевой персоны - это риск существенной зависимости бизнеса банка от некоего ключевого человека. Как правило, в реальности этим ключевым человеком является основной акционер банка. Более того, такие риски взаимосвязаны. Например, в банках, рейтинги которых были скорректированы из-за риска зависимости от ключевой персоны, в среднем на займы аффилированным сторонам приходится 20% от портфеля, а в системе в целом - 5%.

В хорошие времена этот основной акционер генерирует банку бизнес, приводит клиентов, решает какие-то вопросы. Если вдруг у этого ключевого акционера по каким-то причинам наступают плохие времена, то он, к сожалению, начинает генерировать для банка проблемы, в том числе связанные с кредитованием связанных сторон. То, что в неудачные времена наличие ключевой персоны в российских реалиях несет и другие риски для банка, подтверждается мотивами, которые ЦБ РФ приводил при отзыве лицензий у российских банков в 2018-м и начале 2019 года. За этот период регулятор отозвал их у 60 банков. В 60% случаев поводом стала совокупность плохого корпоративного управления и финансовых причин.

Отмывание денег и вывод активов, очевидно, скорее относятся к качеству управления банками, а качество активов и достаточность капитала относятся к причинам финансового характера. Плохое корпоративное управление влечет за собой реальные финансовые потери и, к сожалению, или счастью, отзыв лицензии.

ЦБ РФ, впрочем, не всегда решается на отзыв лицензии. ФК «Открытие», Промсвязьбанк и Московский индустриальный банк страдали от таких же проблем, но их регулятор забрал на санацию. Для них риски, связанные с корпоративным управлением, пока сохраняются и в рейтинговом агентстве считают, что существует некая неопределенность относительно их стратегии.

Директор отдела консультирования по управлению рисками KPMG сообщает о том, что риск концентрации на акционерах мы видим, когда акционер (один человек или группа лиц) банка параллельно занимается небанковским бизнесом. Как показывает практика, может получаться так, что в банке корпоративное управление не выстраивается под банк, а он развивается в рамках некоего холдинга, где выполняет роль казначея, обслуживающего в первую очередь интересы акционера.

Однако банк - компания с публичным интересом: он привлекает вклады населения, малого и среднего бизнеса, обслуживает госпредприятия и так далее, поэтому от него ждут выстраивания корпоративного управления и культуры с учетом требований к добросовестному поведению, этических стандартов и норм.

Как правило, такие банки не отличаются высокой степенью независимости менеджмента кредитной организации от бенефициаров, поэтому не является минимизированным риск вмешательства бенефициаров в операционную деятельность банка,

в его кредитную политику. И в целом, такие банки не отличаются независимым комплаенс, с разделением собственников и менеджмента, с диверсифицированной структурой собственности, когда невозможно по звонку выдать какой-то кредит. Это практика, которая встречается не так часто, к сожалению, как хотелось бы. ЦБ РФ действительно интересуют операции со связанными сторонами, и в этом направлении с момента активной фазы расчистки банковского рынка с 2013 года достигнут хороший прогресс. На текущий момент уже нельзя сказать, что большинство банков так или иначе завязаны на бизнесы собственников, однако пока еще действительно сохраняются отдельные аспекты несоответствия корпоративного управления передовым практикам, и это касается не только небольших банков, которых в России несколько сотен, но и даже крупных банков, которые находятся на санации в связи с тем, что в этих банках зачастую еще не выстроена качественная система корпоративного управления [1, с.255].

Ярким случаем кредитования сторон, связанных с акционером, является ситуация в банке «Югра», лишившемся лицензии летом 2017 года. ЦБ РФ заявлял, что в банке практически не было кредитов, выданных не связанным с акционером компаниям. В итоге банк «Югра», агрессивно привлекавший вклады населения, и стал крупнейшим страховым случаем в истории российского банковского сектора и государственное Агентство по страхованию вкладов выплатило вкладчикам 172,7 млрд руб.

В России в свое время, в 1990-е и 2000-е годы, себестоимость ведения банковского бизнеса, а по-простому стоимость банковской лицензии, была относительно ниже, чем в странах Европы и США, поскольку банковское регулирование в этих странах начало развиваться раньше. Причины нахождения банков в составе финансово-промышленных групп (ФПГ) вызваны особенностью формирования банковской системы в России [2, с. 68].

На заре развития банковской деятельности нахождение банков в составе ФПГ объяснялось слабостью банковской системы в целом и неразвитостью рынка кредитования. Наличие же банка в составе ФПГ позволяло застраховаться от мошенничества и задержек платежей, иметь надежный источник кредитования и средств для инвестирования, а также возможность диверсификации в высокодоходный банковский бизнес.

Во время кризисов, наоборот, самим банкам стало выгодно находиться в составе групп, так как это гарантировало финансовую поддержку и давало гарантированный источник доходности.

Нахождение в ФПГ само по себе не обуславливает плохое качество банковской деятельности: оно связано с низкой культурой корпоративного управления, неразвитой культурой независимых директоров, а также невысоким качеством риск-менеджмента. Сейчас можно увидеть, что себестоимость ведения банковского бизнеса в России существенно возросла, в том числе из-за расширения требований к банкам по противодействию финансовым преступлениям, риск-менеджменту, комплаенсу и т.д.

Но и сейчас условий для формирования банков вне финансовых групп нет из-за высокой «цены на билет» в банковский бизнес, высоких требований к капиталу со стороны ЦБ РФ и конкуренции со стороны государственных банков. Парадокс заключается в том, что в условиях четвертой промышленной революции банковский бизнес сам по себе более не выглядит устойчивым, а успех возможен только в синергии с технологическими компаниями или другими видами бизнеса.

ЦБ РФ активно борется с недобросовестными игроками рынка, и количество банков за пять лет сократилось больше чем в два раза. Регулятор в том числе пытается добиться улучшения культуры управления - в частности, в марте он выпустил Кодекс добросовестного поведения финансистов, в основу которого легли такие принципы, как честность, справедливость, транспарентность и другие.

Тренд на жесткую политику пока не меняется, и отзыв лицензий на рынке продолжится. У всех финансовых организаций, которые ликвидируются либо санируются, причиной

проблем является корпоративное управление. В качестве примера можно привести банк «ФК Открытие», которым управляли «теневые директора». В итоге совет директоров «Открытия» был уверен, что ответственность за все происходящее несет акционер или представитель акционера.

Несколько лет назад акционеры в банках или лица, принимавшие решение о выдаче кредитов или проведении фиктивных сделок, могли избежать ответственности, но за последние годы ситуация существенно изменилась.

В Moody's ожидают, что принимаемые ЦБ РФ меры по оздоровлению финансового сектора могут изменить ситуацию в лучшую сторону, на что повлияет в том числе жесткий подход к регулированию сделок со связанными сторонами, но при общем улучшении ситуации структурных изменений в секторе в Moody's не ждут [3].

Сейчас ни один российский банк не удостоен от Moody's высшего рейтинга. Даже самые мощные отечественные кредитные организации определены агентством в класс со спекулятивными признаками и умеренными рисками. Осталось понять, насколько все эти оценки важны для вкладчиков и учтут ли они проблемы с корпоративным управлением в банках, когда понесут туда деньги.

Список использованной литературы:

1. Дементьева, А.Г. Корпоративное управление: Учебник / А.Г. Дементьева. - М.: Магистр, 2018. - 315 с.
2. Распопов, В.М. Корпоративное управление: Уч. / В.М. Распопов, В.В. Распопов. - М.: Магистр, 2018. - 477 с.
3. Международное рейтинговое агентство Moody's [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.moody's.com/> [10.11.2019; 10:15]

Информация об авторах:

Рамазян Каринэ Размиковна, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Калужский филиал), магистрант направления подготовки «Менеджмент», профиль «Финансовый менеджмент и рынок капиталов», 2 курс. E-mail: ramazyan.karine@yandex.ru

Ramazyan Karine Razmikovna, Financial University under the Government of the Russian Federation (Kaluga branch), master student of the direction of training «Management and marketing», profile «Financial Management and Capital Market», 2 course. E-mail: rama-zyan.karine@yandex.ru

УДК 336.7

ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ В РОССИЙСКИХ БАНКАХ

Резник И.А., Мусорина В.В.

Оренбургский государственный университет (г. Оренбург, Россия)

Аннотация: В статье рассмотрены меры Банка России по совершенствованию подхода к оценке кредитных рисков коммерческими банками. Также проанализировано внедрение в российских банках (Сбербанке и Райффайзенбанке) стандартизированного подхода к оценке кредитных рисков на основе внутренних рейтингов и влияние данного внедрения на показатели деятельности банков.

Ключевые слова: Банк России, банковский кредит, кредитные организации, кредитный риск, ссудная задолженность, управление кредитными рисками.

IMPLEMENTATION OF NEW MODELS FOR ASSESSING CREDIT RISKS IN RUSSIAN BANKS

Reznik I.A., Musorina V.V.
Orenburg State University (Orenburg, Russia)

Abstract: The article discusses the measures of the Bank of Russia to improve the approach to assessing credit risks by commercial banks. It also analyzed the introduction in Russian banks (Sberbank and Raif-feisenbank) of a standardized approach to the assessment of credit risks based on internal ratings and the impact of this implementation on bank performance.

Keyword: Bank of Russia, bank credit, credit organizations, credit risk, loan debt, credit risk management.

Постоянное развитие банковского сектора в РФ требует улучшения практики кредитования клиентов в части снижения кредитного риска, так как он является одним из главных рисков, присущих деятельности банков. В связи с этим разрабатываются новые подходы к оценке кредитных рисков как Банком России, так и самими коммерческими банками.

В рамках нового подхода к оценке кредитных рисков коммерческими банками ЦБ планирует понизить коэффициенты риска по кредитам для заемщиков первой и второй категорий, что сделает их более выгодными для банков и высвободит дополнительный капитал.

Оценка кредитного риска по требованиям к корпоративным заемщикам сможет устанавливаться ниже 100% при хорошем уровне кредитоспособности заемщика. Новые подходы к оценке рисков, предположительно, начнут действовать с 1 января 2020 года и будут включать в себя следующие меры, представленные на рисунке 1.

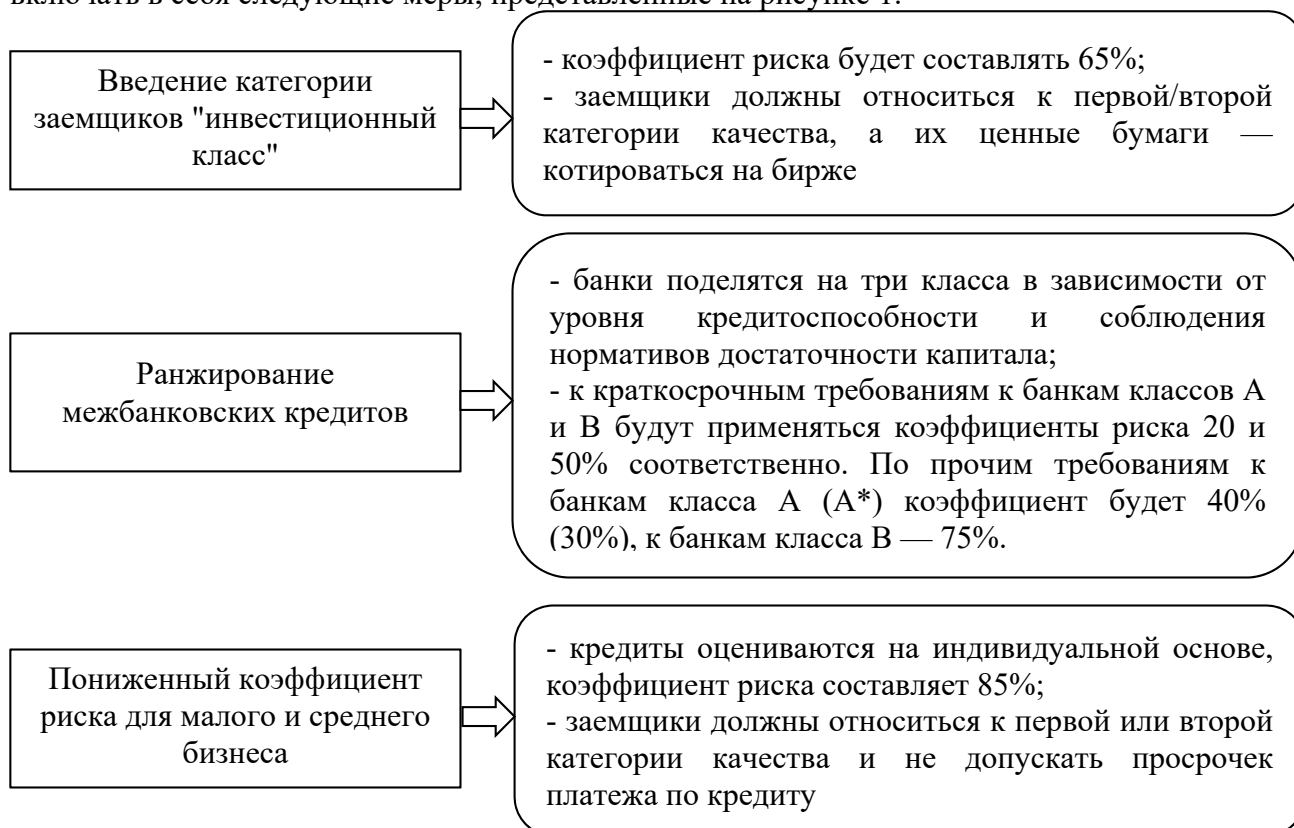


Рисунок 1 – Новые подходы к оценке рисков[1]

Одновременно с этими мерами ЦБ планирует ужесточить регулирование:

- вложений банков в некотируемые спекулятивные акции (уровень риска 400%);
 - необеспеченных просроченных кредитов (коэффициент риска 150% при резерве менее 20%).

Внедрение новых подходов обернется для экономики следующими положительными сторонами:

- повышение привлекательности финансирования реального сектора;
- экономия банками капитала.

Стоит отметить, что данную экономию при внедрении стандартизированного подхода ощутят в первую очередь крупные банки, для средних и небольших банков в первое время ничего принципиально не изменится.

Изменения преследуют две цели — снизить нагрузку на капитал и стимулировать кредитование. Используемый российскими банками стандартизированный подход недостаточно гибок и предполагает снижение риска только по заемщикам, принадлежащим к первому уровню риска. Если дополнить данный подход внешними рейтингами, которые присваиваются рейтинговыми агентствами, то открывается более широкий спектр коэффициентов риска. Это один из возможных путей развития подходов к оценке кредитных рисков банков. [2]

В настоящее время два российских банка - Сбербанк и Райффайзенбанк - получили право на использование собственного подхода (IRB-подход, основан на внутренних методиках банка) к оценке заемщиков, поэтому на них нововведения ЦБ не скажутся.

Рассмотрим, как же сказалось внедрение данного подхода на деятельности данных банков.

С 1 января 2018 года вступило в силу разрешение ЦБ для Сбербанка по использованию подхода к оценке кредитного риска на основе внутреннего рейтинга.



Рисунок 2 – Этапы перехода Сбербанка к новому подходу к оценке кредитных рисков [2]

Оценим влияние внедрения нового подхода к оценке кредитных рисков в Сбербанке на показатели его деятельности.

Таблица 1 – Динамика некоторых показателей деятельности Сбербанка с 01.09.2017 г. по 01.09.2019 гг., млн. руб. [3]

	01.09.17	01.10.17	01.11.17	01.12.17	01.01.18	01.02.18	01.07.18	01.08.18	01.01.19	01.02.19	01.07.19	01.09.19	Прирост (%)
Ссудная задолженность	17 731 722	17 635 838	17 956 064	18 167 914	18 539 601	18 374 315	19 479 619	19 635 846	21 122 176	21 200 415	20 946 822	21 672 566	22,22%
Резервы на возможные потери	1 324 678	1 330 067	1 333 068	1 337 595	1 316 207	1 346 516	1 429 330	1 468 129	1 505 248	1 471 665	1 439 352	1 485 449	12,14%

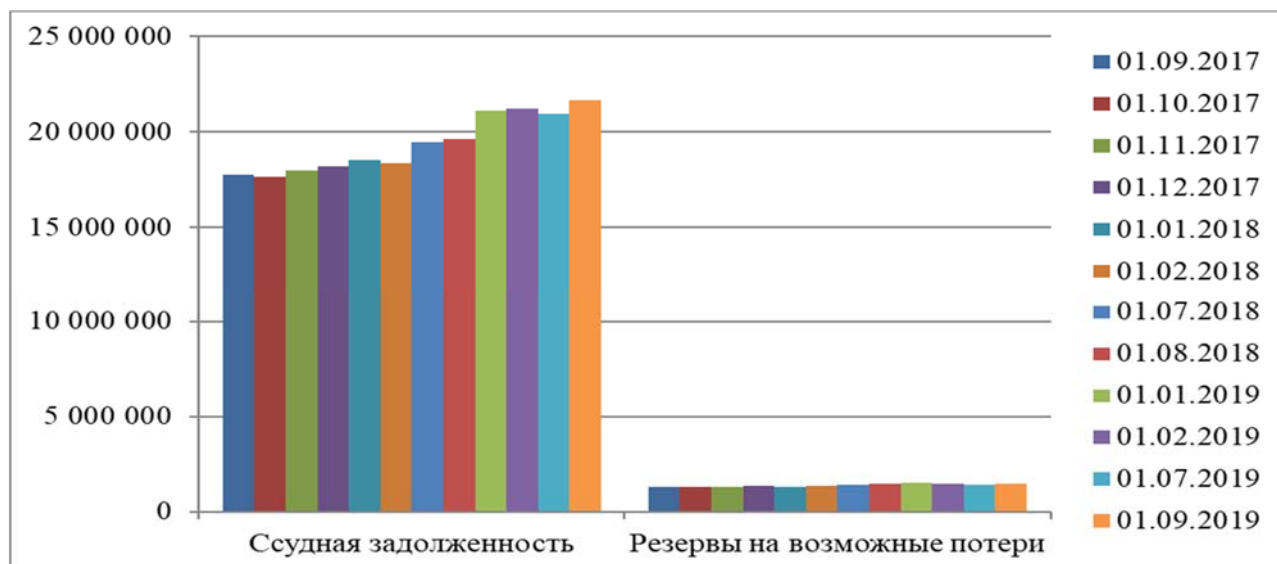


Рисунок 3 - Динамика некоторых показателей деятельности Сбербанка с 01.09.2017 г. по 01.09.2019 гг., млн. руб. [3]

С внедрением в начале 2018 года нового подхода к оценке кредитного риска Сбербанком можно отметить существенный рост объемов кредитования. Так, по сравнению с сентябрем 2017 года, когда данный подход еще не применялся Сбербанком, прирост ссудной задолженности составил 22,22%. Это связано с высвобождением капитала из-за применения данного подхода и, как следствие, увеличением возможностей предоставления кредитов. Хотя наряду с увеличением объемов ссудной задолженности наблюдается и рост резервов на возможные потери, уровень его прироста на ту же дату составляет всего 12,14%. То есть, можно сделать вывод, что рост объемов кредитования обгоняет рост объемов резервов на возможные потери. Это является положительным результатом от введения Сбербанком подхода к оценке кредитного риска на основе внутреннего рейтинга. [4]

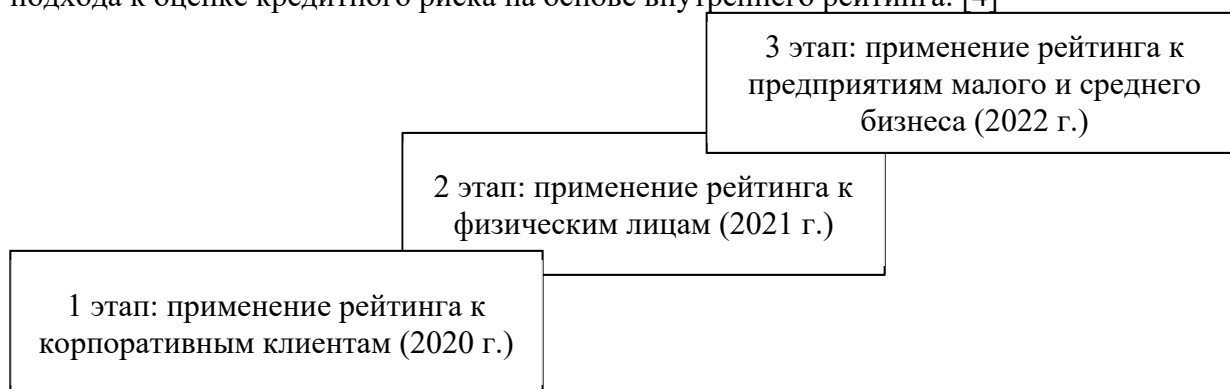


Рисунок 4 - Этапы перехода Райффайзенбанка к новому подходу к оценке кредитных рисков [5]

Следующим банком, которому ЦБ разрешил перейти на внутреннюю методику оценки рисков заемщиков, стал Райффайзенбанк. Процесс согласования длился более 3 лет. За счет методики банк сможет дополнительно выдать кредиты на 40–60 млрд руб.

Разрешение для Райффайзенбанка вступило в силу с 1 февраля 2019 года. Ходатайство о переходе на ПВР-подход было подано еще в октябре 2015 года, в январе 2017 года Райффайзенбанк начал прохождение аттестации, которая заняла два года.

Применение ПВР-подхода позволит Райффайзенбанку снизить использование капитала за счет более высокого качества кредитного портфеля. В первый год банк переведет на «продвинутый подход» более 50% кредитного портфеля, к 2022-му — более 95%. Оставшиеся 5% — это кредитные требования к отдельным несущественным сегментам.

Рассмотрим динамику резервов на возможные потери и общий размер ссудной задолженности у Райффайзенбанка за последний год с целью выяснить, как же повлияло решение об изменении подхода к оценке кредитного риска на данные показатели.

Таблица 2 – Динамика некоторых показателей деятельности Райффайзенбанка с 01.01.201187 г. по 01.09.2019 гг., млн.руб.[6]

	01.10.18	01.11.18	01.12.18	01.01.19	01.02.19	01.03.19	01.04.19	01.05.19	01.06.19	01.07.19	01.08.19	01.09.19	Прирост (%)
Ссудная задолженность	785 325	787 506	895 994	855 775	855 261	909 046	880 015	833 940	900 622	904 154	1 014 108	953 830	21,46%
Резервы на возможные потери	56 969	54 015	53 676	50 614	36 687	31 502	31 688	31 710	32 616	32 586	33 305	33 790	-40,69%

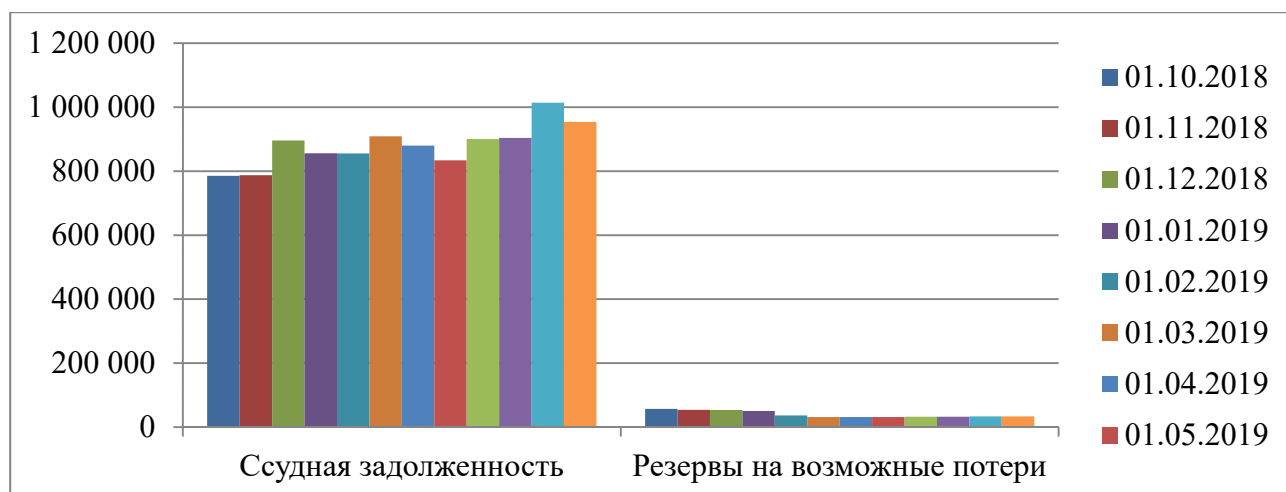


Рисунок 4 – Динамика некоторых показателей деятельности Райффайзенбанка с 01.01.201187 г. по 01.09.2019 гг., млн.руб.[5]

Из рисунка 4 можно заметить, что с введения нового подхода к оценке кредитного риска с марта 2019 года начался рост объемов ссудной задолженности (на 21,46%), что связано с расширением возможности предоставления кредитов клиентам банка. Размер же резервов на возможные потери, наоборот, неуклонно снижается (на 40,69%), что говорит о капитале, который банк смог сэкономить на данных резервах. Данный капитал был капитализирован, то есть, выдан в новые ссуды клиентам. Таким образом, несмотря на снижение объемов резервов на возможные потери, мы наблюдаем рост объемов ссудной задолженности. Это говорит об эффективности работы нового внедренного подхода к оценке кредитных рисков в Райффайзенбанке.

Подводя итог исследования, можно сделать вывод, что внедренный ПВР-подход помогает в работе банкам – он помогает экономить капитал от резервов на возможные потери, давая возможность для его размещения в ссуды клиентам. Это улучшает эффективность работы банков и увеличивает их прибыль.

Список использованных источников:

1. Информационный ресурс Financial Services / Внедрение новых подходов к оценке кредитного риска в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.oliverwyman.com>

2. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации / О внедрении в российском регулировании новых подходов к оценке кредитного риска [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cbr.ru>
3. Официальный сайт Сбербанка / Годовой отчёт ПАО «Сбербанк» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.sberbank.com/ru>
4. Резник, И. А. Российские банки в системе финансового посредничества [Электронный ресурс] / И. А. Резник // Интеллект. Инновации. Инвестиции, 2016. - № 11. - С. 80-85. - 6 с.
5. Информационный ресурс РБК / ЦБ разрешил второму банку самостоятельно оценивать риски заемщиков [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru>
6. Официальный сайт Райффайзенбанка / Годовой отчёт АО «Райффайзенбанк» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.raiffeisen.ru>

Информация об авторах:

Резник Инна Александровна, Оренбургский государственный университет, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Банковское дело и страхование». E-mail: inna-reznik@yandex.ru

Reznik Inna Alexandrovna, Orenburg State University, candidate of economic sciences, associate professor of «Banking and Insurance». E-mail: inna-reznik@yandex.ru

Мусорина Виктория Владимировна, Оренбургский государственный университет, студент направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы и кредит», 4 курс. E-mail: viktoriamusorina@mail.ru

Musorina Victoria Vladimirovna, Orenburg State University, student of the direction of training «Economics», profile «Finance and Credit», 4 course. E-mail: viktoriamusorina@mail.ru

УДК 336.717

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РОССИИ

Рыкова И.А., Жилкина О.О., Сысоев Д.А.

Орловский государственный университет экономики и торговли (г. Орел, Россия)

Аннотация: Текущая экономическая ситуация в России характеризуется падением процентных ставок на рынке и меняет поведение основных его игроков. Банковские кредитные организации уже не обеспечивают приемлемый уровень доходности по классическим депозитно-кредитным операциям. В свою очередь, вкладчики банков ищут альтернативу привычным депозитам. Все это обуславливает благоприятные перспективы для развития инвестиционно-банковского направления в нашей стране.

Ключевые слова: Кредитная организация, банк, инвестиционные банковские услуги, инвестиционный банкинг

ACTUAL ISSUES OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF BANKING TECHNOLOGIES

Rykova I, Zhilkina O.O., Sysoyev D.A

Orel State University of Economics and Trade (Orel, Russia)

Abstract: The current economic situation in Russia is characterized by falling interest rates in the market and is changing the behavior of its main players. Banking credit organizations no longer provide an acceptable level of return on classic deposit and credit operations. In turn, bank depositors are looking for an alternative to conventional deposits. All this determines favorable prospects for the development of investment-banking sector in our country.

Keywords: Credit institution, bank, investment banking services, investment banking.

Инвестиционно - банковское направление бизнеса в настоящее время является одним из ведущих в работе универсальных кредитных организаций, поскольку традиционные банковские операции уже не могут обеспечивать необходимый уровень прибыльности. При этом данный вид деятельности может выполнять разную роль в общей работе финансового института и определять степень его специализации на инвестиционном направлении, а значит и конечные результаты работы.

Банки, развивающие инвестиционные услуги, могут выбирать в качестве приоритета работу с корпоративными или индивидуальными клиентами. В первом случае можно говорить об инвестиционном банкинге в его классическом варианте. Основными услугами здесь являются: корпоративное финансирование (привлечение ресурсов для корпораций с финансового рынка и организация эмиссии ценных бумаг), инвестиционное кредитование, финансирование торговых и инвестиционных проектов, участие в капитале финансовых и нефинансовых предприятий, реструктуризация бизнеса посредством слияний и поглощений, сделки с недвижимостью, торговые операции с ценными бумагами и прочими финансовыми активами, доверительное управление активами, консалтинговые и депозитарно-кастодиальные услуги. Состав и структура этих операций могут различаться в зависимости от специализации банков и особенностей построения кредитной системы страны, что в определенной степени находит отражение в структуре их балансов.

Что касается инвестиционных услуг для населения, то традиционно физические лица при обращении в банк намереваются разместить свои денежные средства во вкладах (депозитах) для приумножения. Однако кредитные организации предлагают и множество других инструментов, которые вполне могут удовлетворить инвестиционные запросы частных инвесторов. Достаточно широкий ассортимент таких продуктов, которые сегодня существуют на рынке, можно объединить в несколько больших групп:

- инвестиционное страхование;
- доверительное управление;
- брокерское обслуживание;
- интернет-трейдинг.

Отечественные кредитные организации лишь в последние годы начали уделять должное внимание данному сектору, поскольку в текущих макроэкономических условиях розничных инвесторов перестали удовлетворять классические банковские депозиты. В этой связи представляется весьма своевременным исследование текущего состояния сегмента инвестиционных банковских услуг в России и выявление дальнейших перспектив его развития.

По данным Росстата [1]) объем денежных накоплений населения в 2018 году вырос почти на 2,9 трлн. руб. или на 9,4% по сравнению с 2017 годом, что характеризует, соответственно, увеличение склонности граждан к таким сбережениям. Однако, несмотря на это, вклады, по-прежнему, составляют в них подавляющую долю - 67,0 и 66,3%, соответственно, в 2017 и 2018 гг. (таблица 1).

Таблица 1 - Объем и состав денежных накоплений населения без учета вкладов на валютных счетах и денежной наличности в иностранной валюте

Всего накоплений, млрд. руб.	в том числе					
	остатки вкладов		остатки наличных денег		ценные бумаги	
	млрд. руб.	в % к общему объему накоплений	млрд. руб.	в % к общему объему накоплений	млрд. руб.	в % к общему объему накоплений
на 1 января 2018 г.						
30788,5	20640,8	67,0	5349,5	17,4	4798,2	15,6
на 1 января 2019 г.						
33683,1	22348,4	66,3	6315,2	18,8	5019,5	14,9

Для российских граждан такая ситуация является вполне привычной. Кроме того, значительную часть средств частные инвесторы, по-прежнему, хранят в виде валюты. И это тоже традиционная для России модель инвестиционного поведения, особенно среди консервативных инвесторов. Она основана на долгосрочных ожиданиях роста курса доллара и евро к рублю. Причины такого пассивного инвестиционного поведения кроются еще в советской философии и менталитете граждан, которые просто не имели никаких альтернатив банковским вкладам. В то же время с приходом новых поколений интерес к инвестиционным продуктам постепенно растет, и физические лица все больше обращают свое внимание на фондовый рынок.

В настоящее время лишь около 2 млн. россиян инвестируют на фондовом рынке, и для страны с населением в 146 млн. человек — это, безусловно, крайне мало. Тем не менее для российского финансового рынка эта цифра существенная. Большинство этих людей пришли в инвестиции лишь в прошлом году, а Московская биржа зарегистрировала рекордный приток розничных клиентов: по итогам 2018 года на российском фондовом рынке клиенты открыли более 700 000 счетов, количество розничных инвесторов превысило 2 млн, число открытых ими счетов составило 3 млн. [2]).

Отечественному рынку понадобилось 18 лет, чтобы привлечь свой первый миллион розничных инвесторов — это произошло в 2013 году. На второй миллион понадобилось уже 6 лет. Причем основную массу розничных инвесторов в прошлом году на рынок привели крупные банки. Общая сумма средств, размещенная гражданами на российском фондовом рынке, удвоилась в течение 2018 г., превысив сумму 2 трлн. руб. (рисунок 1).

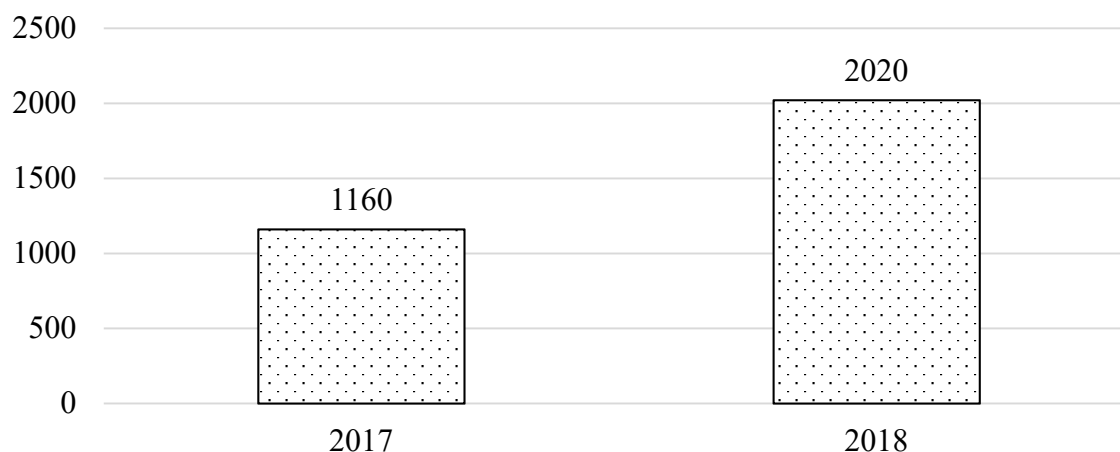


Рисунок 1 - Сумма средств, размещенная гражданами РФ на фондовом рынке, млрд. руб.

Общая сумма инвестиций граждан на брокерских счетах (без ИИС) по итогам 2018 года составила 1,5 трлн. руб., рыночная стоимость активов, приобретенных в рамках договоров индивидуального доверительного управления (без ИИС), превысила 400 млрд. руб., общая сумма средств на ИИС по итогам 2018 г. превысила 120 млрд. руб., рост за год — 134% [3].

Число ИИС выросло до 598,1 тыс. (рост за год — 98%). Объем денежных средств, поступивших от граждан на брокерские счета (без ИИС) в 2018 г. превысил 1 трлн. руб., сумма, поступившая от частных инвесторов на счета индивидуального доверительного управления (без ИИС) превысила 200 млрд. руб. [3].

Текущее состояние российского финансового рынка характеризует и то, что сегодня очень динамично развиваются цифровые инвестиционные сервисы. Количество счетов, открываемых онлайн с помощью систем удаленной идентификации, увеличилось в течение 2018 г. практически в два раза — с 40 тысяч счетов до 75 тысяч. Изменился предпочтительный способ удаленной идентификации: в течение 2016-2017 гг. на подтвержденные записи ЕСИА приходилось стабильно 60% от общего количества открываемых онлайн счетов, в течение 2018 г. до 66% выросла доля счетов, открываемых с помощью идентификации по набору данных [4].

Кроме того, за последние два года на фондовый рынок с онлайн–приложениями для розничных инвесторов пришли Сбербанк, Тинькофф Банк, Альфа-банк и ВТБ. Новая волна молодых инвесторов открывает для себя рынок именно через онлайн-приложения. И главными бенефициарами цифровой трансформации стали Сбербанк и Тинькофф Банк: почти две трети новых счетов на Московской бирже в 2018 году было открыто в этих банках. Тинькофф Банк получил брокерскую лицензию в 2018 году, и за прошлый год через платформу «Тинькофф Инвестиции» клиенты открыли 285 000 новых счетов. Приложение «Сбербанк Инвестор» появилось в июне 2017 года. За 2018 год количество клиентов брокерского обслуживания банка увеличилось в два раза, до 544 000 человек. При этом 85% клиентов открыли счет онлайн. В Альфа-банке из 38 000 новых брокерских счетов, открытых в прошлом году, 76% были открыты онлайн.

Активная цифровизация финансовых услуг сыграла важную роль в популяризации ИИС и сделала процесс открытия и дальнейшего обслуживания счетов удобнее и проще. Многие участники рынка реализуют возможность открытия ИИС в личных кабинетах и мобильных приложениях, причем не только своих, но и банков, входящих в одну группу. У пользователей интернет-банка есть возможность оформить брокерский счет и ИИС со смартфона или планшета за считанные секунды. Кроме того, существующие комиссии являются невысокими и прозрачными по сравнению с теми, что существовали на брокерском рынке несколько лет назад.

Ключевую роль в достижении рекордных результатов привлечения средств на фондовый рынок сыграло снижение ставок по банковским вкладам. По данным ЦБ, в период с января по июнь 2018 года средняя арифметическая максимальная ставка крупнейших банков по депозитам снизилась и впервые за десять лет наблюдений приблизилась к уровню 6% годовых. После последнего снижения ключевой ставки 25 октября 2019 года до 6,5% годовых на рынке создаются условия для дальнейшего снижения депозитно-кредитных ставок, а значит и последующей активизации инвестиций на фондовом рынке.

Банки, как традиционные финансовые посредники, несут очень серьезную нагрузку по продуцированию финансовых ресурсов для экономики, а посредством оказания инвестиционных услуг населению они вполне успешно могут трансформировать сбережения в инвестиционные ресурсы. На текущем этапе в России, когда розничные инвесторы уже готовы к альтернативным формам вложения капитала, банкам следует лишь активизировать свою маркетинговую политику по продвижению таких продуктов. Причем это могут быть как стандартные предложения для массового потребителя, так и уникальные эксклюзивные продукты.

В первом случае задача кредитных организаций состоит лишь в том, чтобы правильно информировать физических лиц обо всех достоинствах и недостатках инвестиционных продуктов и избегать недобросовестных практик по их навязыванию.

Что касается второго направления, то различные эксклюзивные предложения инвестиционного характера могут быть интересны более обеспеченным категориям индивидуальных инвесторов. Например, это продукты, связанные с прямыми инвестициями в престижную недвижимость за рубежом; участие в закрытых раундах финансирования (вложения в компании с капитализацией в миллиарды долларов, но акции которых публично не торгуются).

Среди перспективных направлений в продвижении инвестиционного бизнеса можно назвать также запуск коммерческими банками собственных социальных сетей для состоятельных инвесторов. Это платформы, которые объединяют различных экспертов, информацию об уникальных продуктах, аналитику и интересные торговые идеи в одном информационном пространстве и обеспечивают прямой доступ к ним инвесторам. Информация в таких сетях может быть более персонализированной с расширенным контентом для состоятельных инвесторов. Это могут быть и альтернативные инвестиции, в том числе редкие монеты, произведения искусства, антиквариат, алкоголь, бриллианты и т.д. Такие

инвестиционные продукты могут привлечь коллекционеров, которые придают произведениям искусства не только инвестиционную, но и эмоциональную ценность.

Помимо этого, популярность среди инвесторов в последнее время получают технологии так называемого альтернативного финансирования - краудфандинг, краудинвестинг и краудлендинг. По сути, это объединение интересов массовых инвесторов, фактически «толпы» (от английского – crowd) вокруг того или иного инвестпроекта. Инструменты альтернативного финансирования позволяют задействовать не только институциональных инвесторов и профессиональных бизнес-ангелов, но и в большей степени рядовых розничных инвесторов, не имеющих специальных знаний и опыта работы на финансовом рынке. Именно неквалифицированные инвесторы, объединяя свои ограниченные сбережения в крупные пулы инвестиций, играют ведущую роль на рынке крауд-финансирования. Сегодня в нашей стране на этот сегмент выходят как крупные финансовые группы, инвестиционные компании, так и банки, которые становятся проводниками развития всей отечественной крауд-индустрии.

Таким образом, в условиях меняющегося рынка и постепенной трансформации сознания массового инвестора в России складываются все предпосылки для активизации инвестиционных банковских услуг. Развитие данного направления банковского бизнеса может укрепить конкурентные позиции кредитных организаций и обеспечить будущий рост.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики — Электронный ресурс. Режим доступа: www.gks.ru [17.11.19; 21:40]
2. Петухова Л. Вложения на триллион. Россияне принесли на фондовый рынок рекордную сумму Электронный ресурс. Режим доступа: <https://legalforex.ru/v-2018-godu-rossijskie-investory-vlozhili-v-fondovyy-rynok-1-trln-rublej.html>
3. Ежегодное исследование активности граждан на фондовом рынке. НАУФОР Электронный ресурс. Режим доступа: <https://naufor.ru/tree.asp?n=16356> [11.11.19; 11:30]
4. Хоменко В. Потребительские тренды на рынке банковских услуг // Социология. Статистика. Публикации. Отраслевые обзоры. Вып. 2 (15) / Аналитический центр НАФИ, В.И. Хоменко, В.И. Гриценко, А. В. Любавская – М.: Издательство НАФИ, 2019. – 54 с. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nafi.ru/> [10.11.19; 14:30]

Информация об авторах:

Рыкова Ирина Анатольевна, Орловский государственный университет экономики и торговли, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит». E-mail: olegnashevce-orel@yandex.ru

Rykova Irina Anatolyevna, Orel State University of Economics and Trade, candidate of economic sciences, associate professor of «Finance and credit». E-mail: olegnashevce-orel@yandex.ru

Жилкина Олеся Олеговна, Орловский государственный университет экономики и торговли, магистрант направления подготовки «Финансы и кредит», профиль «Банки и банковская деятельность». E-mail: zhilkina1995@rabler.ru

Zhilkina Olesya Olegovna, Orel State University of Economics and Trade, master student of the direction of training «Finance and credit», profile «Banks and banking». E-mail: zhilkina1995@rabler.ru

Сысоев Дмитрий Александрович, Орловский государственный университет экономики и торговли, магистрант направления подготовки «Финансы и кредит», профиль «Банки и банковская деятельность». E-mail: okio2020@mail.ru

Dmitriy Sysoyev, Orel State University of Economics and Trade, master student of the direction of training «Finance and credit», profile «Banks and banking». E-mail: okio2020@mail.ru.

УДК 336.71

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Садовникова В.Д., Шедько В.А.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: Банковская система является главным элементом национальной экономики. В соответствии с этим стабильность функционирования банковского сектора является ключевым условием развития экономической системы. Кредитные организации являются активными участниками финансового рынка и выполняют широкий спектр операций, которые обеспечивают непрерывное движение финансовых ресурсов. Ссудные операции являются самыми доходными в деятельности российского банковского сектора. Каждый вид кредитной операции сопровождается разными видами рисков и факторов их вызывающих. В статье представлен анализ показателей, характеризующих объем кредитных операций и задолженности по кредитам.

Ключевые слова: банковская система, кредитная организация, кредитный риск, кредитный портфель, кредитные инструменты

ANALYSIS OF THE QUALITY OF THE CREDIT PORTFOLIO OF THE RUSSIAN BANKING SECTOR AT THE PRESENT STAGE

Sadovnikova V. D., Shedko V. A.

Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: The banking system is the main element of the national economy. In accordance with this, the stability of the banking sector is a key condition for the development of the economic system. Credit institutions are active participants in the financial market and perform a wide range of operations that ensure the continuous movement of financial resources. Loan operations are the most profitable in the Russian banking sector. Each type of credit transaction is accompanied by different types of risks and factors causing them. The article presents the analysis of indicators characterizing the volume of credit operations and debt on loans. Анализ динамики кредитного портфеля и просроченной задолженности является одним из способов оценки функционирования банковского сектора и качества его кредитного портфеля [1, с. 148].

Keywords: banking system, credit institution, credit risk, credit portfolio, credit instruments.

В соответствии с данными рисунка 1, удельный вес задолженности по кредитам, выданным физическим лицам в общей величине задолженности по банковским кредитам по итогам 2018 года составил 31%.



Рисунок 1 - Структура задолженности по кредитам, предоставленных коммерческими банками РФ на 01.01.2019 г.

Анализ задолженности отраслей экономики перед кредитными организациями показал, что в структуре задолженности преобладают кредиты, выданные организациям обрабатывающего производства (15%), оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (10%) [2, с. 118].

Прочие виды отраслей, в том числе финансовый сектор в структуре просроченной задолженности составили 23%. В состав данной группы заемщиков входит химическая промышленность, машиностроение, телекоммуникации, финансовый сектор и пр.

На рисунке 2 представлены данные по объему размещенных средств кредитными организациями и просроченной задолженности.

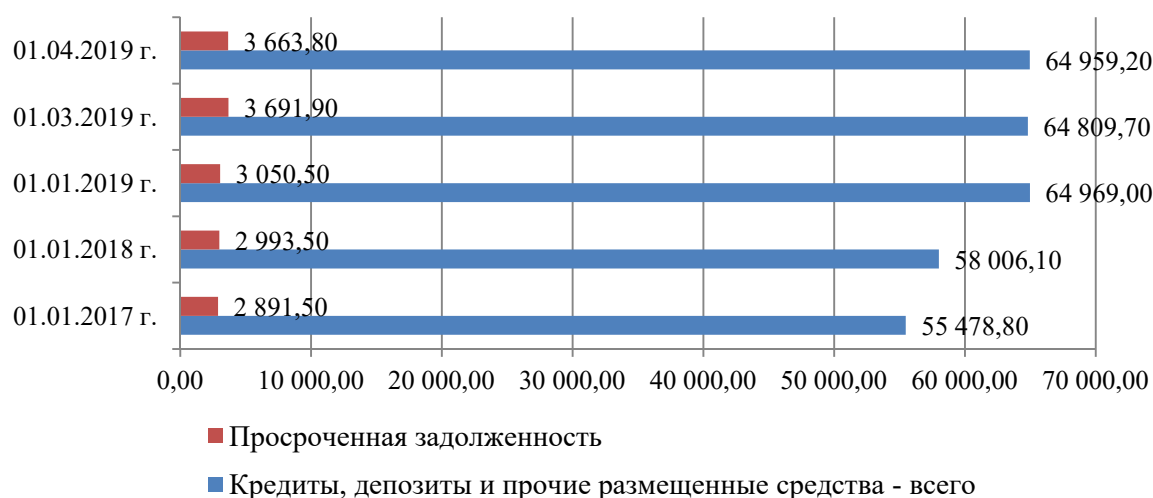


Рисунок 2 - Динамика кредитных операций банковского сектора, млрд. руб.

Динамика величины просроченной задолженности имеет тенденцию роста. На 01.01.2017 г. величина просроченной задолженности составила 2 891,5 млрд. руб., на 01.01.2019 г. – 3 050,5 млрд. руб. [2, с. 119]. Увеличение составило 5,5%. Тенденцию роста имеет объем кредитного портфеля, формируемого российским банковским сектором. Объем кредитных сделок, совершаемых коммерческими банками увеличился на 17,11%. Показатели промежуточной отчетности банковского сектора по объему просроченной задолженности имеют тенденцию роста. На 01.03.2019 г. объем просроченной задолженности составил 3 691,9 млрд. руб., на 01.04.2019 г. – 3 663,8 млрд. руб.

Объем кредитов, предоставленных нефинансовым организациям-резидентам на 01.01.2019 г. составил 28 448,9 млрд. руб., что на 9,57% больше по сравнению с уровнем предыдущего отчетного периода. Просроченная задолженность данной группы участников по итогам 2018 г. составила 1 849,6 млрд. руб. В 2017 г. объем задолженности нефинансовых организаций-резидентов был 1 722,3 млрд. руб. Рост данного показателя в 2018 г. по сравнению с уровнем 2017 г. составил 7,39%.

Значение показателя «кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные юридическим лицам-нерезидентам (кроме банков)» по итогам отчетного 2018 года составило 4 922,9 млрд. руб., в 2017 г. – 4 230,6 млрд. руб. Темп роста в 2018 г. по сравнению с уровнем 2017 г. составил 16,37%. Просроченная задолженность данной категории участников в 2018 г. – 243,7 млрд. руб., в 2017 г. – 220,0 млрд. руб. Рост просроченной задолженности в 2018 г. по сравнению с уровнем 2017 г. произошел на 23,7 млрд. руб. или на 10,77% [5, с. 164].

Повышение доли просроченной задолженности по итогам 2018 года в совокупной величине кредитного портфеля является отрицательным фактом для национальной банковской системы [4, с. 118].

В последние годы происходит снижение количества кредитных организаций, оперирующих на финансовом рынке. Данный факт связан с активной работой финансового регулятора по оздоровлению банковского сектора и ликвидации неустойчивых кредитных организаций [3, с. 119].

Результатом 2018 года стало значительное снижение числа кредитных организаций, доля просроченной задолженности у которых не превышала 5% совокупного объема кредитного портфеля, с 408 до 168 (рис. 3).

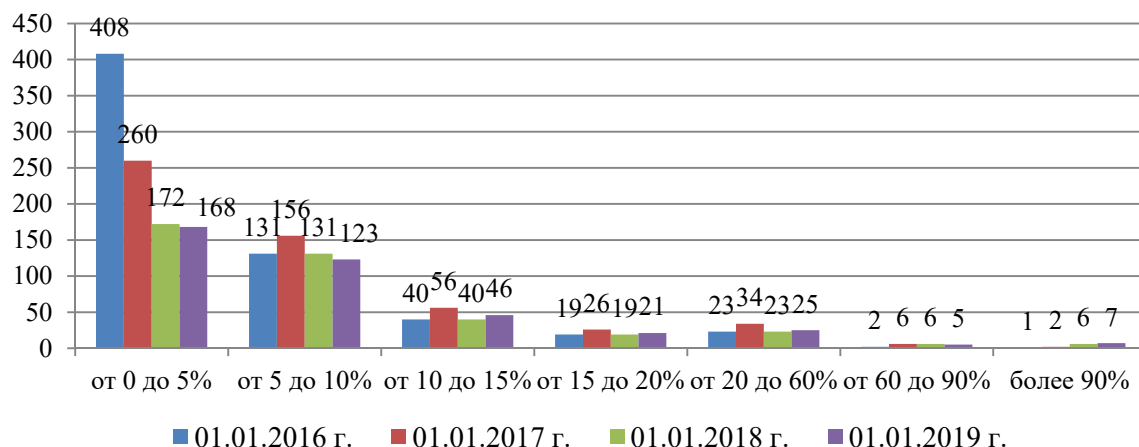


Рисунок 3 - Градация коммерческих банков по доле просроченной задолженности в кредитном портфеле

У пяти коммерческих банков доля просроченной задолженности превысила 60%. Объем кредитов, предоставленных физическим лицам-резидентам в 2018 г. составил 14 872,5 млрд. руб., в 2017 г. – 12 151,9 млрд. руб. Увеличение данного показателя произошло на 22,39% [3, с. 120]. Положительным фактом в функционировании долгового рынка стало снижение удельного веса просроченной задолженности в кредитном портфеле банков данной категории клиентов на 11,8% (01.01.2019 г. – 757,4 млрд. руб., 2017 г. – 846,8 млрд. руб.). Значительный удельный вес в задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам, занимают ипотечные кредиты, на которые приходится 33,1% просроченной задолженности, на жилищные кредиты (за исключением ипотечных) – 9,4%, на автокредитование – 5,6% [5, с. 163].

В исследовании кредитных рисков важным является анализ качества формируемого кредитного портфеля. По итогам 2018 г. доля кредитов 1-ой и 2-ой категории качества составила – 82,5%, удельный вес кредитов 4-ой и 5-ой категории качества в течение двух последних лет возросла с 6,8% до 9,5% [4, с. 118]. Однако, по итогам 2015 – 2018 гг. произошло снижение удельных весов стандартных и нестандартных кредитов и рост объемов сомнительных, проблемных и безнадежных кредитов (рис. 4).

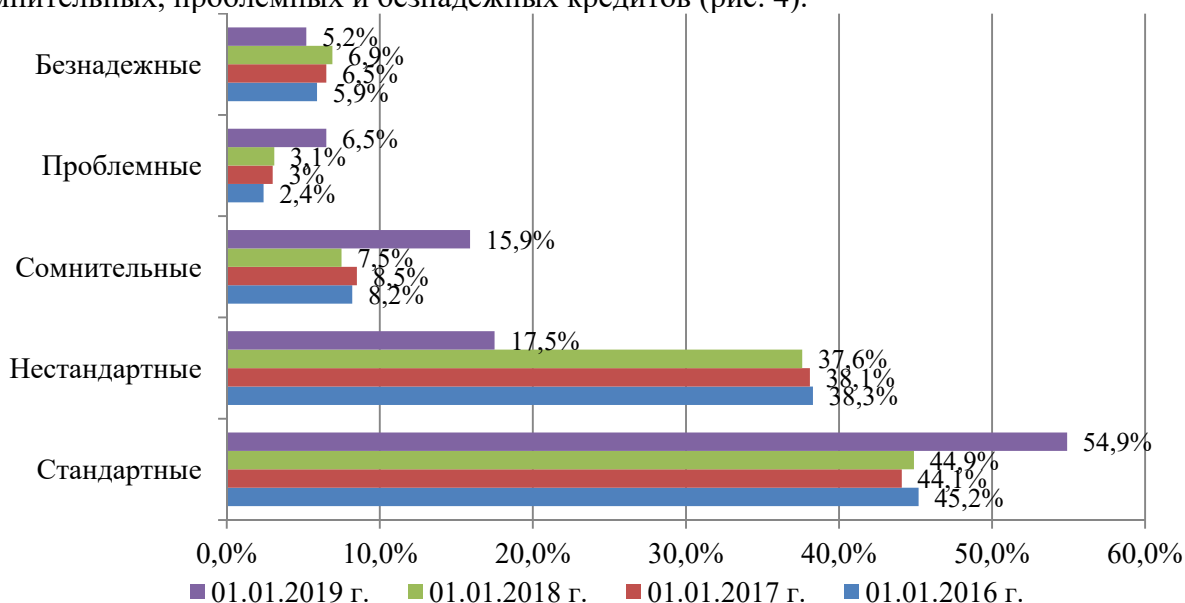


Рисунок 4 - Динамика ссудной задолженности, классифицированной по категориям качества

Положительным в организации национальной банковской системы явилось то, что банковский сектор поддерживает на достаточно высоком уровне объем сформированных резервов на возможные потери по кредитам и ссудам. На 01.01.2019 г. формируемые резервы коммерческими банками на возможные потери по ссудам составили 10,6 % от общей величины ссудной задолженности, в предшествующих периодах (2016 и 2017 гг.) значения данного показателя находились на уровне 8,5% и 9,3% соответственно (рис. 5).

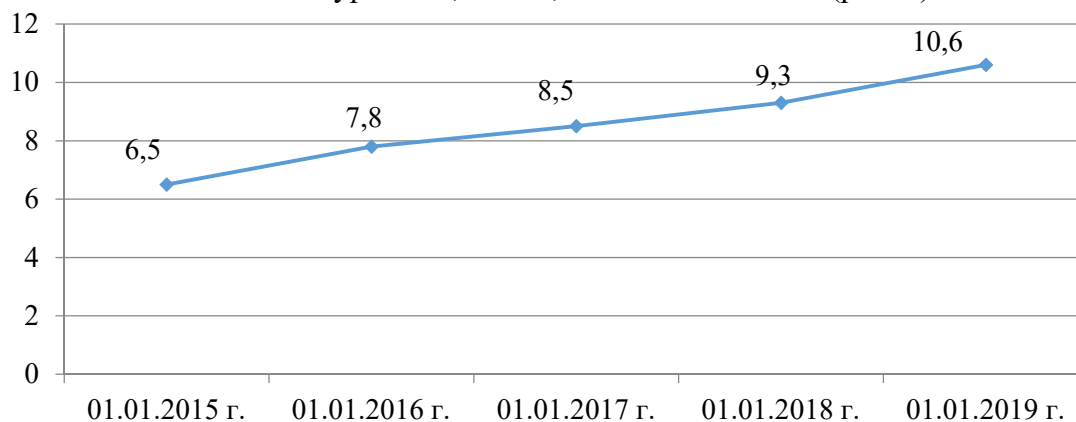


Рисунок 5 - Динамика сформированного резерва на возможные потери по кредитам и ссудам, %

Таким образом, на современном этапе в банковском секторе РФ происходит тенденция роста кредитного портфеля и доли просроченной задолженности. В соответствии с результатами анализа большой объем просроченной задолженности по кредитам и займам в абсолютном выражении принадлежит юридическим лицам. К 2019 году произошел рост удельного веса кредитов и ссуд 4-ой и 5-ой категории качества. Данная динамика подтверждает увеличение кредитных рисков в банковском секторе, что в дальнейшем может отрицательно отразиться на функционировании банковской системы и привести к дефициту ликвидности кредитных организаций.

Систематизация максимального количества факторов риска и их оценка позволяет определить степень риска кредитования, помогает логически систематизировать и сгруппировать частные факторы риска, провести количественный и качественный анализ показателей деятельности заемщика [6]. Группировка максимально возможного количества факторов кредитного риска, способствует систематизации процесса кредитного анализа деятельности нефинансовых предприятий, корпоративных заемщиков и повышению достоверности полученных оценок [7].

В качестве основных факторов кредитного риска заемщика в предложенной системе выделены: внешние риски заемщика, внутренние риски заемщика, риски лимитирования, риски обеспечения.

Список использованных источников:

1. Голышева В.С., Мандрон В.В. Оценка эффективности инструментов денежно-кредитной политики в условиях нестабильности национальной экономики // Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2017. №4. - С.147-153.
2. Зверев А.В., Мандрон В.В., Мишина М.Ю. Формирование российской модели регулирования финансового рынка через построение мегарегулятора // Вестник НГИЭИ. – 2018. №7 (86). С. 117-131.
3. Зверев А.А., Мандрон В.В., Мишина М.Ю. Состояние рынка ипотечного кредитования в России на современном этапе // Вопросы региональной экономики. – 2018. №3 (36). С.117-124.
4. Мандрон В.В., Зверев А.В., Мишина М.Ю. Финансовые рынки современной России: особенности регулирования и тенденции развития // Вестник Брянского государственного университета. – 2018. №1 (35). С.226-234.

5. Мандрон В.В. Башлакова М. Ликвидация кредитных организаций: количественный и качественный анализ // Бюллетень науки и практики. – 2018. Т.4. №8. С. 162-168.
6. Мандрон В.В. Система функционирования единого регулятора финансового рынка // Вестник Брянского государственного университета. – 2008. №3. С. 29-33.
7. Мандрон В.В. Формирование стратегии функционирования рынка ценных бумаг в Российской Федерации // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Орловский государственный технический университет. Брянск, 2008.

Информация об авторах:

Садовникова Виктория Дмитриевна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, магистрант направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы в банковской сфере», 1 курс. E-mail: vsadovnikovp@mail.ru.

Sadovnikova Viktoria Dmitrievna, Bryansk State University named after academician I. G. Petrovsky, master student of the direction of training «Economics», profile «Finance in the banking sector», 1 course. E-mail: vsadovnikovp@mail.ru.

Шедько Виктор Александрович, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, магистр направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы в банковской сфере», 1 курс. E-mail: vsadovnikovp@mail.ru.

Shedko Viktor Aleksandrovich, Bryansk State University named after academician I. G. Petrovsky, master student of the direction of training «Economics», profile «Finance in the banking sector», 1 course. E-mail: viktorvasa@yandex.ru.

УДК 336.7

СОВРЕМЕННЫЕ ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Сафронова В.В.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: Экономическая деятельность, прежде всего, торговля, является причиной, следствием которой стало первоначально возникновение и развитие системы денежных (валютных) отношений, а впоследствии формирование сложной взаимосвязанной и взаимообусловленной системы валютных операций в деятельности коммерческих банков. В данной статье рассмотрены валютные операции современных коммерческих банков, приведена их классификация.

Ключевые слова: валютные операции, валютный контроль, иностранная валюта, коммерческий банк, классификация операций, правовое регулирование.

MODERN CURRENCY OPERATIONS OF THE COMMERCIAL BANK

Safronova V.V.

Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: Economic activity, primarily trade, is the reason, the consequence of which was the initial emergence and development of a system of monetary (currency) relations, and subsequently the formation of a complex interconnected and interdependent system of foreign exchange transactions in the activities of commercial banks. This article discusses the currency transactions of modern commercial banks, their classification is given.

Keyword: foreign exchange transactions, foreign exchange control, foreign currency, commercial bank, classification of operations, legal regulation.

Российский валютный рынок является относительно молодым и находится в стадии формирования. Существует необходимость выявления основных проблем, связанных с валютной деятельностью, разрешение которых будет способствовать повышению качества и успешности осуществления банками валютных операций, а также способствовать укреплению позиций всей валютной системы России на мировом рынке.

Современное положение Российской Федерации в экономической среде подразумевает наличие большого количества направлений, которые требуют корректировок и более строгого контроля. В данной статье приведены основные виды классификаций валютных операций, в Российской Федерации. Правильная классификация данных операций позволит законодательно регулировать каждую из групп.

Валютные операции осуществляются на финансовых рынках, они всегда связаны с движением валютных ценностей [1, с. 230]. Предметом валютных операций в Российской Федерации являются: валюта Российской Федерации, иностранная валюта, внешние и внутренние ценные бумаги.

Законодательно к валютным операциям относят те операции, которые оказывают влияние на сам процесс валютного регулирования и на конечный результат этого регулирования. Поэтому если интересы государства в валютной сфере не затрагиваются действиями лица, то и оснований причислять их к валютным операциям нет необходимости.

В зависимости от исполнения иностранной валютой той или иной функции в обязательстве можно выделить сделки, предметом которых является иностранная валюта как самостоятельный наряду с деньгами объект гражданских прав, и сделки, в которых иностранная валюта выполняет функцию средства платежа (выступает разновидностью денег).

Рассмотрим виды сделок, которые могут быть отнесены, в своей существенной части, к валютным операциям:

1) валютные сделки, заключаемые в отношении валюты, в данном случае валюта представляет собой предмет сделки.

2) сделки с валютой, в которых валюта выполняет функцию платежа [2, с. 158].

В таких сделках существенная часть условий не имеет к валютным операциям ни малейшего отношения, и только заключение и исполнение сделки в части условия о платеже образуют валютную операцию.

В большинстве случаев, сфера влияния валютных правил должна быть шире, и не только платеж, но и заключение соглашения между сторонами о платежах влечет за собой определенные публично-правовые последствия согласно Закону о валютном регулировании. Решающее значение будет иметь формулировка конкретных норм валютного законодательства с учетом их экономического фона.

Банки, как известно, активно занимаются валютными операциями, которые приносят им дифференцированный доход, ведь объектами валютных операций могут быть:

а) валютные ценности, а именно:

- иностранная валюта;
- внешние ценные бумаги.

б) валюта РФ.

Следовательно, от валютных операций банки получают: доход в виде курсовой разницы, а также инвестиционный доход (по внешним ценным бумагам) [3, с. 185].

На рисунке 1 представлены категории валютных операций.

Разделение валютных операций на разные группы и классификации проводится не ради удобства их восприятия, а с конкретной целью – для каждой группы должен быть разработан и внедрен свой набор валютных ограничений, правил учета и контроля [2, с. 160].

Все валютные операции, применительно к уполномоченным банкам, можно разделить ещё на два вида, а именно:

- операции, которые банк совершает от имени своего клиента (валютные платежи);
- операции, совершаемые банком от своего имени (купля-продажа российской валюты и валютных ценностей) [4, с. 272].



Рисунок 1 – Категории валютных операций

Когда банки осуществляют валютные операции от своего имени, они должны тщательно анализировать конъюнктуру валютного рынка, активно применяя цифровые технологии [5, с. 216]. По результатам совершенных валютных операций банкам целесообразно производить оперативный анализ их доходности, используя разнообразные приемы управленческого учета [6, с. 107]. Особое внимание банковские учреждения должны уделять анализу валютных рисков [7, с. 200].

Классификация валютных операций по предмету представлена на рисунке 2.

Некоторые из приведенных на рисунке 2 классификаций рассмотрим более подробно:

1. Текущие операции.

Основным отличием операций данной группы является то, что они оказывают относительно небольшое влияние на интересы государства в валютной сфере.

Данные операции, в первую очередь, имеют отношение к международной торговле, но кроме этого включают и ряд других операций, поэтому стоит выделить две подгруппы текущих валютных операций:

- торговые операции как компонент внешнеторговых сделок импорта и экспорта товаров (работ, услуг) и нематериальных активов;
- неторговые операции, связанные с трансграничным движением валюты в бытовых, а не коммерческих и не финансовых интересах людей, к таким операциям можно отнести оплату алиментов, переводы пенсий, пособий и наследства.



Рисунок 2 – Классификация валютных операций по предмету

2. Международные валютные операции, которые относятся к движению капитала, - это либо ввоз капитала, либо его вывоз.

Мировые валютные операции с торговлей и товарообменом никак не связаны. Этот вид операций не предполагают взаимного перемещения через границу товаров или услуг равнозначной стоимости, эти операции подразделяются на (рисунок 3).



Рисунок 3 – Виды международных валютных операций (с движением капитала)

В рамках настоящей статьи хотелось бы подробнее рассмотреть классификацию операций по срочности:

А) Кассовые (наличные) операции, (содержат в себе операции «overnight», «spot», «day-to-day swap», «tomorrow/next» - позиции по ним будут закрыты к концу следующего рабочего дня;

Б) срочные сделки (конверсионные, страховые и спекулятивные), - производятся на условиях «option», «forward», «своп» (swap).

Из классификации можно выделить такой вид операции, как конверсионный, связанный с покупкой, продажей, обменом сумм валюты, определенного курса и определенной даты, оговоренных странами.

Традиционно конверсионные операции носят название «форекс» (forex, или FX, — полное название - Foreign Exchange Operations). Межбанковские конверсионные операции наиболее распространены на мировом валютном рынке.

Данный вид операций коммерческого банка подразделяют на следующие категории:

- клиентские (производятся банками по поручению и за счет клиентов (предприятий, населения));

- арбитражные (спекулятивные) - осуществляются банками за свой счет для того, чтобы получить прибыль из разницы валютных курсов, то есть, представляют собой спекулятивные сделки, основывающиеся на операциях с фиктивным капиталом.

В данной статье были рассмотрены основные виды классификаций валютных операций коммерческих банков. Стоит отметить, что существует большое количество возможных классификаций валютных операций, в основе которых лежат разные признаки. Правильная трактовка и разделение их на группы очень важны, по той причине, что, исходя из классификации должны быть применены меры валютного анализа со стороны самих банков и меры контроля со стороны государства.

Список использованных источников:

1. Мандрон В.В., Зверев А.В., Мишина М.Ю. Финансовые рынки современной России: особенности регулирования и тенденции развития // Вестник Брянского государственного университета. 2018. № 1 (35). С. 226-234.

2. Банковское дело: учебник / Н.Н. Наточеева, Ю.А. Ровенский, Е.А. Звонова и др. ; под ред. Н.Н. Наточеевой. – Москва : Дашков и К°, 2016. 272 с.

3. Зверев А.В., Мандрон В.В., Мишина М.Ю. Инвестиционная деятельность и инвестиционная политика банковского сектора РФ // Вестник Брянского государственного университета. 2018. № 3 (37). С. 179-187.

4. Кузнецова О.Н. Тенденции развития российских банков. В сборнике: Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 269-272.

5. Зверев А.В., Мандрон В.В., Мишина М.Ю. Развитие цифровых технологий на финансовых рынках // Экономика и предпринимательство. 2018. № 11 (100). С. 212-217.

6. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю., Леонова Е.В., Алекса М.Г. Управленческий учет и анализ: методы оптимизации бизнес-процессов банка // European Social Science Journal. 2015. № 12. С. 102-107.

7. Кузнецова О.Н. Минимизация коммерческих рисков экономических субъектов. В сборнике: Актуальные проблемы социально-трудовых отношений Материалы VI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной 85-летию образования Дагестанского государственного университета. Даггосуниверситет. 2016. С. 199-200.

Информация об авторе:

Сафронова Вилена Витальевна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, магистрант направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы и кредит», 3 курс. E-mail: roa32@yandex.ru

Safronova Vilena Vitalievna, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, master student of the direction of training «Economics», profile «Finance in the banking sector», 3 course. E-mail: roa32@yandex.ru

УДК 336

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Саяпина Н. Н., Подвигина В. С.

Омский государственный технический университет (г. Омск, Россия)

Аннотация: В представленной статье рассмотрено понятие «банкострахование», рассмотрены его формы, а также выявлены преимущества каждой из форм. Дан анализ статистики развития банкострахования в России. На основе полученных результатов сделан вывод об актуальности взаимодействия банков и страховых компаний в нашей стране.

Ключевые слова: агентское соглашение, банки, банковские услуги, банкострахование, интеграция, продукт, сотрудничество, страховые услуги, страхование, страховые компании, финансовый рынок.

INTERACTION OF BANKING INSTITUTIONS AND INSURANCE COMPANIES

Sayapina N. N., Podvigina V. S.

Omsk state technical University (Omsk, Russia)

Abstract: In the presented article, the concept of «Bank insurance» is examined, its forms are considered, and the advantages of each of the forms are revealed. The analysis of statistics on the development of bancrashing in Russia is given. Based on the results obtained, a conclusion is drawn on the relevance of the interaction of banks and insurance companies in our country.

Keywords: agency agreement, bank insurance, banks, banking services, cooperation, financial market, integration, insurance, insurance services, insurance companies, product.

Стабильность и динамичность экономики страны во многом зависит от состояния банковского и страхового компонентов финансового рынка, а также их взаимоотношений. В

настоящее время в России наблюдается тенденция поэтапной интеграции банков и страховых компаний. При синтезе банковских и страховых услуг учитываются выгоды и риски каждого из участников данного взаимоотношения – клиентов, банков и страховых компаний.

На современном этапе в условиях неопределенного развития финансовых рынков особенно остро встает проблема риска, которую необходимо минимизировать с помощью расширения различных финансовых услуг. Решением данной проблемы служит взаимовыгодный результат, возникающий из сотрудничества банков и страховых организаций.

Цель исследования: изучение теоретических и прикладных аспектов взаимодействия банковских учреждений и страховых компаний.

Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи: рассмотреть сущность понятия «банкострахование» и его формы; ознакомиться с историей развития банкострахования в мире; выявить преимущества взаимодействия таких финансовых институтов, как банки и страховые компании; оценить развитие банкострахования в России.

Объектом исследования является взаимодействие банковских учреждений и страховых компаний. Предмет исследования – сущность и особенности взаимодействия банковских учреждений и страховых компаний.

Гипотеза: банкострахование приобретает в России широкую распространенность.

Методами исследования послужили: анализ, сравнение, описание, табличный и графический способы представления информации. Информационную базу исследования составили научная литература по теме исследования, данные интернет источников.

В современных условиях усиливается необходимость взаимодействия таких финансовых институтов, как банки и страховые компании. Поэтому в течение последних 5–7 лет особенно заметна данная интеграция. Такой симбиоз двух организаций получил название «банкострахование».

Современные авторы под банкострахованием чаще понимают процесс интеграции коммерческих банков и страховых компаний на принципах стратегического партнерства. Целью сотрудничества является реализация страховых и банковских продуктов на основе совмещения каналов продажи, страхования рисков самих банков, доступа к внутренним финансовым ресурсам партнера [1, с. 14–16].

Вообще, данное понятие зародилось еще в начале 20-х годов прошлого века в Европе, оно означало приобретение страховых полисов в банковских учреждениях. Наибольшую же популярность банкострахование получило в Италии, Франции и Португалии [2, с. 14–16].

Рассмотрим французскую модель синтеза банков со страховыми компаниями. Изначально в ведущих банках страны заключались договоры по следующим страховым продуктам [2, с. 14–16]:

- страхование жизни и здоровья;
- страхование финансовых рисков по действующим кредитным договорам;
- выплата гарантированных страховых премий в случае преждевременного наступления оговоренного договором страхового случая;
- оформление страховых полисов для путешествующих по другим странам

Именно французские банки стали основоположниками для открытия специализированных банковских подразделений, в которых появились услуги по страхованию выданных кредитных сумм. Позже подобная тенденция интеграции двух финансовых структур распространилась и в других странах. Так, в Мексике открыли филиалы иностранных страховых компаний, которые успешно влились в существующее территориальное банковское обслуживание. Япония, осознав преимущества синтеза, решила постепенно расширять банкострахование во всех направлениях с целью защиты от банковских рисков.

Таким образом, можно утверждать, что необходимость и важность сотрудничества банков и страховых компаний подтверждена на мировом уровне.

Следует подчеркнуть, что взаимодействие банковской и страховой организации несет за собой преимущества для каждого из участников данного процесса, т. е. для клиентов, банков и страховых компаний (табл. 1).

Таблица 1 – Преимущества сторон в банкостраховании

Сторона	Преимущества
Клиент	1. Защита финансовой ответственности; 2. Удобство оформления страхования; 3. Гарантия защиты от разного рода рисков.
Банк	1. Снижение рисков невозврата кредитов; 2. Повышение лояльности клиентов и укрепление имиджа клиентоориентированности; 3. Использование средств страховщика, если есть депозиты, вклады в банке-партнере.
Страховая компания	1. Увеличение количества клиентов; 2. Усиление конкурентоспособности; 3. Улучшение качества бизнеса

Существует несколько моделей банкострахования: «банк + страховая» и «агентские соглашения». Определим, что подразумевается под каждой из моделей.

Тесное взаимодействие банков со страховыми компаниями показало, что страховые услуги – достаточно выгодный бизнес, поэтому некоторые влиятельные кредитные организации основали собственные страховые компании. Это и отражает такую форму взаимодействия как «банк + страховая». Открытие собственной страховой организации наиболее выгодно для кредитора, так как в данном случае нет необходимости делиться частью доходов от продажи услуг [3, с. 135–139].

В модели «агентские соглашения» банк выступает в роли страхового агента, так как именно в банке можно приобрести продукты партнера-страховщика. Так банк получает возможность удерживать часть клиентов, предлагая им новые продукты и возможности, а также получать новых клиентов, используя базы страховой компании, и наоборот. Страхователям становится проще оформлять страховку на кредит на месте, нежели ехать в офис страховщика за получением той же услуги.

Банкострахование предполагает использование следующих видов страховых услуг:

- страхование имущества предприятий;
- страхование автотранспортных средств;
- страхование сотрудников от несчастных случаев;
- медицинское страхование;
- страхование финансовых рисков;
- страхования банков от преступлений;
- страхование профессиональной ответственности сотрудников банка [3, с. 135–139].

Изучив необходимые теоретические основы, рассмотрим развитие взаимодействия банковских учреждений и страховых организаций в России. Становление и развитие процесса банкострахования началось в 2008 г., когда банки решили искать страховые компании для надежного партнерства. С 2014 г. на финансовом рынке наблюдается уже активное сотрудничество банков со страховыми компаниями, при этом некоторые банки начинают создавать собственные аффилированные компании [4, с. 141–153].

Обратимся к статистике развития банкострахования в России. С 2010 по 2014 г. развитие демонстрировало положительную, но сдержанную динамику: объем банкострахования с 94 млрд. руб. в 2010 г. вырос до 214 млрд. руб. в 2014, т. е. темп прироста страховых взносов не превышал в среднем 24,75 %. Системный банковский кризис 2014 г. отрицательно отразился и на развитии банкострахования, объем за период 2014–2015 гг. не только не возрос, но и снизился на 1 млрд. руб. С 2015 по 2018 гг. заметно постоянное увеличение банкострахования, которое характеризуется ростом взносов заемщиков банкострахования (рис. 1). Среднегодовой прирост за 2015–2018 гг. увеличился до 36,63 %, а объем взносов возрос с 213 млрд. руб. в 2015 г. до 698 млрд. руб. в 2018 г.

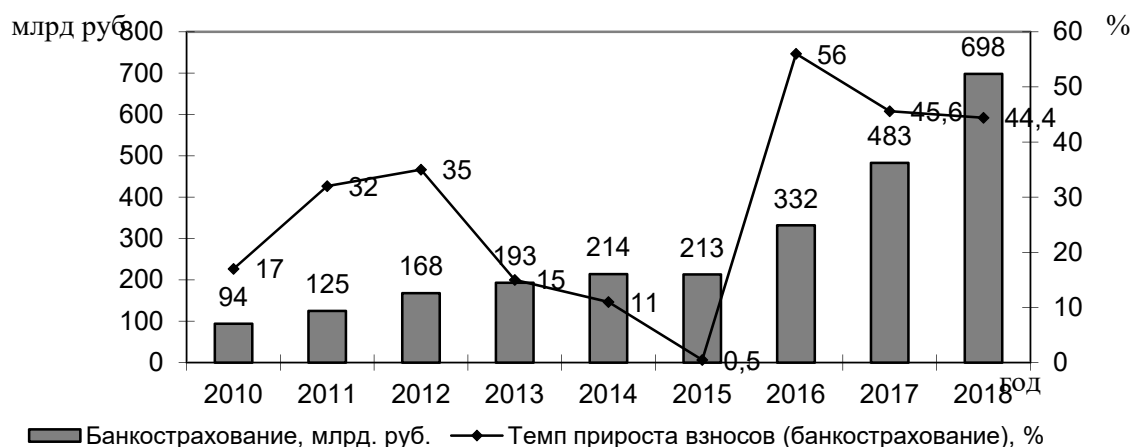


Рисунок 1 – Динамика банкострахования в России [5]

Только за 2018 г. рынок банкострахования увеличился на 44,4 %. Доля банковского канала продаж в общем объеме страхового рынка достигла 47,2 % за 2018 год, увеличившись на 9,4 % (рис. 2).

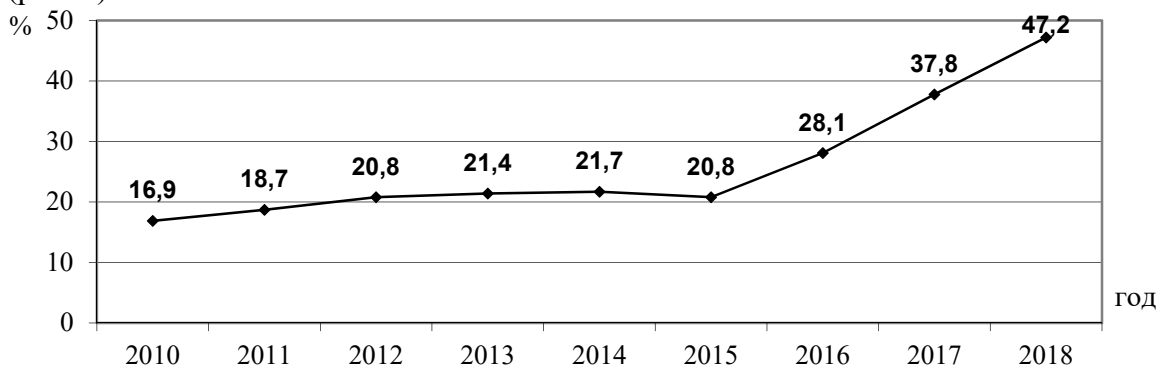


Рисунок 2 – Динамика доли банкострахования в общем объеме страхового рынка [5]

Исходя из данных графиков, можно сделать вывод о том, что взаимодействие банков и страховых компаний возрастает. Но, по прогнозу рейтингового агентства «Эксперт РА» в 2019г., рынок банкострахования в России сократится на 10–12%.

Возвращаясь к моделям взаимодействия банков и страховых компаний, стоит выделить конкретные примеры банкострахования в нашей стране. Если рассматривать модель «банк + страхование», то можно выделить некоторых страховщиков – дочерних банковских организаций (табл. 2) [4].

Что же касается агентских соглашений, то и здесь можно выделить несколько показательных примеров. Так, «Сетелем Банк» является агентом у САО «ВСК» по продаже полисов КАСКО, также АО «ФК Открытие» сотрудничает с АО СК «Росгосстрах», АО «АльфаСтрахование».

Таблица 2 – Дочерние страховые организации в России

Наименование банка	Наименование дочерней страховой организации
АО «Альфа-Банк»	АО «АльфаСтрахование»
ПАО «ВТБ Банк»	ООО СК «ВСБ Страхование»
АО «Тинькофф Банк»	АО «Тинькофф Страхование»
АО «Банк Русский Стандарт»	АО «Русский Стандарт Страхование»

Таким образом, можно говорить о распространении банкострахования в России. Также статистика показывает, что за счет увеличения взносов заемщиков увеличиваются и масштабы банкострахования. Это отражает заинтересованность населения в объединении банковских и страховых услугах.

Изучив теоретические аспекты взаимодействия банков и страховых компаний, можно

сделать некоторые выводы. Существуют различные модели банкострахования, но основными являются – «банк плюс страховая» и «агентское соглашение». Каждая из моделей имеет свои преимущества, среди которых приобретение новых клиентов, сокращение расходов и др.

Банкострахование, несомненно, развивается в России быстрыми темпами. Начиная с 2015 г. рынок банкострахования стремительно растет за счет вкладов заемщиков.

Таким образом, можно утверждать, что поставленная цель была достигнута за счет решения каждой из задач. Анализ статистики о банкостраховании и рассмотрение практики данного взаимодействия двух групп учреждений в России позволил сделать вывод об актуальности банкострахования в стране, что подтверждает выдвинутую гипотезу.

Список использованных источников:

1. Салимова Т. А. Содержание понятия «банкострахование» и тенденции развития банковского страхования в России / Т. А. Салимова, А. В. Екимов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 36 (318). – С. 16–27.
2. Аверченко О. Д. Современные тенденции и проблемы развития банкострахования в России / О. Д. Аверченко // Экономика. Бизнес. Банки. – 2017. – № 2 (15). – С. 141–153.
3. Давыскиба Д. Е. Современные аспекты взаимодействия коммерческих банков и страховых компаний / Д. Е. Давыскиба // Актуальные проблемы функционирования финансового механизма регионов. – 2017. – № 2. – С. 135–139.
4. Раимбакова З. Ф. Основы взаимодействия банков и страховых компаний / З. Ф. Раимбакова // Молодой ученый. – 2017. – № 33. – С. 14–16.
5. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» [Электронный ресурс] / URL: https://raexpert.ru/researches/insurance/bancassurance_2019 (дата обращения: 10.12.2019).

Информация об авторах:

Саяпина Наталья Николаевна, Омский государственный технический университет, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент и сервис». E-mail: sajapinan@mail.ru

Sayapina Natalia Nikolaevna, Omsk state technical University, candidate of economic sciences, associate professor of «Management and service». E-mail: sajapinan@mail.ru

Подвигина Валерия Сергеевна, Омский государственный технический университет, студент направления подготовки «Сервис», профиль «Банковский сервис». E-mail: lerasklv13@gmail.com

Podvigina Valeria Sergeevna, Omsk state technical University, student of the training direction «Service», profile «Banking service». E-mail: lerasklv13@gmail.com

УДК 336.71

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО НА БРЯНЩИНЕ. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Свириева Г.И.

Отделение по Брянской области Главного управления Банка России по ЦФО (г. Брянск, Россия)

Аннотация: Развитие и становление банковского дела на Брянщине достаточно интересна. В начале своего пути кредитные учреждения выступали в качестве простого хранилища денежных средств, но сегодня количество операций и функций, выполняемых ими, увеличилось во много раз. Состояние современного общества можно охарактеризовать по тому, как развилась банковская система, причём её текущее состояние существенно изменилось после мирового финансового кризиса.

Ключевые слова: история развития, коммерческие банки, банковское дело на Брянщине, денежно-кредитная политика, банковские операции, государственные гарантии, банковский бизнес.

BANKING IN THE BRYANSK REGION. BANKING SECTOR DEVELOPMENT TRENDS AT THE REGIONAL LEVEL

Sviryaeva G.I.

Bryansk Regional Division Main Branch of the Central Bank of Russia for the CFD (Bryansk, Russia)

Abstract: The development and establishment of banking in the Bryansk region is quite interesting. At the beginning of their journey, credit institutions acted as a simple repository of funds, but today the number of operations and functions performed by them has increased many times. The state of modern society can be characterized by how the banking system developed, and its current state has changed significantly after the global financial crisis.

Keywords: development history, commercial banks, banking in the Bryansk region, monetary policy, banking operations, state guarantees, banking business.

История развития банковского дела на Брянщине началась 12 октября 1866 года, когда поступил Указ императора Александра II, в котором Брянской городской думе разрешалось открыть городской общественный банк.

Банк имел право производить прием вкладов, учет векселей и выдачу ссуд. Первым директором банка стал купец I гильдии Могилевцев Семен Васильевич – отец будущих брянских меценатов – Николая, Семена и Павла Могилевцевых. Он же был и первым вкладчиком нового кредитного учреждения.

Банк размещался вместе с городской думой и управой в здании на углу улицы Смоленской (ныне - бульвар Гагарина) и Красной площади (Пл. Карла Маркса) [1].

С 1872 года, кроме городского общественного банка, в Брянске начало работать отделение Орловского акционерного коммерческого банка. Основную часть привлеченных средств банк направлял на кредитование промышленности и сельского хозяйства.

Первоначально Орловское отделение арендовало помещение у частных лиц, затем построило собственное здание. На этом месте после войны было построено здание Брянского обкома партии. Сейчас там размещается Брянская Областная Дума.

Группа брянских купцов и городская дума неоднократно ходатайствовали об открытии в Брянске отделения Государственного банка. Однако, Орловское отделение Госбанка, у которого Министерство финансов запрашивало мнение о целесообразности создания нового отделения, высказывалось против открытия конкурента в Брянске.

В Брянске отделение Госбанка было открыто в мае 1922 года. Штат отделения был укомплектован в первую очередь работниками, начавшими трудовой путь в кредитных учреждениях еще до революции. До 1928 года размещалось в здании бывшего Брянского отделения Орловского коммерческого банка затем в специально построенном Доме банков и промышленности (ныне 1 корпус Брянского государственного инженерно-технологического университета) [1].

Затем в 1939 году было построено собственное здание, в котором и сегодня размещается Отделение по Брянской области ГУ Банка России по Центральному федеральному округу.

В годы Великой Отечественной войны здание Брянского отделения Госбанка было сильно разрушено, в помещении размещалась немецкая комендатура.

Сразу после освобождения Брянска, уже 23 сентября 1943 года в числе первых организаций города во временном помещении возобновило свою работу Брянское отделение Госбанка СССР.

Помимо основной деятельности, после работы и в выходные дни, работники отделения своими руками восстанавливали разрушенное здание, на ремонтные работы привлекали и членов семей. Этот период в деятельности Брянского отделения Госбанка был отмечен большими трудностями, которые успешно преодолевались самоотверженным трудом всех его служащих.

Перестройка всех сфер жизни общества началась, изначально, с реорганизации кредитной системы страны. В 1987 году были образованы новые специализированные банки, предназначенные для обслуживания отдельных отраслей экономики.

Первая попытка коммерциализации банковской деятельности в Брянской области была предпринята в мае 1989 году. Был создан коммерческий банк «Брянсктрансбанк» с уставным капиталом 500 тыс. рублей, который осуществлял кредитно-расчетное обслуживание автотранспортных предприятий.

Постепенно формировалась новая система взаимоотношений с банками, выстраивался банковский надзор и регулирование деятельности кредитных организаций, проводилась большая работа по техническому перевооружению, обеспечению эффективного, безопасного и бесперебойного функционирования платежных систем.

В 2013 году Банк России получил статус мегарегулятора. Ему были переданы полномочия по регулированию, контролю и надзору за теми секторами финансового рынка, которые раньше курировались другими службами. В том числе за страховой и микрофинансовой деятельностью, кредитной кооперацией, работой товарных бирж, формированием средств пенсионных накоплений [2].

Для повышения эффективности процессов внутри самого Центрального банка была проведена реформа. В каждом федеральном округе было создано Главное управление, объединившее под собой территориальные подразделения областного и республиканского уровня. Самым крупным является Главное управление по Центральному федеральному округу, в состав которого входит Отделение по Брянской области.

Сегодня профиль финансового рынка Брянской области соответствует модели российского финансового рынка и представлен как подразделениями банков, так и некредитными финансовыми организациями.

По состоянию на 1 декабря текущего года в области работает 161 подразделение 26 кредитных организаций. Участниками финансового рынка также являются 9 микрофинансовых организаций, 17 ломбардов, 5 кредитных потребительских кооперативов, а также 25 страховых компаний [3].

Характерной чертой финансового рынка Брянской области, как и в целом российского, является преобладание операций банковского сектора, где традиционными остаются кредитные и депозитные операции. Расширяется рынок использования безналичных расчетов с использованием банковских карт. С начала года держателями платежных карт совершено операций на 28% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года.

Повышению доступности платежных услуг и росту безналичных платежей способствует технология бесконтактных платежей, которая позволяет совершать операции в два раза быстрее, чем с использованием наличных денег и классических карт. Российская платежная система, выпускающая национальный платежный инструмент – карту «Мир», также использует данную технологию.

По состоянию на 1 октября 2019 года жителям Брянской области выдано более 500 тысяч карт национальной платежной системы «Мир», что составляет почти треть от общего количества карт, выданных на территории региона. С использованием карт «Мир» более 80% операций совершается безналично и связано с оплатой товаров и услуг.

На фоне снижения в последнее время физического присутствия банковских офисов, расширяется платежная инфраструктура и ее возможности. Количество устройств, принимающих к обслуживанию платежные карты (банкоматы, платежные и электронные терминалы) в Брянской области превысило 19 тысяч, что на 15% больше, чем годом ранее. В том числе количество электронных терминалов, установленных для оплаты товаров и услуг, увеличилось почти на 20% - до 18,4 тысяч [4].

Средняя сумма чека по всем видам карт к уровню прошлого года снизилась на 60 копеек и составила 700 рублей. Ежедневно региональным банковским сектором осуществляется в среднем 52 тысячи переводов на сумму 4 млрд. рублей.

К 70% счетов юридических лиц и 25% счетов физических лиц, по которым проводились

операции по списанию денежных средств, подключен дистанционный способ доступа.

В обществе и экономике произошли качественные изменения, связанные со стремительным распространением Интернета, развитием информационных компьютерных технологий и мобильной связи. Цифровая революция посредством расширенного доступа к цифровым технологиям несёт многим людям богатство выбора и большие удобства.

Банком России в феврале 2018 года утверждён документ «Основные направления развития финансовых технологий на период 2018-2020 гг.».

В соответствии с результатами исследований наиболее перспективными финансовыми технологиями являются: Big Data и анализ данных; мобильные технологии; искусственный интеллект; роботизация; биометрия; распределенные реестры; облачные технологии. Акцентируем своё внимание на некоторых из них.

1 июля 2018 года стартовал механизм удаленной биометрической идентификации, позволяющий дистанционно получать банковские услуги в любой кредитной организации. На сайте Банка России (www.cbr.ru) размещена специальная карта точек банковского обслуживания, где можно сдать биометрические данные, в том числе и у нас в Брянске.

Клиенты, воспользовавшиеся этой услугой, смогут удаленно открывать вклады и брать кредиты. Развитие финансовых технологий модернизирует традиционные направления оказания финансовых и иных услуг, в которых появляются инновационные продукты и сервисы для конечных потребителей.

Расширение дистанционных каналов оказания финансовых услуг остается одним из важнейших направлений работы при формировании доступной финансовой среды. Актуальными направлениям являются: система удаленной идентификации, маркетплейс, платформа быстрых платежей и другие цифровые технологии.

Удаленная идентификация — это механизм, позволяющий физическим лицам получать финансовые услуги дистанционно в разных банках, подтвердив свою личность с помощью биометрических персональных данных (изображение лица и голос).

Явными преимуществами удалённой идентификации являются возможности получения финансовых услуг в разных банках, в любом месте, в любое время.

Внедрение платформы быстрых платежей предполагает создание платежной инфраструктуры для финансового рынка с целью проведения онлайн-переводов в режиме реального времени (365 / 24 / 7), через различные каналы, с прозрачными тарифами и правилами, с использованием номера мобильного телефона и иных идентификаторов, а также QR-кода [5].

Платформа позволит осуществлять переводы между физическими лицами (в том числе между счетами одного физического лица в разных банках), переводы физических лиц в адрес юридических лиц за товары и услуги в рамках установленных лимитов (включая оплату товаров и услуг, погашение счетов, государственные и муниципальные платежи), а также реализовывать иные гибкие сценарии взаимодействия между ее участниками и предоставлять инновационные сервисы потребителям финансовых услуг.

Дальнейшая цифровизация финансового рынка, поддержание благоприятной среды для внедрения и использования финансовых технологий позволит повысить качество, ассортимент и доступность предоставляемых банками услуг.

В рамках реализации Основных направлений развития финансовых технологий на период 2018 — 2020 годов Банком России совместно с участниками рынка в декабре 2017 года запущен проект «Маркетплейс».

Роль Банка России — способствовать созданию благоприятной регуляторной среды для эффективного функционирования системы. При подготовке нормативных документов будет учитываться опыт пилотных запусков системы по приоритетным финансовым продуктам и анализ бизнес-моделей ее участников.

Финансовый сектор Брянской области работает стабильно. Банки в полной мере выполняют свои традиционные функции: выдают кредиты, принимают вклады, обеспечивают расчетно-кассовое обслуживание. Кроме того, оказывают современные услуги своим

клиентам, используя цифровые технологии.

На протяжении всей своей истории Банк России и его территориальные отделения доказали свою значимость и бесспорную необходимость. Он всегда служил интересам страны, стремился обеспечить стабильный и поступательный экономический рост. Но самое главное и ценное, в нем работали люди, преданные своей профессии, верно служившие банковскому делу.

Список использованных источников:

1. История банковской деятельности в Брянской области. Вестник Банка России №6 от 30.01.2009, с.28-32.
2. Зверев А.В. Платежные системы с использованием пластиковых карт [Электронный ресурс] / А.В. Зверев, Н.В. Горыня. - Электрон. журн. - Брянск: Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, 2018. - Режим доступа: <https://elibrary.ru/>
3. Ковалерова Л.А., Савинова Е.А., Обложко Е.А., Цирик О.А. Анализ устойчивого развития банковского сектора России // Научно-практический, теоретический журнал «Экономика и управление: проблемы, решения». - № 2, том 1 (86). - 2019. - С. 76-82.
4. Обзор банковского сектора Российской Федерации. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.cbr.ru/analytics/bnksyst/> [24.12.2019]
5. Официальный сайт Центрального Банка. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> [15.12.2019]

Информация об авторе:

Свириева Галина Ивановна, Отделение по Брянской области Главного управления Банка России по ЦФО, главный экономист экономического отдела. E-mail: 15office@cbr.ru

Sviryaeva Galina Ivanovna, Bryansk Regional Division Main Branch of the Central Bank of Russia for the CFD, chief economist of the economic department. E-mail: 15office@cbr.ru

УДК 336.71

АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В 2018- 2019 ГГ.

Стручалина Н.Ю.

Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова (г. Саратов, Россия)

Аннотация: В статье предпринята попытка проведения детального анализа современного функционирования банковской системы России в период 2018 и первом полугодии 2019 годов, с выделением отдельных наиболее значимых ее сегментов.

Ключевые слова: активы, банк, кредит, ликвидность, пассивы, прибыль, риск, система.

ANALYSIS OF THE FUNCTIONING OF THE RUSSIAN BANKING SYSTEM IN 2018- 2019

Struchalina N.Y.

*Saratov Socio-Economic Institute (branch) of the Russian Economic University named after
G.V. Plekhanov (Saratov, Russia)*

Abstract: The article attempts to conduct a detailed analysis of the modern functioning of the banking system of Russia in the period of 2018 and the first half of 2019, with the allocation of some of the most important segments.

Keywords: assets, bank, credit, liquidity, liabilities, profit, risk, system.

Современное состояние банковской системы России предполагает проведение ее анализа и выявление основных тенденций развития. Анализ необходимо начать с рассмотрения динамики количества коммерческих банков. Отметим, что в 2018 году лицензий на осуществление банковских операций было отозвано больше, чем в 2017 году, несмотря на заявления регулятора о том, что большая часть нежизнеспособных банков уже ушла с рынка. Всего в 2018 году лицензии были отозваны у 57 банков (в 2017 году – у 47 банков) и трех небанковских кредитных организаций. Еще 17 банков ушли с рынка добровольно, а половина из них была поглощена другими кредитными организациями [1]. Таким образом, на 01.01.2019 года в стране насчитывалось 484 банка [2]. Основной причиной отзыва лицензий ЦБ считает кредитование банками рискованных проектов за счет сторонних клиентов и неадекватную оценку таких активов. Не менее значимыми для отзыва лицензий явились также: проведение сомнительных операций; несоблюдении требований законодательства в области противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. Процесс зачистки банковского сектора в 2019 году не остановился. На 01.12.2019 года в стране насчитывалось 405 банков [2].

Переходя к рассмотрению финансового положения банков, отметим, что активы-нетто кредитных организаций за 2018 год увеличились на 10,7%, или на 8,9 трлн руб. На 1 января 2019 года чистые активы банковского сектора составили 92,1 трлн руб. За январь-июль 2019 года активы банковского сектора увеличились на 1,6% [2]. Концентрация активов сектора продолжает расти за счет крупнейших банков, среди которых большая доля подконтрольна государству.

Такая ситуация, помноженная на сокращение числа небольших региональных банков и развитие онлайн-услуг, устанавливает определенные конкурентные рамки, снижает интерес к банковскому бизнесу в России со стороны инвесторов и действующих акционеров.

За 2018 год совокупный кредитный портфель российских банков увеличился на 15% - до 52,9 трлн руб. Это и определило общую динамику развития сектора. Объем кредитного портфеля на 1 января 2019 года превышает 57% активов [1].

Непрерывно сокращается доля валютных кредитов. Их доля за 2018 год снизилась с 29,7% до 28,8% [1]. За январь-июль 2019 года снизилась на 3,9 п.п. (до 24,9%), при этом прирост рублевых кредитов составил 5,9%, а кредиты в иностранной валюте в долларовом эквиваленте снизились на 4,8% [2].

Розничные кредиты банковского сектора РФ увеличились за 2018 год с 25,3% до 26,8%, выросла и доля прочих кредитов. При этом доля корпоративных кредитов, соответственно, сократилась в 2018 году с 70,2% до 68,3%, а за 7 месяцев 2019 года корпоративные кредиты выросли на 2,8% [1, 2].

Совокупная просроченная задолженность по корпоративным и розничным кредитам в 2018 году составила 3%. В 2017 году данный показатель составил 4,3% [1]. Доля просроченных кредитов в январе-июле 2019 года выросла до 5,8% [3].

Общая сумма привлеченных средств юридических и физических лиц в 2018 году увеличилась на 11,2% – до 57,1 трлн руб. [1]. За 7 месяцев 2019 года объем привлеченных средств на счетах уменьшился на 1,2%. Доля валютных депозитов и средств организаций на счетах снизилась на 2,4 п.п. , до 34,6%. При этом за январь-июль снижались как валютные средства организаций (-2,1% в долларовом эквиваленте), так и рублевые (-0,7%). Объем заимствований у Банка России сократился за январь-июль 2019 г. на 1,1% [2]. В целом динамика средств граждан уступает росту средств юридических лиц, и в 2019 году такое положение сохранилось.

Чистая прибыль банковского сектора в 2018 году составила 1,34 млрд руб., что на 70% превышает результат 2017 года. Тогда банковский сектор получил совокупную чистую прибыль в размере 789,7 млрд руб. [1]. Прибыль (нетто) банковского сектора за 7 месяцев 2019 года составила 1 178 млрд руб. [2].

Стоит отметить, что убыточность кредитных организаций снижается и по объему убытков, и по количеству убыточных банков. За январь-июль 2019 года прибыль показали 77%

от количества кредитных организаций, убыток – 21%¹⁴ [2].

Рентабельность активов по итогам 2018 года оказалась выше уровня 2017 года (1,5% против 1,0%), рентабельность капитала составила 13,8% (против 8,3% за 2017 год) [1]. За семь месяцев 2019 года рентабельность повысилась с 1,5 до 1,9% [2].

Проанализировав основные показатели деятельности банковского сектора в 2018 и первой половине 2019 годов, перейдем к ожиданиям на 2020 год.

Рейтинговое агентство «АКРА» прогнозирует, что в 2020 году темпы роста банковских активов составят около 8% [3]. Это связано, прежде всего, с низкими темпами экономического роста, что ограничивает развитие банковской системы. Тем не менее, вероятность резкого ухудшения кредитоспособности банков невелика. Качество активов, а также позиции банков по капиталу и ликвидности в 2020 году должны остаться на приемлемом уровне.

Рентабельность банковского сектора может понизиться, вследствие высокого уровня конкуренции. Государственные и квазигосударственные банки были и остаются наиболее активными игроками на финансовом рынке. По прогнозам, в 2020 году средний уровень рентабельности собственного капитала может составить 13–14%, а значение чистой процентной маржи – 4% [4].

Роль крупных банков, а также банков, зависящих от материнских структур, будет увеличиваться. В то же время малые и средние банки могут столкнуться с проблемой дефицита качественных заемщиков, а также с растущими регуляторными требованиями [5].

К снижению темпов роста кредитного портфеля в 2020 году могут привести изменения в подходах ЦБ к регулированию выдачи необеспеченных кредитов. Ожидается, что рост портфеля розничных кредитов в 2020 году замедлится до 17,7% [3]. Тем не менее, розничное кредитование останется основным драйвером роста активов банковской системы. Наиболее быстрое увеличение продолжит демонстрировать портфель ипотечных кредитов.

В конце 2019 – начале 2020 года аналитики также прогнозируют ускорение темпов отзыва лицензий [5]. К более интенсивной, по сравнению с началом 2019 года, расчистке банковского сектора приведут накопившиеся в нем проблемы. В частности, это значительное количество убыточных банков (по итогам последних четырех кварталов – 20% от всех банков страны); дефицит устойчивого фондирования – за прошедшие четыре квартала 39% банков отмечают чистый отток средств населения, а 46% – отток средств предприятий. Также эксперты отмечают, что бизнес-модель значительного числа кредитных организаций некупаема [5].

При сохранении существующих тенденций, на 2020 год, скорее всего, придется часть дефолтов, которые ожидалась в 2019. После этого вероятен рост индекса здоровья банковского сектора РФ.

Список использованных источников

1. Информационный портал «Банки.ру»: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Информационный портал «Банки.ру», 2005-2019. - Электрон. дан. - Режим доступа: <https://www.banki.ru> [19.12.19; 10:00].
2. Центральный банк Российской Федерации: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Центральный банк Российской Федерации, 2000-2019. - Электрон. дан. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru> [19.12.19; 10:30].
3. Аналитическое кредитное рейтинговое агентство «АКРА»: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Аналитическое кредитное рейтинговое агентство «АКРА», 2019. - Электрон. дан. - Режим доступа: <http://www.acra-ratings.ru> [19.12.19; 12:00].
4. Группа «ФИНАМ»: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Группа «ФИНАМ», 2000-2019. - Электрон. дан. - Режим доступа: <https://www.finam.ru> [19.12.19; 12:30].
5. Рейтинговое агентство «Эксперт РА»: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Эксперт РА – рейтинговое агентство, 1998-2019. - Электрон. дан. – Режим доступа: <http://raexpert.ru> [19.12.19; 13:00].

Информация об авторах:

Стручалина Наталия Юрьевна, Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, магистрант направления подготовки «Финансы и кредит», профиль «Банковское дело», 2 курс. E-mail: n.st120693@yandex.ru.

Struchalina Nataliya Yirevna, Saratov socio-economic Institute (branch) of the Russian University of Economics named after G.V. Plekhanov, master student of the direction of training «Finance and credit», profile «Banking», 2 course. E-mail: n.st120693@yandex.ru.

УДК 336.77:332.83

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ – ОБЪЁМА ДОСРОЧНО ПОГАШЕННЫХ ИПОТЕЧНЫХ ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТОВ В РУБЛЯХ И ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ

Тарута С.В., Кусакин Л.А.

Омский государственный технический университет (г. Омск, Россия)

Аннотация: в данной статье проводится анализ объёма досрочно погашенных ипотечных жилищных кредитов в рублях и иностранной валюте. В ходе исследования автор приходит к выводу, что динамика темпов прироста объёма досрочно погашенных ипотечных жилищных кредитов говорит о снижении тенденции досрочного погашения кредитов, в особенности среди ИЖК в иностранной валюте, большая часть которых погашается средствами самого заёмщика.

Ключевые слова: досрочное погашение, ипотека, ипотечное кредитование, рынок ипотечного жилищного кредитования, состояние рынка ипотечного жилищного кредитования.

ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF THE HOUSING MORTGAGE LENDING MARKET IN RUSSIA THE VOLUME OF PREMATURELY REPAID MORTGAGE LOANS IN RUBLES AND FOREIGN CURRENCY

Taruta, S. V., Kussakin L. A.

Omsk state technical University (Omsk, Russia)

Abstract: this article analyzes the volume of prematurely repaid mortgage loans in rubles and foreign currency. In the course of the study, the author comes to the conclusion that the dynamics of the growth rate of the volume of prematurely repaid residential mortgage loans indicates a decrease in the trend of early repayment of loans, especially among the housing and communal services in foreign currency, most of which are repaid by the borrower's own funds.

Keywords-early repayment, mortgage, mortgage lending, the market of mortgage housing lending, the state of the market of mortgage housing lending.

В данный момент ипотека является одним из наиболее быстро развивающихся сегментов банковской сферы. Кроме того, ипотечное жилищное кредитование выступает одной из основных мер стимулирования экономики в условиях существующей экономической нестабильности.

Целью данного исследования является анализ объёма досрочно погашенных ипотечных жилищных кредитов в рублях и иностранной валюте. Ипотека достаточно прочно вошла в нашу повседневную жизнь, так как проблема с жильём является острой для большого

количества жителей нашей страны. Из этой ситуации существует эффективный выход – ипотечное жилищное кредитование, что и определяет актуальность темы данной работы.

Под ипотечным жилищным кредитованием (ИЖК) обычно подразумевают кредит, выдаваемый под залог недвижимости [1]. Но не стоит путать жилищный кредит и ипотеку. Между данными понятиями существует ряд отличий. Во-первых, оформление залога: ИЖК предполагает залог именно приобретаемой недвижимости, в то время как жилищный кредит допускает залог любой другой недвижимости. А в некоторых случаях может быть даже беззалоговым. Во-вторых, право собственности: при ипотечном кредитовании до момента погашения долга основным собственником недвижимости является банк, в то время как при ИЖК собственником является непосредственно сам покупатель.

Можно говорить о том, что и ИЖК, и ипотека имеют как преимущества, так и недостатки. Необходимо отметить, что в современных экономических условиях наибольшее предпочтение отдаётся именно ИЖК, так как данный вид кредитования предполагает более длительные сроки выплат (в некоторых случаях могут достигать до 30 лет), что в свою очередь уменьшает размер ежемесячных платежей по долгу (тем самым не наносится существенный удар по семейному бюджету) [1, с. 176].

ИЖК позволяет сочетать в себе интересы:

- населения страны (улучшение жилищных условий);
- кредитных организаций (получение прибыли);
- строительных фирм (непрерывность работы);
- государства (социальные улучшения, экономический подъём) [2, с. 269 - 272].

На основе данных, представленных на официальном сайте «cb.ru» составим сводную таблицу, содержащую информацию об объёме досрочно погашенных ИЖК в рублях и иностранной валюте (см. табл. 1) [3].

Таблица 1 – Общая сумма досрочно погашенных ипотечных жилищных кредитов, выданных в рублях и иностранной валюте, тыс. руб.

Период	Объём досрочно погашенных ипотечных жилищных кредитов (прав требования по ипотечным жилищным кредитам)		Общая сумма досрочно погашенных прав требования по ипотечным жилищным кредитам в рублях и иностранной валюте
	выданных (приобретенных) в рублях	выданных (приобретенных) в иностранной валюте	
I квартал 2018	254 569	2 135	256704
II квартал 2018	285 023	1 757	286780
III квартал 2018	286 405	2 318	288723
IV квартал 2018	329 497	2 126	331623
I квартал 2019	248 564	1 577	250141
II квартал 2019	247 692	1 304	248996

Исходя из полученных данных видно, что основная часть досрочно погашенных ипотечных жилищных кредитов приходится на ИЖК, выданных в рублях. Их значения превышают показатели ИЖК, выданных в иностранной валюте более, чем в 100 раз.

Рассмотрим структуру объёма досрочно погашенных ипотечных жилищных кредитов в процентном выражении (см. рис. 1).

По данным рисунка видно, что за каждый из анализируемых периодов большая часть приходится на ИЖК, досрочно погашенных средствами заёмщика (более 80%). Примерно по 10% приходится на ИЖК, досрочно погашенных средствами государственных субсидий. Затем следуют средства, вновь выданных ИЖК (от 1,01% до 3,63%) и прочие средства (от 0,97% до 1,28%). Удельный вес остальных показателей особого влияния не оказывает в связи с тем, что составляет сотые доли процента.

Перейдём к анализу структуры удельного веса досрочно погашенных ипотечных жилищных кредитов в иностранной валюте (см. рис. 2).

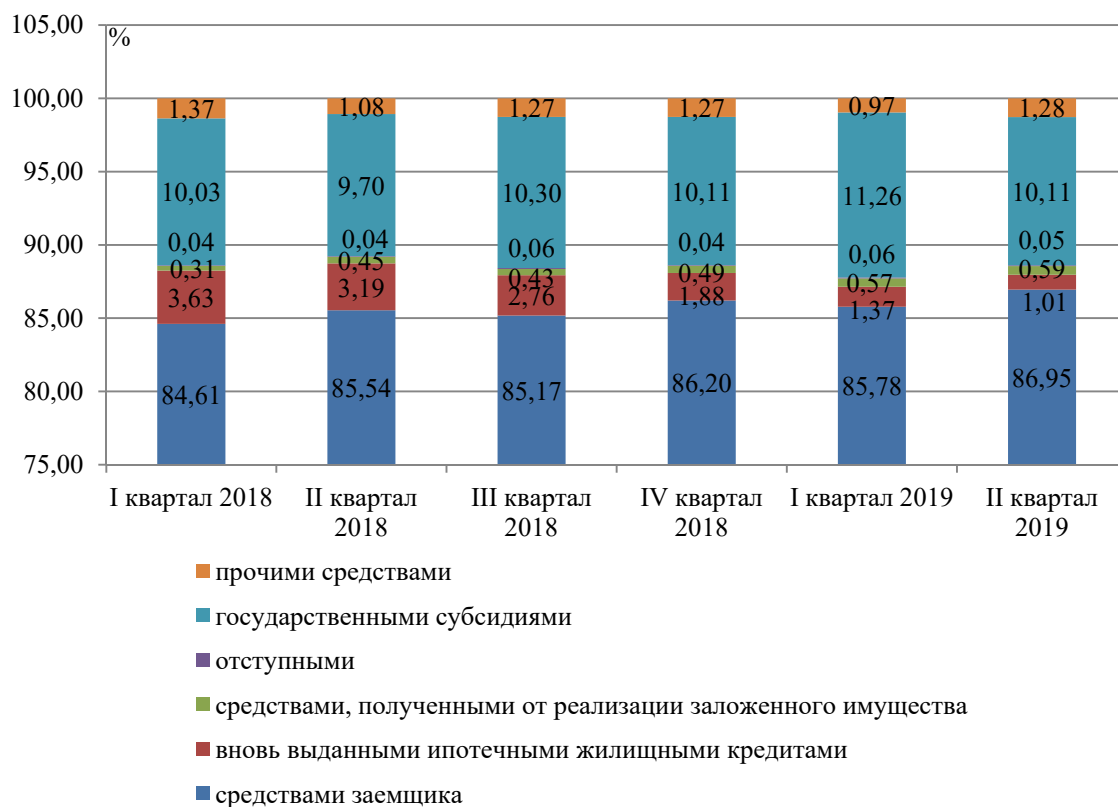


Рисунок 1 – Структура удельного веса досрочно погашенных ипотечных жилищных кредитов в рублях, %



Рисунок 2 – Структура удельного веса досрочно погашенных ипотечных жилищных кредитов в иностранной валюте, %

По данным рисунка видно, что большая часть удельного веса приходится на ИЖК, досрочно погашенные средствами заемщиков (от 47,92% до 59,62%). Затем с небольшим отрывом следуют ИЖК, досрочно погашенные вновь выданными ипотечными жилищными кредитами (от 32,01% до 46,56%). Удельный вес остальных показателей составляет в сумме

около 5%, и существенной роли не оказывает. Необходимо отметить, что в сравнении со структурой удельного веса досрочно погашенных ИЖК в рублях, средства государственных субсидий занимают лишь малую часть (от 0,23% до 2,67%), зато средства, вновь выданных ИЖК уступают лишь средствам заёмщика, удельный вес которых составляет основную часть всей структуры удельного веса.

Для наглядности расчётов представим график цепных и базисных темпов роста, выданных ИЖК в рублях и иностранной валюте (см. рис. 3).

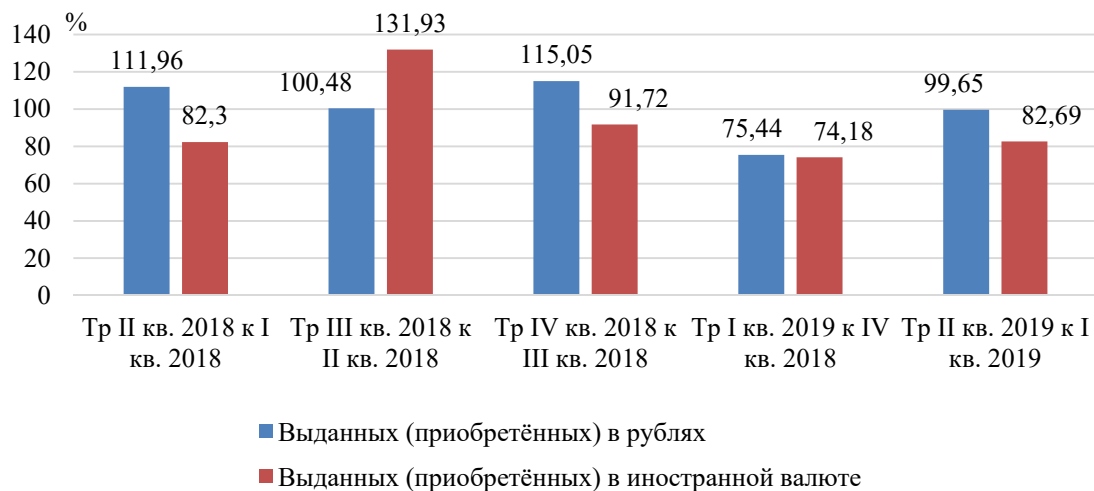


Рисунок 3 – Расчёт цепных темпов роста досрочно погашенных ИЖК в рублях и иностранной валюте, %

Исходя из данных графика можно прийти к выводу, что наибольший темп роста наблюдается среди ИЖК, выданных в иностранной валюте в III квартале 2018 г. по отношению ко II кварталу 2018 г. (131,93%). Среди ИЖК, выданных в рублях, наибольший темп роста наблюдается в IV квартале 2018г. (115,05%). Наименьший темп роста наблюдается среди ИЖК, выданных в рублях и иностранной валюте в I квартале 2019г. (75,44% и 74,18% соответственно).

Продолжим расчёт динамики объёма досрочно погашенных ИЖК. Для наглядности расчетов представим график темпов прироста выданных ИЖК в рублях и иностранной валюте (см. рис. 4).

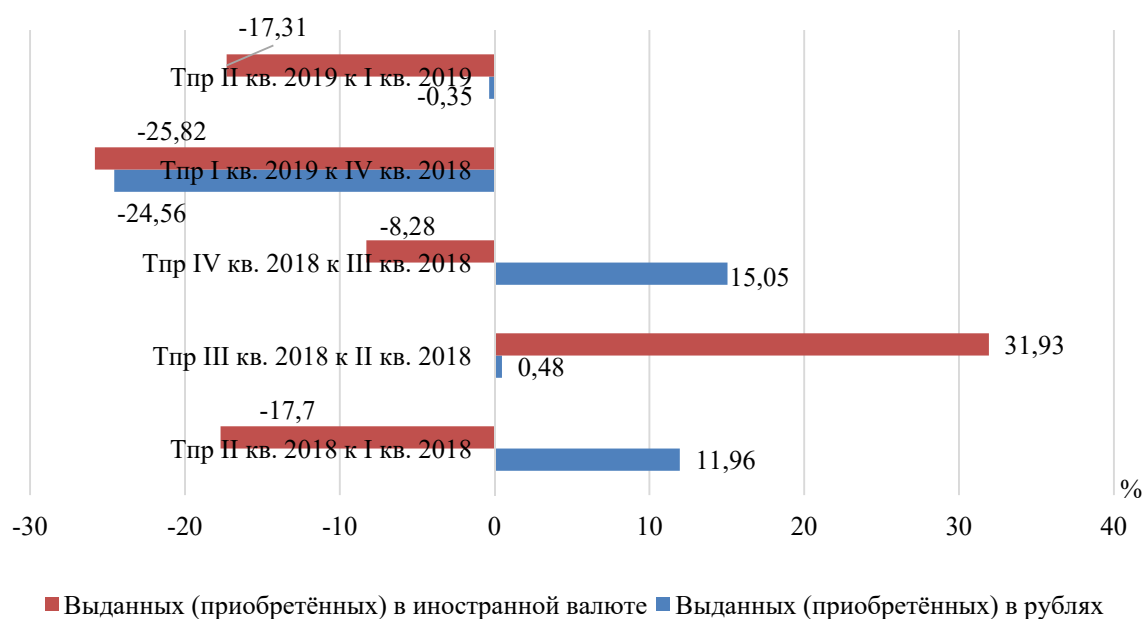


Рисунок 4 – Расчёт цепных темпов прироста досрочно погашенных ИЖК в рублях и иностранной валюте, %

Исходя из данных графика можно прийти к выводу, что прирост как во II квартале 2018 года, так и в IV квартале 2018 года наблюдается только среди ИЖК, выданных в рублях (11,96% и 15,05% соответственно). В III квартале 2018 года наблюдается максимальный прирост ИЖК, выданных в иностранной валюте (31,93%). В остальных случаях прирост не наблюдается.

Обратим внимание на базисные темпы роста и темпы прироста досрочно погашенных ИЖК в рублях и иностранной валюте (см. рис. 5).

Исходя из полученных данных можно сделать вывод, что базисный темп роста ИЖК в рублях сохранял тенденцию к росту вплоть до IV квартала 2018 г., после чего последовало резкое снижение со 129% до 98%, а к концу анализируемого периода и до 97%. Обратив внимание на изменение базисного темпа роста ИЖК в иностранной валюте, можно констатировать факт того, что положительная динамика наблюдалась только в промежутке между II и III кварталом 2018 года (увеличение темпа роста по сравнению со II кварталом 2018 г. на 27%). Во всех остальных анализируемых периодах наблюдается снижение темпов роста. Наибольшее снижение заметно между IV кварталом 2018 г. и I кварталом 2019 г., где темп снижения составил 26%.



Рисунок 5 – Расчёт базисных темпов роста досрочно погашенных ИЖК в рублях и иностранной валюте, %

Таким образом, можно сделать вывод, что динамика темпов прироста говорит о снижении тенденции досрочного погашения ипотечных жилищных кредитов, в особенности среди ИЖК в иностранной валюте.

Можно говорить о том, что ипотечное жилищное кредитование является неотъемлемой частью банковской сферы. На сегодняшний день данный сектор имеет ряд положительных тенденций, однако имеются и противоречивые моменты, во многом замедляющие темпы развития ипотечного жилищного кредитования. Решение данных проблем является комплексной задачей, затрагивающей различные сферы экономики, политики, банковского сектора и т.д., требующей грамотной системы регулирования.

Список использованных источников:

1. Косарева Н.Б. Основы ипотечного кредитования / под ред. Н.Б. Косаревой. М.: Фонд «Институт экономики», 2016. - 376 с.
2. Миннеханова А.Ф. Особенности ипотечного кредитования в современных условиях // Экономика и социум. 2018. - №12. С. 269-272.
3. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации – Электронный ресурс. Режим доступа: www.cb.ru [20.12.19; 20:37].

Информация об авторах:

Тарута Светлана Викторовна, Омский государственный технический университет, старший преподаватель кафедры «Менеджмент и сервис». E-mail: tarutajob@mail.ru

Taruta Svetlana Viktorovna, Omsk state technical University, senior lecturer of «Management and service». E-mail: tarutajob@mail.ru

Кусакин Леонид Алексеевич, Омский государственный технический университет, студент направления подготовки «Сервис», профиль «Банковский сервис», 3 курс. E-mail: leonid.kusakin@mail.ru

Kusakin Leonid Alekseevich, Omsk state technical University, student of the direction of training «Service», profile «Banking service», 3 course. E-mail: leonid.kusakin@mail.ru

УДК 336.717.061.1

**КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ НА РЫНКЕ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ:
РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА**

Терешенкова А.А., Орлова О. Ю.

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет
(г. Санкт-Петербург, Россия)*

Аннотация: В настоящее время особую актуальность приобретают вопросы, которые связаны с расширением объемов финансирования различных крупных инвестиционных проектов, которые характеризуются высоким уровнем социальной и инфраструктурной значимости для мировой экономики, и которые в дальнейшем могут приносить успех своему государству. В связи с этим возникает необходимость выявления, систематизации и исследования ряда факторов, оказывающих различное воздействие на существенную динамику процессов в области банковского проектного финансирования, а также анализа существующих финансовых инструментов в Российской Федерации. Как показывает практика, сегодня, большинство крупных российских банков направляют значительную часть своих денежных средств на кредитование таких крупномасштабных проектов, выступая при этом не только как участники процесса, но и как организаторы данного механизма. Данное проявление связано с тем, что у кредитных организаций появляется возможность получить огромную прибыль, а также заявить о себе на мировом рынке, улучшая тем самым свой имидж.

В данной статье рассматривается участие кредитных организаций в реализации крупномасштабных проектов в Российской Федерации на основе проектного финансирования. Также проанализированы преимущества и недостатки организации проектного финансирования, отмечены основные риски, которые могут быть связаны с данным механизмом. Результаты проведенного комплексного исследования позволили разработать множество предложений и рекомендаций, которые могут заложить правильное направление в сторону развития банковского проектного финансирования в Российской Федерации и усилить инвестиционную активность российских коммерческих банков, благодаря чему впоследствии будут увеличиваться целевые показатели расширения сделок проектного финансирования на международном уровне, которые в дальнейшем будут приводить к улучшению развития экономики мира в целом.

Ключевые слова: анализ и оценка проектных рисков, банковская система, заёмщик, законодательная база, инвестиции, коммерческие банки, кредитор, проектное финансирование, финансовая модель проекта, экономика.

COMMERCIAL BANKS IN THE PROJECT FINANCING MARKET: RUSSIAN PRACTICE

Tereshenkova A.A., Orlova O.Y.

Saint-Petersburg State University of Economics (Saint-Petersburg, Russia)

Abstract: Nowadays, issues related to the expansion of financing of various highly cost investment projects those projects can bring a high level of social and infrastructural significance for the global economy and can bring success to their state, are becoming particularly urgent. Due to this regard, there is a need to identify a range of factors that have different effects on the process dynamics in the field of bank project financing, than to systematize them and study as well as analysis of existing financial instruments in the Russian Federation. As practice shows for today most of large Russian banks lend a significant part of their bankroll to such large-scale projects, where banks take on the role of not only as participants, but also as organizers of this mechanism. This happens because to the fact that credit organizations have the opportunity to make big profit as well as to make themselves known on the world market, thereby improving their company image.

This article considers the participation of credit organizations in the implementation of large-scale projects in the Russian Federation on the basis of project financing. Also the advantages and disadvantages of the organization of project financing were analysed, the main risks that may be associated with this mechanism are noted. The results of the comprehensive study made it possible to develop many proposals and recommendations that could lay the right direction towards the development of bank project finance in the Russian Federation and enhance the investment activity of Russian commercial banks, which will essentially increase the target indicators for expanding project finance transactions at the international level, which further will lead to an improvement of the world economy.

Keywords: analysis and assessment of projects risks, banking system, borrower, legal framework, investments, commercial banks, creditor, project financing, project financial model, economy.

Исследуя механизм проектного финансирования, необходимо сделать заключение, что существует множественность определений данного термина. Многие отечественные и зарубежные ученые под данным механизмом понимают один из методов привлечения долгосрочных и инвестиционных ресурсов для крупных проектов с использованием технологии «финансового инжиниринга». Другие же понимают финансирование крупного проекта под обеспечение прогнозируемыми денежными потоками, где принимают участие как кредитные организации, так и другие инвесторы. А, например, в рассматриваемых документах Базельского комитета по банковскому надзору при Банке международных расчетов указывается, что проектное финансирование – это особый метод финансирования, когда денежные средства привлекаются для выполнения конкретного проекта при условии, что обязательства по ним будут погашены из будущих доходов проекта, а залогом являются лишь его активы.[1]

Как показывает практика, зарубежные исследователи уже длительное время занимаются изучением вопросов банковского проектного финансирования. Наиболее полно различные аспекты проектного финансирования освещены в трудах таких зарубежных специалистов, как С. Гатти, Б. Эсти, А. Стеффанони, В. Меггинсон, П. Невитт, Ф. Фабозци, Э. Р. Йескомба и др.

Необходимо отметить, что в последнее десятилетие и российские исследователи не отстают от зарубежных, и также стали уделять существенное внимание изучению механизма проектного финансирования. Среди работ отечественных ученых, которые посвящены данной проблематике, следует выделить труды В. Ю. Катасонова, Д. С. Морозова, М. В. Петрова, И.А. Никоновой и др. В своих трудах российские специалисты исследуют сущность и принципы проектного финансирования, а также определяют предпосылки его становления и развития в современной российской экономике.

Так, И.А. Никонова в своих публикациях, которые посвящены проектному финансированию, подчеркивает, что его неотъемлемым признаком является формирование специальной компании для реализации проекта (SPV), обеспечения возврата заемных средств и выплаты доходов инвесторам за счет будущих денежных ресурсов проекта. Также И.А. Никонова отмечает, что в данном банковском продукте очень важна стратегия развития выбранного бизнеса и финансово-маркетинговое обоснование проекта. Другие отечественные ученые, такие как А.Л. Смирнов и Л.Н. Красавина, выделяют то, что в основу банковского проектного финансирования входят банковские кредиты. [2, с.56]

В мировой практике, в зависимости от того, какую долю риска будет принимать на себя кредитор, выделяют следующие виды банковского проектного финансирования, которые приведены ниже (рис.1).

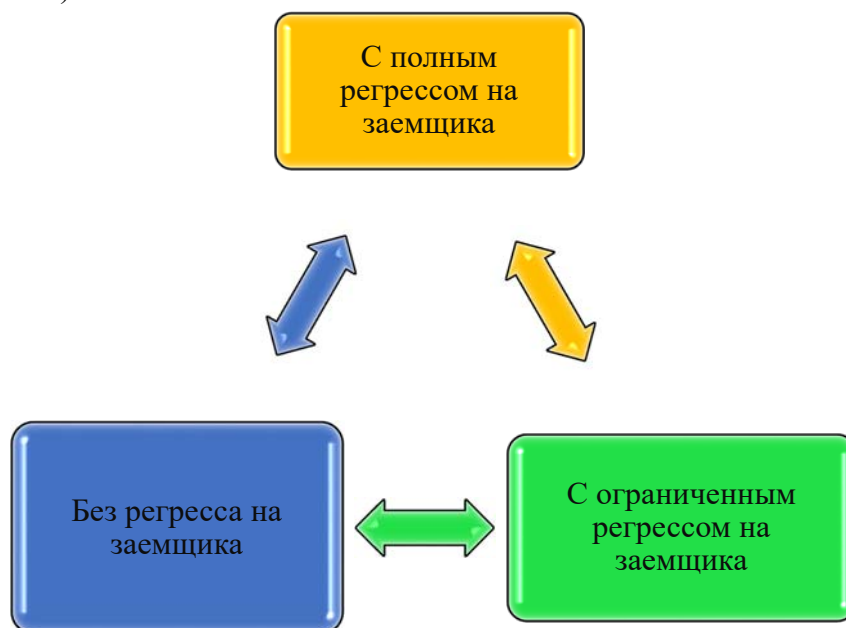


Рисунок 1 - Основные виды проектного финансирования [2, с.57].

Первый вид, который необходимо отметить, это проектное финансирование с полным регрессом на заемщика. Он является наиболее популярным из-за своей простоты относительно других видов. В данном случае кредитор не принимает на себя никаких рисков, которые могут быть связаны с реализацией крупномасштабного проекта, а всего лишь ограничивает свое непосредственное участие предоставлением средств против гарантии спонсоров проекта.

Следующий вид, это проектное финансирование без регресса на заемщика, который используют достаточно редко из-за больших затрат времени на формирование системы коммерческих обязательств, а также высоких затрат на привлечение специалистов. В данном случае от заемщика кредитор не получает никаких гарантий и, соответственно, берет на себя всевозможные риски. Следует отметить, что данный вид является наиболее дорогостоящим для самого заемщика, так как, безусловно, кредитор принимает на себя риски и планирует получить компенсацию за них.

И последний вид, который выделяют, это проектное финансирование с ограниченным регрессом на заемщика. При данном виде финансирования, в результате анализа возможности финансирования определенного реализуемого проекта оцениваются все риски, которые распределяются между участниками так, чтобы последние могли принимать на себя зависящие от них риски. Данный вид проектного финансирования имеет умеренную стоимость и максимальное снижение рисков для заемщика, так как происходит их распределение между основными участниками проекта. Также одним из преимуществ данного вида финансирования является то, что стороны, которые участвуют в реализации проекта и заинтересованы в нем, берут на себя коммерческие обязательства вместо выставления гарантий.

Безусловно, успешная реализация крупномасштабных проектов предполагает и детальную оценку проектных рисков, которые связаны с капитальным строительством, текущей эксплуатацией и получением доходов, а также распределением рисков между инвесторами, кредиторами и другими заинтересованными участниками проекта на основе контрактных и других соглашений. Среди основных видов рисков, которые могут происходить во время строительства и эксплуатации инвестиционного проекта можно выделить следующие (рис 2).



Рисунок 2 – Основные виды рисков, связанные с механизмом проектного финансирования [составлено авторами]

Отметим несколько видов рисков, из представленных на рисунке 2. Первый риск, который следует выделить, это процентный риск, который играет огромную роль в данном механизме. В результате колебаний процентных ставок появляется значимый риск для финансирования крупных проектов со значительной долей заемных средств. Поэтому при финансировании долгосрочных проектов многие компании стараются использовать фиксированные процентные ставки, а также процентные свопы для хеджирования изменений ставок.

Другой вид риска - риск планирования, который возникает на предварительном этапе, предусматривает четкое обозначение сроков реализации проекта и всех необходимых ресурсов для осуществления проекта. Таким образом всевозможные задержки в выполнении хотя бы одного из видов работ по инвестиционному проекту на данном этапе, могут привести в дальнейшем к несвоевременному вводу в эксплуатацию проекта.

Следующий риск, с которым может столкнуться проект на протяжении своего жизненного цикла это риск обеспечения поставок. Для снижения данного вида риска осуществляются долгосрочные соглашения с поставщиками, которые, естественно, гарантируют доступ к необходимым ресурсам в течение всей реализации отобранного проекта. Следует помнить и про страновой вид риска. Он связан с заметным изменением политической обстановки в государстве, в котором будет реализовываться проект.

Также одним из главных рисков, с которым может столкнуться проект на этапе эксплуатации - это операционный риск (или риск неисполнения обязательств). Он возникает в случае, когда техническая составляющая объекта ниже номинального уровня производительности (это может быть, ухудшение КПД мощностей и др.). Именно поэтому кредитные организации стараются привлечь опытных подрядчиков, и проследить за тем, чтобы техническое обслуживание и операции осуществлялись на основе фиксированных издержек.

Таким образом, можно сделать заключение, что риск является одним из решающих факторов в механизме проектного финансирования, поскольку именно он оказывает существенное влияние на способность проекта покрывать расходы, а также покрывать долг перед своими кредиторами. Для предотвращения рисков кредитные организации особое

внимание должны уделять комплексному анализу инвестиционной заявки и ее рисковей составляющей.

Ключевая особенность механизма проектного финансирования заключается в том, что кредитные организации принимают участие во многих этапах жизненного цикла проекта. Это и поиск объектов для вложений, и оценка рентабельности и рисков проектов, и создание различных схем кредитования, а в дальнейшем еще и оценка финансовых показателей реализуемого проекта.

Рассматривая классификацию кредитных организаций в зависимости от их роли в проектом финансировании, можно сделать выводы, что банки выполняют разнообразные функции в данном механизме. Они могут выступать и в роли организаторов, деятельность которых заключается в поиске нужных инвесторов, спонсоров, а также кредиторов для реализуемого проекта. И в роли самих кредиторов, и предоставлять денежные средства в основном на условиях платности и возвратности. Обычно такие банки не берут на себя полную ответственность из-за высоких рисков. А также могут вести проект на протяжении всей его реализации, тем самым выступая некими консультантами.

Банковское проектное финансирование является достаточно новым продуктом, предлагаемым кредитными организациями в Российской Федерации. Оно стало развиваться только в середине 1990-х гг. Именно тогда Российская Федерация принимала участие в крупномасштабных международных проектах на принципах проектного финансирования («Сахалин-2», «Голубой поток»). На сегодняшний день отсутствует официальная статистика Центрального банка Российской Федерации относительно сделок и объемов банковского проектного финансирования. Большинство кредитных организаций не распространяют информацию об их участие в сделках. Но если говорить про основных игроков на рынке проектного финансирования в России, то это ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ», ПАО «Газпромбанк». Лидирующую позицию среди представленных банков занимает ПАО «Сбербанк». Он реализовывал такие проекты, как строительство транспортного терминала «Внуково», создание сети мобильной связи ОАО «Дельта - Телеком», а также обновление национальной спутниковой группировки ФГУП «Космическая связь», также ПАО «Сбербанк» участвовал в строительстве завода ДСП ОАО «Карелия ДСП» и во многих других крупномасштабных проектах.

Если говорить о мировом объеме сделок механизма проектного финансирования в период с 2007 по 2017 годы, то он составлял свыше 3,3 трлн. долл. в количестве почти 8,5 тыс. штук. На Российскую Федерацию приходилось меньше 1% от этого количества реализованных проектов и только порядка 2,7% их стоимости. [3]

Можно выделить ряд факторов, которые тормозят развитие банковского проектного финансирования в России, по сравнению с зарубежными странами. Это низкий уровень инвестиционного климата в Российской Федерации; недостаточное внимание государства как участника проектного финансирования к процессу страхования от возникающих рисков и инвестиционных условий; низкие темпы развития финансового рынка и всех его секторов; непродуманность и непроработанность схем финансирования крупномасштабных проектов с позиции всех рисков (то есть для разработки финансовой структуры реализуемых проектов кредитным организациям необходимо оценивать все предвиденные и непредвиденные риски, учитывать наименее благоприятный исход для меньшего разочарования); высокий уровень ключевой ставки; высокий уровень процентных ставок по банковским кредитам; а также отсутствие базы данных о сделках проектного финансирования (нет возможности оценить риски и стоимость проектов на примерах уже осуществленных проектов); и большая зависимость российской экономики от мировых цен на энергетические ресурсы, которые сдерживают долгосрочные проекты.

Также одним из недостатков можно выделить краткосрочный характер ресурсной базы российских коммерческих банков.

Для доказательства отмеченного недостатка, можно привести данные Банка России за 3 года (табл.1). [4]

Таким образом, из таблицы 1 видно, что в основном кредитные организации в Российской Федерации нацелены на краткосрочные вклады и депозиты в условиях инфляции и нестабильности.

Таблица 1 - Структура банковских вкладов (депозитов) физических лиц с 2016 по 2018 гг. [составлено авторами]

	01.01.2018	01.01.2017	01.01.2016
Краткосрочные вклады (депозиты) до 3-х лет			
1) в рублях	19 810 494	17 713 970	15 690 721
2) в иностранной валюте	4 853 158	5 357 234	6 485 702
Долгосрочные вклады (депозиты) свыше 3-х лет			
1) в рублях	832 120	762 682	707 501
2) в иностранной валюте	491 635	366 346	335 153
Всего:			
1) краткосрочные вклады (депозиты), %	24 663 652 95%	23 071 204 95,3%	22 176 423 95,5%
2) долгосрочные вклады (депозиты), %	1 323 755 5%	1 129 028 4,7%	1 042 654 4,5%

Но необходимо выделить и преимущества банковского проектного финансирования, среди которых можно отметить:

1) возможность развития и расширения функционирующего бизнеса (или начального бизнеса) для многих организаций, которые стремятся выйти на новый уровень и привлечь иностранных инвесторов;

2) возможность привлечения ресурсов в наиболее продолжительные крупномасштабные проекты, по сравнению со стандартным коммерческим кредитованием;

3) для кредитных организаций предоставляется возможность также расширения бизнеса, выхода на новые уровни внутреннего и мирового рынка, а также позволяет коммерческим банкам комплексно удовлетворить потребности своих клиентов;

4) обеспечение комплексного банковского обслуживания, в том числе консультирование при подготовке бизнес-плана проекта;

5) индивидуальный подход к каждому проекту со стороны банка в организационных моментах (индивидуальная схема финансирования и график обслуживания долга);

6) распределение рисков между участниками данного механизма.

Безусловно, как уже было отмечено, сейчас активность российских коммерческих банков на рынке проектного финансирования не достигает своего максимума, но развивается постепенно и уверенно. Следует отметить, что благодаря созданной программе «Фабрика проектного финансирования» Правительством Российской Федерации от 15.02.2018 № 158 происходят значительные изменения. Многие крупные российские коммерческие банки совместно с Внешэкономбанком подписали соглашение о сотрудничестве в рамках данной программы. Реализуемая программа сможет обеспечить экономический рост при условии реализации новых крупных проектов, а также повысить доступность проектного финансирования в России.

С целью развития полноценного внутреннего рынка банковского проектного финансирования в Российской Федерации, вместе с созданием необходимых экономических предпосылок и условий, необходимо осуществить совершенствование национального законодательства, направленного на механизм проектного финансирования. Для его развития необходимо и усовершенствование методологии всего анализа, оценки рисков проектов, которые включают в себя их стоимостную оценку, мониторинг и управление проектами.

На сегодняшний день Российская Федерация нуждается в создании единого информационного поля, в формате которого все участники могли бы обсуждать условия финансирования проектов нашей страны, также информировать друг друга о реализованных успешных проектах. Также необходимо перенимать опыт мировой практики в реализациях крупных проектов, проводить анализ различных схем, которые используются за рубежом для того, чтобы применять их на практике в России.

Список использованных источников:

1. <https://www.bis.org/publ/work159.htm>
2. Никонова И.А., Смирнов А.Л. Проектное финансирование в России. Проблемы и направления развития. М.: Издательство «Консалтбанк», 2016. - 216 с.
3. <https://ijglobal.com>
4. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации - Электронный ресурс. - Режим доступа: <https://www.cbr.ru> [18.12.19 17:30]

Информация об авторах:

Орлова Ольга Юрьевна, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, доктор экономических наук, профессор кафедры Банков, финансовых рынков и страхования. E-mail: oorlova@mail.ru

Orlova Olga Yuryevna, Saint-Petersburg State University of Economics, doctor of economic sciences, professor of the department of Banks, Financial Markets and Insurance. E-mail: oorlova@mail.ru

Терешенкова Анастасия Андреевна, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, магистрант направления подготовки «Банки и управление активами», 2 курс. E-mail: tereshenkova.anastasija@yandex.ru

Tereshenkova Anastasia Andreevna, Saint-Petersburg State University of Economics, master student of the direction of training «Banking and asset management», 2 course. E-mail: tereshenkova.anastasija@yandex.ru

УДК 338

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ. РОЛЬ РОСФИНМОНИТОРИНГА

Тетерина Д.Ю., Янкина И.А.

Сибирский федеральный университет (г. Красноярск, Россия)

Аннотация: В статье рассматривается актуальность проблемы коррупции в России и состояние борьбы с ней на современном этапе. Анализируются данные официальной статистики по правонарушениям коррупционной направленности, а также данные о нанесенном ущербе экономике России от коррупции. Определяется и обосновывается роль Федеральной службы по финансовому мониторингу в процессе противодействия коррупции.

Ключевые слова: коррупция, негативное явление, органы государственной власти, противодействие коррупции, финансовый мониторинг, экономическая безопасность.

ANALYSIS OF THE SITUATION OF THE FIGHT AGAINST CORRUPTION IN RUSSIA NOWADAYS. ROLE OF THE FEDERAL FINANCIAL MONITORING SERVICE

Teterina D.Y., Yankina I.A.

Siberian Federal University (Krasnoyarsk, Russia)

Abstract: The article is devoted to the relevance of the problem of corruption in Russia and the state of the fight against it at the present time. The author analyzes the data of official statistics on corruption-related offenses, as well as data on the damage to the Russian economy from corruption. The role of the Federal Financial Monitoring Service in the process of combating corruption is determined and substantiated.

Keywords: corruption, economic security, fight against corruption, financial monitoring, negative phenomenon, public authorities.

Проблема коррупциогенности государственных институтов имеет действительно большое влияние на развитие экономики России на современном этапе ее становления. Коррупция является одним из препятствий эффективному развитию государства и представляет огромную социальную угрозу. По данным фонда «Общественное мнение» (ФОМ) по состоянию на март 2019 г. 70% опрошенного населения считает, что в России сохраняется высокий уровень коррупции (в 2018 г. – 75%), и при этом 43% опрошенных считает, что он продолжит расти (в 2018 г. – 38%). Причинами, по которым уровень коррупции в России выше, чем в большинстве европейских стран, по мнению респондентов являются: результат безнаказанности, слабой борьбы с коррупцией, попустительства властей, следствие менталитета россиян [1]. В то же время, по данным опроса 43% опрошенных считают, что результаты борьбы с коррупцией есть, но они не слишком значительны, а 25% - что реальных результатов нет и все остается как было. Тем не менее, индекс борьбы с коррупцией вышел из области отрицательных значений, за два года прибавив 29 пунктов: с -12 п. в 2016 г. до 17 п. в 2018 г.

По данным исследования аудиторской компании PricewaterhouseCoopers (PwC) в области экономических преступлений и мошенничества, представители российского бизнеса из наиболее вероятных видов мошенничества считают как раз взяточничество и коррупцию (41% опрошенных в 2018 г., 30% - в 2016 г.), в то время как в среднем по миру лишь 25% опрошенных. Первое место занимает риск незаконного присвоения активов – 53% опрошенных [2], что может являться само по себе также следствием коррупционных правонарушений.

Международное антикоррупционное движение Transparency International ежегодно публикует Индекс восприятия коррупции – составной индекс, измеряющий уровень восприятия коррупции в государственном секторе различных стран. Он составляется на основании опросов экспертов и предпринимателей, проведенных независимыми организациями по всему миру. Страны мира ранжируются по шкале от 0 до 100 баллов, где 0 обозначает самый высокий уровень восприятия коррупции, а 100 — самый низкий. В 2018 году Россия заняла 138 место из 180 и набрала 28 баллов из 100, т.е. в России считается нормальным такое явление как «коррупция» и воспринимается гражданами как составная часть отношений государства и общества. Для примера следует отметить, что столько же баллов получили Папуа-Новая Гвинея, Ливан, Иран, Гвинея и Мексика [3].

Что касается ущерба от коррупции в России, то за 8 месяцев 2019 года он составил около 102 млрд рублей по данным Главного управления экономической безопасности и противодействия коррупции МВД России [4]. Для сравнения в бюджет Красноярского края за 2018 год поступило 83 млрд руб. от налога на прибыль организаций, а расходы на образование и политику составили 111,2 млрд руб. В 2018 году ущерб составил 65,7 млрд рублей, и это на 66% больше, чем в 2017-м (39,6 млрд руб.). За последние три года мы видим существенный рост (более чем 2,5 раза) нанесенного ущерба в результате коррупционных преступлений в России.

Все вышесказанное подтверждает то, что проблема противодействия коррупции в России остается актуальной [5, 6] и требует развития методологии выявления и противодействия коррупции.

Коррупцией считается злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами, а также совершение указанных деяний от имени или в интересах юридического лица [6].

Обратимся к официальной статистике МВД РФ по состоянию преступности в России в период за 2014 - 2018 гг [4]. Сначала проанализируем в целом динамику преступлений

экономической направленности. Видим, что, хотя при общем снижении числа всех преступлений за период с 2014 по 2018 год на 9,1 %, доля преступлений экономической направленности возросла, также, как и общее число преступлений экономической направленности. Но это может быть вызвано не увеличением частоты совершения преступления как таковых, а повышением качества выявления таких преступлений. Ведь именно в этом и заключается главная проблема по борьбе с экономическими преступлениями. Поскольку результат такого преступления чаще всего наступает позже, чем действия преступного характера, а также настолько тщательно упрятан в больших массивах информации, особенно в условиях «цифровой экономики», что обнаружить его становится все труднее и труднее.

Также становится все сложнее раскрывать преступления. Видим из официальных данных МВД, что число нераскрытых преступлений растет год от года. Так, в 2018 году по сравнению с 2014 годом число нераскрытых преступлений выросло более чем на 5%. Это свидетельствует о том, что уровень и «профессионализм» преступников повышается. Ведь экономические преступления требуют высокого уровня знаний законодательства, механизмов работы финансовых, банковских систем. Кроме того, преступник должен иметь доступ и влияние на хозяйственные, административные процессы для того, чтобы притворять в жизнь преступные планы. Все эти предпосылки свидетельствуют о том, что должностной ранг лиц, совершающих преступления возрастает. Кроме того, значительно возросла сумма нанесенного ущерба от совершения преступлений экономической направленности. По сравнению с 2014 годом в 2018 году сумма ущерба выросла более чем в 2 раза и составила более 400 млрд руб. (рис. 1).

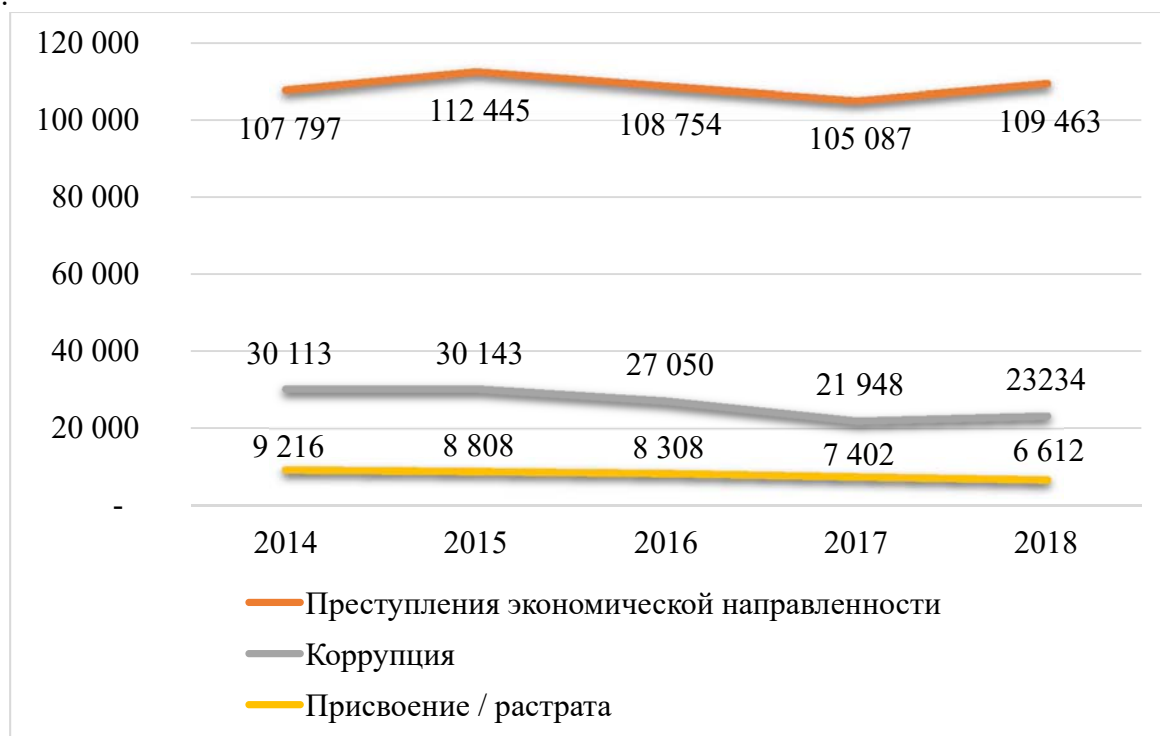


Рисунок 1 – Динамика преступлений экономической направленности в РФ за 2014-2018 гг.

[4]

По данным Портала государственного и муниципального финансового аудита Счетной палаты Российской Федерации (табл. 1) за последние 5 лет существенно возросло количество проверок, более чем в 20 раз. Соответственно стало выявляться большее количество правонарушений, даже по сравнению с 2017 годом, в 2018 было выявлено нарушений более чем в 2,5 раза. Хотя сумма правонарушений значительно уменьшилась, она остается весьма значительной и в 2018 году составила 986,68 млрд руб., что приблизительно равняется сумме ущерба от преступлений экономической направленности за 2016-2018 гг.

Таблица 1 – Данные о результатах деятельности контрольных органов государственных и муниципальных финансов за 2014-2018 гг.

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018
Контрольные мероприятия	394	303	2300	5350	8083
Количество выявленных нарушений	2364	3900	8729	19762	51628
Сумма нарушений, млн. руб	308 200	515 750	1 057 800	2 136 350	986 680
Уголовные дела	0	0	45	35	37
Административные правонарушения	3	12	214	337	1374

Самыми распространенными по сумме находятся нарушения в части формирования и исполнения бюджетов, ведения бухгалтерского учета и отчетности, осуществления закупок и неэффективного использования бюджетных средств. В этой связи можно как раз выделить эти нарушения как предпосылки для наблюдения органов контроля и правоохранительных органов, как возможные объекты совершения преступлений экономической направленности.

На основе вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что существующие меры выявления и раскрытия коррупционных преступлений на данном этапе своего развития находятся на недостаточном уровне. В этой связи, стоит отметить недооцененность роли методов финансового мониторинга при выявлении преступлений такой направленности, а также роли Федеральной службы по финансовому мониторингу (далее – Росфинмониторинг) как контролирующего органа.

Действительно, к полномочиям Росфинмониторинга отнесено лишь следующее [5]:

- проведение мониторинга деятельности некоммерческих организаций, уставами которых предусмотрено участие в противодействии коррупции, и проанализировать соответствие их деятельности заявленным целям;
- обеспечение активного и практически значимого участия Российской Федерации в деятельности Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег и Группы подразделений финансовой разведки "Эгмонт", направленное на реализацию российских инициатив по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, в связи с совершением преступлений коррупционной направленности.

Но согласно Положения о федеральной службе по финансовому мониторингу данный орган исполнительной власти наделен большими полномочиями и правами, которые могут быть использованы для выявления и пресечения коррупционных правонарушений. К таким полномочиям можно отнести [7]:

- контроль за операциями (сделками) с денежными средствами или иным имуществом;
- осуществление информационного обмена в соответствии с международными договорами Российской Федерации или на основе принципа взаимности с компетентными органами иностранных государств;
- запрашивать и получать в установленном порядке на безвозмездной основе документы, материалы и информацию, необходимые для принятия решений по вопросам, отнесенным к установленной сфере деятельности;
- вносить руководителям соответствующих государственных органов предложения о привлечении к ответственности лиц, виновных в нарушении законодательства Российской Федерации о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем.

По данным годового отчета в целях минимизации коррупционных рисков посредством проверки полноты и достоверности, предоставленных федеральными государственными служащими и лицами, замещающими государственные должности Российской Федерации, сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, в 2018 году Росфинмониторингом проводились проверки по запросам Управления Президента

Российской Федерации по вопросам противодействия коррупции [7]. Но конкретных данных о количестве выявленных правонарушений, связанных с коррупцией, и сумме возможного ущерба в годовом отчете Росфинмониторинга за 2018 год не содержится. Также орган проводит мало публичных докладов о своей работе, на своем официальном сайте в сети Интернет данные не обновляются, необходимую информацию найти сложно. Данный орган исполнительной власти является достаточно закрытым, связано со спецификой деятельности. Граждане, не получая такой информации, считают, что борьба властей находится на ненадлежащем уровне или отсутствует вовсе, а часть населения считает, что коррупция поддерживается властями на самом высоком уровне.

Полагаем, Росфинмониторинг, обладая широкими и законодательно четко не ограниченными полномочиями по проверке финансовых операций (в том числе в рамках сотрудничества с коммерческими банками) как физических, так и юридических лиц, имеет возможность выявлять преступные схемы, в которые могут быть включены одновременно и госслужащие, и госкомпании, частные компании и органы власти. Также Росфинмониторинг отделяет правонарушения, связанные с коррупцией, и правонарушения, связанные с хищениями в бюджетной сфере. Тогда как, по нашему мнению, следует рассматривать данные правонарушения как взаимосвязанные. Любой государственный служащий неразрывно так или иначе связан с государственным бюджетом, его использованием, а коррупция берет свое начало как раз с незаконного использования своего должностного положения, которым обладают государственные служащие.

При этом в выявлении преступлений, связанных с отмытием доходов от преступлений в бюджетной сфере, Росфинмониторинг имеет успехи. Так, в 2018 году с использованием материалов Росфинмониторинга возбуждено около 170 уголовных дел, связанных только с государственным оборонным заказом, общий ущерб по которым составил примерно 11 млрд рублей. Это говорит о том, что данный орган исполнительной власти обладает достаточным набором методов работы и полномочий, которые позволяют выявлять следы преступных деяний и раскрывать схемы незаконного отмыкания денежных средств, полученных преступным путем, в том числе по итогам осуществления коррупционных правонарушений.

Таким образом, коррупция является одной из главных проблем современного российского общества, нанося огромный материальный ущерб обществу и государству, который многократно увеличивается год от году. В то же время помимо препятствия экономическому развитию, коррупция способствует еще большему социальному расслоению общества, увеличивает «пропасть» между бедными и богатыми, способствует развитию теневого сектора экономики. В рамках борьбы с коррупцией при этом следует отводить особое внимание роли Федеральной службы по финансовому мониторингу. Данный надзорный орган обладает достаточными возможностями и инструментами для эффективного выявления и пресечения правонарушений. В рамках сотрудничества Росфинмониторинга с органами внутренних дел полагаем усиление возможности достичь высоких показателей раскрываемости дел, связанных с коррупционными правонарушениями.

Список использованных источников:

1. Уровень коррупции в России: мониторинг [Электронный ресурс]/ Фонд «Общественное мнение». Безопасность и право. – 2019. – Режим доступа: <https://fom.ru/Bezopasnost-i-pravo/14185>
2. Combating fraud: measures taken by companies. Russian Economic Crime and Fraud Survey 2018 [Электронный ресурс]/ Официальный сайт PricewaterhouseCoopers. Исследования и публикации. – 2018. – Режим доступа: <https://www.pwc.ru/en/forensic-services/assets/PwC-RECS-2018-eng.pdf>

3. Индекс восприятия коррупции (Corruption Perception Index, CPI) [Электронный ресурс] / Официальный сайт Transparency International. – 2019. – Режим доступа: <https://transparency.org.ru/research/indeks-vospriyatiya-korrupsii/rossiya-v-indekse-vospriyatiya-korrupsii-2018-28-balloov-iz-100-i-138-mesto.html>

4. Официальный интернет-портал МВД РФ. Статистика и аналитика. Состояние преступности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://мвд.рф/folder/101762>

5. Указ Президента РФ от 29 июня 2018 г. № 378 “О Национальном плане противодействия коррупции на 2018 - 2020 годы” // [Электронный ресурс] Информационно-правовой портал «Гарант». – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71877694/>

6. Федеральный закон "О противодействии коррупции" от 25.12.2008 N 273-ФЗ // [Электронный ресурс] Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82959/

7. Отчет о деятельности Росфинмониторинга 2018 // [Электронный ресурс] Официальный сайт Росфинмониторинга. – Режим доступа: http://www.fedsfm.ru/content/files/activity/annualreports/otchet_2018%20%D1%80%D1%83%D1%81.pdf

Информация об авторах:

Янкина Ирина Александровна, Сибирский федеральный университет, доктор экономических наук, профессор базовой кафедры Сбербанка РФ. E-mail: yankina_ia@mail.ru

Yankina Irina Aleksandrovna, Siberian Federal University, doctor of economic sciences, professor of the basic department of Sberbank of the Russian Federation. E-mail: yankina_ia@mail.ru

Тетерина Диана Юрьевна, Сибирский федеральный университет, студент направления подготовки «Экономическая безопасность», профиль «Финансово-экономическое обеспечение деятельности федеральных государственных органов, обеспечивающих безопасность Российской Федерации», 4 курс. E-mail: teterina98@mail.ru

Teterina Diana Yuryevna, Siberian Federal University, student of the direction of training «Economic Security», profile «Financial and economic support of the activities of federal state bodies ensuring the security of the Russian Federation», 4 course. E-mail: teterina98@mail.ru

УДК 336.711.2

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОПЕРАЦИЙ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК» С ПЛАСТИКОВЫМИ КАРТАМИ

Цвырко А.А.

Среднерусский институт управления (филиал) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г.Орел, Россия)

Аннотация: В научной статье рассмотрена эквайринговая деятельность одного из крупнейших системообразующих банков Российской Федерации – АО «Россельхозбанк». Выявлены конкурентные преимущества коммерческого банка на рынке пластиковых карт. Представлена структура эмиссии банком дебетовых и кредитных карт, приведены условия получения карточного продукта. Предложены мероприятия, позволяющие повысить эффективность работы банка на рынке пластиковых карт.

Ключевые слова: дебетовая пластиковая карта, кредитная пластиковая карта, коммерческий банк, эквайринговая деятельность, эффективность банковских операций.

IMPROVING THE EFFICIENCY OF OPERATIONS OF JSC «ROSSELKHOZBANK» WITH PLASTIC CARDS

Tsvyrko A.A.

*Central Russian Institute of Management (branch) of the Russian Academy of National Economy
and Public Administration under the President of the Russian Federation (Orel, Russia)*

Abstract: In the scientific article the acquiring activity of one of the largest system – forming banks of the Russian Federation-JSC «Rosselkhozbank» is considered. Competitive advantages of commercial Bank in the market of plastic cards are revealed. The structure of the issue of debit and credit cards by the Bank is presented, the conditions for obtaining a card product are given. The measures allowing to increase efficiency of work of Bank in the market of plastic cards are offered.

Keywords: debit plastic card, credit plastic card, commercial Bank, acquiring activity, efficiency of banking operations.

Внедрение электронных технологий, а вместе с ними быстрое распространение пластиковых карт среди населения позволило на сегодняшний момент времени поднять развитие рынка финансовых услуг на новый уровень.

Современную жизнь становится трудно, представить без такого банковского продукта, как пластиковая карта. Операции, совершаемые по ним, происходят повседневно в магазинах, ресторанах, отелях, а также производители товаров переходят на данный вид оплаты, тем самым привлекая больше потребителей.

Пластиковые карты представляют персонализированный платёжный инструмент, возможность которого заключается в безналичной оплате товаров и услуг, а также снятие наличных денежных средств в банкоматах или в отделениях банка.

Развитие рынка пластиковых карт привело к тому, что на сегодняшний день существует большое количество карт, которые различаются по выполняемым операциям, техническим характеристикам, по видам лиц, выпускающих карты, и кому они предназначены. Такое развитие привело к здоровой конкуренции среди банков.

Значительную часть операций, выполняемых АО «Россельхозбанк» занимают операции по внедрению и обслуживанию пластиковых карт.

Эмиссия и расчеты по картам выполняются в соответствии с требованиями, предъявляемыми Голольным офисом Банка и на том же оборудовании и программном обеспечении. Это обеспечивает поддержание единых стандартов и принципов обслуживания.

АО «Россельхозбанк» выпускает карты платёжных систем Visa, MasterCard, МИР, JCB и UnionPay.

Практически все карты РСХБ преимущественны тем, что предоставляют доступные и выгодные условия пользования. Каждая из них предоставляется с льготным периодом, достигающим 55 дней. Чтобы оформить подобный продукт, должна быть заполнена специальная онлайн-заявка. Прежде чем взять нужный заем, карту предварительно заказать, а потом в назначенное время забрать ее. Если использовать займы по пластику с умом и своевременно погашать все проценты, можно получить значительную прибыль в виде бонусов и разных кэшбеков.

АО «Россельхозбанк» – это один из крупнейших банков России. Он является крупнейшим кредитором агропромышленного комплекса. Финансовое учреждение обладает широкой филиальной сетью по всей стране. Кредитная организация также предлагает широкий набор услуг для физических лиц, в том числе и банковский пластик. Получить карту могут участники зарплатных проектов, пенсионеры или другие категории населения в индивидуальном порядке. Выпускаются как именные, так и мгновенные карты. Весь пластик оснащен микрочипами, которые обеспечивают безопасность операций в устройствах.

Одним из направлений деятельности коммерческого банка является предоставление населению таких продуктов, как банковская карта, являющаяся инструментом безналичных

расчетов. Трудно не согласиться с тем фактом, что это быстрый способ доступа к своим денежным средствам. Обладая простотой в использовании и мобильностью их с лёгкостью можно использовать как на территории Российской Федерации, так и за границей. В результате чего банковские карты постепенно завоёвывают рынок розничных платежей.

Смысл банковской карты заключается в том, что она представляет из себя пластиковую карту, выпуск которой происходит на основании открытого счёта в банке. Участниками данных отношений являются банк-эмитент, держатель карты и организация осуществляющая приём оплаты по картам. Анализ эффективности операций с пластиковыми картами позволяет решить ряд задач, включая анализ эмиссии пластиковых карт, анализ поведения клиентов, анализ карточных транзакций.

Анализ операций с пластиковыми картами начинается с исследования количества выпущенных карт в обращение коммерческим банком. Для этого проведём анализ эмитированных банковских карт АО «Россельхозбанк» (таблица 1).

Таблица 1 - Количество действующих банковских карт, эмитированных АО «Россельхозбанк» за период 2016 - 2018 гг., млн. шт.

Показатель	2016	2017	2018	Отклонение 2018 г. в %	
				к 2016 г.	к 2017 г.
Всего действующих карт, в том числе:	3,27	3,62	4,21	128,75	116,30
дебетовые карты	3,15	3,46	3,96	125,71	114,45
кредитные карты	0,12	0,16	0,25	208,33	156,25

По данным таблицы мы видим положительную тенденцию роста эмитированных пластиковых карт за 2016 - 2018 гг. Их рост за три года составил 28,75 %, т.е. объём действующих карт увеличился на 940 тыс. руб. Рассматривая отдельные виды карт, то здесь также на протяжении всего изучаемого периода идёт увеличение. Так количество дебетовых карт увеличилось на 25%, а кредитовых на 108,3 %.

Банковские карты постепенно сменяют наличные денежные средства. По данным таблицы видно, что объём выпущенных действующих карт растёт. Растущая тенденция объясняется тем, что банковские карты имеют ряд преимуществ перед наличными денежными средствами. К примеру, обладателям карт не нужно носить большую сумму наличных денежных средств с собой. Также в случае утраты карты, человек теряет только пластик, а его личные средства продолжают оставаться на открытом им счёте. Ещё одной особенностью является использование платёжной карты за границей. С точки зрения гигиены карты намного лучше наличных денег, ведь не секрет, что денежные средства могут быть переносчиками инфекционных заболеваний.

Также с помощью пластиковых карт можно реализовать комплексные проекты, вводить новые направления по обслуживанию клиентов банка и предоставлять монофункциональные продукты. К таким нововведениям можно отнести открытие единой карты со счетами в различных валютах. Развитие данного банковского сектора напрямую зависит от создания благоприятных условий для держателей карт, а также финансовая доступность и привлекательность продукта.

Для наглядности проиллюстрируем динамику выпуска дебетовых и кредитных карт на рисунке 1.

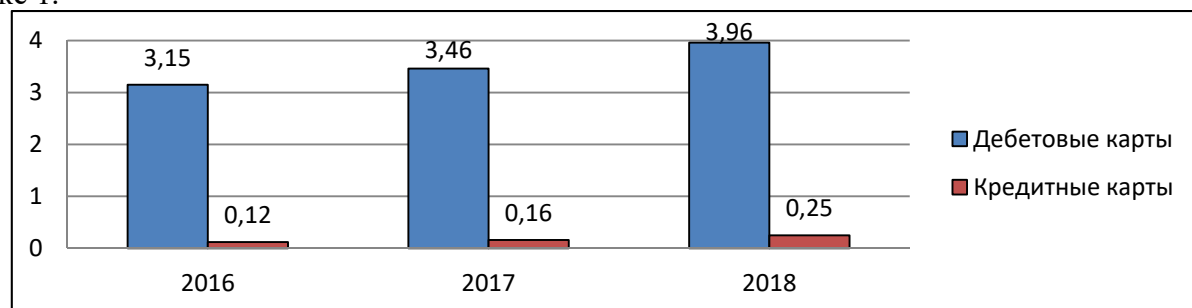


Рисунок 1 - Динамика выпуска банковских карт АО «Россельхозбанк», млн. шт.

Важным критерием, определяющим эффективность операций с пластиковыми картами, является объём снятия и приёма наличных денежных средств, а также комиссионный доход, полученный от эквайринговой деятельности (таблица 2).

Таблица 2 - Анализ операций с использованием пластиковых карт АО «Россельхозбанк» за период 2016 -2018 гг.

Показатели	2016	2017	2018	Отклонение 2018 г. в %	
				к 2016 г.	к 2017 г.
Объём выдачи наличных денежных средств, млн. руб.	259000	265500	270200	104,32	101,77
Объём приёма наличных денежных средств, млн. руб.	26800	44000	63700	237,69	144,77
Комиссионные доходы от эквайринговой сети, млн. руб.	104,2	201,7	1135,5	1089,73	562,96

По итогам 2018 года в банковской сети Банка объём выдачи наличных денежных средств по картам в банкоматах увеличился на 4,32% (до 270200млн. руб.) по сравнению с 2016 годом. Общий объём пополнений в сети устройств самообслуживания Банка составил 63700млн. руб., рост по сравнению с 2016 годом - 36900 млн. руб. или 137 %.

В 2018 году Банк в 10 раз увеличил общий комиссионный доход от эквайринговой сети, который по итогам года составил 1135,5 млн. руб.

Рынок пластиковых карт ежегодно растет, население постепенно отказывается от наличных денежных средств, тем самым увеличивается количество расчётов банковскими картами. С другой стороны карты используются больше как инструмент для снятия наличных. Это говорит о недостаточном уровне доверия населения к банковским картам. При этом клиенты АО «Россельхозбанк» ориентированы на использование дебетовых карт в отличие от кредитных.

Таким образом, АО «Россельхозбанк» работает эффективно, так как привлекаются всё больше клиентов (физических лиц), а также банк находит дополнительные источники финансирования (выпуск долговых обязательств). Кредитная организация предлагает широкий набор услуг, как для физических, так и юридических лиц, в том числе и банковский пластик. Получить карту могут участники зарплатных проектов, пенсионеры или другие категории населения в индивидуальном порядке. Выпускаются как именные, так и мгновенные карты. Весь пластик оснащен микрочипами, которые обеспечивают безопасность операций в устройствах.

С целью дальнейшего развития деятельности отдела с пластиковыми картами АО «Россельхозбанк» в области обслуживания клиентов с использованием банковских карт необходим целый комплекс мероприятий, как организационного, так и технологического характера. Для повышения эффективности операций банка с пластиковыми картами предложены следующие пути решения:

- развитие направления интернет - и мобильного банкинга;
- повышение технической грамотности держателей карт;
- обучение персонала;
- создание нового карточного продукта.

Введение нового банковского продукта позволит АО «Россельхозбанк» максимизировать прибыль и привлечь большее число клиентов. Это повысит конкурентоспособность, ускорит развитие и расширение Банка.

Список использованных источников:

1. «О применении нормативных актов Банка России, регулирующих операции с использованием банковских карт»: Письмо Банка России от 10 июня 2005г. №85Т. Режим доступа: Consultant.ru/document/cons_doc_LAW_53981/

2. «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт»: Положение Банка России от 24 декабря 2004 г. № 266-П (в ред. от 14.01.2015) Режим доступа: Consultant.ru>document/cons_doc_LAW_52513/

3. Официальный сайт Центрального банка РФ. Режим доступа: cbr.ru>statistics/p_sys/print.aspx...

4. Официальный сайт АО «Россельхозбанк». Режим доступа: <https://www.rshb.ru>

Информация об авторе:

Цвырко Александр Александрович, Среднерусский институт управления (филиал) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и экономическая безопасность». E-mail: Ser2508@rambler.ru

Tsvyrko Aleksandr, Aleksandrovich, The Central Russian Institute of Management (branch) of the Russian Academy of National Economy and Public Service under the President of the Russian Federation, candidate of economic sciences, associate professor of «Economy and economic security». E-mail: Ser2508@rambler.ru

УДК 336.711.643

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Чудакова С.А., Лаврушин В.М.

Российский университет кооперации (г. Смоленск, Россия)

Аннотация: С начала этого года российские банки смягчали стандарты выдачи ссуд. ЦБ видит это в росте выдач клиентам с высоким показателем долговой нагрузки. ПДН, или PTI - это соотношение ежемесячных платежей клиента по кредитам и его дохода. Россия продолжит внедрять международные стандарты банковского регулирования. Эпоха крупных сделок слияния и поглощения (M&A) на российском банковском рынке закончилась. Говоря о будущем банковской системы в России в целом ожидается продолжения консолидации банковского сектора, а также развития цифровизации. Будет происходить дальнейшая консолидация на рынке. Говоря о будущем банковской системы в России в целом ожидается продолжения консолидации банковского сектора, а также развития цифровизации. Будет происходить дальнейшая консолидация на рынке. Думаю, что процесс чистки сектора продолжится, и что мы будем идти в ногу с остальным миром в области цифровизации.

Ключевые слова: банки, кредиты, темп роста, транзакция, эквайринг, экосистема

DEVELOPMENT OF THE BANKING SYSTEM OF RUSSIA

Chudakova S.A., Lavrushin V.M.

Russian University of Cooperation (Smolensk, Russia)

Abstract: Since the beginning of this year, Russian banks have relaxed lending standards. The Central Bank sees this in the growth of loans to customers with a high debt load. PDN, or PTI — is the ratio of the customer's monthly payments on loans and his income. Russia will continue to implement international standards of banking regulation. The era of major mergers and acquisitions (M&A) in the Russian banking market is over. Speaking about the future of the banking system in Russia as a whole, it is expected to continue the consolidation of the banking sector, as well as the development of digitalization. There will be further consolidation in the market. Speaking about the future of the banking system in Russia as a whole, it is expected to continue the consolidation of the banking sector, as well as the development of digitalization. There will be further consolidation in the market. I think that the process of cleaning up the sector will continue, and that we will keep pace with the rest of the world in the field of digitalization.

Keywords: banks, loans, growth rate, transaction, acquiring, ecosystem

На 1 октября совокупная долговая нагрузка населения по всем видам кредитов достигла 10,6%, свидетельствуют предварительные подсчеты ЦБ. Это самый высокий уровень как минимум с июля 2012 года

Общая финансовая нагрузка граждан увеличивается с конца 2017 года, в основном за счет необеспеченного потребительского кредитования. На 1 октября коэффициент обслуживания беззалоговых ссуд составил 8,9% — это максимум с начала года. Показатель приближается к уровню пика, который наблюдался в 2015 году. Качество портфелей банков ухудшается.

С начала этого года российские банки смягчали стандарты выдачи ссуд. ЦБ видит это в росте выдач клиентам с высоким показателем долговой нагрузки. ПДН, или РТИ — это соотношение ежемесячных платежей клиента по кредитам и его дохода.

Доля кредитов с показателем РТИ выше 60% только в первом и втором квартале стала увеличиваться. До этого сами банки сохраняли стандарты на достаточно высоком уровне. В презентации ЦБ также отмечается резкий рост одобрения ссуд клиентам, у которых обязательства превышают 80% дохода — во втором квартале 2019 года доля таких выдач оказалась выше 11%.

ЦБ также фиксирует рост просрочки по кредитам на ранних сроках. Уровень риска по выдачам в первом квартале 2019 года несколько выше, чем в 2017 и 2018 годах, говорится в материалах ЦБ.

ЦБ порекомендовал банкам раскрывать клиентам их долговую нагрузку, так 39,5 млн человек, или больше половины работающих россиян (54%) сейчас имеют кредиты, подсчитал ЦБ, опираясь на данные крупнейших бюро кредитных историй. По данным на 1 сентября 2019 года, лишь 10,6% занятых людей в экономике взяли ипотечные кредиты. Необеспеченные ссуды имели 26,5 млн заемщиков.

Банк России проводил анализ, чтобы выяснить, связан ли рост кредитования с выдачей новых кредитов тем, кто уже имеет долги.

Состав заемщиков в последние года постоянно менялся.

Больше половины действующих должников не имели кредитов на 1 января 2015 года, 45% заемщиков не имели обязательств на начало 2017 года, показывают расчеты ЦБ. Говорить о том, что у нас есть проблема накопленной долговой нагрузки, что одни и те же люди берут кредиты, нельзя.

Большинство клиентов имеют лишь один кредит — ссуду наличными или ипотеку, но доля таких заемщиков снижается. Банк России, однако, видит опасность в растущем перекрестном кредитовании клиентов. Это увеличивает риск того, что «заемщик не погасил кредит и не может обслуживать другой кредит».

Чтобы охладить сегмент необеспеченного кредитования Банк России ужесточил требования к выдаче таких ссуд. В частности, с 1 октября кредитные организации и МФО обязаны рассчитывать показатель долговой нагрузки клиентов. Чем выше ПДН заемщика, тем больше резервов по ссуде должен создать кредитор. Таким образом, кредитование слишком закредитованных граждан становится менее выгодным для банков и МФО.

В сентябре, за месяц до введения новых требований, российские банки продолжили активно выдавать новые ссуды, показали расчеты Национального рейтингового агентства. Доля кредитов населению в совокупном портфеле максимума с начала года — 25,8% [2, с. 35-37].

Российские банки с 1 октября рассчитывают показатель предельной долговой нагрузки заемщиков по методике ЦБ. Требования регулятора касаются выдачи необеспеченных ссуд на сумму от 10 тыс. руб. Чем выше ПДН клиента, тем больше нагрузки на капитал получает банк - такой подход, по расчетам ЦБ, должен снизить интерес банков к работе со слишком закредитованными гражданами [1, с. 266-269].

Механизм предоставления информации о заработной плате заемщика может быть организован так же, как это сейчас сделано с кредитными историями: кредитор с согласия клиента будет направлять в БКИ запрос и получать оценку дохода. Согласно схеме из

презентации банки будут передавать в БКИ данные о держателях карт и номера самих карт в зашифрованном виде. На их основе будет создаваться уникальный номер пользователя. Платежные системы будут собирать данные о платежах по картам, привязанным к этому идентификатору, без привязки к имени клиента. Для запроса данных о доходе банк должен будет направить в БКИ только полное имя и номер паспорта потенциального заемщика. Бюро сопоставит эту информацию с уникальным номером, а платежные системы проведут анализ операций по всем картам, прикрепленным к идентификатору. На выходе получится оценка дохода клиента, которую увидит банк-заказчик [3, с. 101-105].

Все действия с картами могут происходить исключительно при наличии полученного от потребителя согласия. Транзакции не выходят за периметр платежной системы, равно как и персональные данные не поступают в платежную систему.

Альтернативный подход позволит оценить доходы 50% клиентов, подающих заявки на кредит. В ней приводятся данные, которые можно собрать от 13 банков — участников проекта. Это информация о 21,8 млн держателей карт Visa и 5,8 млн владельцев Mastercard. Всего расчеты могут охватить данные о 40,3 млн карт.

Транзакционная активность — ценный источник информации о доходах клиента. Анализ заработка на основе моделей упрощает процесс одобрения заявки для самих заемщиков. В настоящее время такие клиенты, как правило, должны подтверждать доход справкой от работодателя. Если появится возможность оценивать доход по транзакционной активности, то банк сможет не запрашивать справку при выдаче кредитов на небольшие суммы и кредитных карт», — отметил он. Расчеты будут достаточно точными, если в основе будут данные о транзакциях за 6–12 месяцев. На точность модели будет влиять то, все ли платежные инструменты клиента берутся в расчет. Действующие требования ЦБ относительно расчета ПДН практически не позволяют охватить сегмент клиентов с неофициальными доходами. Кроме того, нет инструментов, которые позволяют банкам подтверждать доход в автоматизированном режиме при экспресс-кредитовании, не предусматривающем предоставление клиентом справок о доходе [5, с. 29-30].

Снятие ограничений, которые есть в действующих нормативных актах ЦБ, позволит повысить достоверность расчетов ПДН. Анализ транзакций — перспективная технология, технология оценивает транзакции по всем картам заемщика. Этот способ оценки полностью прозрачен для регулятора, его легко верифицировать и аудировать.

Существует конкурентная среда в сфере переводов и платежей, эквайринга, кредитования и привлечения средств, страхования, инвестиций. ЦБ рассматривает целесообразность введения дополнительных мер по стимулированию конкуренции.

Меры по борьбе с «зарплатным рабством», в частности перевод зарплаты по номеру телефона через Систему быстрых платежей и бесплатный вывод зарплаты на счета в других банках. За счет этого решения регулятор рассчитывает снизить издержки потребителей при подключении к услугам разных банков [4, с. 62-64].

Введение «конкурентного нейтралитета» для госбанков. Кредитные организации, в капитале которых участвуют госструктуры, не должны использовать финансовую или иную помощь от государства, чтобы получить преимущество при ведении коммерческой деятельности. «В связи с этим необходимо осуществлять публичный контроль полученной госбанками помощи от государства и результатов ее использования».

Ограничения сделок M&A на финансовом рынке. Банк России выступил за законодательные барьеры для совершения сделок слияния и поглощения финансовыми организациями, если доля объединенной структуры превысит 30% хотя бы на одном из сегментов рынка. Это позволит предупредить чрезмерную консолидацию [7, с. 54-59].

Крупные финансовые организации создают экосистемы, в которых собираются большие массивы наиболее значимых данных о гражданах. В некоторых случаях крупнейшие из таких игроков используют в качестве конкурентного преимущества такой фактор, как особые отношения с государством (например, первоочередное получение данных из

государственных информационных систем). Кроме того, такие компании задают собственные правила работы, замыкают граждан в периметре своих экосистем, тем самым заменяя собой государственные институты и оказывая существенное влияние на экономические показатели. Из-за этого происходит монополизация экономики [6, с. 587-89]/

Эпоха крупных сделок слияния и поглощения (М&А) на российском банковском рынке закончилась.

Говоря о будущем банковской системы в России в целом ожидается продолжения консолидации банковского сектора, а также развития цифровизации. Будет происходить дальнейшая консолидация на рынке. Думаю, что процесс чистки сектора продолжится, и что мы будем идти в ногу с остальным миром в области цифровизации.

Список использованных источников:

1. Крамлик О.Ю., Сазонова Е.А. Новые подходы в управлении экономического развития страховых организаций под влиянием цифровой трансформации: мировая и российская практика// В сборнике: Цифровой регион: опыт, компетенции, проекты Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2018. С. 266-269.
2. Теленкова О.В., Крамлик О.Ю., Марченкова Е.Р. Маркетинг как метод продвижения страхового продукта// Перспективы науки. 2017. № 3 (90). С. 35-37.
3. Жутаева Н.А., Крамлик О.Ю., Ковалева С.В. Стратегический подход в организации инновационных процессов в развитии Смоленского региона// В сборнике: Современные финансово-экономические инструменты развития экономики регионов сборник статей XIV международной научно-практической конференции. 2016. С. 101-105.
4. Ковалева С.В., Крамлик О.Ю. К вопросу построения Российской экономической системы// В сборнике: Информационное общество: проблемы правовых, экономических и социально-гуманитарных наук Материалы II международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов и студентов. 2016. С. 62-64.
5. Амозов В.Г., Сазонова Е.А., Милосенко Н.А. Проблема повышения кредитной активности коммерческих банков в регионе с применением маркетинговых технологий // Экономика и управление в машиностроении. 2014. № 3. С. 29-30.
6. Сазонова Е.А., Титов Ю.М., Марченкова Е.Р. Депозитная политика банка // Перспективы науки. 2013. № 12 (51). С. 87-89.
7. Лаврова Е.В., Жутаева Н.А. Механизм эффективной реализации стратегического направления обеспечения экономической безопасности страны - перехода российской экономики на инновационную модель развития // European Social Science Journal. 2016. № 4. С. 54-59.

Информация об авторах:

Чудакова Светлана Александровна, Российский университет кооперации, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление». E-mail: chudakova-k@mail.ru.

Chudakova Svetlana Aleksandrovna, Smolensk branch of the Russian University of Cooperation, candidate of economic sciences, associate professor of «Economics and management». E-mail: chudakova-k@mail.ru.

Лаврушин Владимир Михайлович, Смоленский филиал Российского университета кооперации, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление». E-mail: studpost@mail.ru.

Lavrushin Vladimir Mikhailovich, Smolensk branch of the Russian University of Cooperation, candidate of economic sciences, associate professor of «Economics and management». E-mail: studpost@mail.ru.

УДК 336.719

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТЬЮ КАК ФАКТОР СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Шпортова Т.В., Стан А.М., Ташанова Е.С.

Орловский государственный университет экономики и торговли (г.Орел, Россия)

Аннотация: Проблемы управления банковской ликвидностью интересуют как акционеров, так и клиентов кредитной организации. Основной вопрос, затрагивающий всех - это сможет ли банк отвечать по своим обязательствам. Поэтому эффективное управление банковской ликвидностью является важной задачей в деятельности кредитной организации. В статье рассмотрены методы и подходы, предлагаемые авторами для управления банковской ликвидностью.

Ключевые слова: Банковская ликвидность, кредитная организация, методы управления банковской ликвидностью, риски управления банковской ликвидностью.

EFFECTIVE MANAGEMENT OF BANK LIQUIDITY AS A FACTOR OF STABLE DEVELOPMENT OF A CREDIT INSTITUTION

Shportova T.V., Stan A.M., Tashanova E.S.

Orel state University of Economics and trade (Orel, Russia)

Abstract: The problems of Bank liquidity management are of interest to both shareholders and customers of the credit institution. The main question affecting everyone is whether the Bank will be able to meet its obligations. Therefore, effective management of Bank liquidity is an important task in the activities of a credit institution. The article discusses the methods and approaches proposed by the authors for the management of Bank liquidity.

Keywords: Bank liquidity, credit institution, methods of Bank liquidity management, risks of Bank liquidity management.

Возможность кредитной организации своевременно и полно обеспечивать выполнение своих долговых и финансовых обязательств перед всеми контрагентами определяет понятие «ликвидность». Ликвидность кредитной организации характеризуется наличием достаточного собственного капитала, оптимальным размещением и привлечением средств, а также их соответствие по срокам.

Кредитная организация считается ликвидным, если суммы его наличных средств и других ликвидных активов, а также возможности быстро мобилизовать средства из других источников, достаточны для своевременного погашения долговых и финансовых обязательств.

Проблема ликвидности вызывают интерес как акционеров, так и клиентов кредитной организации. Наиболее важный вопрос - сможет ли банк отвечать по своим обязательствам. В настоящее время в период финансовой нестабильности эти вопросы интересуют и регулятора всей банковской системы Российской Федерации, именно поэтому разработан целый комплекс документов для регулирования ликвидности банков. К таким документам относятся [1, 2]:

1. Инструкция Банка России от 28.06.2017 N 180-И "Об обязательных нормативах банков».
2. Инструкция от 06.12.2017г. № 183-И «Об обязательных нормативах банков с базовой лицензией».
3. Положение от 30.05.2014г. № 421-П «О порядке расчета показателя краткосрочной ликвидности («Базель III»).

4. Положение Банка России от 3 декабря 2015 года № 510-П «О порядке расчета норматива краткосрочной ликвидности («Базель III») системно значимыми кредитными организациями».

Банк России следит за четким исполнением этих документов и устанавливает меры воздействия в случаях их нарушений. В связи с этим в кредитной организации должна быть построена система высокопрофессионального управления банковской ликвидностью, опирающаяся на действующее законодательство.

При решении проблем управления ликвидностью банки должны иметь четкое представление о ситуации на финансовом рынке, о деятельности конкурентов, о рынке клиентов - все эти знания могут помочь в дальнейшем разрешить возникающие проблемы и спланировать свои действия в соответствии со стратегией развития.

Можно выделить следующие цели управления банковской ликвидности со стороны конкретного банка:

1. Строгое выполнение требований Банка России.
2. Обеспечение своевременного и полного выполнения требований кредиторов и вкладчиков.
3. Поддержание оптимальной структуры активов и пассивов с целью недопущения излишней ликвидности.

Исходя из поставленных целей, можно выделить следующие задачи управления банковской ликвидностью[3]:

- а) поддержание срочного соотношения привлеченных и размещенных средств;
- б) определение текущей потребности банка в ликвидных средствах;
- в) контроль за выполнение требований Банка России, в частности, по соблюдению нормативов ликвидности;
- г) составление на краткосрочную перспективу прогноза ликвидности;
- д) разработка процедур принятия решений по управлению ликвидностью;
- е) создание информационных систем, способных собирать и анализировать показатели, необходимые для оценки ликвидности в кредитной организации.

Решение проблем и достижение целей управления банковской ликвидностью может создать четкую систему в кредитной организации с набором мер оценки и контроля, а также методов управления банковской ликвидностью.

Таким образом, управление банковской ликвидностью – это грамотное и рациональное управление активами и пассивами банка.

Эффективное функционирование современной кредитной организации зависит не только от ресурсной базы и эффективности размещения привлеченных и заемных средств, которые формируют банковскую маржу, но и от эффективности принятия управленческих решений.

Нет единого подхода для формирования системы управления банковской ликвидности, есть только определенные оптимальные последовательные действия, этапы, которые необходимо рассматривать в контексте деятельности конкретного банка. К таким этапам относятся следующие [4]:

1. Выработка определенных действий, модели поведения в случае возникновения рискованной ситуации, т.е. риск-менеджмент.
2. Внимательная работа с первичными документами клиентов: договорами, анализом денежных потоков и т.д.
3. Диверсификация ссудного портфеля и т.д.

При управлении процессами, регулируемыми банковской ликвидностью должны учитываться риски, возникающие при этом, опираться на Указание Банка России №3624-У от 15.04.2015г. «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы», а именно главу 6 «Риск ликвидности». Так, в соответствии с этим указанием ЦБ: «Риск ликвидности – неспособность кредитной организации финансировать свою деятельность, то есть обеспечивать рост активов и выполнять

обязательства по мере наступления сроков их исполнения без понесения убытков в размере, угрожающем финансовой устойчивости кредитной организации».

Рассмотрим основные риски, возникающие при управлении ликвидности на рисунке 1.



Рисунок 1 – Основные риски, возникающие при управлении ликвидностью

Для поддержания ликвидности банка должны быть максимально минимизированы издержки при реализации активов и привлечения пассивов, обязательно должны соответствовать активы и пассивы банка по срокам и суммам, своевременно и адекватно оценена изменчивость уровня ликвидности, определена позиция банка по проводимым платежам в каждый момент времени, адекватно организована организационная структура банка.

С концепцией банковской ликвидности концепция платежеспособности неразделима. Банковская платежеспособность - это способность банка выполнять обязательства перед клиентами и осуществлять платежи в полном объеме в определенный момент времени. Понятие платежеспособности банка является более узким, чем понятие ликвидности банков.

Понятия банковской ликвидности и платежеспособности банка должны различаться, поскольку, оставаясь ликвидным, банк иногда на некоторое время становится неплатежеспособным.

Оценивается ликвидность банка с помощью специальных показателей, которые отражают соотношение активов и пассивов, структуру активов. В международной банковской практике в этих целях чаще всего используются коэффициенты ликвидности. Они представляют собой соотношение различных статей актива баланса кредитного учреждения с определенными статьями пассива или, наоборот, пассивов с активами. Рассмотрим основные методы, применяемые для анализа ликвидности банка на рисунке 2.



Рисунок 2 - Основные методы, применяемые для анализа ликвидности банка

Практические аспекты ведения банковских операций и управление их ликвидностью позволили выделить основные методы, применяемые для управления банковской ликвидностью. Рассмотрим основные из них.

Метод управления активами подразумевает накопление высоколиквидных активов, которые могут быть быстро реализованы при возникновении потребности в ликвидных средствах.

Суть метода общего фонда заключается в объединении всех имеющихся ресурсов «в общий котел». В данном случае реализация активов будет производиться вне зависимости от источника.

Метод конверсии средств или распределения активов подразумевает сопоставление активов и пассивов по суммам и срокам. Активы и пассивы должны совпадать по указанным показателям с учетом доходности вложений.

Заемная ликвидность – это приобретаемая на межбанковском рынке покупная ликвидность, которая способна быстро удовлетворить потребность в ликвидных средствах. Однако, основными характеристиками при выборе данного метода управления ликвидностью выступают: срочность, стоимость, правила регулирования и ограничения.

Управление ликвидностью через управление пассивами – наиболее рискованная стратегия, так как в случае острой необходимости банки готовы пойти на любые условия: невыгодная цена, изменение процентных ставок и т.д.

Задача «фондового пула» заключается в том, чтобы создать первичные и вторичные резервы для обеспечения ликвидности. Первичные резервы – это высоколиквидные активы, к которым относятся денежные средства в кассе и на корреспондентском счете, вторичные резервы – это менее ликвидные активы, но имеющую большую оборачиваемость.

Резервная позиция заключается в ее прогнозном определении без предварительного формирования. Речь идет о возможности займа на финансовом рынке, например, у Банка России или у других кредитных организаций.

Метод управления кредитной позицией предполагает объем денежных средств, который поступит в банк в краткосрочном периоде для возможности дальнейшего краткосрочного кредитования.

Метод секьюритизации – это приобретение ценных бумаг на фондовом рынке. Это не только превращение кредитов в ценные бумаги, но и различные переводы, которые можно реализовать третьим лицам.

Методы управления ликвидностью разнообразны и затрагивают управление как пассивам, так и активами кредитной организации. Однако в современной российской практике используется еще такой метод оценки ликвидности как метод коэффициентов.

Одним из методов оценки ликвидности банка выступает сопоставление значения коэффициентов ликвидности конкретного банка с установленными нормами, но в настоящее время значение коэффициентов зависит от статуса банка. Банк России издал закон №92-ФЗ от 1 мая 2017г., в соответствии с которым все кредитные организации обязаны были до 1 января 2019 года определиться со своим новым статусом. До настоящего момента все банки считались банками с базовой лицензией. Для получения нового статуса необходимо было обратиться в ЦБ за универсальной лицензией. Таким образом, 2018 год был переходным для кредитных организаций.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что метод сравнения или сопоставления, являясь одним из методов оценки ликвидности банка, выступает важным элементом соблюдения действующего законодательства и способствует минимизации банковских рисков при управлении его ликвидностью.

Список использованных источников:

1. Об обязательных нормативах банков с базовой лицензией. Инструкция от 06.12.2017г. № 183-И / Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/52833.html/> - Дата доступа: 30.10.2019.
2. Об обязательных нормативах банков. Инструкция Банка России от 28.06.2017 N 180-И / Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: <https://yandex.ru/search/?text=7.%0906%20обязательных%20нормативах%20банков.%20Инструкция%20Банка%20Росси&lr=10&clid=1985544-207&win=169> - Дата доступа: 30.10.2019.
3. О порядке расчета норматива краткосрочной ликвидности («Базель III») системно значимыми кредитными организациями. Положение Банка России от 3 декабря 2015 года № 510-П/ Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_190942/ - (Дата доступа: 30.10.2019).
4. О порядке расчета показателя краткосрочной ликвидности («Базель III»). Положение от 30.05.2014г. № 421-П/ Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164483/ - Дата доступа: 30.10.2019.

Информация об авторах:

Шпортова Татьяна Валерьевна, Орловский государственный университет экономики и торговли, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит». E-mail: shportovat@mail.ru

Shportova Tatiana Valerievna, Orel state University of Economics and trade, senior lecturer of «Finance and credit». E-mail: shportovat@mail.ru

Стан Арина Михайловна, Орловский государственный университет экономики и торговли, магистрант направления подготовки «Банковское дело», 3 курс. E-mail: shpor-tovat@mail.ru

Stan Arina Mikhailovna, Orel state University of Economics and trade, master student of the direction of training «Banking», 3 course. E-mail: shpor-tovat@mail.ru

Ташанова Елена Сагитовна, Орловский государственный университет экономики и торговли, магистрант направления подготовки «Банковское дело», 3 курс. E-mail: shpor-tovat@mail.ru

Tashanova Elena Sagitovna, Orel state University of Economics and trade, master student of the direction of training «Banking», 3 course. E-mail: shpor-tovat@mail.ru

УДК 336.713: 331.446

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РАБОТЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Шубин Д.И.

Марийский государственный университет (Йошкар-Ола, Россия)

Аннотация: В статье освещены основные тенденции развития коммерческих банков в современных реалиях. Рассматриваются основные тенденции развития коммерческих банков в мире. Предлагается новый метод управления персоналом с использованием практической психологии. Основное внимание уделено мотивированию персонала к достижению поставленной цели. Проанализированы результаты опроса сотрудников коммерческих предприятий по мерам противодействия выгоранию сотрудников и повышению эффективности использования рабочего времени сотрудников. Намечены задачи проведения эксперимента в коммерческом банке по применению нейролингвистического программирования.

Ключевые слова: Банковские риски, коммерческие банки, конкурентоспособность мировая экономика, менеджмент, психология, точки экономического роста.

NEW TECHNOLOGIES IN THE WORK OF COMMERCIAL BANKS

Shubin D.I.

Mari El State University (Yoshkar-Ola, Russia)

Abstract: The article highlights the main trends in the development of commercial banks in modern realities. The growing competition between financial organizations is considered. A new method of personnel management using practical psychology is proposed. The main attention is paid to motivating staff to achieve their goals. The results of a survey of employees of commercial enterprises on measures to counteract burnout of employees and increase the efficiency of use of working time of employees are analyzed. The tasks of conducting an experiment in a commercial bank for the use of neuro-linguistic programming are outlined.

Keywords: Banking risks, commercial banks, competitiveness of the global economy, management, psychology, points of economic growth.

Банковская система Российской Федерации по сравнению с банковскими системами других развитых стран является очень молодой. Её становление произошло в конце 20 века, а её развитие происходит на наших глазах. Национальные коммерческие банки уже сейчас ведут активную конкурентную борьбу со своими иностранными конкурентами, как внутри страны, так и за ее пределами не только в странах СНГ, но и в странах дальнего зарубежья. Тенденции в современной мировой банковской системе являются общими для национальных банков

России, так как российская банковская система за какие-то десятилетия интегрировалась в мировую финансовую систему. Финансовые технологии и нововведения становятся незаменимой частью банковской сферы, изменяя операционные процедуры банков, предоставляемые ими услуги и используемые механизмы взаимодействия с клиентами. Рыночные реалии диктуют постоянный поиск новых конкурентных преимуществ перед своими конкурентами.

Чтобы быть лидером мирового рынка, нужно инвестировать в инновационные идеи, не забывая о возможных рисках использования новых технологий. Любые изменения в структуре управления компанией или в процессе производства товара, или услуги, является наукоемким и трудозатратным. Создание идеи и ее реализация в короткие сроки имеет очень большое значение в конкурентной борьбе между финансовыми институтами.

Конечно, данный процесс в наше время сократился в разы и со времени создания идеи до ее реализации проходит от 6 до 12 месяцев.

В условиях углубления рыночных отношений многие организационно-технические мероприятия представляют собой новации, которые ранее почти не проявлялись. К ним, в первую очередь, относится организация инновационной деятельности на конкурсной основе, а также придание результатам НИОКР формы товара, организация оплаты труда не по затратам, а по результатам, договорные ограничения при финансировании отдельных этапов ОКР и другие новации. Все они непосредственно связаны с развитием конкуренции, что повышает их экономическую и социальную значимость.

В результате конкурсного выполнения прикладных НИР и начальных этапов ОКР увеличивается наукоемкость научно-технических нововведений и изменяется структура затрат в цикле работ по созданию новых продуктов, технологий и услуг. Соответственно, уменьшается доля затрат на разработку рабочей конструкторской документации, изготовление и испытания опытных образцов изделий. [1, с. 116]. Нужно понимать, что сегодня внедрение новых технологий или новых процессов в коммерческий банк не обязательно связано с созданием нового продукта или сервиса для конечного потребителя (клиента). Это внедрение может нести совсем другие цели и не обязательно, чтобы эта инновация родилась в самом банковском секторе. Международный характер развития новейших технологий позволяет даже средним по размерам фирмам добиваться впечатляющих успехов и открывает для них широкое поле деятельности. Высокий инвестиционный и инновационный динамизм небольших фирм является следствием не только их наступательной научно-исследовательской деятельности, но и того, что инициаторами этой работы являются ученые, работавшие в вузах, государственных лабораториях, крупных промышленных фирмах. [4, с. 163].

Банкам необходимо обращать внимание на фундаментальные исследования ученых в разных областях знаний, искать, у кого есть технологии, которые могут повлиять на их бизнес.

Огромный потенциал роста конкурентоспособности банка сокрыт в его команде. Для создания эффективного бизнес-процесса, который бы не только работал, но и был лучше, чем у конкурентов уходят годы. Главной задачей руководителя является построение своей команды, но не нужно забывать о второстепенной, не менее важной задаче, такой как создание идеальной рабочей обстановки. Проблема создания идеальной рабочей обстановки и миссии для компании рассматривается довольно давно.

Для решения данных проблем требуется поиск современного подхода и должно оно исходить из психологии человека. В шестидесятих годах прошлого века в США начало развиваться новое течение практической психологии под названием нейролингвистическое программирование (далее - НЛП). Основателями НЛП были профессор лингвистики Джон Гриндер и студент Ричард Бендлер из Калифорнийского университета. НЛП уже активно используется в различных психотренингах по личностному росту в различных странах мира и приносит свои плоды, и данный факт нельзя отвергать.

Более пятидесяти лет метод активной психотерапии с помощью нейролингвистического программирования используется психотерапевтами в лечении когнитивных разрушений в сознании пациента. Данная методика дала большой результат в устранении проблемы, но психотерапевты, изучая алгоритм подсознания человека, поняли,

что знания можно использовать не только в лечении имеющих отклонение от нормы людей, но и использовать для совершенствования основных навыков, необходимых для достижения успеха у среднестатистического человека. Исходя из этого, существует возможность применить данную концепцию еще шире, не останавливаясь на одном человеке, использовать ее для повышения эффективности рабочего коллектива больших компаний.

В основе нейролингвистического программирования лежит работа с сознанием человека. Используя методики НЛП в контексте работы с персоналом, мы можем достичь значимых результатов. Это дает возможности для создания новых концепций управления коллективом, отделом, компанией. Самое главное в том, что применив методы НЛП, мы можем повлиять на поведение работников безвредно, используя особенности нашей психики. И данная наука не стоит на месте, она развивается и совершенствуется.

Данную технологию можно и нужно использовать в коммерческих банках с целью улучшения производительности труда сотрудников. Создав фокус группу в рамках коммерческого банка в одном из структурных подразделений, мы можем не на теории, а на практике опломбировать эффект от НЛП. В данном контексте использование НЛП ранее никем не проводилось, в чем и ценность данного управленческого эксперимента.

Список использованных источников:

1. Управление инновациями / под ред. В.Н.Гунина. - М.ИНФРА-М, 2016. - 185 с.
2. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. Электронный ресурс. Режим доступа: www.cbr.ru [08.12.19; 12:55].
3. Искусство войны: с комментариями и пояснениями / Сунь – цзы; пер. с китайского В.В. Башкеева. – Москва : Издательство АСТ, 2019. – 224с.: ил. – (Военно-исторический коллекция).
4. Мировая экономика и международные экономические отношения. - М.: Эксмо, 2018. - 320 с.
5. Официальный сайт независимого интернет-холдинга, объединяющего сайты финансовой тематики. Электронный ресурс. Режим доступа: www.banki.ru [08.12.19; 12:30].

Информация об авторах:

Шубин Дмитрий Иванович, Марийский государственный университет, аспирант направления подготовки «Финансы, денежное обращение и кредит», 1 курс. E-mail: dim.schubin2012@yandex.ru.

Shubin Dmitry Ivanovich, Mari El State University, graduate student of the direction of training «Finance, money circulation and credit», 1 course. E-mail: dim.schubin2012@yandex.ru.

УДК 336

ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ

Юсупова С.М., Якунин С.В.

Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова (г. Саратов, Россия)

Аннотация: В статье рассматриваются причины возникновения государственной олигополии на банковском рынке. Отмечено, что рынок достигая оптимальной точки эффективности, способствует формированию более жестких отношений на рынке, а сам рынок становится более олигопольным. Приведены направления экспансии банков с государственным участием. Сделан вывод, что конечный бенефициар, владеющий контрольным и блокирующим пакетом акций в данных банках, получает уникальную возможность воздействия на потребительский рынок страны.

Ключевые слова: банк, олигополия, конкуренция, государство, экосистема.

FEATURES OF BANK COMPETITION IN RUSSIA

Yusupova S.M., Yakunin S.V.

*Saratov Socio-Economic Institute (branch) of the Russian Economic University named after
G.V. Plekhanov (Saratov, Russia)*

Abstract: The article discusses the causes of the state oligopoly in the banking market. It is noted that the market, reaching the optimal point of efficiency, contributes to the formation of more stringent relations in the market, and the market itself becomes more oligopolistic. The directions of expansion of banks with state participation are given. It is concluded that the ultimate beneficiary owning a controlling and blocking stake in these banks receives a unique opportunity to influence the country's consumer market.

Keywords: bank, oligopoly, competition, state, ecosystem.

Конкуренция в современной банковской отрасли как и любой другой определяется сложившейся в ней конкурентной структурой. Восемь лет назад нами отмечалось, что в современной мировой экономике преобладающей формой отраслевого рынка выступает олигополия. Мы продолжаем утверждать, что олигополию банковского рынка нельзя рассматривать с точки зрения, плоха или хороша вышеназванная структура рынка, как для банковского сектора, так и для экономики в целом, а ее нужно рассматривать как данность. Наш подход объясняется тем, что олигопольная структура рынка «формируется» всеми участниками рынка. Стремясь к разным целям, участники банковского рынка (банки, регулирующие органы и потребители) представляющие свои интересы тем самым невольно способствуют формированию олигопольного рынка. Существующая специфическая структура банковского олигопольного рынка России сформировалась прежде всего в результате принимаемых решений регулирующими органами. Особенность её заключается в том, что с одной стороны банки, принадлежащие государству ищут кооперативное решение (олигополия со сговором), с другой стороны остальные банки ориентируются на действия конкурентов прежде всего на банки с государственным участием (олигополия без сговора). Поведение государственных банков оказывает влияние на других участников рынка. Существующая двойная конкуренция на рынке банковских услуг, т.е. одновременная конкуренция как на рынке ресурсов (депозитов), так и на рынке где данные ресурсы размещаются (кредитов). Следовательно, «приближенность» банка к государству выступило дополнительным фактором который оказал влияние на его деятельность. Меры, принимаемые по преодолению кризиса в России, способствовали закреплению олигопольной структуры рынка и формированию рентоориентированного экономического поведения банков. По мере определения стратегий и партнеров на рынке, их потенциальный круг сужается до оптимального уровня, т.е. установление контрактных отношений с партнерами отлаживается до деталей и оптимизируется с точки зрения сокращения ненужных затрат и трансакционные издержки на установление партнерских отношений сокращаются. В результате рынок достигает оптимальной точки эффективности, но в целом отношения на рынке становятся более жесткими, а рынок более олигопольным.

Проведенное нами исследование в 2018 г. показало, что наблюдаемый рост влияния банков с государственным участием на банковский сектор страны привел к доминированию банков с государственным участием. Данное положение отмечал и мегарегулятор финансового рынка, констатируя, что доминирующие позиции в основных видах банковских услуг почти везде занимают Сбербанк и ВТБ, тогда как остальным приходится преодолевать высокие барьеры. В сегменте кредитования и депозитов физических лиц Сбербанк входит в число лидирующих игроков в 83 из 85 регионах; а ВТБ - в 68. В кредитовании и привлечении средств организаций Сбербанк сохраняет лидирующие позиции в 82 субъектах РФ, а ВТБ - в 61 регионе 9. Если мы рассмотрим данные рейтинга банков по

объему депозитов на 1 января 2019 г., то увидим, что в топ-5 вошли ПАО «Сбербанк», Банк ВТБ (ПАО), АО «Альфа-Банк», АО «Россельхозбанк», Банк ГПБ 10; четыре банка из этих пяти - банки с государственным участием в капитале [1, с.65-70].

В современных условиях государственные банки становятся владельцами фирм в других секторах экономики, что ведет к автоматическому увеличению доли государства в экономике страны. Причем эти фирмы могут являться участниками финансового рынка, а могут быть далеки от него. Основные причины, которые лежат в основе приобретения данных предприятий, — получение новых денежных потоков и, безусловно, диверсификация бизнеса. Нельзя не разделить мнение исследователей, которые выделяют две значимые тенденции развития сегмента профессиональных посредников фондового рынка в России: усиление давления банковского сектора на рынок небанковских финансовых услуг и растущая концентрация секторов фондового рынка [2, с.100]. Одной из причин поиска банками новых сфер инвестирования является снижение процентных ставок центральными банками, что приводит к поиску банками новых способов и направлений инвестирования средств и снижения операций кэрри-трейд [3, с.214]. В результате банки стремятся найти свой путь развития так как бизнес-модель прошлого века в мире отрицательных ставок вряд ли сумеет выжить. По мнению главы датского ЦБ Ларс Родэ угроза исходит от крупнейших мировых технологических компаний. Компании такие, как Apple и Facebook, идут в финансовый сектор, не испытывая особых сложностей из-за отрицательных ставок или ужесточения требований к капиталу. Это может поставить финансовую отрасль в невыгодное положение на ее собственной территории. Банковская отрасль уже развернулась в сторону управления активами и других сфер бизнеса, пытаясь справиться с ситуацией [4].

Именно поэтому, пытаясь выжить крупнейшие отечественные банки начали осуществлять экспансию крупнейших банков с государственным участием является продовольственный и непродовольственный ретейл. Ретейл в качестве одного из приоритетных направлений своего бизнеса государственные банки выбрали сравнительно недавно. Наиболее яркое — приобретение ПАО «Магнит» группой ВТБ. Группа ВТБ закрыла данную сделку 14 марта 2017 г., приобретя акции ретейлера «Магнит». ООО «ВТБ Инфраструктурные инвестиции» получило 29,1 % акций. «Магнит» считается крупнейшей розничной сетью в России по количеству магазинов. Сбербанк выбрал другой путь развития направления ретейла. Он создал торговую онлайн-площадку «Беру.ру». С ее помощью можно покупать выгодно и не ожидать длительное время посылку из Китая, так как все товары размещены в России. Также «Яндекс» и Сбербанк запустили онлайн-площадку для покупок из иностранных магазинов Bringly. В настоящее время онлайн площадка Bringly завершает свое функционирование. Сбербанк объясняет это необходимость концентрации ресурсов на проекте «Беру.ру». Таким образом, банки активно осваивают данный сегмент рынка, который еще десять лет назад был для них неинтересен. Мы считаем, что именно доведение товара до конечного потребителя представляет наиболее интересную нишу для банков с государственным участием. Банк начинает выступать «закрытой» системой, где обращаются средства граждан: начисление зарплаты на карточку государственного банка (банк взимает средства за ее обслуживание), клиент банка приобретает продукты питания или товары в сети магазинов (онлайн или офлайн), владельцем которых выступает кредитная организация, в результате банк «заставляет» людей пользоваться услугами магазинов и таким образом генерирует доход за счет наценки на продаваемые продукты и реализацию товара. Даже реализуя товары по картам с льготным беспроцентным периодом, банк получает прибыль от реализации товаров в собственной сети магазинов.

В результате формирования новой структуры банковского сектора страны государственные банки будут стремиться получить доступ к денежным потокам клиентов. Это, с одной стороны, будет способствовать ужесточению конкуренции между государственными банками, а с другой стороны — приведет к необходимости поиска новых направлений для сохранения денежных средств клиента внутри созданной финансово-

промышленной группы по обслуживанию конечных интересов потребителей. Именно это стало причиной выхода банков с государственным участием сначала на не финансовые рынки.

ЦБ указал в своем докладе, что формирование банковских экосистем «создает нерыночные конкурентные преимущества для тех организаций, которые получили доступ к сети, укрепляет позиции крупных игроков — администраторов экосистемы и создает барьеры роста для поставщиков финансовых услуг, доступ которым к экосистеме был ограничен». Такие компании «задают собственные правила работы, замыкают граждан в периметре своих экосистем, тем самым заменяя собой государственные институты и оказывая существенное влияние на экономические показатели», отметил регулятор [3]. Таким образом, мы считаем, что ЦБ РФ своими действиями, направленными на поддержание стабильности на финансовом рынке создал государственную олигопольную структуру банковского финансового рынка, которая начинает распространять своё влияние на все сегменты экономики страны. Например, в экосистему Сбербанка входят портал «Домклик», сервис «Яндекс.Деньги», виртуальный оператор «СберМобайл», онлайн-маркетплейс «Беру!», веб-кинотеатр Okko, сервис заказа такси «Ситимобил», сервис доставки еды Delivery Club и онлайн-проект в сфере медицины DocDoc. За последние три года банк потратил на покупку активов для своей экосистемы \$1 млрд, или 3% от прибыли за это время.

Мы считаем, что формирование банковских экосистем осуществляется банками с государственным участием, то утверждение ЦБ РФ: «о том, что задают собственные правила работы, замыкают граждан в периметре своих экосистем, тем самым заменяя собой государственные институты и оказывая существенное влияние на экономические показатели компании» неправомерно [5]. Так как он формируя государственную олигополию на банковском рынке должен был предвидеть результаты. Мы согласны с мнением Г. Грефа, что в случае запрета создавать банковские экосистемы властям придется дополнительно регулировать крупные IT-компании, которые занимаются банковской деятельностью.

Признавая важность экономической роли государства в снижении транзакционных издержек, следует иметь в виду, что как рынок, так и государство не являясь по отдельности совершенным институтом, лишь путем взаимодействия могут обеспечивать снижение транзакционных издержек и повышать эффективность деятельности институтов, действующих на финансовом рынке. Однако в результате стремления достигнуть стабильности на финансовом рынке создалась уникальная возможность конечному бенефициару – государству, владеющему контрольным и блокирующим пакетом акций крупнейших банков страны, получить возможность «управления» потребительским рынком.

Список использованных источников:

1. Якунин С.В. Доминирование банков с государственным участием в России: современные тенденции // Финансовый журнал. 2019. №3. С.64-74.
2. Красова Е. В. Профессиональные посредники на российском фондовом рынке: условия и тенденции развития // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2018. № 2 (42). С. 94–105.
3. Якунин С.В., Якунина А.В. Развитие стратегии кэрри-трейд в период валютных войн // «Математическое и компьютерное моделирование в экономике, страховании и управлении рисками»: материалы VIII Международной молодежной научно-практической конференции Саратов: Саратовский национальный исследовательский государственный университет, 2019. С.210-215.
4. Вести.Экономика - Главные события российской и мировой экономики, деловые новости, фондовый рынок. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.vestifinance.ru/articles/129227> [3.12.19; 16:59]
5. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации — Электронный ресурс. Режим доступа: <https://cbr.ru> [3.12.19; 15:55]

Информация о авторах:

Юсупова Сария Мухтаровна, Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, магистрант направления подготовки «Финансы и кредит», профиль: «Финансовые технологии и финансовый инжиниринг в банке», 1 курс. E-mail: sariyayusupova@gmail.ru

Yusupova Saria Mukhtarovna, Saratov Socio-Economic Institute (branch) of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanov, master student of the direction of training «Finance and credit», profile «Financial technologies and financial engineering at the bank», 1 course. E-mail: sariyayusupova@gmail.ru

Якунин Сергей Вадимович, Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, доктор экономических наук, профессор кафедры банковского дела, денег и кредита. E-mail: ysw@yandex.ru.

Yakunin Sergey Vadimovich, Saratov Socio-Economic Institute (branch) of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanov, doctor of economic sciences, professor of the department of banking, money and credit. E-mail: ysw@yandex.ru.

УДК 336.647/.648

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Якунина А.В.

Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова (г. Саратов, Россия)

Аннотация: Оценка инвестиционных проектов является важной составляющей деятельности кредитных организаций. Одним из наиболее проблемных аспектов при этом выступает определение ставки дисконтирования. Традиционные методы расчета ставки дисконтирования либо неприменимы для большинства проектов вследствие ограниченности информации, либо базируются преимущественно на субъективных оценках. В практических расчетах рекомендуется ставку дисконтирования приравнять к рентабельности собственного капитала инвестора.

Ключевые слова: кредитные организации, эффективность инвестиционных проектов, методы оценки, ставка дисконтирования, рентабельность собственного капитала.

METHODOLOGICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF DETERMINING THE INVESTMENT PROJECT DISCOUNTING RATE

Yakunina A.V.

Saratov Socio-Economic Institute (branch) of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanov (Saratov, Russia)

Abstract. Evaluation of investment projects is an important component of the activities of credit organizations. One of the most problematic aspects in this case is the determination of the discount rate. Traditional methods of calculating the discount rate are either not applicable to most projects due to limited information, or are based mainly on subjective estimates. In practical calculations, it is recommended that the discount rate be equated with the return on equity of the investor.

Keywords: credit organizations, investment project efficiency, valuation methods, discount rate, return on equity.

Поступательное развитие экономики предполагает нарастание темпов инвестиционной активности в стране. Эта задача не нова и непременно озвучивается на всех дискуссионных площадках, где обсуждаются проблемы экономического роста. В свою очередь, предприятия и организации рассматривают инвестиционную деятельность как необходимое условие своего развития, позволяющее оставаться интересными для потребителей своей продукции и конкурентоспособными в отношении затрат по сравнению с другими игроками на рынке.

Для банковской системы задача повышения темпов инвестиционной активности имеет, как минимум, две стороны. Во-первых, банковский сектор на национальном уровне рассматривается как поставщик финансовых ресурсов для удовлетворения инвестиционного спроса субъектов экономики. Кредитные организации могут совершенствовать свою деятельность в данном направлении посредством развития практики регулирования рисков при финансировании ими инвестиционных проектов, как на принципах инвестиционного кредитования, так и проектного финансирования [1]. Во-вторых, банки являются экономическими субъектами и, также, как и другие организации, заинтересованы в собственном инвестиционном развитии. И в одном, и в другом случае степень эффективности банковского участия в инвестиционных процессах будет во многом определяться тем, насколько адекватным в методологическом отношении и удобным с точки зрения практического использования будет инструментарий, применяемый банками при оценке инвестиционных проектов [2].

В настоящее время в российской банковской практике для оценки инвестиционных проектов в основном используются критерии, являющиеся широко известными. Это срок окупаемости проекта (обычный и дисконтированный), чистая текущая стоимость (NPV), внутренняя доходность (IRR), модифицированная внутренняя доходность (MIRR), индекс рентабельности (PI). Собственно расчет и интерпретация полученного результата при использовании данных критериев являются стандартными и не сопряжены с какими-либо сложностями.

И, тем не менее, сложностей при оценке инвестиционных проектов хватает. Проблемы возникают, прежде всего, при построении оцениваемого денежного потока, что связано с необходимостью использования прогнозных оценок важнейших показателей, определяющих величину денежного потока, например, цен ресурсов, объема спроса на продукт, цены продажи и т.п.

Другой проблемой, с которой сталкиваются при применении стандартных критериев оценки инвестиционных проектов, является определение ставки дисконтирования денежного потока проекта.

В самом общем виде под ставкой дисконта понимается норма доходности на инвестируемый в проект капитал. В то же время, некоторые авторы предлагают выделять разные ставки дисконта в зависимости от типа проекта и используемого финансирования. Так, Пак С.Г., Турдиев А.С., Артыков Н.Я. [3, с. 308] предлагают различать:

- коммерческую ставку дисконта, определяемую с учетом альтернативной эффективности использования капитала при оценке коммерческой эффективности проекта;
- ставку дисконта участника проекта, отражающую эффективность отдельных предприятий отрасли и других участников, выбираемую участниками проекта;
- социальную норму дисконта, устанавливаемую централизованно государственными органами в увязке с прогнозами экономического и социального развития страны для оценки социально-экономических проектов с минимумом требований к их эффективности;
- бюджетную норму дисконта, представляющую собой альтернативную стоимость бюджетных средств и устанавливаемую государственными органами соответствующего уровня.

Данная классификация, однако, скорее отражает различия в целях и ограничениях между перечисленными проектами, ведущие к различиям в уровнях соответствующих ставок дисконтирования, а не принципиально различные подходы к определению этих уровней.

При этом значение ставки дисконтирования напрямую влияет на оценку инвестиционной привлекательности проекта, поскольку, чем выше значение ставки дисконтирования, тем сильнее уменьшаются величины текущей стоимости элементов денежного потока по сравнению с их номинальными величинами. Особенно драматично влияние ставки дисконтирования на отдаленные элементы денежного потока. Так, при ставке дисконтирования 15% текущая оценка денежных сумм, ожидаемых к получению в четвертом году от периода инвестирования, составляет 57,2% от номинальной величины, а ожидаемых в 10 году – уже только 24,7%. При повышении же ставки дисконтирования на 5 процентных пункта (до 20%) эти оценки будут составлять, соответственно, 48,2% и 16,2%.

В результате, использование необоснованно низкой ставки дисконтирования ведет к завышению стоимости ожидаемых в будущем денежных поступлений и чрезмерно высокой инвестиционной привлекательности проекта. Использование же необоснованно высокой ставки занижает будущие денежные поступления и может заставить потенциального инвестора отказаться от выгодного в действительности проекта. В любом случае, эффективность оценки снижается.

В качестве методического инструментария, который предлагается использовать для обоснованного расчета ставки дисконтирования, традиционно предлагаются модель средневзвешенной стоимости капитала (WACC), модель оценки капитальных активов (САРМ, базовая и модифицированная), модель кумулятивного построения ставки дисконта (на основе расчета премии за риск), модель дисконтированного потока дивидендов [3; 4; 5; 6].

Строго говоря, не все названные модели являются взаимоисключающими, т.е. использование одной не обязательно означает отказ от всех других. В этом смысле выделяется модель средневзвешенной стоимости капитала. Вспомним, что она предполагает расчет взвешенной средней из стоимостей используемого собственного (k_s) и заемного (k_d) капитала, где весами выступают доли собственного (w_s) и заемного (w_d) капитала в общей сумме инвестируемого капитала:

$$WACC = k_s w_s + k_d w_d (1 - T),$$

где T — ставка налога на прибыль.

Таким образом, WACC можно использовать только после нахождения оценок стоимостей собственного и заемного капитала.

Остальные модели предполагают расчет стоимости именно собственного капитала. (Величину стоимости заемного капитала определить несложно, отталкиваясь от условий, на которых привлекался соответствующий заем.) Различия в моделях определяются, прежде всего, доступной для анализа информацией. Модель оценки капитальных активов предполагает использование информации о доходностях акций, обращающихся на организованном рынке. Именно в этом случае возможно получить более объективную оценку β -коэффициента, отражающего систематический риск актива и рассчитываемый как отношение изменчивости курса акций компании к изменчивости аналогичного показателя по рынку в целом.

Модифицированная модель оценки капитальных активов помимо β -коэффициента, безрисковой (k_{rf}) и рыночной (k_m) доходности, которые используются для расчета ставки дисконтирования и в базовой модели САРМ, также включает коэффициенты, отражающие дополнительные премии за риск для малых предприятий (g_1), для конкретного объекта инвестирования (g_2) и страновой риск (g_3):

$$k_e = k_{rf} + \beta (k_m - k_{rf}) + g_1 + g_2 + g_3.$$

Часть показателей, используемых в данной модели, базируются на объективных статистических данных (пусть и полностью отражающих теоретические допущения самой модели). Помимо β -коэффициента к таковым показателям относятся ставка безрисковой доходности, в качестве которой обычно используют ключевую ставку или ставку по высоконадежным государственным обязательствам (ОФЗ), и ставка среднерыночной доходности, которую определяют по биржевому индексу.

Однако другую часть показателей сложно определить только на основе статистических данных. Несмотря на то, что есть определенные подходы и алгоритмы, позволяющие ранжировать страны, отрасли и предприятия по уровню инвестиционного риска, конкретные величины дополнительных премий за риск для включения в модифицированную CAPM в значительной степени определяются экспертным путем.

Модель кумулятивного построения ставки дисконта также предполагает использование коэффициентов, отражающих премии за риск и определяемых преимущественно экспертным путем. В данной модели к безрисковой доходности прибавляют премию за риск для малых предприятий, премию за страновой риск и премию за специфические риски, определяемые качеством менеджмента объекта инвестирования, доступностью для него финансирования, степенью товарной и территориальной диверсификации отрасли, уровнем диверсификации клиентуры и др. Существуют разные методики оценки этих специфических рисков [5], но ни одна из них не содержит алгоритма расчета, позволяющего избежать субъективных оценок.

Еще одна известная модель – модель дисконтированного потока дивидендов – дает относительно объективные оценки только в случае реализации инвестиционных проектов компаниями, постоянно выплачивающими дивиденды. При этом оцениваемый инвестиционный проект должен быть сопоставим по риску (а, значит, по масштабам, бизнесу, региону реализации и т.п.) с привычными для данной компании проектами. Любое отклонение снижает прогностические возможности использования данной модели.

Следует отметить, что использование таких популярных (вследствие своей элегантности) разновидностей модели дисконтированного потока дивидендов как модель постоянных дивидендов или модель постоянно растущих дивидендов (модель Гордона) для расчета ставки дисконтирования при определении эффективности инвестиционных проектов серьезно ограничено. Использование этих «удобных» моделей возможно только в случае стабильного периода развития компании, т.е. когда инвестиционный проект является небольшим для этой компании. Реализация же крупномасштабных с позиции конкретной компании проектов обычно предполагает более высокие, чем в среднем по экономике, темпы развития, что делает невозможным использование моделей постоянных или постоянно растущих дивидендов.

Есть еще один значимый фактор, значительно снижающий возможности применения всех рассмотренных выше моделей определения ставки дисконтирования. Он состоит в том, что использование этих моделей требует довольно высокой квалификации персонала, осуществляющих оценку эффективности инвестиционного проекта. Нет сомнений в наличии таких высококвалифицированных специалистов в головных офисах крупных и средних кредитных организаций. Однако современная структура российской банковской системы такова, что на региональном уровне кредитные учреждения представлены в основном своими филиалами, в которых (особенно в условиях оптимизации, проводимой многими банками сегодня) не всегда есть персонал, обладающий навыками, необходимыми для грамотного использования выше рассмотренных моделей.

В результате, на практике величина ставки дисконтирования часто одинакова для разных инвестиционных проектов и может не меняться годами. В частности, очень часто на практике используется уровень ставки дисконтирования 20%. Персонал при этом далеко не всегда может объяснить, как была рассчитана эта ставка, и ссылается на внутренние нормативные документы (положения, инструкции), в которых закреплён этот уровень.

В таких случаях, при расчете ставки дисконтирования более правильным является использование в качестве стоимости собственного капитала более понятного и легко считаемого показателя рентабельности собственного капитала. Он отражает доходность, получаемую компанией на один рубль, вложенный собственниками в капитал компании. Эта величина выступает альтернативными издержками для собственного капитала, направляемого на реализацию инвестиционного проекта. Значит, если проект не обеспечивает получение такого уровня доходности на собственный капитал, то реализовывать его экономически

нецелесообразно для собственника. Это и есть минимальная граница требуемой собственником доходности.

Далее ставку дисконтирования можно рассчитывать либо по модели WACC, либо непосредственно использовать рентабельность собственного капитала инвестора, включая во втором случае все связанное с привлечением заемного капитала, его возвратом и выплатой процентов непосредственно в денежный поток.

Список использованных источников:

1. Семенюта О.Г., Щербаков М.И. Использование метода Монте-Карло для оценки инвестиционных проектов в коммерческих банках // Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике. - 2018. Т. 14. - № 1-2 (7). - С. 168-171.
2. Якунина А.В., Якунин С.В. Особенности формирования инвестиционных ресурсов российских предприятий // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2016. № 2 (61). С. 61-65
3. Пак С.Г., Турдиев А.С., Артыков Н.Я. Методы расчета ставки дисконтирования при оценке стоимости объектов, приносящих доход // Бюллетень науки и практики. - 2019. Т. 5. - № 6. - С. 306-311.
4. Гатина К.Ф., Ливинцова М.Г. Определение ставки дисконтирования для оценки инвестиционной привлекательности непубличных компаний // Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли. Сборник трудов научно-практической и учебной конференции. - 2019. - С. 139-145.
5. Фирцева С.В., Щербакова Е.Н., Корпусова Н.С. Обоснование расчета ставки дисконтирования при оценке эффективности инвестиционных проектов // Экономика: вчера, сегодня, завтра. - 2018. Т. 8. - № 10А. - С. 488-496.
6. Романенко О.А., Шевченко Л.М. Основные правила стратегии роста путем несинергетических поглощений // Финансовая жизнь. 2018. № 4. С. 46-49.

Информация об авторе:

Якунина Алла Викторовна, Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и налогообложения. E-mail: alla.yackunina@yandex.ru.

Yakunina Alla Viktorovna, Saratov Socio-Economic Institute (branch) of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanov, doctor of economic sciences, professor of the department of finance and taxation. E-mail: alla.yackunina@yandex.ru.

УДК 336.71

DERIVATIVE CASH FLOWS AND CORPORATE INVESTMENT

Jankensgård H.

Lund University (Lund, Sweden)

Abstract: A crucial argument for motivating hedging is that it supports corporate investment when internal cash flows are volatile and external financing is costly (Froot, Scharfstein and Stein, 1993). Despite its vast influence, the predictions of this theory have not yet been directly tested using actual derivative cash flows. This study uses hand-collected data on cash flows from derivative positions in the oil and gas industry between 2000 and 2015. The findings suggest that the theory is descriptive. Across a range of empirical tests, derivative cash flows are found to have a stronger relation to investment and firm value when the cost of external financing is a priori high.

Keywords: Corporate hedging; derivatives; derivative cash flow; corporate investment.

ПРОИЗВОДНЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ПРИ ИНВЕСТИРОВАНИИ В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ

Хокан Янкенсгорд

Лундский университет (г. Лунд, Швеция)

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы влияния хеджирования на инвестиционные потоки в корпоративный сектор в современных условиях. Автором представлен анализ данных о движении денежных средств от производных финансовых инструментов в нефтегазовой отрасли и выявлены факторы, оказывающие влияние на стоимость фирмы при высокой стоимости внешнего финансирования.

Ключевые слова: производные финансовые инструменты, хеджирование, производные финансовые потоки, корпоративные инвестиции.

One of the key roles ascribed to risk management is to make sure that firms are able to undertake investment projects that create value to the firm's shareholders (Froot, Scharfstein and Stein, 1993, henceforth FSS). Basic accounting implies that volatility in internally generated cash flows translates into volatility in either money raised externally or in the firm's investment program. When external financing is costly, fluctuations in operating cash flows may cause value-destroying disruptions to the firm's optimal investment program. The insight of FSS is that under such conditions corporate risk management can enhance firm value by coordinating investment and financing policies. In their model, derivative cash flows provide a source of financing of investment when the cost of external funding would otherwise have been prohibitively high.

Despite the theory's vast influence on academic thinking, and despite firms' wide embrace of risk management, it seems fair to say that we know remarkably little about the role of hedging in actually supporting investment policies. Tests of the FSS-theory in empirical research have generally revolved around investigating whether firms' hedging activities correlate with measures of investment intensity. In some cases these studies have found such an association. Gilje and Taillard (2017), for example, report that firms affected by a decrease in hedge effectiveness reduce investment spending more. The findings to date, however, are best described as mixed. For example, three of the most cited studies in the literature fail to identify any relation between investment intensity and corporate derivative usage (Tufano, 1996; Haushalter, 2000; Carter, Roger, and Simkins, 2006). Based on a meta-analysis of the corporate hedging literature, Arnold, Rathgeber, and Stöckl (2014) conclude that the empirical evidence supporting the underinvestment-hypothesis of corporate hedging is "limited".

One of the most important motivations for risk management therefore continues to go uncorroborated by empirical research. It is possible that the weak support for the underinvestment-hypothesis reflects that hedging payoffs are too small to matter for firms' investment programs. Guay and Kothari (2003) conclude, based on a stress test of firms' derivative positions, that hedging indeed only has a modest impact on cash flow.

Another possible explanation for the mixed results is that the indicators of hedging used in empirical research correspond poorly with the cash flows that are ultimately realized from the derivatives. This should be obvious when a binary variable indicating "hedging" or "no hedging" is used. But even a hedge ratio, which normalizes hedged volume by exposed volume, is questionable from this point of view. First, it ignores the magnitude of the exposure itself. A high hedge ratio can be economically meaningless if the exposure is small. Second, it often treats linear and non-linear [1] derivatives identically when in fact linear strategies, for any given notional volume of hedging, has a larger impact on realized cash flow (Crocì, del Giudice, and Jankensgård, 2017). Third, computations of hedge ratios tend to ignore that firms, simultaneous to hedging, often take significant short positions in the risk factor being hedged (Andrén and Jankensgård, 2018). Fourth, hedging positions may be prematurely liquidated, which offers firms a chance to turn paper gains on longer maturities into ready cash. Conversely, market makers in derivatives may require cash injections as collateral for unrealized losses, so-called "margin calls".

This study overcomes the limitations of traditional measures of hedging by relating corporate investment to derivative cash flows directly. Using contemporaneous derivative cash flows rather than ex ante proxies for hedging activity makes it possible to meaningfully approach the question of whether derivative cash flows act as a substitute for external financing. Coordinating investment and financing policies comes down to derivatives being able to generate a cash flow that replaces costly external financing, thereby supporting corporate investment. Ultimately, cash effective payoffs are what matter for evaluating whether a derivative strategy stands a chance of fulfilling the role posited in FSS (1993). The first and most obvious advantage is therefore that the derivative cash flows-approach measures hedging and investment in the same unit of analysis (US dollars). Furthermore, any effects from non-linear and short derivative positions, as well as from premature liquidations and margin calls, are automatically taken into account.

The results presented in the pages that follow provide broad support for the descriptive power of the theory in FSS (1993). The analysis is based on hand-collected data on realized (cash settled) gains and losses as reported in annual reports (10-K filings) in the oil and gas industry over a 15-year period. Taken as a whole, the results suggest that derivative cash flows are larger and more strongly related to investment and firm value in circumstances characterized by a high cost of external financing.

In the descriptive part of the paper two premises regarding derivative cash flows are verified. The first is that they are counter-cyclical in the sense of correlating negatively with operating performance. Core operating (pre-hedging) cash flows and derivative cash flows have a correlation coefficient of -0.49, measured in first difference. The second premise is that they are large enough to have a material impact on corporate investment. Derivative cash flows, in absolute terms [2], on average constitute 16% of capital expenditure (the median is 4.6%). The average is heavily influenced by industry recessions, during which the number rises to over 40% (in the years 2009 and 2015) [3]. In these tail-risk episodes, derivative cash flows thus make up a significant portion of the financing of investment.

In the multivariate analysis various predictions based on the theory in FSS (1993) are tested. The findings all point to derivative cash flows having an important role in coordinating investment and financing policies. The sensitivity of investment to derivative cash flow, in the tradition of Fazzari, Hubbard, and Pedersen (1998), is close to one. This suggests that a dollar in derivative cash flow translates into investment almost 1:1, controlling for investment opportunities. Closer inspection shows that this sensitivity is driven by firms that ex-ante are classified as having the highest cost of external financing. Investment efficiency also improves with derivative cash flows in the sense of making substantial deviations from the first-best level less likely. Moreover, regressions with Tobin's Q as dependent variable show that firm value increases with cash flow from derivatives, but only conditional on firms having large funding gaps and a high cost of external financing. These are precisely the circumstances in which derivative cash flows have a high marginal value in the theory of FSS (1993).

The theory's prescription that derivatives help firms to co-ordinate investment and financing policies is supported if derivative cash flows are found to be more strongly associated with optimal investment in firms and states of the world in which the cost of external financing can be deemed a priori higher. To address the issue of causality in a more direct sense, however, the industry recession of 2015 offers us a chance to investigate whether derivative cash flows have a stabilizing effect on investment. The recession was caused by a sudden, exogenous, and unanticipated collapse in the oil price, and precipitated an abrupt spike in the cost of external financing for firms in this industry (Andrén, 2016). The results show that during this episode the relation between derivative cash flows and investment is greatly amplified. One may therefore venture to claim that, at least in this episode of tail-risk, derivative cash flows actually "caused" higher investment by being available precisely when the cost of funding was excessively high. Anecdotal evidence from this period supports this interpretation.

This paper contributes to the literature by being the first to empirically substantiate the theory in FSS (1993) using data on actual derivative cash flows. Given the model's prominence in textbooks,

the academic literature, and as a practical framework, evidence on the role of hedging in reducing the volatility of investment is important for assessing the costs and benefits of risk management. My results suggest that the theory is descriptive. This is a different conclusion than in Guay and Kothari (2003), who find that derivative cash flows are too small to matter. The realized derivative cash flows used in this study are based on actual cash flows from commodity hedging in an industry where these risk exposures are of strategic importance, as opposed to the stress test of FX and interest rate derivatives used by the broad sample of firms in Guay and Kothari.

The paper proceeds as follows. Section 2 develops the hypotheses to be tested. Section 3 outlines the empirical framework. Section 4 contains a description of the sample and the variables used, as well as descriptive statistics. Section 5 is a multivariate analysis of the relationship between derivative cash flows and corporate investment. Section 6 concludes the paper.

In the model of FSS (1993) the hedging decision is influenced by the cost wedge between internal and external sources of funding. External financing is more costly due to contracting problems in the financial markets. Information asymmetries and agency problems cause providers of capital to demand a risk premium in order to supply a firm with funding, whereas internal cash flows are not affected by these frictions. Hedging cash flows count as internal cash flows and correspondingly have a lower cost than external financing.

If capital markets are imperfect and the cost wedge on external funds is generally positive, we expect firms to invest more when derivative cash flows are available (Hypothesis 1, H1). We also expect the investment-sensitivity to derivative cash flows to be higher than the corresponding sensitivity to core operating cash flows (H2). While this prediction does not follow directly from the FSS-model, derivative cash flows have a counter-cyclical feature: they will tend to be high and positive when the underlying hedgeable risk factors develops negatively from the firm's point of view (down in the case of output hedging by a producing firm). In such circumstances of low product prices and weaker prospects the marginal value of internal liquidity is likely to be relatively higher.

Contracting problems between firms and providers of financing is a general feature of capital markets because of pervasive information asymmetries and agency problems. However, there are also firm characteristics that can be linked to the size of the cost wedge between internal and external sources of funding. In the FFS-model derivative cash flows effectively function as a substitute for equity capital in financially constrained firms. We therefore expect firms' investment spending to be more sensitive to derivative cash flows in firms with a higher cost of external financing (H3).

The FSS-model (1993) furthermore predicts that derivative cash flows are related to the efficiency of investment. Firms that have less volatile cash flows ought to experience fewer disruptions to their investment programs. That is, there should be fewer shortfalls of investment relative the optimal level in firms whose cash flow is supported by hedging (H4). A corollary of H4 is that derivative cash flows are associated with higher firm value, but only conditional on a high cost of external financing and a shortfall of operating cash flow relative investment needs (H5). These are the circumstances when an additional dollar of internal cash flow has a high marginal value.

The starting point for the empirical tests is the standard investment model in the financial constraints-literature, namely the Q-model of investment augmented by a measure of cash flow. This model was introduced by Fazzari et al (1988) and subsequently used in a large number of papers investigating the relationship between investment and cash flow (e.g. Chen and Chen, 2012). However, in contrast to this literature, a second cash flow term is added, namely derivative cash flows (Eq.1). This specification allows us to distinguish between the marginal impact of cash flow from operations (excluding derivative cash flows) and that of the derivative cash flows specifically.

$$[Capital\ expenditure]_{j,t} = \alpha_j + \delta_t + \beta_1 Q_{j,t-1} + [\beta_2] [Operating\ cash\ flow]_{j,t} + \beta_3 [Derivative\ cash\ flow]_{j,t} + v_{j,t} \quad (1)$$

In Eq.1 α_j is firm fixed effects, δ_t is period fixed effects, and $v_{j,t}$ is an error term. The subscript t indexes time and j indexes firms. Capital expenditure is a measure of spending on corporate investment. $Q_{j,t-1}$ is a proxy for investment opportunities. It is important to control for the investment opportunity set because, as argued by FSS (1993), the demand for funding will be lower when there are less investment opportunities, which also reduce the potential usefulness of derivative cash flows.

Operating cash flow are all cash flows from business operations that are not based on financial derivatives. Derivative cash flow is the cash flow from the settlement of derivative contracts.

Under the hypothesis that derivative cash flow is an effective substitute for costly external financing that supports corporate investment, the derivative cash flow variable β_3 should be significant in explaining investment ($\beta_3 > 0$, H1). Due to the countercyclical nature of derivative cash flows we also expect $\beta_3 > \beta_2$ (H2).

To investigate whether derivative cash flows are more important in firms with an a priori higher cost of external financing the sample is split into two parts depending on whether a firm is classified as having high or low leverage, using the median as the threshold value. In this case, we expect β_3 , HIGH LEVERAGE $> \beta_3$, LOW LEVERAGE (H3). Leverage is the theoretically most unambiguous measure of the cost of external finance. It has a key role in financial theory, which links high leverage to greater difficulties in attracting new capital and writing financial claims (e.g. Myers, 1977).

A potential problem with using leverage as a prior for the cost of external financing is that corporate policies are endogenous. The empirical literature unfortunately offers few viable alternatives to capture the cost wedge on external financing. A common approach is to use composite measures that aggregate several financial indicators and measures of firm performance, such as the Whited and Wu-index or the Altman Z-score. However, measures that are composites of endogenous variables are no less endogenous. In fact, several papers have documented that commonly used priors of financial constraints are associated with a higher, not lower, sensitivity of investment to internal cash flow, undermining their usefulness (e.g. Grullon, Hund, and Weston, 2018).

To overcome the problem of ambiguous and endogenous priors, Andrén and Jankensgård (2015) propose using exogenous shocks during which the cost of external financing demonstrably went up. I therefore incorporate a case of exogenous variation in the cost of external financing into Eq. 1. The shock in question is the oil price collapse that occurred in Q4 2014. After a long period of high and stable prices, the oil price collapsed in the space of 10 weeks, and remained at about 50% of its pre-shock level throughout 2015. In 2016 the oil price started to recover. The shock was unanticipated by analysts, who were predicting an oil price for 2015 of \$103 as late as in October 2014 (during 2015 it fluctuated between \$40-60). In market value terms, the leverage of oil and gas firms dramatically increased during this episode, raising the cost of external financing amidst widespread asset sales and cuts in investment. During this episode derivative positions produced cash flows for which external funding was not an easy substitute. Nor did firms have sufficient time to adjust capital expenditure efficiently, as they are generally committed to field developments in the short run that they cannot suspend without costly consequences. Further details are found in Andrén (2016).

Analyses of investment efficiency face the empirical challenge that the firm's optimal level of investment is an unobservable. To approximate desired investment I follow Biddle, Hilary, and Verdi (2009), who define investment efficiency in terms of negative deviations from a first-step prediction of investment spending (in which fundamental determinants are independent variables). For this purpose, the Q-model of investment is used, augmented by operating cash flow, which previous literature has argued contains information about future investment opportunities (Kaplan and Zingales, 1997). Using the residuals from this regression, various thresholds can be defined that capture substantial negative deviations from the expected level of investment. We expect derivative cash flows to be negatively associated with such large negative deviations as the marginal contribution to liquidity from derivatives helps avoid curtailments in the investment program (H4).

The standard methodology for estimating the hedging premium is used for tests concerning the value impact of derivative cash flows. This framework involves regressing contemporaneous Q against a set of variables that theory suggests should influence firm value (Allayannis and Weston, 2001). The hedging premium refers to the valuation premium (or discount if negative) associated with derivative usage. Here, the modification is that derivative cash flow replaces the hedging indicator variable normally used in empirical work (i.e. a dummy that signals whether the firm is a derivative user or not). Interaction terms with proxies for the cost of external financing and the funding gap are then used to assess whether the premium on derivative cash flow is conditional on these factors. The funding gap refers to the difference between internal cash flow and the desired

investment spending. A funding gap is a prerequisite to be exposed to the contracting problems in the financial markets (Lewellen and Lewellen, 2016). According to FSS (1993) derivative cash flows fulfil their role as a conditional source of liquidity, and are thus value-creating, when there is a shortfall of operating cash flow relative investment needs and when those shortfalls are not easily replaced by external funding.

The sample used in this study consists of oil and gas producers in the US (SIC code 1311) between 2000 and 2015. It is one of few industries for which derivatives markets are broad and liquid enough to sustain hedging programs concerning the key product price. Furthermore, according to Bakke et al (2016) the industry's cash flow volatility is high enough to make risk management economically important. Jin and Jorion (2006) argue that it is a homogenous industry, yet it exhibits significant variation in hedge ratios. Derivatives related to foreign exchange interest rate hedging are excluded. US oil and gas firms typically have a negligible exposure to foreign exchange risk. Interest rate derivatives, on the other hand, mostly consists of swaps, which are not necessarily used for hedging but rather a way to fine-tune the mix of fixed vs floating rate liabilities without having to incur new ones.

Firms are eligible for inclusion if they have at least \$1mn in total assets; their market capitalization is available in Compustat; and they have non-zero production of oil and gas. All financial statement data and industry specific operating data are obtained from Compustat. A total of 1,660 firm-years meet these criteria, corresponding to 216 unique firms. Derivative data is unavailable or impossible to code for 302 of these firm-years, mainly due to missing annual reports or insufficient reporting of derivative cash flows (see section 4.2). Some additional data loss also occurs due to unavailability of a complete set of financials, bringing the total number of available observations to 1,352.

Several papers in the empirical literature recommend excluding negative-cash flow observations (e.g. Allayannis and Mozumdar, 2004). The argument is that in firms with negative cash flows investment cannot respond to further declines in cash flow in this situation because it is already at a minimum level, so the relation breaks down. In order to avoid data loss, and to avoid the censored-regression bias from truncating the sample (Greene, 2000), a negative cash flow indicator variable is instead created which is then interacted with both derivative and operating cash flows.

All in all, the final number of unique firms (216) and firm-years (1,352) is significantly larger than in most studies on corporate hedging. For example, Haushalter (2000) analyzes 100 oil and gas firms in two different years based on a survey. In a more recent study, Croci, del Giudice, and Jankensgård (2017) use 492 observations with hand-coded derivative data. The large difference is explained by the fact that the difficulty of obtaining and coding balance sheet data related to derivatives make large-sample analyses more costly to implement. Furthermore, some firms will not report derivative positions in sufficient detail for coding, whereas the disclosure of derivative gains and losses used in this study is ubiquitous.

The main variable used in this study is derivative cash flows (Dercashflow). Dercashflow is the realized gain or loss on commodity derivatives, which is to say the cash settlement of outstanding hedge contracts. The cash settlements of other derivatives, such as interest rate swaps and forward contracts, are excluded. Because oil is priced in USD, US oil and gas firms tend to have a negligible exposure to exchange rates.

Firms typically report the total derivative gain or loss (GL), including unrealized GLs, in net income. Unrealized GLs are changes in fair value related to commodity derivatives. In most cases, firms present the total GL in net income, after which the unrealized part is reversed out in the cash flow statement. Derivate cash flow is then calculated as the difference between total and unrealized derivative GL. In other cases, the realized and unrealized GLs are reported on separate lines in net income, in which derivative cash flow can be directly obtained. In yet other cases, the information about cash settlement of derivatives is disclosed in Item 7a of the firm's quarterly report, or in a footnote to revenue. To find this information, firms' 10-Q filings (available on Edgar.com) have been carefully read together with the net income and cash flow statements. In addition, a keyword search has been carried out using the words "realized", "cash settl", "derivative gain", and "hedg". If no hits

have been generated on the search terms “hedg” and “derivative” the firm has been classified as a non-hedger and derivative cash flows and derivative gains and losses are set to zero. To mitigate concerns about outliers Dercashflow is scaled by beginning-of-year total assets (Compustat item #6) and winsorized at the 97.5 and 2.5 percentiles.

Opcashflow is defined as cash flow from operations, as obtained from the statement of cash flows (Compustat item #308), less Dercashflow, divided by total assets. It thus captures all cash flows from business operations, including changes in working capital, except for derivative cash flows. An alternative way to calculate operating cash flow would be to use EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization). However, this approach is problematic because firms do not report realized derivative GLs in a consistent way. While most report such GLs as part of revenue, it is also common to show it on a separate line as part of other income (expenses). Depending on what it considers to be the purpose of the hedge a firm may also report it below the EBIT-line. Regardless of firms' accounting choice, however, any cash settlement of commodity derivatives will find its way into the cash flow statement (as part of cash flow from operations). By backing derivative cash flows out of this number we obtain a clean measure of core operating cash flow. It will therefore also be unaffected by other accounting choices as well, such as whether the firm chooses to implement hedge accounting or not.

The dependent variable in this study is Capex measured as capital expenditure (Compustat item #308) scaled by beginning-of-year total assets. Assets is the total book value of assets (in \$ million). Q is defined as the sum of the market value of equity (Compustat items CSHO* PRCC_F) and the book value of debt (Compustat item #142 + Compustat item #34), divided by the book value of assets. Leverage is the book value of debt scaled by total assets. Cash is defined as cash and cash equivalents (Compustat item #1), scaled by total assets. Fundinggap is the yearly financing gap, calculated as capital expenditure minus cash flow from operations plus cash flow from hedging, scaled by assets. Capex, Opcashflow, Leverage, Cash, and Fundinggap are scaled by total assets and winsorized at the 97.5 and 2.5 percentiles.

Table 1 reports the descriptive statistics for the variables used in this study. That the mean of Dercashflow is zero does not necessarily suggest that firms do not make excess profits on average, because many firms in the sample are non-hedgers who by default have zero derivative cash flow. However, even when the sample is restricted to derivative users the data indicates that firms are not able to generate excess profits from derivative usage. The mean is not statistically separated from zero (0.002, not tabulated). This finding relates to Adam and Fernando (2006) who report systematic gains from hedging in the gold industry, which they attribute mainly to a positive risk premium in the gold forward market (i.e. it is in “contango” and has an upward-sloping forward curve). Conversely, in the oil and gas industry the forward market is normally in backwardation, meaning that forward prices are lower than the prevailing spot price.

Table 1 - Descriptive statistics

	Nr obs	Mean	Median	Std. Dev.
Dercashflow	1,352	0.004	-	0.025
Opcashflow	1,352	0.130	0.133	0.169
Capex	1,352	0.302	0.231	0.270
Assets	1,352	2 906.788	378.038	7 947.618
Leverage	1,352	0.312	0.281	0.262
Cash	1,352	0.099	0.029	0.154
Fundinggap	1,352	0.125	0.087	0.168
Tobin's Q	1,352	0.391	0.310	0.556

* The sample consists of US oil and gas firms (SIC code 1311) between 2000 and 2015. Derivative cash flow is the realized gain on commodity derivative contracts. Dercashflow is derivative cash flow scaled by $Assets_{t-1}$. Opcashflow is $(Net\ cash\ flow\ from\ operations - Derivative\ cash\ flow)/Assets_{t-1}$. Capex is capital expenditure scaled by $Assets_{t-1}$. Assets is the book value of total assets (in USD million). Leverage is $(Long\ term\ debt + Short\ term\ debt)/Assets$. Cash is $(Cash + Cash\ equivalents)/Assets$. Tobin's Q is the log of Market value of assets/Assets, where market value of assets is defined as $(Assets - Book\ value\ of\ equity + Market\ value\ of\ equity)$.

As expected, derivative cash flows show a clear cyclical patterns (Fig. 1), broadly corresponding to the fluctuations in the oil price (Fig. 2). Derivative portfolios in the oil and gas industry were largely loss-making in the first half of the 2000s, caused by the great rise in hydrocarbon prices (see Andrén and Jankensgård, 2015, for details on this ‘wall of cash’). Derivative cash flows peak during the oil price collapse in 2008-2009 and then rise significantly again during the second collapse (2014-2015). In 2009 derivative cash flow as a percentage of sales reached 11% and in 2015 they were 22%, indicating substantial economic importance of hedging in downside risk scenarios [4]. As expected, the effect is more muted when total assets is the deflator, because this variable does not respond to price fluctuations in the same immediate way as sales.

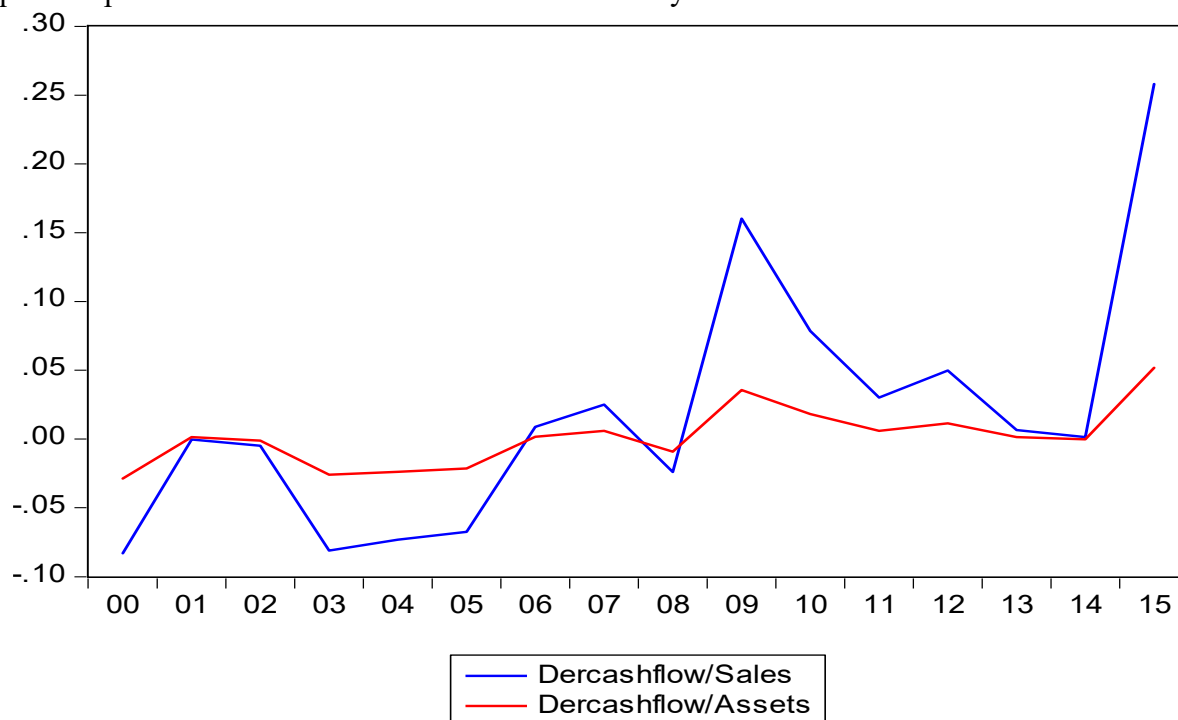


Figure 1 - Mean of derivative cash flows between 2000 and 2015

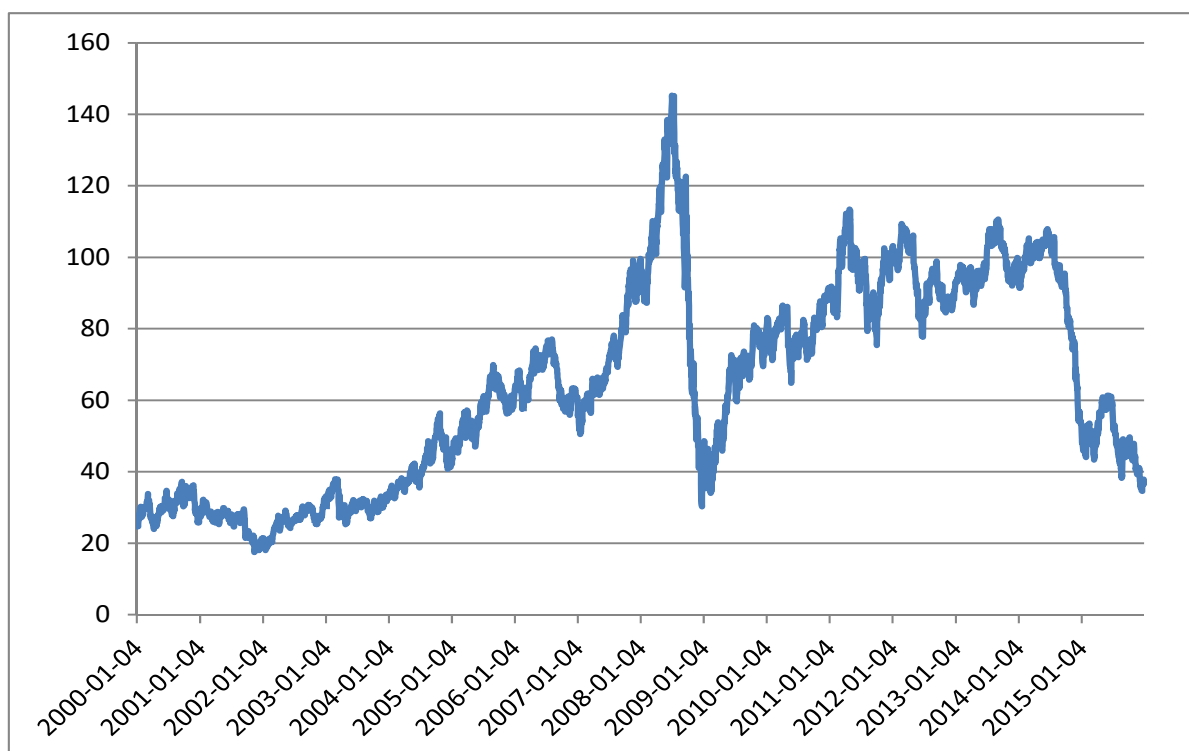


Figure 2 - Nominal oil price 2000-2015 (WTI, Cushing, Oklahoma)

In Fig. 3 derivative cash flows are instead related to the variable of ultimate interest in the theory of FSS (1993), namely investment. It shows the median of derivative cash flows scaled by capital expenditures (Dercashflow/Capex) between 2000 and 2015. Panel A restricts the sample to firms with positive derivative cash flows (financing of capex) whereas Panel B restricts it to negative derivative cash flow years (de-financing of capex).

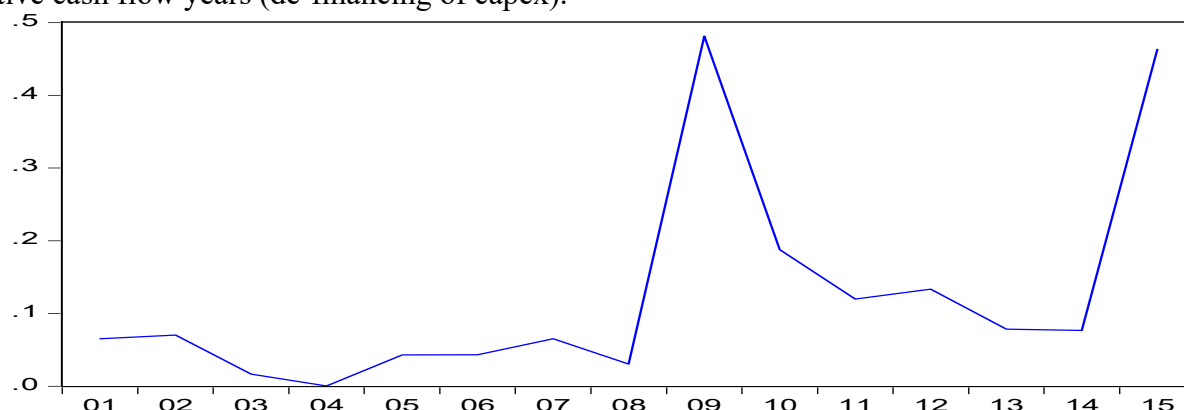


Figure 3 - Median of derivative cash flows as per cent of capital expenditure (2000-2015)

These graphs derivative cash flow as a percentage of capital expenditure. Panel A is restricted to positive values of derivative cash flow (financing of capital expenditure), whereas Panel B is restricted to negative values of derivative cash flows (de-financing of capital expenditure). Both panels are restricted to positive values for capital expenditure.

As indicated by Fig. 3, the impact of derivative cash flows on the financing (and de-financing) of corporate investment is economically meaningful. The overall median of positive derivative cash flows scaled by capital expenditure is 4.6% but rises to around 35% in the two industry recessions covered by this sample. For negative derivative cash flow the median is 3.6% with 2003 and 2004 being the years with the largest losses (14.4% and 12.2%, respectively).

The high values obtained in the two industry crises are interesting. These tail-risk events are precisely the circumstances when hedging is supposed to make a difference. When analyzed in terms of means rather than medians the patterns are even more pronounced. In this case the mean jumps to well over 40% during the two crisis periods, bringing the overall mean to 20.2%. This suggests that a non-trivial fraction of firms were able to finance the most part of their capital expenditure with cash flows from derivatives during these episodes.

In Table 2 the sample is partitioned according to whether derivative cash flows are zero (“non-hedger”) or different from zero (“hedger”). This comparison yields differences that are consistent with previous literature on the determinants of hedging. Firms that hedge are larger than non-hedgers. They also have lower valuations and higher operating cash flows. Non-hedgers furthermore keep more cash, in keeping with the idea that this is an alternative form of risk management. Hedging firms also have more debt, which is also consistent with hedging theory as leverage increases the probability of financial distress.

Table 2 - Sample means

	Derivative cash flow<0> (n=822)	Derivative cash flow=0 (n=530)	<u>Difference</u>
Opcashflow	0.070	0.169	0.099***
Capex	0.258	0.330	0.072***
Assets	755.818	4,293.667	3,537.849***
Leverage	0.213	0.376	0.163***
Cash	0.192	0.039	0.154***
Fundinggap	0.130	0.121	0.009
Tobin's Q	0.524	0.305	0.220***

The table shows mean values for two subsamples depending on whether a firm reports a non-zero derivative cash flow in a given year or not. Derivative cash flow <0> means that the firm year contains a derivative cash flow (hedger), whereas Derivative cash flow=0 means that no derivative cash flow was reported in that year (non-hedger). The symbols ***, **, and * indicate significance at the 1%, 5%, and 10% levels, respectively. For variable definitions, see Table 1.

Correlation coefficients are not reported because of the fact that negative and positive derivative cash flows tend to cancel each other out in a large sample over time. Comparisons that involve sample means are less meaningful in these circumstances. In untabulated analysis using first differences, however, I am able to verify that derivative cash flows have the expected negative relation with core operating cash flows. The Pearson correlation between changes in derivative and core operating cash flows is -0.49 and highly significant, which confirms that derivative usage in general has a dampening effect on cash flow volatility.

Table 3 reports the results from three different regressions with capital expenditure as dependent variable. They are variations of Eq. 1, in which cash flow variables are used to explain investment, holding investment opportunities constant.

Table 3 -Baseline capex-regressions

Dependent variable:	(A) Capex	(B) Capex	(C) Capex
Constant	0.143*** (5.43)	0.130*** (4.55)	0.734*** (5.82)
Opcashflow	0.468*** (3.26)	0.522*** (3.39)	0.405*** (2.74)
Log(Tobin's Q_{t-1})	0.158*** (6.17)	0.153*** (6.01)	0.112*** (4.57)
Dercashflow		0.963** (2.07)	0.964** (2.41)
Log(Assets _{t-1})			-0.094*** (-4.60)
Leveraget _{t-1}			-0.185*** (-3.39)
Log(Cash _{t-1})			0.274*** (3.40)
Nr observations	1.352	1.352	1.352
Adj. R2	0.512	0.519	0.578
Negative cash flow controls	Yes	Yes	Yes
Firm fixed effects	Yes	Yes	Yes
Period fixed effects	Yes	Yes	Yes

*This table shows OLS estimates in which Capex is the dependent variable. Capex is defined as Capital expenditure/Assets_{t-1}. Standard errors are clustered at the firm level. The symbols ***, **, and * indicate significance at the 1%, 5%, and 10% levels, respectively. For variable definitions, see Table 1.

This table shows OLS estimates in which Capex is the dependent variable. Capex is defined as Capital expenditure/Assets_{t-1}. Standard errors are clustered at the firm level. The symbols ***, **, and * indicate significance at the 1%, 5%, and 10% levels, respectively. For variable definitions, see Table 1.

Model 1 in Table 3 is the basic model for estimating investment-cash flow sensitivities using the full sample. Tobin's Q is highly significant with a positive sign, which is also the case for the coefficient on operating cash flows. The value of the latter (0.468) is in stark contrast to studies using a sample of manufacturing firms, where researchers have reported disappearing-cash flow sensitivities in time periods that overlap with the one used in this study (Chen and Chen, 2012; Brown and Petersen, 2009; and Ağca and Mozumdar, 2008). One potential explanation is that the oil industry suffers from higher levels of agency costs (Andrén and Jankensgård, 2015). It is also more capital intense than manufacturing firms, which has been shown to have an important influence on investment-cash flow estimates (Moshirian, Nanda, Vadilyev, and Zhang, 2017).

Model 2 in Table 3 introduces the derivative cash flow-variable (Dercashflow) but is otherwise identical to Model 1. Dercashflow is significant at the 5%-level (p-value=0.038), supporting H1. While the signs on both cash flow-variables are positive, the coefficient on Dercashflow is nearly twice as large at 0.963. The difference between operating and derivative cash

flow is consistent with the idea that the latter are counter-cyclical and supports investment by being available when the firm's overall performance is down and external financing relatively costlier (H2). Model 3 adds control variables to reduce the omitted variable problem that results from the fact that size, leverage, and cash are known determinants of the hedging decision. The significance and size of the coefficient on Dercashflow remain unchanged.

As discussed, an important aspect of the model in FSS (1993) is that the attractiveness of hedging – and its potential for value-enhancement – is larger in firms that have a high cost of external financing (H3). To explore this idea the sample is split into two based on whether the firm is above or below the median in terms of leverage. Table 4 reports the results.

Table 4 -Capex regressions conditional on leverage

Dependent variable:	Capex	Capex
Sample:	Leverage<median	Leverage>median
Constant	0.694*** (5.66)	0.827*** (3.12)
Opcashflow	0.378*** (3.02)	0.518** (2.02)
Log(Tobin's Q_{t-1})	0.085*** (3.88)	0.138*** (2.88)
Dercashflow	0.650 (1.18)	1.291** (2.55)
Log(Assets $_{t-1}$)	-0.109*** (-4.66)	-0.087** (-2.29)
Leveraget $_{t-1}$	-0.211* (-1.81)	-0.271*** (-4.11)
Log(Cash $_{t-1}$)	0.218** (2.09)	0.570*** (2.92)
Nr observations	676	675
Adj. R ²	0.707	0.514
Negative cash flow controls	Yes	Yes
Firm fixed effects	Yes	Yes
Period fixed effects	Yes	Yes

*This table shows OLS estimates in which Capex is the dependent variable. Capex is defined as Capital expenditure/Assets $_{t-1}$. The symbols ***, **, and * indicate significance at the 1%, 5%, and 10% levels, respectively. For variable definitions, see Table 1. This table shows OLS estimates in which Capex is the dependent variable. Capex is defined as Capital expenditure/Assets $_{t-1}$. The symbols ***, **, and * indicate significance at the 1%, 5%, and 10% levels, respectively. For variable definitions, see Table 1.

The results in Table 4 deliver clear support for H3. Dercashflow is significant in the high-leverage sample, but not for firms with below-median leverage. What is striking is that the coefficient, for high-leverage firms, is now statistically different from 1 (1.291 vs 0.963 using the full sample). Again, a potential explanation for this is that derivative cash flows are countercyclical. They are therefore positive precisely when the firm needs them most, i.e. when operating performance decreases, thus creating a larger impact on investment. This is reinforced if, in these “down-scenarios”, the derivative cash flows help secure access to additional loans. When firms realize derivative gains there is also a tendency for outstanding contracts to appreciate in value, amounting to a derivative asset that may serve as collateral when securing new loans. Such collateral coming from unrealized hedging gains would be proportionally more important for highly leveraged firms because they are likely to have already pledged more of their existing assets as collateral.

Since leverage tends to increase with firm size a potential concern is that the sample split merely reflects a size-effect. However, the results are robust to various restrictions in the sample aimed at increasing comparability, such as restricting the sample to derivative users only (which are on average larger), or excluding firms with less than \$100mn in total assets. It is also robust to using

only very size-homogenous samples, such as restricting firms to have between \$1,000 and \$4,000mn in total assets (these regressions are not tabulated). There is no suggestion in any of these analyses that the result is an artefact of a size-leverage association.

In untabulated regressions, the funding-gap variable is incorporated into the analysis. Implementing a dual sort with funding gap and leverage shows that the sensitivity is significant in the subsample of firms with a funding need and a high leverage. These are indeed the preconditions for derivative cash flows to have a meaningful impact on corporate investment in the model of FSS (1993).

Overall, the results so far are consistent with the FSS-model in that they demonstrate a stronger connection between investment and derivative cash flow in highly leveraged firms. We are, however, also in a position to explore the exogenous shock to the cost of external financing provided by the sudden, unexpected, and dramatic oil price collapse in Q4 2014 that lasted throughout 2015. A dummy variable signaling the year 2015 is therefore incorporated into the model and interacted with Dercashflow. The results are reported in Table 5.

Table 5 - Capex regressions with crisis-interaction

Dependent variable:	Capex	Capex	Capex
Sample:	Full sample	Leverage<median	Leverage>median
Constant	0.530*** (5.22)	0.584*** (5.48)	0.543*** (2.75)
Opcashflow	0.444*** (3.14)	0.440*** (3.97)	0.601** (2.30)
Log(Tobin's Q_{t-1})	0.154*** (6.56)	0.121*** (5.41)	0.190*** (4.19)
Dercashflow	0.796* (1.85)	0.464 (0.76)	0.872* (1.72)
Log(Assets $_{t-1}$)	-0.051*** (-3.30)	-0.081*** (-3.75)	-0.032 (-1.34)
Leveraget $_{t-1}$	-0.215*** (-3.70)	-0.284*** (-2.61)	-0.301*** (-3.86)
Log(Cash $_{t-1}$)	0.006 (0.98)	0.007 (0.80)	0.007 (0.89)
Year2015	-0.097*** (-3.43)	-0.056 (-1.10)	-0.153*** (-3.03)
Year2015* Dercashflow	0.602 (0.97)	0.639 (0.64)	1.873* (1.95)
Nr observations	1,352	676	675
Adj. R ²	0.549	0.697	0.470
Negative cash flow controls	Yes	Yes	Yes
Firm fixed effects	Yes	Yes	Yes
Period fixed effects	No	No	No

*This table shows OLS estimates in which Capex/Assets is the dependent variable. Standard errors are clustered at the firm level. The symbols ***, **, and * indicate significance at the 1%, 5%, and 10% levels, respectively. For variable definitions, see Table 1.

Table 5 indicates that the impact of derivative cash flows was indeed magnified as a result of the shock. As before, the effect is concentrated to highly leveraged firms. These findings indicate causality in a stronger sense because there is no prior argument why highly leveraged firms should have increased their hedge ratios more just prior to the crisis in a case of superior foresight. The crisis was wholly unanticipated by industry players (see Andrén, 2016). Therefore, Table 5 indicates that, in times of industry recessions, derivative cash flows do stabilize and support corporate investment in financially constrained firms. Such an interpretation is supported by anecdotal evidence from this period. For example, The Economist ran a piece entitled 'The Walking Dead'(2015) on how payoffs

from derivative contracts kept firms going throughout this period and sustained their cash commitments.

A key aspect of the FSS (1993) is that hedging co-ordinates financing and investment policies so that firm's can invest at their optimal level. What researchers can observe, however, is realized investment: the first-best level is an unobservable. To deal with this challenge, the expected level of investment is approximated in a regression that uses known determinants of corporate investment as independent variables (Q and operating cash flow). Following Biddle, Hilary, and Verdi (2009), the values predicted by these fundamentals is interpreted as the first-best level of investment. Large negative residuals are consequently interpreted as shortfalls of investment relative first-best. Three threshold levels for these shortfalls are investigated: 5, 10, and 15% (of total assets). In the second-step regression, derivative cash flow is the independent variable. If H4 is true, and internal cash flows are helpful in supporting optimal investment, the likelihood of breaching these threshold values should decrease when derivative cash flows are high.

Table 6 reports the result from the second-stage regressions. For two of the thresholds levels, a higher derivative cash flow imply a lower probability of significant shortfalls relative predicted investment. This provides support for H4.

Table 6 - Investment efficiency regressions

Dependent variable:	<u>Invshortfall5</u>	<u>Invshortfall10</u>	<u>Invshortfall15</u>
Constant	-0.282***	-0.741***	-1.158***
	(-6.86)	(-16.5)	(-22.1)
Dercashflow/Assets _{t-1}	-1.510	-3.595**	-3.645*
	(-0.92)	(-1.97)	(-1.69)
Nr observations	1.353	1.353	1.353
McFadden R ²	0.002	0.004	0.006
Negative cash flow controls	Yes	Yes	Yes
Firm fixed effects	No	No	No
Period fixed effects	No	No	No

*This table shows logit regressions in which the dependent variable is different indicators of investment shortfalls relative predicted values. These indicators are derived based on the residuals from a regression of Capex on lagged Q and Opcashflow. Invshortfall5 takes the value 1 if this residual falls below 5% of total assets. Invshortfall10 takes the value 1 if this residual falls below 10% of total assets. Invshortfall15 takes the value 1 if this residual falls below 15% of total assets. The symbols ***, **, and * indicate significance at the 1%, 5%, and 10% levels, respectively. For variable definitions, see Table 15.4 Hedging premium regressions

Using derivatives to coordinate investment and financing policies is potentially valuable. The question of whether derivative usage creates value has been pursued in a strand of research dealing with the so-called “hedging premium”, i.e. the value differential between hedgers and non-hedgers, in which contemporaneous Tobin's Q is the dependent variable. The majority of studies investigating the hedging premium use a simple indicator variable (hedger-no hedger), or in some cases a hedge ratio. In this section I add to this literature by investigating how derivative cash flows are capitalized into Q.

Table 7 reports results from hedging premium regressions in which derivative cash flow is the variable representing the extent of hedging. Model A is a baseline model. Of the two cash flow variables, only operating cash flow is significant. This makes sense. Operating cash flow is an indicator of future corporate performance in that high current cash flows are likely to predict high future cash flows. Derivative cash flows, however, are temporary gains or losses that result from the specific set of market movements that took place during the lifespan of the hedge. The market should therefore not capitalize these gains or losses in the same way as operating cash flows because they are not likely to recur (the NPV of future hedging is typically argued to be close to zero on the assumption that derivatives are fairly priced at inception).

Table 7 - Hedging premium regressions

Dependent variable:	Tobin's Q	Tobin's Q
Constant	0.692*** (3.72)	0.707*** (3.59)
Opcashflow	0.679*** (4.19)	0.697*** (4.32)
Dercashflow	0.539 (0.83)	3.047** (2.38)
Log(Assets _{t-1})	-0.084*** (-2.68)	-0.081** (-2.53)
Leveraget _{t-1}	0.350*** (2.69)	0.319** (2.05)
Log(Cash _{t-1})	0.025* (1.82)	0.031** (2.16)
Fundinggap	0.323** (2.19)	0.263 (1.20)
Leveraget _{t-1} *Fundinggap		-0.018 (-0.04)
Dercashflow* Fundinggap		-16.72*** (-2.74)
Dercashflow*Leveraget _{t-1}		-6.669** (-2.57)
Dercashflow*Leveraget _{t-1} *Fundinggap		52.6*** (3.78)
Nr observations	1,352	1,352
Adj. R ²	0.602	0.617
Negative cash flow controls	Yes	Yes
Firm fixed effects	Yes	Yes
Period fixed effects	Yes	Yes

This table shows OLS estimates in which contemporaneous Tobin's Q is the dependent variable. The symbols ***, **, and * indicate significance at the 1%, 5%, and 10% levels, respectively. For variable definitions, see Table 1.

Model B in Table 7 tells a different story. Now, the impact of derivative cash flow is conditioned on the factors that indicate a higher marginal value of internal liquidity: high cost of external funding and a large funding gap. These are precisely the circumstances in which derivative cash flow ought to contribute to firm value by supporting corporate investment (H5). The results in Table 7 bear out this logic. The coefficient on the triple interaction between Dercashflow, Leverage, and Fundinggap is highly significant. The positive sign suggests, in accordance with FSS (1993), that derivative cash flow contributes positively to firm value but only conditional on these two factors.

A crucial argument for motivating hedging is that it supports corporate investment when internal cash flows are volatile and external financing is costly (Froot, Scharfstein and Stein, 1993). At present, however, we know remarkably little about the role of derivative cash flows in supporting corporate investment policies. What evidence exists on the hedging-investment relation is indirect and inconclusive, and often based on simplistic indicators of hedging that correspond poorly with the actual realized cash flow from derivative positions. In this article this gap is addressed by empirically analyzing the relationship between derivative cash flows and capital expenditure using unique and hand-collected data from the oil and gas industry. The findings provide broad support for the descriptive power of the FSS theory. Derivative cash flows are shown to be of economic importance for investment, especially in tail-risk events such as the industry recessions of 2009 and 2015. The findings of this study furthermore suggest that relation between derivative cash flow and investment is stronger when the cost of external financing is higher, as posited by the theory. The evidence also supports the notion that derivative cash flows make investment more efficient and increase firm value in firms where the marginal value of additional internal liquidity is high.

References:

1. Adam, T. R. and C. S. Fernando, 2006, "Hedging, speculation, and shareholder value," *Journal of Financial Economics* 81, 283-309.
2. Ağca, Ş. and A. Mozumdar, 2008, "The impact of capital market imperfections on investment– cash flow sensitivity," *Journal of Banking & Finance* 32, 207-216.
3. Allayannis, G. and A. Mozumdar, 2004, "The impact of negative cash flow and influential

- observations on investment-cash flow sensitivity estimates,” *Journal of Banking & Finance* 28, 901-930.
4. Allayannis, G. and J. P. Weston, 2001, “The use of foreign currency derivatives and firm market value,” *Review of Financial Studies* 14, 243–276.
5. Andrén, N., 2016. Corporate Governance and Firm Performance: Evidence from the Oil Price Collapse of 2014-15. SSRN working paper. Lund University.
6. Andrén, N. and H. Jankensgård, 2015, “Wall of cash: The Investment-cash flow sensitivity when capital becomes abundant,” *Journal of Banking & Finance* 50, 204-213.
7. Arnold, M.M., A.W. Rathgeber and S. Stöckl, 2014, “Determinants of corporate hedging: A statistical meta-analysis,” *The Quarterly Review of Economics and Finance* 54, 443-458
8. Bakke, T., H. Mahmudi, C. Fernando, and J. Salas, 2016, “The causal effect of option pay on corporate risk management,” *Journal of Financial Economics* 120, 623–643.
9. Biddle, G., G. Hilary, and R. Verdi, 2009. “How Does Financial Reporting Quality Relate to Investment Efficiency?” *Journal of Accounting and Economics* 48, 112–131.
10. Brown, J.R. and B.C. Petersen, 2009, “Why has the investment-cash flow sensitivity declined so sharply? Rising R&D and equity market developments,” *Journal of Banking & Finance* 33, 971-984.
11. Carter, D.A., Rogers, D.A. and B.J. Simkins, 2006, “Does Hedging Affect Firm Value? Evidence from the US Airline Industry,” *Financial Management* 1, 53-86
12. Chen, H., and S. Chen, 2012, “Investment-cash flow sensitivity cannot be a good measure of financing constraints: Evidence from the time series,” *Journal of Financial Economics* 103, 393-410.
13. Croci, E., A. del Giudice, and H. Jankensgård, 2017, “CEO age, risk incentives, and hedging strategy,” *Financial Management* 46, 687-716.
14. Fazzari, S.M., R.G. Hubbard, B.C., Petersen, 1988, “Financing constraints and corporate investment,” *Brookings Articles on Economic Activity* 1, 141-206.
15. Froot, K.A., D.S. Scharfstein, and J.C. Stein, 1993, “Risk management: Coordinating corporate investment and financing policies,” *Journal of Finance* 48, 1629-1658.
16. Gilje, E. P., and J. P. Taillard, 2017, “Does Hedging Affect Firm Value? Evidence from a Natural Experiment”, *Review of Financial Studies* 30, 4083–4132.
17. Greene, W.H., 2008, "Censored Data and Truncated Distributions," NYU Working Paper No. 2451/26101
18. Guay, W. and S.P. Kothari, 2003, “How much do firms hedge with derivatives?” *Journal of Financial Economics* 70, 423-462.
19. Grullon, G., J. Hund, and J.P. Weston, 2018, “Concentrating on q and cash flow,” *Journal of Financial Intermediation* 33, 1-15.
20. Haushalter, G.D., 2000, Financing policy, basis risk, and corporate hedging: Evidence from oil and gas producers, *The Journal of Finance* 55, 107-152.
21. Jin, Y. and P. Jorion, 2006, "Firm value and hedging: Evidence from U.S. oil and gas producers," *Journal of Finance* 61, 893-919.
22. Kaplan, S.N., and L. Zingales, 1997, “Do Investment-Cash Flow Sensitivities Provide Useful Measures of Financing Constraints?” *The Quarterly Journal of Economics*, 169
23. Lewellen, J. and K. Lewellen, 2016, “Investment and cash flow – New evidence,” *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 51, 1135-1164.
24. Myers, S. C. (1977), ‘Determinants of Corporate Borrowing’, *Journal of Financial Economics* 5, 147–175.
25. The Economist, 2015. Debt and alive: A shakeout is finally hitting debt-strapped shale producers. <https://www.economist.com/business/2015/10/08/debt-and-alive>. Last accessed: 20/11/2018.
26. Tufano, P., 1996, "Who manages risk? An empirical examination of risk management practices in the gold mining industry," *The Journal of Finance* 51, 1097-1137.

Информация об авторе:

Янкенсгörd Хокан, Лундский университет, доцент кафедры делового администрирования и Центра финансовых исследований Кнута Векселля. -mail: hakan.jankensgard@fek.lu.se

Håkan Jankensgård, Lund University, associate professor at the department of Business administration and Knut Wicksell Centre for Financial Studies. E-mail: hakan.jankensgard@fek.lu.se

IV. МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ЦИФРОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В БАНКОВСКОЙ И ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

УДК 336.71

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Апала С. Р.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: Маркетинг и коммуникации реализуются в самых разных формах: от единоразового мероприятия до долгосрочных и масштабных программ. Банковский маркетинг относительно молодая и быстро растущая сфера коммуникаций. Почти за сто лет существования в США маркетинг в банковском секторе положительно зарекомендовал себя. В российскую практику банковский менеджмент пришёл относительно недавно и уже сейчас он уверенно завоёвывает позиции в отечественных кредитных организациях. В данной статье мы рассмотрим сущность маркетинга и некоторые требования к целям маркетингового исследования в коммерческом банке.

Ключевые слова: маркетинг, банк, банковский маркетинг, банковская конкуренция, банковские продукты и услуги, маркетинговые стратегии, цели, клиентоориентированность, типы стратегий

FEATRES OF MARKETING IN CREDIT ORGANIZATIONS

Apala S.R.

Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: Marketing and communications are implemented in a variety of forms: from a one-time event to long-term and large-scale programs. Banking is a relatively young and rapidly growing communications industry. For almost a hundred years of its existence in the USA, marketing in the banking sector has proven itself positively. Banking management has come into Russian practice relatively recently and already now it is confidently gaining positions in domestic credit organizations. In this article we will consider the essence of marketing and some requirements for the objectives of marketing research in a commercial bank.

Keyword: marketing, bank, bank marketing, banking competition, banking products and services, marketing strategies, goals, customer focus, types of strategies

Внедрение передовых маркетинговых стратегий является важной составляющей при формировании положительного имиджа компании вне зависимости от её принадлежности к какому-либо сектору экономики. Современная инфраструктура ещё в большей степени ориентирована на клиента, как можно увидеть в материалах крупных банков. В стратегиях развития на перспективу банки провозглашают реализацию не только клиентоориентированного подхода, но и клиентоцентричного подхода [1, с. 306].

В силу обостряющейся конкуренции на рынке банковских услуг, связанной с динамичным ростом банковских организаций, банки прилагают усилия к удержанию круга постоянных клиентов [2, с. 44]. Нарращивание новой клиентской базы можно отнести к ряду второстепенных задач. Невозможно угодить каждому отдельно взятому человеку. Поэтому важно не только чёткое определение своей целевой аудитории, но также точная ее сегментация на основе различных параметров: географических, демографических, психографических, поведенческих, социокультурных, ценностных, психологических и т. д. Важным критерием для сегментации рынка является экономическая система, в которой мы находим

сельскохозяйственный сектор, промышленный сектор, сектор услуг, сектор домашних хозяйств, институциональный сектор и сельский сектор. Данные секторы требуют весового возраста при сегментировании [3, с. 200].

Для понимания потребностей разных сегментов потребителей и построения эффективной стратегии продвижения собственного продукта современному банку жизненно необходима развитая маркетинговая служба. Маркетинг в кредитных организациях не существует обособленно и представляется как частный случай учения менеджмента, сочетающий в себе управленческую, социально-практическую, коммуникативную, технологическую и социоинженерную деятельность. Система маркетинга в кредитных организациях опирается на прочный фундамент научных исследований. Маркетинг – это наука и искусство; научные знания и методы смежных дисциплин (коммуникативистика, социология, психология человека и др.). В то же время – это творческое пространство, открытое для свежих идей. Основным мотивом для внедрения маркетинговых служб в деятельности кредитной организации являются:

- 1) увеличение ликвидности банка с учётом интересов кредиторов и вкладчиков;
- 2) обеспечение рентабельности банка в условиях неопределённости рынка;
- 3) формирование благоприятной деловой репутации в глазах широкой общественности и деловых партнёров банка.

Для выполнения вышеуказанных задач необходимо использовать функции банковского маркетинга, которые нацелены на сбор информации, проведение исследований, организацию рекламы и реализацию банковских услуг.

Цели исследований маркетинговых служб кредитной организации могут быть совершенно разными. Чаще всего данные исследования направлены на:

- 1) изучение поведения потребителей или организаций, осуществляющих аналогичную деятельность;
- 2) анализ текущих возможностей финансового рынка;
- 3) изучение данных о реализации новых банковских продуктов и услуг;
- 4) оптимизация уже существующего продукта;
- 5) усиление различий между «типовыми» услугами банка, например, разработка индивидуальных предложений клиентам;
- 6) выбор определённой «ниши» на рынке банковских услуг;
- 7) иные причины.

Предварительная постановка целей маркетингового исследования кредитной организации осуществляется уже на информационно-аналитическом этапе, поскольку эта операция непосредственно связана с определением проблем (возможностей) конкретных банковских продуктов. Банки могут использовать основные требования к формулировке целей, обозначенные Мэскон А. Х. [4, с. 124]. Он выделяет следующие аспекты:

- 1) они должны формулироваться в терминах, доступных пониманию и приемлемых для всех, кто будет заниматься их достижением;
- 2) они должны быть реалистичны и соответствовать наличным ресурсам;
- 3) они должны быть конкретны и измеряемы;
- 4) ориентированы на время, иметь срок действия (долгосрочные – от пяти лет и больше, среднесрочные – до пяти лет, краткосрочные – обычно год);
- 5) чётко определять – на кого будет оказано действие и посредством чего.

Цели маркетингового исследования имеют свою специфику в отличие от общих целей кредитной организации и в целом подразделяются на два вида: информационные и мотивационные. Сформулированная цель (-и) исследования позволяет перейти к разработке маркетинговой стратегии. По С. Катлипу, стратегия – это общая концепция, подход-программа для достижения цели; стратегия устанавливает общий план действий [4, с. 125]. В целом маркетинговые стратегии можно условно разделить на упреждающие, активные и наступательные, отвлекающие, стратегическое бездействие и объединить их 4 типовых группы, представленных ниже в таблице.

Таблица 1 – Типы маркетинговых стратегий, которые можно применять в банковском секторе

Тип стратегии	Характеристика
«Прорывная»	Результат представляется в самом начале маркетинговой кампании (МК) с целью выявления основных конкурентов.
«Быстрый финал»	Планомерное наращивание объемов информационных материалов и важных анонсов под конец МК.
«Введение новшеств»	Привлечение внимания потребителей за счет каких-то глобальных событий для кредитной организации. Например, публичные заявления, анонсы, выпуск принципиально нового банковского продукта.
«Крейсерная стратегия»	Применяется лидерами рынка для удержания высоких позиций.

В практической деятельности кредитных организаций редко, когда используется только один тип стратегии. Чаще всего используются наиболее выигрышные сочетания разных стратегий для достижения максимального эффекта. Например, лидер российского рынка банковских услуг – ПАО «Сбербанк» умело совмещает прорывную и крейсерную стратегии, а также не забывает про введение новшеств [5, с. 136].

В итоге, банковский маркетинг призван увеличивать доходность банков, поэтому в ходе внутреннего аудита чрезвычайно важно систематически оценивать эффективность маркетинговых мероприятий [6, с. 130]. Ведь по мере роста конкуренции в отечественном банковском секторе становится ясно, что предлагаемые банками продукты становятся все более похожими. Банку становится все труднее рекламировать свой продукт. Неслучайно для формирования доверия населения кредитные организации все чаще и чаще приглашают известных медийных личностей для рекламы того или иного продукта. Еще одним способом воздействия банка на клиента является цена [7, с. 47]. Да, цена – это, безусловно, важный фактор в вопросе приобретения того или иного продукта. Современный потребитель платит не только за типовой продукт банка, вдобавок к этому клиент стремится приобрести дополнительные преимущества. Поэтому часто банки прибегают к довольно распространенной стратегии дифференциации цен [8, с. 1281]. Весьма значимым маркетинговым ходом является совершенствование Интернет-банкинга, ведь клиентам важно получать услуги в удобной и быстрой форме [9, с. 324]. Кроме того, банки расширяют использование различных информационных технологий и с целью снижения цен на кредиты, а цена, как уже отмечалось ранее, является мощным маркетинговым инструментом [10, с. 215].

Маркетинг банковских услуг также предусматривает предоставление банком полного спектра консультационных услуг, ведь, несмотря на доступность информации о продуктах и услугах банка в Интернете, своевременные консультационные услуги в отделениях играют немаловажную роль, так как некоторые слои населения (чаще всего люди пожилого возраста) могут испытывать затруднения при осуществлении транзакций [11, с. 272].

Подводя итоги можно сказать, что проведение маркетинговых исследований кредитной организации – это необходимость, пришедшая в российскую практику из-за зарубежа. Для продуктивной работы банка и укрепления его позиций на рынке банковских услуг необходимо не только модернизировать уже имеющийся продуктовый набор и разрабатывать новые услуги, но и понимать важность коммуникации с клиентом. Система обратной связи часто способствует проведению анализа ожиданий клиентов и позволяет банку разрабатывать новые стратегии для удовлетворения потребностей своего клиента.

Список использованных источников:

1. Ибадуллаева Г. С. Банковский маркетинг – новый шаг в современном банковском секторе // Молодой ученый. 2017. №18. С. 306-310.
2. Мишина М.Ю., Степаниденко Ю.В. Конкуренция на российском рынке банковских услуг // Экономика. Социология. Право. 2018. № 4 (12). С. 44-49.
3. Караваева Ю.С., Грибова Ю.В. Анализ рынка банковских услуг в условиях финансового кризиса. В сборнике: Управление социально-экономическими системами и

правовые исследования: теория, методология и практика Материалы международной научно-практической конференции. 2017. С. 197-209.

4. Караваева Ю.С. Проблемы функционирования региональных банков в современных экономических условиях // Вестник НГИЭИ. 2017. № 4 (71). С. 116-129.

5. Караваева Ю.С., Лозина Е.А. Анализ организации кредитных и депозитных операций в ПАО «Сбербанк России» // Бюллетень науки и практики. 2017. № 1 (14). С. 134-141.

6. Кузнецова О.Н., Дворецкая Ю.А. Современный аудит: синтез знаний и цифровых технологий. В сборнике: Современное состояние и перспективы развития финансово-аналитической науки и практики в цифровом пространстве в России и за рубежом Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов. Москва, 2018. С. 126-130.

7. Зверев А.В., Сорокин А.А. Современные методы и модели ценообразования на банковские продукты при формировании эффективной процентной политики коммерческого банка. В сборнике: Управление социально-экономическими системами, правовые и исторические исследования: теория, методология и практика Материалы международной научно-практической конференции. В 2-х томах. 2018. С. 47-53.

8. Сорокин А.А., Зверев А.В. Построение сбалансированной процентной политики в банке // Экономика и предпринимательство. 2018. № 6 (95). С. 1280-1286.

9. Зверев А.В., Камалзаде Б.А. Интернет-банкинг как современная форма банковского обслуживания. В сборнике: Финансовые рынки и банковская система в условиях цифровой экономики: проблемы и перспективы Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 323-329.

10. Зверев А.В., Мандрон В.В., Мишина М.Ю. Развитие цифровых технологий на финансовых рынках // Экономика и предпринимательство. 2018. № 11 (100). С. 212-217.

11. Кузнецова О.Н. Тенденции развития российских банков. В сборнике: Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 269-272.

Информация об авторе:

Апала Саманта Раймондовна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, магистрант направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы в банковской сфере», 1 курс. E-mail: samantha.ray.apala@gmail.com

Apala Samantha Raimondovna, Bryansk State University named after academician I.G.Petrovsky master student of the direction of training «Economics», profile «Finance in the banking sector», 1 course. Email: samantha.ray.apala@gmail.com.

УДК 336.648

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОДХОДОВ К РЕГУЛИРОВАНИЮ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Давыдова Н.Л.

Полесский государственный университет (г. Пинск, Республика Беларусь)

Сплошнов С.В.

Государственный институт повышения квалификации и переподготовки кадров в области газоснабжения «ГАЗ-ИНСТИТУТ» (г. Минск, Республика Беларусь)

Аннотация: авторами рассмотрена эволюция подходов к регулированию деятельности организаций на лизинговом рынке Республики Беларусь, направления взаимодействия общественных объединений лизинговых организаций с зарубежными лизинговыми сообществами, представлена статистика развития рынка лизинга в Республике Беларусь.

Ключевые слова: лизинг, лизинговые организации, регулирование лизинговой деятельности.

TRANSFORMATION OF APPROACHES TO REGULATION OF LEASING ACTIVITIES IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Davydova N.L.

Polessky State University (Pinsk, Republic of Belarus)

Sploshnov S.V.

*State institute of professional development and personnel retraining at gas-supply field
«GAZ-INSTITUTE» (Minsk, Republic of Belarus)*

Abstract: The authors examined the evolution of approaches to regulating the activities of organizations on the leasing market of the Republic of Belarus, the directions of interaction of public associations of leasing organizations with foreign leasing communities, presented statistics on the development of the leasing market in the Republic of Belarus.

Keywords: leasing, leasing organizations, regulation of leasing activities.

Некредитные финансовые организации являются субъектами финансовой системы государства и специализируются на выполнении определенных законодательством операций. Особое место в этом секторе финансовых услуг занимают лизинговые организации.

В СССР отдельные сделки на условиях лизинга заключались союзными внешнеторговыми организациями, выступавшими в качестве лизингополучателей. С середины 80-х гг. советские банки за рубежом и созданные с их участием лизинговые организации действовали в качестве лизингодателей. Развитие международного лизинга сдерживалось запретом на операции с иностранной валютой. В отдельных случаях разрешалось использование иностранной техники предприятиями с оплатой обязательств поставкой продукции, произведенной на этом оборудовании [1].

26 мая 1988 г в Оттаве (Канада) 55 государствами, в том числе СССР, была принята Конвенция о международном финансовом лизинге. В середине 1989 г. предприятия СССР получили право самостоятельного выхода на внешний рынок и получения валютной выручки, что расширило возможности международного лизинга.

Внутренний лизинг, в относительно современном понимании, получил законодательную основу с вступлением в силу Указа Президиума Верховного Совета СССР от 7 апреля 1989 г. № 10277-XI «Об аренде и арендных отношениях в СССР» и Постановления Совета Министров СССР от 7 апреля 1989 г. № 294 «Об экономических и организационных основах арендных отношений в СССР».

Эти нормативные акты утратили силу с 01.01.1990 г. в соответствии с Постановлением Верховного Совета СССР от 23.11.89 г. № 811-1 «О порядке введения в действие основ законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде», которым были введены в действие «Основы законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде» (23.11.89 г. № 810-I).

Первые белорусские лизинговые организации появились при банках, круг их клиентов ограничивался теми же банками и небольшим количеством других организаций, которые были в состоянии оценить эффективность лизинга и воспользоваться его преимуществами. Параллельно с внутренним лизингом развивался и международный лизинг. К 1994 г. лизинг как вид экономической деятельности стал настолько заметен, что появилась необходимость в разработке правил его ведения.

Регулирование лизинговых отношений в Республике Беларусь началось с введения в действие Методических указаний Министерства финансов от 11 апреля 1994 г. № 61 «О порядке учета лизинговых операций», установивших единые требования к порядку отражения лизинговых операций в бухгалтерском учете субъектов хозяйствования.

1996 г. был следующим этапом в нормативном становлении лизинга. 29 февраля 1996 г. было принято «Положение о лизинге на территории Республики Беларусь», в котором определялся порядок осуществления лизинговой деятельности. В том же 1996 г. появились

первые независимые лизинговые организации, а также отделы при заводах-производителях автомобилей, тракторов, станков – «МАЗконтрактлизинг», «МТЗ-лизинг» и др.

В целях улучшения инвестиционного климата и урегулирования лизинговой деятельности от 13 ноября 1997 г. был принят Указ Президента Республики Беларусь № 587 «О лизинге». Во исполнение Указа было разработано «Положение о лизинге на территории Республики Беларусь». Внесены изменения и дополнения в законодательство Беларуси по таможенному режиму, начислению амортизации, учету лизинговых операций, валютному регулированию и валютному контролю.

С 1 июля 2010 г. в рамках совершенствования законодательства, регулирующего лизинговую деятельность, вступило в силу обновленное «Положение о лизинге», утвержденное Постановлением Совета Министров РБ от 4 июня 2010 г. № 865, в котором были определены экономические и правовые условия и порядок осуществления деятельности по заключению, исполнению, прекращению действия договоров финансовой аренды (лизинга), в том числе хозяйственных операций в связи с исполнением этих договоров.

Принципиальные изменения в деятельности лизинговых организаций произошли в феврале 2014 г. В целях совершенствования государственного регулирования лизинговой деятельности в Республике Беларусь 25 февраля 2014 г. был принят Указ Президента Республики Беларусь от № 99 «О вопросах регулирования лизинговой деятельности», в соответствии с которым Национальному банку предоставляются полномочия по регулированию и контролю лизинговой деятельности.

При этом перед центральным банком страны был поставлен ряд задач по развитию лизинговой отрасли в стране, повышению для физических и юридических лиц доступности лизинга как инструмента финансирования. 18 августа 2014 г. Правление Национального банка постановлением № 526 утвердило «Правила осуществления лизинговой деятельности», в которых определены порядок и условия заключения и исполнения договоров финансовой аренды (лизинга) на территории республики.

В соответствии с Указом № 99, к компетенциям Национального банка отнесены вопросы создания и ведения реестра лизинговых организаций; определения правил осуществления лизинговой деятельности; установления формы отчетности и иной информации лизинговой организации, включенной в реестр, иностранной организации, осуществляющей в Республике Беларусь лизинговую деятельность через постоянное представительство, сроков и порядка их составления и представления в НБ РБ; установления объема и порядка раскрытия информации о лизинговой деятельности организации, включенной в реестр, а также о ее финансовом состоянии. Национальному банку предоставлено право выступать заказчиком аудиторской услуги по проведению аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности лизинговой организации, включенной в реестр.

Установлены ограничения, касающиеся круга лиц, которые могут выступать в качестве лизингодателей, определены требования по обеспечению минимального размера уставного фонда с предоставлением льготного периода для действующих лизинговых организаций, в течение которого им предписано сформировать его установленную величину.

Для активизации рынка жилой недвижимости и повышения доступности жилья для граждан были определены правовые условия для предоставления физическим лицам во владение и пользование многоквартирных жилых домов и квартир по договорам финансовой аренды (лизинга). 6 апреля 2017 г. был принят Указ Президента Республики Беларусь № 109 «Об изменении Указов Президента Республики Беларусь по вопросам лизинговой деятельности». Указом также утверждено «Положение о лизинге многоквартирных жилых домов и квартир в Республике Беларусь», устанавливающее особенности порядка заключения, исполнения и расторжения договоров лизинга, а также обязанности сторон по нему. В Указе установлены требования к лизинговым организациям, осуществляющим лизинговую деятельность с жилыми помещениями: формирование уставного фонда путем внесения денежных средств в размере не менее 250 тыс. белорусских рублей; размер собственного капитала (по состоянию на первое число месяца, следующего за истекшим кварталом),

увеличенный на сумму привлеченных субординированных кредитов (займов), срок погашения которых на первое число месяца, следующего за истекшим кварталом, превышает три года, составляет сумму, равную не менее 2500 тыс. белорусских рублей и увеличенную на размер корректировки собственного капитала лизинговой организации, определяемый Национальным банком с учетом изменения индекса потребительских цен; безубыточность деятельности за последний календарный год лизинговой организации либо юридических лиц – учредителей лизинговой организации; отсутствие неисполненных в установленный срок письменных предписаний об устранении нарушений, вынесенных Национальным банком в установленном законодательством порядке. Национальный банк вправе направлять предписания о запрете осуществления лизинговой деятельности с жилыми помещениями в случае несоответствия лизинговой организации установленным требованиям [2].

В целях развития лизинговой деятельности, повышения защиты прав и законных интересов лизингополучателей и лизинговых организаций принято постановление Правления Национального банка Республики Беларусь № 417 от 19 сентября 2018 г. «О внесении изменений и дополнений в Правила осуществления лизинговой деятельности», которым утверждена новая редакция указанных Правил. Она предусматривает, в частности, защиту прав лизингополучателей – физических лиц в части точного и своевременного их информирования о начисленных неустойках, возмещения лизингополучателю части лизинговых платежей в случае выплаты страхового возмещения по предмету лизинга лизингодателю, а также упрощение порядка оформления передачи в собственность лизингополучателю и возврата лизингодателю предмета лизинга.

23 августа 2018 г. вступили в силу положения Закона от 13 ноября 2017 г. «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О кредитных историях», в соответствии с которым перечень источников формирования кредитных историй дополнен лизинговыми организациями, получение и использование Национальным банком сведений, входящих в состав кредитной истории, без согласия субъектов кредитных историй производится не только с целью осуществления надзора за банками, но и для контроля за соблюдением законодательства в области лизинговой деятельности.

В Республике Беларусь активно функционируют общественные организации, объединяющие участников рынка лизинга - еще 23 мая 1993 г. была зарегистрирована «Ассоциация лизинговых предприятий», в качестве ее учредителей выступили шесть субъектов рынка лизинга Республики Беларусь: «Приорлизинг», «Дукат-лизинг», «Инвест-лизинг», «Лотос», «Дар» и Витебское агентство лизинга и консультирования. В 1995 г. 15 лизинговых организаций учредили Объединение «Союз лизинговых предприятий», которое 24 марта 1997 г. трансформировалось в Общественное объединение «Белорусский союз лизингодателей» [3].

18 апреля 2011 г. зарегистрирована «Ассоциация лизингодателей», как негосударственная некоммерческая организация, объединяющая коммерческие организации, осуществляющие деятельность в сфере финансовой аренды (лизинга) (действительные члены Ассоциации), а также иные организации (ассоциированные члены Ассоциации) в целях координации деятельности своих членов, представления и защиты общих интересов, осуществления совместных программ и содействия созданию благоприятных условий развития рынка лизинга в РБ. Учредителями Ассоциации лизингодателей выступили ОО «Белорусский союз лизингодателей» и 12 лизинговых организаций Беларуси.

Ассоциация лизингодателей в тесной связи с ОО «Белорусский союз лизингодателей» представляет лизинговое сообщество Беларуси в сфере международных контактов с лизинговыми ассоциациями стран СНГ, а также Западной и Центральной Европы. Наряду с Объединенной Лизинговой Ассоциацией России и Ассоциацией лизингодателей Азербайджана Ассоциация лизингодателей Беларуси выступила учредителем Международного лизингового союза. Общественное объединение «Белорусский союз лизингодателей» является учредителем лизинговой конфедерации (союза) Содружества Независимых Государств, является активным участником всех научно-практических

конференций и круглых столов по вопросам развития лизинга в странах Восточной Европы [4].

24 декабря 1997 г. в Москве была учреждена Лизинговая Конфедерация (Союз) СНГ - «СНГЛИЗИНГ», в которую вошли Россия, Беларусь, Украина. Целями создания Конфедерации явились организация разработки и исполнения крупных межгосударственных лизинговых проектов и программ в интересах технологического обновления производственных секторов экономик государств-участников СНГ; содействие формированию и совершенствованию нормативно-правовой и организационно-методологической базы межгосударственного лизинга; сервисное обслуживание субъектов межгосударственного лизинга.

Республика Беларусь активно участвует в формировании других международных правоотношений в сфере лизинга. В 1998 г. Беларусь ратифицировала Конвенцию УНИДРУА о международном финансовом лизинге 1988 г.

В 1999 г. Законом Республики Беларусь от 09.11.1999 г. № 309-З ратифицирована Конвенция о межгосударственном лизинге (заключена в г. Москве 25.11.1998 г., вступила в силу для Республики Беларусь 30.08.2001 г.), положения которой регулируют отношения между субъектами лизинговой деятельности, являющимися участниками данной Конвенции в части прав и обязанностей сторон международной сделки, порядка перехода рисков, гарантий участников [5].

В 2005 г. между Республикой Беларусь, Республикой Арменией, Республикой Казахстан, Кыргызской Республикой, Республикой Молдова, Республикой Таджикистан и Украиной было подписано Соглашение о создании благоприятных правовых, экономических и организационных условий для расширения лизинговой деятельности в Содружестве Независимых Государств [5].

На 01.01.2019 г. в реестр лизинговых организаций Республики Беларусь было включено 97 субъектов. Количество лизинговых организаций с иностранным участием в уставном фонде за период 2015-2018 гг. увеличилось с 19 до 30 субъектов.

Прирост уставного фонда лизинговых организаций за 2015-2018 гг. составил более 75%. Совокупный объем лизингового портфеля увеличился на 133%. Количество действующих договоров лизинга с физическими лицами за период 2015-2018 гг. увеличилось более чем в 35 раз, с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями – на 45,4%. Вновь заключенные договоры лизинга за рассматриваемый период показали прирост на 167% по сумме и более чем в 16 раз по количеству. Активизация усилий участников рынка, законодательные инициативы привели к росту объемных и количественных показателей. За период 2014-2018 гг. отношение объема нового бизнеса к ВВП увеличилось с 1,58 до 2,79% [6].

Лизинг не рассматривается в настоящее время в качестве полноценной альтернативы банковскому кредитованию, однако темпы роста лизингового бизнеса, законодательные изменения, непрерывное совершенствование нормативной базы свидетельствуют о наличии значительных перспектив и заинтересованности субъектов рынка в его развитии.

Национальный банк реализует комплекс мероприятий, направленных на возрастание роли сектора некредитных финансовых организаций на финансовом рынке республики. В перспективе данные организации станут важным источником развития финансового рынка, будут способствовать более полному удовлетворению потребностей экономики и населения в финансовых услугах, дополнять деятельность более крупных институтов и оказывать определенное конкурентное давление на них.

В соответствии со стратегией развития финансового рынка расширение лизинговой деятельности будет осуществляться в направлении совершенствования законодательства, в том числе в части его гармонизации с законодательством государств - членов ЕАЭС, расширения сфер деятельности, в которых используются операции лизинга, расширения видов инструментов, применяемых в сделках лизинга, принятия мер по стимулированию привлечения инвесторов на отечественный рынок лизинга.

Список использованных источников:

1. Лелецкий Д. Развитие правовой базы для лизинга в России [Электронный ресурс] / Д. Лелецкий. – Проект документов о лизинге. – Режим доступа: http://unlease.ru.udns.netwh.ru/service/project_members/editions/industrial_marketing/article_002/. [15.11.19; 19:30]
2. Набздоров Д.В. Полномочия Национального банка Республики Беларусь по регулированию лизинговой деятельности [Электронный ресурс]: Ассоциация лизингодателей Беларуси. – Режим доступа: <https://leasing-belarus.by/doklady-uchastnikov-biznes-missii-5-6-03-2019-g/>. [13.11.19; 18:20]
3. История [Электронный ресурс]: Ассоциация лизингодателей Беларуси. – Режим доступа: <https://leasing-belarus.by/ob-associacii/istoriya/> [15.11.19; 19:50].
4. Ассоциация лизингодателей Беларуси [Электронный ресурс]: ООО «Правовой щит». – Режим доступа: <http://pravovoy.by/partnery/associaciya-lizingodateley-belarusi>. [10.10.19; 20:10]
5. Шиманович С.В. Договора международного лизинга. Регулирование и практика [Электронный ресурс]: С.В. Шиманович. – Промышленно-торговое право. – 2015. – № 6. – Режим доступа: <https://leasing-belarus.by/dogovora-mezhdunarodnogo-lizinga-regulirovanie-i-praktika-zhurnal-promyshlenno-torgovoe-pravo-2015-6/>. [19.10.19; 19:10].
6. Статистический бюллетень. 2015-2019 [Электронный ресурс]: Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/bulletin>. – [15.11.19; 19:30]

Информация об авторах:

Давыдова Наталья Леонтьевна, Полесский государственный университет, кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела. E-mail: Davydova_nl@mail.ru

Davydova Natalya Leontyevna, Polessky State University, candidate of economic sciences, assistant professor of the department of banking. E-mail: Davydova_nl@mail.ru

Сплошнов Сергей Валерьевич, Государственный институт повышения квалификации и переподготовки кадров в области газоснабжения «ГАЗ-ИНСТИТУТ», кандидат экономических наук, проректор. E-mail: sespl@tut.by

Sploshnov Sergey Valerievich, State institute of professional development and personnel retraining at gas-supply field «GAZ-INSTITUTE», candidate of economic sciences, vice-rektor. E-mail: sespl@tut.by

УДК 336.7

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

Дворецкая Ю.А.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы становления, функционирования и развития национальной платежной системы. Рассмотрены предпосылки возникновения и особенности построения национальной платежной системы. Отражены основные направления использования пластиковых карт ПС «Мир» физическими лицами, приведены наиболее выгодные предложения по кредитным картам НПС «Мир». Приводится анализ обеспеченности российского денежного рынка платежными системами, даются рекомендации по их совершенствованию и развитию.

Ключевые слова: Банк России, банковская система, государство, денежный оборот, национальная платежная карта, национальная экономика, платежная система, пластиковые карты, развитие национальной платежной системы, расчеты, финансовый рынок.

CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE NATIONAL PAYMENT SYSTEM

Dvoretskaya Yu.A.

Bryansk state University name after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: The article discusses the formation, functioning and development of the national payment system. The prerequisites for the occurrence and features of building a national payment system are considered. The main directions of the use of plastic cards of the PS “Mir” by individuals are reflected, the most advantageous offers on credit cards of the PS “Mir” are given. An analysis of the security of the Russian money market with payment systems is given, recommendations are given for their improvement and development.

Keywords: Bank of Russia, banking system, state, money circulation, national payment card, national economy, payment system, plastic cards, development of the national payment system, settlements, financial market.

Нестабильная политическая ситуация на мировой арене в сочетании с возросшей волатильностью мировых финансовых рынков вынуждают правительства всех без исключения стран, будь то экономически развитые государства или страны третьего мира, уделять все больше внимания вопросам укрепления национальной безопасности с экономической точки зрения.

В этой связи особое внимание руководства Российской Федерации экономической безопасности страны приобретает все большее значение. Особенно в условиях возрастания глобальной угрозы кибернетических атак и мировой финансовой преступности, а также влияние мировых глобализационных процессов. Все эти негативные процессы ставят перед отечественной экономикой все новые задачи организации эффективной и устойчивой национальной платежной системы, отвечающей всем современным рыночным требованиям [4, с. 138].

В свою очередь грамотное построение и развитие национальной платежной системы с точки зрения рядовых пользователей обеспечит бесперебойный доступ к финансовым ресурсам, даст необходимый толчок развитию бизнеса, позволит осуществлять расчеты по любым операциям в режиме реального времени, надежно защищая проводимые транзакции от несанкционированного доступа. Следствием наличия в стране стабильной, динамично развивающейся качественной платежной системы является оздоровление всей отечественной экономики, обеспечение ее устойчивости к негативным конъюнктурным факторам, а также ее последующий поступательный рост.

Именно поэтому множество экспертов все больше призывают к смене вектора развития регулирующих органов. В связи с этим активно ведется разработка принципов организации национальных платежных систем, подразумевающих главенствующую роль Центрального банка. Подтверждает это тот факт, что Центральный банк получил статус мегарегулятора в 2013 году. Сделано это было, в первую очередь, для защиты от дестабилизационных процессов, все чаще возникающих как со стороны внешнего воздействия, а также вследствие несовершенства всей отечественной экономики. В настоящее время Центральный банк Российской Федерации играет огромную роль в организации и регулировании национальной платежной системы.

Все тенденции указывают на закрепление за мегарегулятором не только широкого спектра регулирующих властных полномочий, но и все полноты ответственности за надежность и устойчивость национальной экономики в целом [6, с. 427].

На рисунке 1 схематично представим национальную платежную систему РФ с точки зрения глобального денежного оборота.



Рисунок 1 - Национальная платежная система РФ

С точки зрения государства организация и стабильное функционирование национальной платежной системы существенно упрощает процесс контроля над экономической системой в целом, позволяет наиболее полно и в кратчайшие сроки проводить денежно-кредитную политику, предоставляя обширный выбор специфических инструментов.

С точки зрения субъектов финансового рынка надежность платежной системы кроме бесперебойности и полноты платежей позволяет также управлять объемами создаваемых резервных фондов, тем самым изменяя уровень ликвидности в зависимости от конъюнктуры рынка.

Главными принципами функционирования платежных систем считаются следующие:

1) соответствие деятельности платежной системы действующим международным и национальным нормативно-правовым актам. Данный принцип предполагает наличие грамотной, прозрачной, четкой с точки зрения юридической базы санкции для осуществления всех сфер ее финансово-хозяйственной деятельности.

2) Принцип управляемости системой подразумевает наличие эффективной организационно-технической структуры управления, позволяющей поддерживать стабильность расчетных операций, их безопасность и своевременность, помогая всем

участникам достигать поставленных целей, а также поддерживать экономические системы в целом. Что приведет к получению объектом системных качеств.

3) Системный подход к риск-менеджменту, предполагающий комплексный подход и управление различными видами рисков, такими как: правовой, операционный, кредитный, депозитарный, коммерческий, процентный, инвестиционный, риск ликвидности, административный и другие. В данном случае подразумевается использование гарантийных депозитов, залогового обеспечения, механизмов регулирования процентных ставок, а в качестве основополагающего следует обратить внимание на сокращение рисков потери системой ее ликвидности.

4) Целостность системы подразумевает постоянное взаимодействие и взаимное влияние элементов друг на друга.

5) Иерархичность уровней организации системы. Данный принцип подразумевает, что в самом упрощенном виде в любой платежной системе можно выделить получателя платежных средств и их эмитента. Более детально уровни системы можно структурировать по их функциям.

6) Реализация нескольких типов связей. Любая платежная система должна обладать высоким уровнем самоорганизации, поддерживаемом, в первую очередь наличием базовых типов взаимодействия структур. Системообразующую роль в функционировании платежной системы играют, прежде всего, связи управления.

7) Принципы эффективности расчетных операций. Данная группа принципов подразумевает, что все расчеты должны проводиться в кратчайшие сроки, полностью завершены в режиме реального времени либо до завершения операционного дня либо дня валютирования. Также предусматривается осуществление товарных расчетов посредством фактической поставки товаров и услуг. Принципы качества расчетов опираются на использование денежных ресурсов на счетах коммерческих банков либо на займы у центрального банка.

8) Доступность платежной системы для ее участников. Как следует из формулировки, приведенный принцип обеспечивает всех субъектов платежной системы равными возможностями, предоставляя им права для пользования ее услугами. Для этого лишь необходимо соблюдать ряд установленных условий и нормативов.

9) Открытость информации. В этом принципе заключается, что платежная система должна быть максимально прозрачной, предоставляя исчерпывающую информацию о своих характеристиках и показателях. Особое внимание уделяется всестороннему раскрытию инфраструктурных особенностей, обеспечивающему эффективность и непрерывность деятельности системы. Прозрачность информации как системообразующий принцип направлен на постоянный мониторинг качества работы системы.

10) Эффективность деятельности. Формулировка данного принципа говорит сама за себя. Для любого субъекта рынка главной целью деятельности является получение прибыли, подразумевающее превышение полученных доходов над затратами ресурсов. В противном случае хозяйствующий субъект не долго сможет продержаться на рынке. Но важно понимать, что эффективность деятельности некоторых субъектов может заключаться не только в денежных средствах.

В национальной платежной системе среди участников выделяют:

- пользователей платежных средств, выступающих в качестве плательщика или получателя;
- эмитентов платежных средств, создающих и выпускающих на финансовый рынок различные виды платежных инструментов.

Кроме того, также принято выделять Центральный банк, поскольку он играет главенствующую роль, выполняя функции мегарегулятора. Но в данном случае он в отличии от остальных участников рынка главной целью своей деятельности ставит не получение прибыли, а обеспечение устойчивого развития национальной экономики.

Доступность и эффективность предлагаемых на отечественном рынке платежных услуг напрямую зависит от развития инфраструктурных особенностей национальной платежной системы. Среди прочего наиболее актуальным является анализ обеспеченности российского денежного рынка платежными системами. Для этого обратимся к данным таблицы 1.

Таблица 1 – Анализ количества платежных систем в РФ, ед.

Параметры	2016 г.	2017 г.	2018г.	2019 г. (9 месяцев)
ПС, функционирующие в РФ	35	32	36	34
- национально значимые	18	16	17	15
- системно значимые	2	2	2	2
- социально значимые	6	4	4	4

Таким образом, по официальным данным Мегарегулятора за 9 месяцев 2019 года, в реестр ЦБ входит 34 платежных системы. Сейчас они уже разделены на три типа по значимости: 4 социально значимые (в том числе платежные системы Visa, MasterCard, «Золотая корона»), 15 национально значимых (например, АО «КБ «Юнистрим») и 2 системно значимые (например, НКО АО НРД). Системно и социально значимые платежные системы определяются исходя из объемов осуществляемых ими денежных переводов; национально значимые — это компании, которые напрямую или косвенно контролируются государством. При этом оценить объем этого рынка сложно, поскольку под понятие денежного перевода подпадают все переводы, в том числе и банковские переводы частных клиентов.

Как известно в марте 2014 года против отечественной банковской системы был введен ряд санкций со стороны более устойчивых в экономическом отношении зарубежных партнеров. Квинтэссенцией всех этих факторов стало замедление, а в некоторых случаях и вовсе ограничение работы пластиковых карт систем Visa и MasterCard у клиентов ряда отечественных банков, таких как АО «Собинбанк», АО «СМП Банк», «АБ «РОССИЯ», АО «Инвесткапиталбанк». В итоге негативное влияние внешних экономических санкций испытали на себе более ста тысяч клиентов российской банковской системы [8, с. 516].

Таким образом, перед государством встала задача как можно более скорой и эффективной организации собственной платежной системы. Очевидно, что организатором и регулятором НСПК выступил Центральный Банк Российской Федерации, который стал ее стопроцентным владельцем и оператором. Главной целью организации такой системы стало, в первую очередь, надежное, бесперебойное осуществление полного спектра классических операций платежного характера, не зависящее от целенаправленных внешних воздействий.

Итак, уже в 2015 году на основании опыта предыдущего периода, в РФ был создан собственный клиринговый центр, назначением которого стало обслуживание клиентов международных платежных систем по внутрироссийским операциям. Таким образом, уже в декабре 2015 года стартовала полномасштабная эмиссия пластиковых карт отечественной платежной системы «Мир». В таблице 2 отражено количество действующих операторов НПС «Мир» в 2018 году.

Отсюда следует, что в структуру НПС «Мир» входит два оператора: Банк России, объединяющий в себе функции расчетного и клирингового контрагента, а также АО «НСПК», выполняющая роль операционного и клирингового центра [5, с. 15].

Таблица 2 – Перечень операторов НПС «Мир»

Название оператора платежной системы	Функции, выполняемые в платежной системе
Центральный банк Российской Федерации	Центральный платежный клиринговый контрагент, расчетный центр
АО «НСПК»	Платежный клиринговый центр, операционный центр

Что касается программно-аналитической инфраструктуры НПС «Мир», то она была создана на базе разработок компании Huawei при поддержке компаний «Юнителлер» и «Инфосистемы Джет». В настоящее время НСПК включает в себя 700 виртуальных серверов, находящихся на 300 физических, более 500 сетевых устройств, а также три центра, занимающихся системной обработкой данных, хранящихся на 11 системах хранения БД, и связанных с банками с помощью 277 каналов [7, с. 271].

Рассмотрим основные направления использования пластиковых карт ПС «Мир» физическими лицами. В 2018 году топ-5 популярных сегментов немного изменился по сравнению с предыдущим годом, теперь это:

- «ритейл» со средним чеком 1 745 рубль (по картам других ПС средний чек здесь - 2103 рублей);

- «рестораны» со средним чеком 637 рублей (в других ПС — 810 рублей);

- «финансовые сервисы» — 723 рубля (в других ПС — 2 175 рублей);

- «развлечения» — 796 рублей (в других ПС — 1 301 рубль);

- «медицинские услуги» — 1 975 рублей (в других ПС — 2 513 рублей).

Как мы видим, даже по самым популярным направлениям использования средний чек карт «Мир» все же уступает аналогичным показателям других ПС на среднероссийском уровне. Это также свидетельствует о недостаточной популярности НПС среди населения.

Вопреки расхожему мнению, что национальная платежная карта — это продукт, используемый только внутри страны, расплачиваться «Миром» можно и за рубежом. Для этого нужно открыть так называемую кобейджинговую карту. За транзакции по ней на территории России будет отвечать платежная система «Мир», а в других странах — вторая платежная система, являющаяся партнером НПС «Мир».

Любую кобейджинговую карту примут почти везде, где есть POS-терминал для оплаты [29, с. 141]. Тем не менее если вы планируете путешествовать по США или Европе, то логичнее будет открыть карту «Мир — Maestro» — она практически повсеместно принимается в этих частях света. Карту «Мир — UnionPay» наиболее активно принимают в Китае, а «Мир — JCB» — в Японии.

Кредитные карты «Мир» пока представлены на рынке не столь масштабно, как дебетовые. Но и здесь насчитывается два десятка предложений, самые выгодные из них представлены в таблице 3.

Прежде, чем выделять ключевые направления и соответствующие им мероприятия по органичному совершенствованию национальной платежной системы, необходимо определить основные факторы экономической, политической, инфраструктурной направленности, определяющие характер и сущность необходимых изменений и особенности их практической реализации.

Среди них следует выделить:

- 1) возрастание глобализационных процессов, усиливающее зависимость от мировых платежных рынков;

- 2) нестабильная международная политическая обстановка;

- 3) сокращение числа действующих кредитных организаций в стране;

- 4) возрастание конкуренции между кредитными организациями банковской системы, сопровождающееся санацией проблемных банков

- 5) увеличение доли платежей, совершаемых физическими лицами в безналичном порядке;

- 6) ускоренное развитие информационных технологий, электронных платежных средств, а также дистанционного банковского обслуживания;

- 7) недостаточный уровень развития платежной инфраструктуры;

- 8) возросший уровень киберпреступности;

- 9) низкий уровень доверия населения к современным электронным средствам платежа;

- 10) увеличение количества, совершаемых в системе платежей.

Таблица 3 - Наиболее выгодные предложения по кредитным картам НПС «Мир»

Название карты	Эмитент	Ставка, %	Лимит по кредиту	Льготный период
«С льготным периодом»	«Зенит»	от 20%	до 1000000 руб.	до 50 дней
«Карта с овердрафтом Мир Классическая» / «Карта с овердрафтом Мир Премиум»	Ижкомбанк	22%	до 150% от заработной платы	до 30 дней
«Карта с кредитной линией Мир»	«Центр-инвест»	24%	до шести среднемесячных зарплат	-
«Мир Классическая» / «Мир Премиальная»	Новикомбанк	от 24%	до трех среднемесячных зарплат	до 56 дней
«Кредитная Мир»	Энерготрансбанк	25%	до 500000 руб.	до 50 дней
«Кредитная карта в пакете «Мультикарта ВТБ 24»	ВТБ 24	26%	до 1000000 руб.	до 50 дней
«Россельхозбанк-Роснефть»	Россельхозбанк	26,9%	до 1000000 руб.	до 55 дней
«Кредитная»	Крайинвестбанк	29%	до 500000 руб.	до 50 дней
«Мир возможностей»	АБ «Россия»	29%	до 300000 руб.	до 61 дня
«Второй кошелек Мир»	БыстроБанк	от 29,9%	до 300000 руб.	до 56 дней

Учитывая изложенные тенденции текущего функционирования российского платежного рынка, разрабатывать и внедрять необходимые меры следует в соответствии со следующими принципами:

1. поддержка свободной рыночной конкуренции в системе платежных услуг и инструментов;
2. прозрачность и открытость регулирующих процессов;
3. соразмерность возникающих рисков объемам соответствующих регулирующих воздействий;
4. использование банковской инфраструктуры РФ в качестве институционального механизма организации национальной платежной системы.

На основе выделенных на предыдущей стадии исследования основных параметров, тенденций и принципов развития национальной платежной системы Российской Федерации предложим ряд мероприятий по ее совершенствованию. При этом среди ключевых направлений следует выделить, прежде всего:

- 1) развитие платежных услуг;
- 2) совершенствование инфраструктуры платежной системы;
- 3) стимулирование международной и национальной интеграции платежной системы;
- 4) совершенствование правовой основы в НПС.

Отметим, что проведение соответствующих мероприятий следует осуществлять консолидировано по всем направлениям для достижения максимально равномерного эффекта.

Список использованных источников:

1. ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации» от 2 декабря 1990 г. № 394-1 // URL: <http://www.consultant.ru/> [20.11.2019].
2. ФЗ «О национальной платежной системе» от 27.06.2011 N 161-ФЗ (ред. от 18.07.2017) // Собрание законодательства РФ. – 2018.- №30. - Ст. 4456.

3. Постановление Банка России «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2018 год и период 2019 и 2020 годов» от 9.12.2017 № 109-110 // Вестник Банка России – 2017. - №63. - Ст. 308.
4. Гудкова О.В., Дворецкая Ю.А., Дедова О.В. Влияние санкций на интеграцию России в мировую экономику// Modern Economy Success. 2018. №4. С.137-139
5. Дворецкая Ю.А., Прищеп Н.С. Анализ роли РФ на мировом кредитном рынке в период кризиса // Экономика. Социология. Право. 2018. № 1 (9). С. 13-17.
6. Ермакова Л.В., Гудкова О.В., Дворецкая Ю.А. Инновационные технологии на рынке банковских услуг//Бюллетень науки и практики. 2018.Т.4. №5. С. 424-429.
7. Кузнецова О.Н. Тенденции развития российских банков. В сборнике: Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 269-272.
8. Савинова Е.А., Дворецкая Ю.А., Лисица Т.Н., Оснач Н.М. Национальная система платежных карт: современное состояние и тенденции развития//Экономика и предпринимательство.2017. № 7(84). С. 514-518.

Информация об авторе:

Дворецкая Юлия Александровна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г.Петровского, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение». E-mail: dvorezul@mail.ru

Dvoretzskaya Julia Aleksandrovna, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, candidate of economic sciences, associate professor of «Accounting and taxation». E-mail: dvorezul@mail.ru

УДК 336.71

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Довыденко В.А.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, (г. Брянск, Россия)

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы цифровой трансформации российских банков. Представлены основные изменения бизнес-моделей банков в условиях цифровизации. Проанализированы цифровые решения для применения в банковской сфере в современных условиях.

Ключевые слова: цифровизация, финтех, банки, бизнес-модели.

DIGITAL TRANSFORMATION OF RUSSIAN BANKS

Dovydenko V.A.

Bryansk state University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: The article deals with the digital transformation of Russian banks. The main changes in the business model of banks in the conditions of digitalization are presented. Digital solutions for application in the banking sector in modern conditions are analyzed.

Keywords: digitalization, financial technologies, banks, business models.

Повсеместные процессы цифровизации изменили характер отношений между людьми в процессе производства товаров и услуг. Они же стали причиной изменения традиционных бизнес-моделей, в том числе в банковском секторе.

В последние годы темпы роста объема рынка мобильных и бесконтактных платежей, P2P сервисов и цифровых валют увеличиваются в геометрической прогрессии. В основе данного процесса лежит внедрение финансовых технологий, иначе финтех. Банки начали активно исследовать возможности внедрения в свою деятельность цифровых технологий (например, блокчейн, big data). Темпы роста цифровизации банковского обслуживания в РФ выше, чем в Европе – 7% в год против 3% [2].

Сегодня кредитные организации трансформируются в высокотехнологические корпорации. Зачастую, каждый банк стремится предоставить клиентам комплексный набор услуг. Новые цифровые продукты банка все чаще создают собственные digital-команды, представители которых объединяют компетенции в сфере бизнеса, маркетинга и IT. Помимо прочего, ввиду повышения объема совершаемых безналичных операций повышается уровень прозрачности информации, а это, в свою очередь, еще один шаг в сторону отказа от посредников на финансовом рынке. Процесс цифровизации банковской системы наблюдается в среде проведения платежей и переводов (по данным Центробанка России 68% расчетов совершаются в безналичной форме), в системе распределения документооборота в банковских структурах и при обработке массивов данных клиентов.

Согласно данным исследования Deloitte Digital в 2018 году Россия вошла в пятерку лидеров цифрового банкинга среди 38 стран региона EMEA [4]. Это достаточно высокий результат, учитывая, что значительная часть отечественных банков сравнительно молоды. Deloitte Digital анализировала показатели 238 банков и 10 финтех-компаний из 38 стран. В результате в первую пятерку вошли: Швейцария, Испания, Польша, Турция и Россия. Эксперты оценивали деятельность таких российских банков, как Сбербанк, Альфа-банк, Тинькофф Банк, Райффайзенбанк и другие (всего 12 банков). Таким образом, Россия в сфере цифрового банкинга опережает Великобританию, Францию и Австрию. По мнению специалистов, подобная ситуация в наибольшей степени связана с тем, что становление банковского рынка в России начало происходить в цифровую эпоху. Младший директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Иван Уклеин утверждает, что средний возраст отечественного банка со времени последней смены бизнес-модели варьируется в районе 8-10 лет, именно это позволяет им быстро адаптироваться к цифровой среде на фоне старейших мировых банков [4]. Еще одной причиной лидерства России в этом рейтинге стал тот факт, значительная доля процессов по обслуживанию физических лиц не регулируется законодательной базой. Например, лишь в феврале 2018 года была разработана версия единой биометрической системы, главная задача которой предоставить клиентам возможность получить услугу в отделении без непосредственной явки в банк.

Рассмотрим ключевые составляющие большинства современных концепций цифровых банков. К таковым, в первую очередь, относят клиентоцентричность, персонализация предложения и высокая степень мобильности. Для достижения поставленных целей необходимо решить ряд задач: сфокусироваться на клиентском опыте, постепенно внедрять в свою деятельность инновационные продукты, поддерживающие лояльность клиентов.

В Российской Федерации одним из базовых документов, определяющих развитие инновационных технологий финансового рынка, являются «Основные направления развития финансовых технологий на период 2018 – 2020 годов», утвержденные Банком России в феврале 2018 года. В рамках данного документа ЦБ закрепляет такие перспективные направления развития цифровых технологий, как Big Data и анализ данных, мобильные технологии, искусственный интеллект, роботизация, биометрия, распределенные реестры и облачные технологии [3].

В условиях цифровой трансформации банковской сферы возникает потребность в кардинальном изменении используемых бизнес-моделей. Данный процесс можно представить следующим образом (рисунок 1).

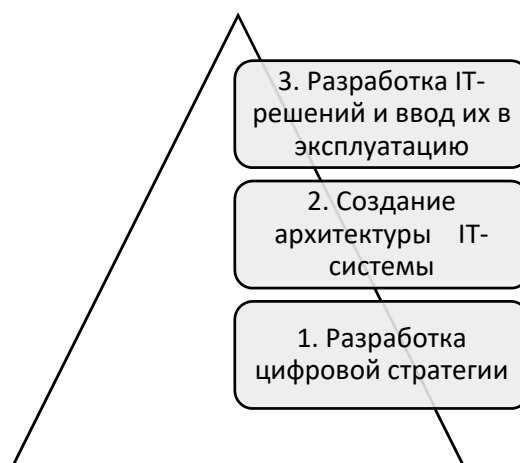


Рисунок 1 – Этапы изменения бизнес-модели банков [2]

Первым шагом является разработка актуальной цифровой стратегии развития банка с учетом его основной миссии. Перед банками стоит задача в создании новых цифровых продуктов, а также персонифицированных услуг. Отметим, что разрабатываемая стратегия должна обеспечивать взаимодействие с клиентами, партнерами, контролирующими органами. В данном случае важно учитывать возможность своевременных корректировок программы ввиду быстрого развития IT-технологий и изменения законодательной базы, регулирующей данную сферу.

На втором этапе следует уделить внимание качественному созданию архитектуры IT-системы. Здесь необходимо разработать инструменты, которые будут обеспечивать работу операционных процессов бизнес-модели банка. Целесообразно выделить отдельные бизнес-области и разрабатывать инструменты с учетом их специфики (например, маркетинг, обработка данных, стратегия управления и другие). Это позволит внедрить качественную многоканальную цифровую платформу.

Заключительным шагом становится разработка соответствующих IT-решений и введение их в работу.

Отметим, чем больше банк, тем сложнее будет изменить его бизнес-модель и внедрить инновационные разработки. Как следствие, возникает потребность в поиске путей «ускорения» данных процессов. Одним из вариантов решения данной проблемы может стать покупка финтех-проекта или сотрудничество с финтех-компаниями (компаниями, использующие технологии и инновации для повышения уровня конкурентоспособности на финансовом рынке). Подобный шаг позволит постепенно перенести бизнес-модели банка в цифровую и мобильную форму.

Опыт по внедрению финтеха имеется у Сбербанка, Тинькофф Банка, ВТБ, Альфа-банка [2]. Отметим, что цифровая трансформация является очень затратным процессом. Например, расходы на цифровизацию Сбербанка в 2014 году составили порядка 1 млрд. долл. США [2]. В 2015-2017 году в свою деятельность Сбербанк внедрил более 20 инновационных проектов на базе технологий блокчейна и искусственного интеллекта (управление счетом через доверенность на платформе Ethereum, распределенный документооборот, биржи бонусов и другие). С 2015 года компания разрабатывает новую технологическую платформу экосистемы банка, которая состоит из нескольких архитектурных слоев и позволяет повысить уровень автоматизации всех операций. Среди последних разработок были представлены проект цифровых гарантий и программы под цифровые аккредитивы и депозитарные системы. Как отметил глава банка Герман Греф, к 2020 году Сбербанк рассчитывает перейти к 100-процентной цифровизации всех процессов в банке [5].

Обобщая все вышесказанное, современная банковская система России претерпевает изменения в сфере финтеха. Устойчивая тенденция цифровой трансформации банковской системы определяет основные направления изменений традиционных бизнес-моделей.

Сегодня перед банками стоит задача в активной разработке новых цифровых продуктов. Среди положительных проявлений цифровой трансформации можно выделить возможность снизить операционные издержки, расходы на содержание персонала, а также значительно сократить риски невозврата денежных средств и мошенничества в банковской сфере. Инновационные решения в банковской сфере позволяют повышать доходы банков и выходить на новые рынки. Однако, несмотря на значительную степень цифровой трансформации банковской системы, существует ряд факторов, тормозящих диджитализацию (недостаточно развитая правовая база в части кибербезопасности и сохранности данных, высокая стоимость внедрения инноваций, риск возникновения внештатных ситуаций и невозможность полного отказа от «офлайнового» обслуживания).

Список использованных источников:

1. Довыденко В.А., Назарова О.Г. Цифровой банкинг: ожидания и реальность сегодняшнего дня. В сборнике: Цифровой регион: опыт, компетенции, проекты Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2018. С. 170-173.
2. Перцева С.Ю. Цифровая трансформация финансового сектора. Электронный ресурс. [Режим доступа]: <https://mgimo.ru/upload/iblock/2ef/%D0%98%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8%20%D0%B2%20%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B5.pdf> (дата обращения: 02.12.2019)
3. Официальный сайт Банка России. Электронный ресурс. [Режим доступа]: <https://cbr.ru/> (дата обращения: 02.12.2019)
4. РБК. Электронный ресурс. [Режим доступа]: <https://www.rbc.ru/finances/17/04/2018/5ad473779a7947ebfc5fa05e> (дата обращения: 02.12.2019)
5. ТАСС. Электронный ресурс. [Режим доступа]: <https://tass.ru/ekonomika/4744303> (дата обращения: 02.12.2019)

Информация об авторе:

Довыденко Валентина Александровна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, студент специальности «Экономическая безопасность». 4 курс. E-mail: dovydenko.v@yandex.ru

Dovydenko Valentina Aleksandrovna, Bryansk state University named after academician I.G. Petrovsky, student of the specialty «Economic security», 4 course. E-mail: dovydenko.v@yandex.ru

УДК 339.9

СОВРЕМЕННЫЕ СХЕМЫ КОНТРАБАНДЫ ОРУЖИЯ, КАК ОДНА ИЗ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Елаго Т.А.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: В данной статье рассматривается одна из главных проблем в сфере таможенного дела, которая является основным видом правонарушений в этой области – контрабанда. Основной упор работы сделан на виды рассматриваемого правонарушения, в точности контрабанду оружия, а также на то, каким образом это явления отражается на экономической безопасности нашей страны. Рассмотрены «очаги» возникновения контрабанды оружия в России, а также её видовой состав и условия, способствующие распространению.

Ключевые слова: контрабанда оружия, незаконный оборот, хищение, боеприпасы, правонарушение, угроза экономической безопасности.

MODERN SCHEMES OF ARMS SMUGGLING AS ONE OF THE THREATS TO RUSSIA'S ECONOMIC SECURITY

Elago T.A.

Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: This article discusses one of the main problems in the field of customs, which is the main type of offenses in this area – smuggling. The main focus of the work is made on the types of the offense in question, in particular the smuggling of weapons, as well as on how this phenomenon affects the economic security of our country. The article considers the "hotbeds" of arms smuggling in Russia, as well as its species composition and conditions conducive to its spread.

Keywords: arms smuggling, illegal trafficking, theft, ammunition, offense, threat to economic security.

Контрабанда оружия – одна из основных разновидностей контрабанды. Объёмы поставок нелегального оружия настолько велики, что порой даже не поддаются подсчётам специалистов, а нам, остаётся только лишь догадываться о том, какой размер имеют эти поставки. Основная опасность контрабанды оружия заключается не только в том, что она наносит урон внешнеэкономической деятельности страны, но и в её особенностях, таких как совершение контрабанды, организованными бандитскими группировками, очень часто носящими транснациональный характер. А также обращение огромного объёма денежных средств за незаконные поставки в «обход» контролирующих государственных органов и, таким образом, недополучения средств от уплаты таможенных пошлин и платежей в федеральный бюджет.

Хочется отметить, что в России, в начале XXI века, ситуация в этой области сложилась крайне неблагоприятно. Незаконный оборот оружия далеко не новый вид преступлений в нашей стране, он появился ещё в годы нахождения советских войск в Афганистане. В это время было замечено, что в преступной среде неизвестным образом стало появляться боевое стрелковое оружие отечественного и иностранного производства. Современный нелегальный «рынок оружия» начал своё формирование в конце 1980-х годов XX века[4]. Без лишнего сомнения можно сказать, что лидером по величине «чёрного рынка» оружия является Ближний Восток. Именно там, для людей привычной «картиной» является то, что на витринах магазинов порой можно увидеть, например, патроны или магазины для автомата Калашникова. Самое удивительное – тот факт, что иногда простые бытовые товары стоят гораздо дороже, нежели боеприпасы. Это без сомнения свидетельствует о том, что в вышеуказанном регионе «чёрный рынок» достаточно распространённое и привычное явление.

Впрочем, Российская Федерация (далее РФ) находится далеко не на последнем месте в мире по размеру перевозок нелегального оружия через границу. Ежедневно из европейской части России образцы высокого качества оружия поставляются в восточную часть. Тем временем китайские образцы наиболее низкого качества поставляются туда же, только по обратной схеме: из восточной части страны в европейскую часть. Исследовав специальную литературу можно выделить следующие источники незаконного оборота оружия в России: заводское производство, кустарное изготовление, хищение, раскопки оружия в местах бывших боёв [4].

Кустарное изготовление оружия представляет собой его производство отдельными профессиональными мастерами, при помощи высококачественных технологий и совершенствования образцов производимого оружия. Это происходит чаще всего с работниками крупных предприятий, производящих оружейную продукцию, которые с целью поиска «лучшей жизни» объединяются и незаконно изготавливают оружие на заказ, с целью его дальнейшей передачи контрабандистам и перемещения через границу.

Контрабанда из-за рубежа, стран ближнего зарубежья и «горячих точек» – ещё один источник незаконного оборота оружия. Этот способ легализуется через посредников на

российских предприятиях. «Горячие точки» ещё один опасный источник, через который незаконно ввезённое оружие распространяется по всей территории России. При этом оружие может ввозиться как преступниками, так и служащими федеральных военизированных организаций. Примером такой угрозы для нашей страны служит контрабанда оружия в Псковскую и Ленинградскую области из Прибалтийских государств. Так называемый «балтийский канал» - один из главнейших источников нелегальной поставки оружия иностранного производства [5].

Следующий источник незаконного оборота оружия – его хищение со складов и хранилищ. Для проведения успешных операций по хищению преступники обычно используют специально подготовленные средства или же недостатки конструктивных элементов хранилища или склада. Такие операции обычно совершаются в ночное время суток большими группами лиц.

Контрабандисты могут перевозить огнестрельное оружие и его части, взрывчатку, боеприпасы, оружие массового поражения, материалы и оборудование для его создания, ядерное оружие. Важно заметить, что контрабанда оружия не совершается в одиночку, речь идёт об организованной преступности.

К условиям, способствующим незаконному обороту оружия можно отнести [3]:

- недостаточно укреплённые границы Российской Федерации с отдельными независимыми государствами, ранее входившими в состав СССР;
- наличие очагов локальных вооружённых конфликтов вокруг России;
- снижение уровня служебной и производственной дисциплины рабочих, а также администраций в учреждениях, на предприятиях и объектах, занимающихся оборотом оружия, а также слабая защищённость подобных объектов;
- недостаточная жёсткость в сфере государственного контроля транспортировки и перевозки оптовых партий оружия и боеприпасов;
- увеличение числа случаев организованной преступности, а также роста насильственных преступлений, участники которых могут лишь способствовать незаконному обороту оружия. Вследствие чего возникает прямая зависимость между ростом незаконного оборота оружия и количеством совершаемых вооружённых преступлений;
- недостатки и упущения законодательства РФ в области незаконного оборота оружия;
- неточности и просчёты в осуществлении деятельности лицензионно-разрешительных подразделений органов внутренних дел;
- недостатки в организации и осуществлении контроля оборота оружия;
- отсутствие должного взаимодействия, координации и коммуникации между подразделениями и службами органов внутренних дел, а также иными правоохранительными органами в сфере контроля оборота оружия;
- недостаточное финансирование войск и воинских формирований, обеспечивающих надлежащее хранение оружия;
- превышение нормы загруженности баз, складов и арсеналов, не соответствие мест для хранения техническим требованиям.

Наиболее опасными с точки зрения незаконного ввоза оружия в РФ, а также его контрабанды считаются границы: Российской Федерации с Украиной, границы Северо - Кавказского федерального округа РФ (в частности Дагестан и Карачаево-Черкесия, Чеченская республика), границы РФ с Китаем и Азербайджаном, Западной Европой (в частности Эстонией, Литвой, Латвией, Польшей), а также районы с горным рельефом местности, где очень легко скрыть контрабандные товары [5].

Хочется отметить, что нередко контрабанда осуществляется обычной почтой. Так, в 2015 году костромские таможенники задержали партию оружия из Латвии, включающую в себя 685 многозарядных дробовиков калибра 12/76 мм марки «HATSAN», модели ESCORT и ESCORT MAGNUM [9]. Стоимость партии ориентировочно оценивалась в 6-7 млн. руб. Это оружие было отправлено почтой в коробках от пневматического оружия для одной из российских фирм.

Также контрабанда оружия не исключает и использование морского и судоходного канала передачи оружия. Для этого чаще всего покупаются устаревшие суда-рефрижераторы, на которых и производится доставка оружия (яркий пример, из Аргентины и Парагвая в Санкт-Петербург). Оружие чаще всего прячут в технологических полостях судов, которые в судах-рефрижераторах могут вместить в себя примерно 400-500 стволов огнестрельного оружия.

На сегодняшний день сотрудниками внутренних дел РФ ведётся активная борьба с контрабандой оружия. Так, 23 июля 2018 года пресс-служба Федеральной службы безопасности России и информационное агентство «РИА Новости» сообщили об операции по пресечению контрабанды оружия, проведённой Федеральной службой безопасности (далее ФСБ) совместно с Министерством внутренних дел России [6]. В ходе расследования операции было обнаружено, что преступная группировка, состоящая из 54 человек, проживающих в 24 разных регионах РФ, организовывала незаконные поставки оружия в страну из государств-членов Европейского Союза. В ходе операции было изъято 380 единиц огнестрельного оружия отечественного и зарубежного производства (в их числе: 25 пулемётов, 30 автоматов, 70 пистолетов – пулемётов, 94 карабина и винтовки, 158 пистолетов и револьверов, 2 противотанковых орудия), а также 45 – мм пехотный миномёт, автоматический гранатомёт АГС-17, самодельное взрывчатое устройство, 15 ручных гранат и более 4 500 патронов к оружию) [6]. Также в ходе этой операции властями было закрыто два цеха по производству и ремонту оружия, торговцы цехов арестованы в Москве, Санкт-Петербурге и Ярославле.

Важно заметить, что в мае 2017 года сотрудниками ФСБ также была пресечена незаконная торговля оружием в 14 регионах России и арестовано огромное количество оружия и боеприпасов [8].

В завершении, хочу сказать, что контрабанда оружия представляет довольно серьёзную опасность для нашей страны, как с правовой, так и с экономической стороны. Несмотря на то, что родилось и закрепилось это понятие ещё на Ближнем Востоке, оно плавно перешло и обосновалось во всех странах мира. Какими только способами не пользуются преступники, для того чтобы получить желаемую выгоду. Также участились случаи перехода мирных граждан на сторону контрабандистов. Существует огромное множество условий и факторов, способствующих увеличению незаконного оборота оружия, и наша страна занимает в этом далеко не последнее место. Но несмотря на такую обострённую обстановку в этой области, сотрудниками внутренних дел и ФСБ ведётся активная усиленная борьба с контрабандистами, о чём свидетельствует статистика задержания крупных партий оружия. Надо заметить, что эта работа очень трудоёмкая и занимает большое количество времени, а также не сможет терпеть и малейшего просчёта. На мой взгляд, в борьбе с контрабандой властям и сотрудникам внутренних дел следует наиболее точно рассмотреть и устранить факторы и пути, способствующие развитию нелегального оборота оружия в нашей стране и таким образом сократить число преступлений, связанных с данным видом контрабанды, а, следовательно – благоприятствовать улучшению экономической безопасности в нашей стране.

Список использованных источников

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза на 2018 год. – Москва : АСТ, 2018. – 480с. – (Кодексы и законы) - ISBN: 978-5-17-109593-2 – Текст: непосредственный.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 05.05.2014) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 25. – Ст. 2954. – Режим доступа: по подписке. - URL: <https://base.garant.ru/10108000/> (дата обращения: 23.11.2019) – Текст: электронный.
3. Федеральный Закон «Об оружии» от 13.12.1996 г. №150-ФЗ в ред. ФЗ от 29.12.2006 г. №150-ФЗ // Российская газета, №241, 18.12.1996 - Режим доступа: по подписке. - URL: <https://base.garant.ru/10128024/> (дата обращения: 28.11.2019) – Текст: электронный.
4. Митяков, С. Н. Динамика краткосрочных индикаторов экономической безопасности / С. Н. Митяков, В. К. Сенчагов // Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы : сборник материалов III Международной научно-практической конференции. —

Нижний Новгород : Нижегородский государственный технический университет имени Р. Е. Алексеева, 2015. - С. 176-18- Режим доступа: по подписке. - URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24930743> (дата обращения: 03.12.2019) – Текст: электронный.

5. Информационный портал Контрабанда. - Режим доступа: по подписке. - URL: <http://www.kbanda.ru/> (Дата обращения 02.12.2019) – Текст: электронный.

6. Информационный портал РИА Новости – Режим доступа: по подписке. - URL: <https://ria.ru/> (Дата обращения 07.12.2019) – Текст: электронный.

7. Информационный портал РБК - Режим доступа: по подписке. - URL: <https://www.rbc.ru/> (Дата обращения 05.12.2019) – Текст: электронный.

8. Федеральная таможенная служба: Официальный сайт Федеральной таможенной службы России. – Режим доступа: по подписке. - URL: <http://www.customs.ru> (Дата обращения 03.12.2019) – Текст: электронный.

9. Электронная библиотека – Режим доступа: по подписке. - URL: <https://elibrary.ru/> (Дата обращения 08.12.2019) – Текст: электронный.

Информация об авторе:

Елаго Татьяна Андреевна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, студент специальности «Таможенное дело», 4 курс. E-mail: t_elago98@mail.ru

Elago Tatyana Andreevna, Bryansk state University named after academician I. G. Petrovsky, student of the specialty «Customs». E-mail: t_elago98@mail.ru

УДК 336.02

КОММУНИКАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ БАНКА

Жутаева Н.А.

Российский университет кооперации (г. Смоленск, Россия)

Аннотация: Статья посвящена коммуникационным процессам в банке. Грамотно построенная коммуникационная структура позволит банку не только привлекать новую базу клиентов, но и убедить уже состоявшихся участников в надежности и актуальности приобретаемых услуг.

Ключевые слова:

банковский бизнес, банковский продукт, банковские клиенты, коммуникационные процессы, маркетинговые мероприятия.

COMMUNICATION DEVELOPMENT OF THE BANK

Zhutaeva N.A.

Russian University of cooperation (Smolensk, Russia)

Abstract: The article is devoted to communication processes in the Bank. A well-built communication structure will allow the Bank not only to attract a new customer base, but also to convince the participants of the reliability and relevance of the purchased services.

Keywords: banking business, banking product, banking clients, communication processes, marketing activities.

В настоящее время, когда технологии не стоят на месте, а стремительно развиваются и внедряются в повседневную жизнь человека, важную роль играет развитие банков и их коммуникаций.

Проникновение интернета в современный банковский бизнес все больше и больше набирает свою силу. Сейчас с помощью интернета возможен довольно быстрый сбор данных о потребителях, проведение исследований интересов клиента, уделяющего значительное время интернету. Потенциальные и действующие банковские клиенты кроме информации из официальных источников интенсивно знакомятся с публикациями о банках в интернет-СМИ, изучают мнения блоггеров, пользователей социальных сетей.

Для внедрения и распространения определенно новых банковских продуктов необходимы более совершенные коммуникации, в частности ими являются определенные информационные контакты, реклама или средства сообщений о новинках.

Коммуникационные процессы следует рассмотреть со стороны влияния на определенные группы: потребители, акционеры, участники каналов сбыта.

Если рассматривать каждую из групп по отдельности, то можно сделать вывод, что коммуникации для них осуществляются не одинаково, в силу различия целей, но связанных единой целью банка.

Итак, в целом банковская коммуникация — это развитая сеть каналов, которые предназначены для сбора, анализа и упорядоченности информации внешней среды, также для поставки уже переработанных сообщений обратно, то есть во внешнюю среду.

При изучении банком коммуникаций, можно провести существенный анализ целостности системы, и проследить ее взаимосвязь с окружающей средой, то есть устойчивость к новым изменениям.

В современных условиях конкуренции, развитие коммуникаций приобретает все большую значимость. Клиенты уделяют внимание открытости, понятности, быстрому обслуживанию и т.д.

На данный момент, широко распространены маркетинговые мероприятия, которые направлены на информирование клиентов, о возникновении новых услуг, ее преимуществ и удобствах пользования.

Информировать клиентов можно различными способами, это может быть рассылка информационных писем или звонки клиентам банка, использование наружной рекламы, раздача листовок и многие другие.

Чтобы внедрить банковский продукт нужно создать общую политику коммуникации с клиентами, которая подразумевает связь корпоративно-имиджевой стратегии, связь с общественностью, продуктивной стратегии, рекламы, а также уровня обслуживания клиентов.

Ключевая ставка ЦБ РФ в 6,5% позволяет, в принципе, промышленникам развиваться, но при этом ключевым вопросом остается — спрос. Экспорт мог бы помочь. И государство этим занимается, например, через Российский экспортный центр (РЭЦ). Там ставки доходят до 2% годовых».

Генеральный директор компании «Ассоциация ВАСТ» занимается разработкой и производством систем вибро-акустической диагностики, тоже с благодарностью отмечает конструктивную поддержку РЭЦ, который помог компании выйти на рынки Индии и ОАЭ. В то же время он сетует на сложности с финансированием своего бизнеса. Крупные заказчики — РЖД, Газпром — платят через 60 суток, а заказы у них большие и нам приходится самим искать деньги на выполнение заказов. А на получение кредита у нас уходит 2,5 месяца. Для бизнеса это очень много, потому что оборотные средства нужны быстро.

Присутствовавшие представители банков заявили, что проблему могло бы решить применение специальных банковских инструментов — факторинга и контрактного кредитования. Для привлечения и развития клиентов малого и среднего бизнеса Северо-Западного филиала банка «Открытие» необходимо обратить внимание на то, что для тех клиентов, которым нужны оборотные средства, но которые не могут предоставить ликвидные залоги, можно бы предоставлять обеспечения в виде поручительства корпораций и региональных фондов. Банки с удовольствием принимают такие поручительства, берут на себя соответствующие трудозатраты. Малые производственные компании в последнее время стали активнее интересоваться госпрограммами поддержки и чаще обращаться в банк. У нас есть возможность варьировать процентные ставки и делать их максимально сниженными.

Банки предоставляют возможность поручительства, предоставления льготной процентной ставки, делать некую синергию.

Тем не менее, трудности с получением кредитов отмечается в банковском секторе. Например: «Мы обратились в банк за гарантией всего на 2,5 млн. рублей для участия в срочном тендере. У нас совершенно прозрачный бизнес, мы строим градирни. Держим счет в банке уже 10 лет. Обороты у нас большие. Несмотря на все это нас мучали 1,5 месяца, требовали кучу подтверждений. Это было очень сложно», — пожаловалась компании «Новые технологии».

Банковские кредиты для большинства малых предприятий недоступны, это однозначно. Можно получить только, если есть личные контакты с управляющим банком.

Помимо проблем с кредитами, участники дискуссии традиционно упоминали неадекватное госрегулирование и административные барьеры, которые понижаются властями слишком медленно, по мнению бизнеса, для планируемых руководством страны темпов роста экономики. Генеральный директор «Шуваловского мебельного предприятия», отметил отмену льгот для малого промышленного предпринимательства, работающего на «упрощенке». По его словам, этот шаг правительства ухудшил положение мебельной отрасли, об усилиях бизнеса по сокращению времени госрегистрации медицинского оборудования.

Неприятное следствие всех этих проблем, по мнению председателя КППИТ, таково: «Страна тотально не выполняет план по освоению средств, выделяемых на малый и средний бизнес. В Петербурге фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса не выдаст 2 млрд. руб. Но разве нет клиентов? На самом деле мы установили такие высокие пороговые планки входа в эту систему, что способные их преодолеть закончились и никто уже больше не может войти. Я согласен с бизнесом, что эти условия неудобны. Меры обеспечения, на мой взгляд, действительно излишни. С другой стороны, качество подготовки бизнес-планов оставляет желать лучшего. И получается парадоксальная ситуация: мы не в силах выдать бизнесу дешевые деньги, а бизнес не может их взять. И это при том, что государство готово поддерживать любые инициативы — но только вменяемые. Но с этим проблема».

Наладить коммуникации

Серьезные проблемы бизнеса, возникают из-за недостатка коммуникаций, причем, не только с властью, но и между собой. Руководитель проектов компании «Союз-14», занимающейся инновационной переработкой промышленных отходов, посетовал на трудности с поиском заказов как раз по этой причине: Здесь говорилось о слабой коммуникации и здесь нужно преодолевать барьеры. В новом проекте организации собственного производства медицинских изделий и оборудования, реализуемого в рамках петербургского медико-фармацевтического кластера, также есть проблемы, которые создают проекту слабость коммуникаций даже внутри одного кластера:

Подобные сомнения возникают в том числе из-за недостаточной информированности топ-менеджеров компаний о партнерах, программах господдержки бизнеса. Причем эта неинформированность коренится не в объективном дефиците информации, которой на самом деле достаточно много в интернете, особенно по госпрограммам, а в неумении или нежелании бизнеса ее изучать и это имеет место.

Существует также проблема слабой информированности компаний о программах господдержки. В 99% случаев предприниматели ничего не знают о возможностях существующих фондов поддержки промышленности и инноваций. Впрочем, многие фирмы просто не хотят расширяться, опасаясь возрастания рисков. Также недостаточно развиты коммуникации между стартапами и венчурными инвесторами, что сильно тормозит технологическому развитию.

Об эффективности господдержки можно судить по историям успеха компаний. Но далеко не все организации готовы делиться кейсами, потому что в условиях конкурентной борьбы они не хотят, чтобы кто-то повторил их путь.

Одним из эффективных способов решения проблемы коммуникаций это участие во встречах, подобных нынешней, организованной РБК Петербург.

В рамках стратегии развития группы ВТБ реализуется бизнес-модель, нацеленная на профессиональную поддержку средних и малых предприятий, и постоянно наращивается экспертиза в этом направлении. Предприниматель зачастую обращается в банк не за кредитом, а за решением определенных задач, которые встают перед ним на этапе развития. Поэтому банк предлагает не только продукт, а решение, основанное на всестороннем анализе потребностей конкретного бизнеса. Есть общие требования — банк всегда смотрит на проработанность проекта, финансовое состояние заемщика, его опыт работы на рынке. Далее каждый кейс рассматривается индивидуально и формируется оптимальное предложение для клиента. Например, если он проходит по условиям той или иной программы господдержки, банк предлагает задействовать этот инструмент, чтобы снизить ставку, и помогает с оформлением документов. Благодаря этому многие клиенты получают льготные условия для реализации своих новых проектов и дальнейшего развития. За девять месяцев этого года кредитный портфель ВТБ в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в рамках программ господдержки МСП вырос на 40% и составил около 10,2 млрд. рублей».

Список использованных источников:

1. Амозов В.Г., Сазонова Е.А., Милосенко Н.А. Проблема повышения кредитной активности коммерческих банков в регионе с применением маркетинговых технологий // Экономика и управление в машиностроении. 2014. № 3. С. 29-30.
2. Сазонова Е.А., Титов Ю.М., Марченкова Е.Р. Депозитная политика банка // Перспективы науки. 2013. № 12 (51). С. 87-89.
3. Чудакова С.А., Шашин Р.Ю. Стратегия развития экономики до 2035 года. В сборнике: Политика, образование, экономика и право в социальной системе общества: новые вызовы и перспективы материалы международной студенческой научно-практической конференции. - 2016. С. 182-185.
4. Лаврушин В.М. Методологические основы моделирования динамики показателей деятельности коммерческих организаций // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2008. № 4. С. 117-120.
5. Теленкова О.В., Крамних О.Ю., Марченкова Е.Р. Маркетинг как метод продвижения страхового продукта // Перспективы науки. 2017. № 3 (90). С. 35-37.

Информация об авторе:

Жутаева Нина Алексеевна, Российского университета кооперации (Смоленский филиал), кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление». E-mail: zhutaeva.nina@yandex.ru.

Zhutaeva Nina Alekseevna, Russian University of cooperation (Smolensk branch), candidate of economic sciences, associate professor of «Economics and management». E-mail: zhutaeva.nina@yandex.ru.

УДК 336.71

МАРКЕТИНГ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ

Зверев А.В.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: Маркетинговые процедуры при продвижении кредитных продуктов обладают рядом особенностей. В статье выделены ошибочные действия банков при предложении кредитов и рекомендованы оптимальные способы маркетинга кредитных продуктов. Центральное место автор отводит адаптивному кредитованию, Интернет-банкингу и PR-аудиту.

Ключевые слова: адаптивное кредитование, банковское учреждение, Интернет-банкинг, кредитный продукт, маркетинг, PR-аудит, цена.

MARKETING OF CREDIT PRODUCTS

Zverev A.V.

Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: Marketing procedures when promoting credit products have a number of features. The article highlights the erroneous actions of banks when offering loans and recommends optimal ways to market credit products. The author gives a central place to adaptive lending, Internet banking and PR audit.

Keyword: adaptive lending, banking institution, Internet banking, credit product, marketing, PR audit, price.

Маркетинг необходим для повышения эффективности процесса продаж. Банковские учреждения нуждаются в совершенствовании мероприятий по продвижению кредитных продуктов, поскольку, с одной стороны, выдача кредитов – это их основная активная операция, а с другой стороны – современный кредитный рынок в России отличается достаточно высоким уровнем насыщенности.

В то же время, кредитные продукты обладают рядом особенностей, из-за которых с моральной и социальной позиции, банки не должны использовать ряд маркетинговых инструментов. Так, кредиты создают определенную финансовую зависимость у клиентов, которая может усугубляться при получении новых кредитных продуктов, что чревато как для самих заемщиков, так и для банковских учреждений. Ведь растущая кредитная задолженность может привести к просрочкам и даже невозможности погашать кредиты и проценты по ним со стороны заемщиков, а по цепочке – банки тоже получают рост задолженности по кредитам и связанные с ней финансовые проюлемы.

Поэтому банкам не следует применять в своих маркетинговых процедурах такие инструменты, которые будут подчеркивать определенные преимущества, получаемые заемщиками при предоставлении кредитных ресурсов (например, повышение их социального статуса, приобретение большего уважения в обществе и т.д.) [1, с. 82].

Кроме того, банковские учреждения довольно часто совершают нерациональные действия при попытке продвинуть свои кредитные продукты, которые, в конечном итоге, имеют прямо противоположный эффект. В таблице 1 отражены некоторые из них.

Чтобы все-таки улучшить процесс продажи кредитных продуктов, банковские учреждения должны акцентировать внимание на следующих процедурах:

1. Адаптивное кредитование.
2. Интернет-банкинг.
3. Внутренний аудит (в особенности – PR-аудит).

Таблица 1 – Ошибочные действия банков в рамках маркетинга кредитных продуктов

Действия	Последствия	Корректирующие меры
1. Предложение кредитов клиентам, у которых открыты значительные суммы депозитов	Потеря времени, так как такие клиенты, как правило, не нуждаются в кредитных ресурсах	Кредиты целесообразно предлагать только тем клиентам, чьи депозиты составляют менее 50 тыс. руб.
2. Предложение кредитов по выгодным процентным ставкам, но с взиманием дополнительных платежей в процессе кредитного обслуживания	Прямое недовольство клиентов, когда выявляются реальные расходы по полученным кредитам, что является причиной антирекламы для банков	Цена на кредит должна быть прозрачной, необходимо искать резервы для ее снижения, а не пытаться максимизировать доход путем использования неявных источников [2, с. 50]
3. Назойливость при предложении кредитов (путем телефонных звонков, SMS-сообщений, электронных писем)	Прямое недовольство клиентов из-за частного их беспокойства, что является причиной антирекламы для банков	При первичном отказе от кредитов нельзя их снова предлагать потенциальным клиентам как минимум в течение 2-3 лет

Адаптивное кредитование предполагает использование максимально гибкого подхода к каждому заемщику, чтобы удовлетворить как его интересы, так и интересы банка [3, с. 48]. Например, при невозможности выдать кредит из-за низкого уровня платежеспособности физического лица, необходимо рассматривать возможность залоговых отношений на находящиеся в его собственности ювелирные изделия, земельные участки, транспортные средства и пр. (о чем должно сообщаться в описании параметров соответствующих кредитных продуктов). Если такая ситуация возникает при взаимоотношениях с юридическими лицами, то можно предусматривать возможность переуступки права требования по дебиторской задолженности клиентов. А для сельскохозяйственных предприятий необходимо расширять применение аграрной ипотеки [4, с. 50]. Кроме того, адаптивное кредитование должно предполагать гибкость процентной ставки в разные периоды кредитования для конкретных заемщиков [5, с. 1284].

Развитие банковского сектора характеризуется бурным внедрением различных цифровых технологий, поэтому их необходимо максимально привлекать и в сфере маркетинга кредитных продуктов [6, с. 272]. Самым подходящим инструментом является Интернет-банкинг, так как он позволяет получать кредиты в удобном и оперативном формате [7, с. 325].

При этом банковским учреждениям необходимо уделять внимание оценке эффективности маркетинга кредитных продуктов в процессе внутреннего аудита. Особое значение имеет проведение PR-аудита, который подразумевает анализ степени освещенности в СМИ позитивной деятельности банка [8, с. 130]. Так, банковские учреждения должны хотя бы 1-2 раза в год участвовать в социально значимых мероприятиях, что должно быть представлено в СМИ. Создаваемая при этом социально положительная репутация банков, поможет им при продвижении кредитных продуктов.

Ну, и, конечно, необходимо тщательно изучать опыт передовых банков в сфере маркетинга кредитов; особое внимание следует уделять маркетинговому опыту ПАО «Сбербанк России» [9, с. 141].

Таким образом, маркетинг кредитных продуктов имеет определенную специфику, поскольку кредиты серьезно отличаются по своим свойствам от продуктов из других секторов экономики.

Список использованных источников:

1. Котляров И.Д. Особенности маркетинга кредитных продуктов // Финансовый журнал. 2012. № 2. С. 81-88.
2. Зверев А.В., Сорокин А.А. Современные методы и модели ценообразования на банковские продукты при формировании эффективной процентной политики коммерческого банка. В сборнике: Управление социально-экономическими системами, правовые и исторические исследования: теория, методология и практика Материалы международной научно-практической конференции. В 2-х томах. 2018. С. 47-53.
3. Мишина М.Ю., Степаниденко Ю.В. Конкуренция на российском рынке банковских услуг // Экономика. Социология. Право. 2018. № 4 (12). С. 44-49.
4. Мишина М.Ю., Кузнецова О.Н., Слюсаренко Д.В., Алекса М.Г. Модель активизации аграрной ипотеки в России // Международный научный журнал. 2017. № 2. С. 49-53.
5. Сорокин А.А., Зверев А.В. Построение сбалансированной процентной политики в банке // Экономика и предпринимательство. 2018. № 6 (95). С. 1280-1286.
6. Кузнецова О.Н. Тенденции развития российских банков. В сборнике: Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 269-272.
7. Зверев А.В., Камалзаде Б.А. Интернет-банкинг как современная форма банковского обслуживания. В сборнике: Финансовые рынки и банковская система в условиях цифровой экономики: проблемы и перспективы Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 323-329.

8. Кузнецова О.Н., Дворецкая Ю.А. Современный аудит: синтез знаний и цифровых технологий. В сборнике: Современное состояние и перспективы развития финансово-аналитической науки и практики в цифровом пространстве в России и за рубежом Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов. Москва, 2018. С. 126-130.

9. Караваева Ю.С., Лозина Е.А. Анализ организации кредитных и депозитных операций в ПАО «Сбербанк России» // Бюллетень науки и практики. 2017. № 1 (14). С. 134-141.

Информация об авторе:

Зверев Алексей Витальевич, Брянский государственный университет имени акад. И.Г.Петровского, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и статистика». E-mail: zverev28@yandex.ru

Zverev Alexey Vitalevich, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, candidate of economic sciences, associate professor of «Finance and statistics». E-mail: zverev28@yandex.ru

УДК 339.138

МАРКЕТИНГОВЫЕ И ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

Игольникова И.В., Митюченко Л.С.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: В статье приводится анализ тенденций банковского маркетинга с учетом развития цифровых технологий. Авторы рассматривают подходы к определению понятиям «банковский маркетинг», «цифровые технологии» и обосновывают актуальность использования инновационных способов продвижения банковских услуг и продуктов.

Ключевые слова: банковский маркетинг, маркетинговые технологии, цифровизация, цифровые коммуникации, цифровые технологии, цифровая экономика, интернет – банкинг.

MARKETING AND DIGITAL TECHNOLOGIES IN THE BANKING SYSTEM

Igolnikova I.V., Mityuchenko L.S.

Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: The article presents an analysis of banking marketing trends taking into account the development of digital technologies. The authors consider approaches to the definition of the concepts of "Bank marketing", "digital technologies" and justify the relevance of the use of innovative ways to promote banking services and products.

Keywords: banking marketing, marketing technologies, digitalization, digital communications, digital technologies, digital economy, Internet banking.

Устойчивое расширение и развитие рыночных отношений напрямую связано с растущим значением банковских услуг во всех сферах жизни общества. Банки играют роль посредника между субъектами рыночных отношений, одновременно выступая в качестве их участников. Чтобы сохранить свое место на финансовом рынке, кредитным организациям необходимо постоянно изучать рынок, анализировать его быстро меняющуюся структуру. Здесь важнейшим инструментом исследования рынка и адаптации к новым условиям является маркетинг. Именно поэтому организация маркетинговой деятельности в банковском секторе является неотъемлемой частью успешного развития и высокой конкурентоспособности банков.

Концепция банковского маркетинга, или, другими словами, маркетинга в банковском секторе, достаточно широка, поэтому ее можно интерпретировать по-разному. Например, И. О. Спицын понимает определение банковского маркетинга как часть внутренней и внешней идеологии, стратегии, тактики и политики банка. В нем не раскрывается суть этой концепции, но подчеркивается только то, что банковский маркетинг тесно связан с общей политикой банка. Другой автор, Т. Николаева предлагает понимать банковский маркетинг как определенный способ стимулирования сбыта, то есть довольно узко определяет его сущность.

С точки зрения, банковский маркетинг - это некая система тесного взаимодействия структур банковского сектора (коммерческих банков, небанковских кредитно-финансовых компаний) и потребителей различных банковских услуг и продуктов (депозиты, кредиты).

Переход к маркетингу позволил коммерческим банкам разрабатывать долгосрочные стратегические и тактические маркетинговые планы, предназначенные не только для того, чтобы противостоять сильной конкуренции между собой, но и для сохранения своей доли на рынке и привлечения новых клиентов. Основным видом деятельности коммерческого банка является предоставление банковских услуг. Чтобы увеличить прибавочную стоимость, банки должны создать собственные приложения, службу сервиса, необходимые для реальных и потенциальных клиентов, определить его цену, выйти на рынок с ним и продать его. В процессе внедрения банковских услуг и продуктов банковские учреждения сталкиваются с определенными трудностями, связанными главным образом со спецификой службы как таковой.

Абстрагированность, неотделимость услуги от ее источника, непостоянство качества и несохранность для дальнейшего использования специфических особенностей банковской услуги как таковой. Эти функции также являются общими для всех других типов и категорий услуг. Контрактный характер банковской деятельности, отношения банковского обслуживания с деньгами, длительность обслуживания и вторичность отвечают потребностям банковских услуг по характеристикам, в частности, банковским услугам. Специфика банковских услуг и продуктов не оставляет сомнений в эффективности маркетинга как инструмента адаптации к рыночным условиям. Постоянно усиливающаяся конкуренция среди коммерческих банковских учреждений не только заставляет банки использовать больше рекламы, но и полностью меняет концепцию маркетинга.

Повышение лояльности постоянных клиентов и привлечение новых зависит от степени использования современных методов стимулирования продаж, связанных с развитием цифровых технологий. Достижения в области информационных технологий и приверженности коммерческого банка определенной маркетинговой концепции тесно взаимосвязаны.

Именно развитие информационных технологий вносит коррективы в выбор конкретной маркетинговой стратегии, на которой основана общая маркетинговая концепция.

Под термином «цифровые технологии» обычно понимают совокупность технологий и разработок, способных обеспечить рост и конкурентоспособность сфер жизни.

Цифровое преобразование основано на использовании цифровых технологий преобразования структур, форм и методов производства, изменений в целевых ориентационных действиях, обеспечения изменения свойств производимых услуг или продуктов, или создания новых продуктов или услуг для реализации новых возможностей.

Современная тенденция экономического развития - это глобализация всех процессов, которая порождает появление новых бизнес-моделей и изменений в основных финансовых сферах, таких как экономика и управление. Дальнейшее проникновение цифровых технологий является одной из характерных черт современного глобального мира. Таким образом, цифровизация - это объективный, неизбежный процесс, и остановить его невозможно.

Такие термины, как «цифровая экономика», «интернет-банкинг» прочно вошли в лексикон современного человека. Это подтверждает факт глубокой интеграции информационных технологий в жизнь человека. Цифровая экономика - это особый путь,

возникший в результате технологических революций, которые впоследствии стали передаваться по электронным каналам и стали доступны во всем мире.

Цифровая экономика включает в себя не только глобальный интернет-маркетинг, но и электронную коммерцию как особый вид торговли нематериальными товарами, удаленными услугами и удаленной работой.

Использование цифровых технологий в банковском маркетинге сводится к стандартным и инновационным формам продвижения банковских услуг. Стандартные формы маркетинга могут включать медийную и контекстную рекламу, передаваемую через глобальный Интернет.

Дисплейная реклама включает в себя баннерную рекламу в интернете. Он считается наиболее часто используемым банковскими учреждениями, так как его эффективность можно отследить по количеству кликов на баннере, по количеству кликов на сайте банка, представляющего баннер.

Использование рекламы в СМИ коммерческими банками также связано с высоким уровнем доверия к ней и ее запоминаемости. По статистике, лидерами запоминаемости являются интернет-баннеры и всплывающие окна. Банковские контекстные объявления - это короткие текстовые объявления, которые появляются в результатах поиска пользовательского запроса справа и под строкой поиска.

Этот вид банковской рекламы идеально подходит для составления отчетов об определенных специальных предложениях, поскольку он запускается за считанные часы. Инновационные способы продвижения банковских услуг и продуктов заключаются в использовании более узких специализационных онлайн-каналов, то есть в переводе традиционных филиалов банковских каналов в Интернет, что связано с более низким оборотом наличных денег в экономике. «Интернет-банкинг» по праву является эффективным достижением для развития цифровых технологий, используемых в банковском маркетинге. «Интернет-банкинг» позволяет клиентам банка управлять своими счетами и совершать различные финансовые операции через Интернет. Использование «интернет-банкинга» также позволяет нам создавать эффективные комментарии с клиентами, что важно для реализации маркетинговых стратегий и концепций управления коммерческими банками.

Посредством такой системы банк продвигает свои продукты и услуги, и чем проще и понятнее интерфейс программы, тем большее количество транзакций может выполнять клиент, использующий эту систему, тем ближе и более лояльными являются потенциальные потребители банковских услуг. услуги становятся. «Интернет-банкинг» является составной частью отдельного направления маркетинга в банке, а именно интернет-маркетинга.

Этот адрес подразумевает высокую степень настройки банковских пакетов и продуктов для конкретного потребителя, с которым существует устойчивая связь на основе глобальных сетевых технологий. По словам исследователей, доля онлайн-проектов за последние два года в маркетинговых бюджетах коммерческих банков превысила 75%. Это указывает на то, что использование цифровых технологий в банковском маркетинге преобладает над использованием традиционных видов маркетинговых коммуникаций.

Банковские учреждения постоянно стремятся улучшить свою маркетинговую концепцию, реализуемую через глобальный Интернет. В этом случае важно понимать степень влияния цифровых технологий на клиента. В ближайшее время потребитель банковских услуг и продуктов инициирует изменения самостоятельно, сервис банка будет доступен всегда и везде. Вывод очевиден: Интернет-ресурс очень популярен в банковской системе. В современных реалиях существование банковского учреждения без использования информационных технологий в маркетинге невозможно. Использование различных видов интернет-маркетинга позволяет привлекать новых клиентов, расширять существующий рынок. Нет сомнений в том, что те банки, которые сегодня уделяют должное внимание этим перспективным маркетинговым инструментам, завтра будут иметь серьезные преимущества перед отстающими конкурентами.

Список использованных источников:

1. Авдеева И.Л. Возможности цифровой экономики для развития банковского бизнеса в России // Вестник общественных наук, 2017 – с. 1-13
2. Гончарова К.В. Использование цифровых технологий в банковском маркетинге, 2017 – с. 174-178.
3. Понятие и сущность банковского маркетинга. URL: https://studme.org/32143/marketing/bankovskiy_marketing (дата обращения: 20.12.2019).

Информация об авторах:

Игольникова Инна Владимировна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления. E-mail: inna-gukova@mail.ru

Igolnikova Inna Vladimirovna, Bryansk state University named after academician I.G.Petrovsky, candidate of economic sciences, associate professor of the department of economics and management. E-mail: inna-gukova@mail.ru

Митюченко Людмила Сергеевна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г.Петровского, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления. E-mail: lmityuchenko@mail.ru

Mitchenko Ludmila Sergeevna, Bryansk state University named after academician I.G.Petrovsky, candidate of economic sciences, associate professor of the department of economics and management. E-mail: lmityuchenko@mail.ru

УДК 332.1

ПРАВОВЫЕ БАРЬЕРЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ АПК

Козлов В.Д., Гирина Т.С.

Институт пищевых технологий и дизайна (филиал) Нижегородского государственного инженерно-экономического университета (г. Нижний Новгород, Россия)

Аннотация: в статье рассматривается и анализируется правовое регулирование инвестирования цифровизации АПК, обозначаются соответствующие проблемы, вносятся предложения по совершенствованию такого регулирования

Ключевые слова: инвестирование, правовое регулирование АПК, сельское хозяйство, цифровизация АПК.

LEGAL BARRIERS OF INVESTMENT DIGITALIZATION OF AIC

Kozlov V.D., Girina T.S.

Institute of Food Technologies and Design (branch) of Nizhny Novgorod State University of Engineering and Economics (Nizhny Novgorod Russia)

Abstract: the article considers and analyzes the legal regulation of investment in the digitalization of the agro-industrial complex, identifies the corresponding problems, makes suggestions for improving such regulation

Keywords: investment, legal regulation of agribusiness, agriculture, digitalization of agribusiness.

Общеизвестно, что актуальным явлением в современной России является цифровизация. Это явление затронуло все сферы жизни общества и продолжает плотно входить в жизнь людей. Безусловно, не могла цифровизация не затронуть и агропромышленный комплекс (далее АПК).

Важно при этом не только цифровизация АПК, ее современное состояние, содержание, важно и ее правовое регулирование. В современной литературе обсуждается и современное состояние законодательства РФ в сфере цифровизации АПК, существующие и потенциальные проблемы. В первую очередь то, что аграрии не спешат совершить переход на цифру, в свою очередь в законодательстве РФ слишком много пробелов. Указывается на то, что до сих пор правом не урегулированы: порядок получения и сбора соответствующих данных и юридический статус этих данных; в законодательстве РФ отсутствует легальное определение «Большие Данные», «Интернет вещей» и т.д. Ставится под сомнение законность создания и использования цифрового профиля? [1]

Отмечается также, что современное состояние правового регулирования процессов цифровизации сельского хозяйства в законодательстве РФ требует существенной модернизации. А недостаток научно-практических и правовых знаний по инновационным современным агротехнологиям и методологиям в сельском хозяйстве порождают проблемы системного характера. [2]

В связи с этим представляется интересным рассмотреть и проанализировать существующее федеральное законодательство РФ, регулирующее АПК, сельское хозяйство.

Обратимся к Основному закону нашего государства - Конституции РФ.

В Российской Федерации установлена гарантия на создание единого экономического пространства, гарантируется и свободное перемещение товаров, услуг, финансовых средств. Поддерживается конкуренция, свобода экономической деятельности (ст.8 Конституции РФ).

Земля и другие природные ресурсы являются основой жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории, также используются и охраняются в Российской Федерации (ст.9 Конституции РФ).

Монополистическая экономическая деятельность, недобросовестная конкуренция не запрещены в России (ст. 34 Конституции РФ) [3].

Еще одним источником, регулирующим соответствующие отношения, является Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. N 264-ФЗ "О развитии сельского хозяйства" (с изменениями и дополнениями).

Одним из принципов государственная аграрной политика является

доступность информации о состоянии государственной аграрной политики (ст. 5 № 264-ФЗ). При этом одной из мер ее осуществления является информационное обеспечение, консультирование сельскохозяйственных товаропроизводителей и других участников рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия (ст.6 № 264-ФЗ).

В отмеченном законе установлена система государственного информационного обеспечения в сфере сельского хозяйства. В эту систему включается информация:

- об осуществлении федеральных целевых программ на федеральном уровне и в отраслях;
- об уровне развития растениеводства и животноводства;
- о сельскохозяйственной техники, ее количестве, состоянии, поступлении топлива и об энергопотреблении и т.д. (ст. 17 № 264 -ФЗ) [4].

Еще одним источником является Федеральный закон от 03.08.2018 N280-ФЗ "Об органической продукции и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (вступит в силу 1 января 2020 года).

В указанном источнике предусмотрено создание единого государственного реестра производителей органической продукции. Для его ведения используются федеральные государственные информационные системы федерального исполнительного органа, осуществляющий функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию, в сфере агропромышленного комплекса и рыболовства. В свою очередь в нем содержатся следующие сведения: о производителях органической продукции, видах органической продукции, производимой ими и т.д. Указанные сведения являются общедоступными и размещаются на официальном сайте федерального органа исполнительной

власти, а также в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", в том числе в форме открытых данных. Авторизация получателей указанных сведений не требуется.

Отмечается также, что органы по сертификации представляют соответствующую информацию в электронной форме с применением усиленной квалифицированной электронной подписи (ст.6 ФЗ № 280-ФЗ)

На основе вышеизложенного можно утверждать, что в условиях цифровизации экономики, агропромышленных комплексов, сельского хозяйства важно правовое регулирование общественных отношений в этих сферах. В связи с этим требуется создание "правового поля". Однако, рассмотрев и проанализировав законодательство РФ, регулирующее сферы сельского хозяйства и агропромышленный комплекс, можно утверждать, что существующего правового регулирования явно недостаточно. Необходимо отметить, что цифровизация АПК и сельского хозяйства при отсутствии необходимого их правового регулирования может породить ряд проблем и не только правового характера. Необходимо изучить и проанализировать, какие именно общественные отношения складываются на практике между субъектами в сфере АПК и сельского хозяйства в условиях цифровизации этих сфер? Какие из этих общественных отношений нуждаются в правовом урегулировании? В свою очередь решение этих и других вопросов решит ряд проблем с применением цифровизации АПК.

Список использованных источников:

1. Цифровые пробелы. Россия не готова к цифровизации АПК// URL <https://www.agroinvestor.ru/technologies/article/32054-tsifrovye-probely/>
2. Дарков А.А. Гражданско-правовые аспекты регулирования применения цифровых технологий в агропромышленном комплексе //URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/grazhdansko-pravovye-aspektyregulirovaniya-primeneniya-tsifrovyyh-tehnologiy-v-agropromyshlennomkomplekse/viewer>
3. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)// в "Собрании законодательства РФ", 04.08.2014, N 31, ст. 4398.
4. Федеральный закон от 29.12.2006 N 264-ФЗ (ред. от 25.12.2018) "О развитии сельского хозяйства"// "Российская газета", N 2, 11.01.2007.
5. Федеральный закон от 03.08.2018 N 280-ФЗ "Об органической продукции и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"// "Российская газета", N 170, 06.08.2018.

Информация об авторах:

Козлов Василий Дорофеевич, Институт пищевых технологий и дизайна (филиал) Нижегородского государственного инженерно-экономического университета, доктор экономических наук, профессор кафедры «Товароведения, сервиса и управления качеством». E-mail: kozlov.kovado@yandex.ru

Kozlov Vasily Dorofeevich, Institute of Food Technologies and Design (branch) of Nizhny Novgorod State University of Engineering and Economics, doctor of economics sciences, professor of the department of «Commodity research, service and quality management. E-mail: kozlov.kovado@yandex.ru

Гирина Татьяна Сергеевна, Институт пищевых технологий и дизайна (филиал) Нижегородского государственного инженерно-экономического университета, старший преподаватель кафедры «Гуманитарных дисциплин». E-mail: gts2009@yandex.ru

Girina Tatyana Sergeevna, Institute of Food Technologies and Design (branch) of Nizhny Novgorod State University of Engineering and Economics, senior lecturer of the department of humanitarian disciplines. E-mail: gts2009@yandex.ru

УДК 336.71

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ

Мишина М.Ю.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: Маркетинг банковских депозитов необходимо совершенствовать для увеличения финансовых ресурсов банков. В статье отражены возможные направления маркетинговых мероприятий с целью расширения пассивных операций банковских учреждений по привлечению вкладов.

Ключевые слова: вклад, банк, депозит, Интернет-банкинг, маркетинг, процентная ставка.

BANK DEPOSIT MARKETING FEATURES

Mishina M.Yu.

Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: Bank deposit marketing needs to be improved to increase banks "financial resources. The article describes possible directions of marketing activities in order to expand passive transactions of banking institutions to attract deposits.

Keyword: deposit, bank, deposit, Internet banking, marketing, interest rate.

Грамотный маркетинг позволяет хозяйствующим субъектам легко продвигать товары (работы, услуги) к потребителям, тем самым, повышая возможности по максимизации прибыли. Банкам сложнее, чем другим предприятиям, конкурировать между собой, поскольку спектр их продуктов и услуг является достаточно однотипным [1, с. 45].

Важнейшим источником получения процентных доходов банками является выдача кредитов. Однако для этого банковские учреждения должны иметь соответствующие пассивы в виде депозитов (вкладов физических и юридических лиц). В настоящее время наблюдается снижение процентных ставок по депозитным счетам (для физических лиц, в среднем, они находятся на уровне 6,05-6,33 %) [2, с. 270]. Поэтому банкам становится чрезвычайно трудно привлекать средства клиентов во вклады. В результате, они часто используют определенные маркетинговые ухищрения, которые в определенной степени вводят вкладчиков в заблуждение (таблица 1).

Анализ представленных маркетинговых технологий показывает, что применение лестничного начисления процентов по депозитным счетам фактически используется для некой дезориентации вкладчиков, которые впоследствии могут понять, что никакого преимущества они не получили, в результате чего, соответствующие банки рискуют заслужить негативную деловую репутацию. Остальные маркетинговые инструменты вполне понятны для клиентов, поэтому являются более приемлемыми (хотя и предлагают депозиты с некоторыми минусами для вкладчиков). Особое значение имеют депозиты с повышенной процентной ставкой при условии их открытия самими клиентами в рамках Интернет-банкинга, ведь использование цифровых технологий экономически выгодно как для самих банковских учреждений, так и для вкладчиков, которые к тому же могут получить услугу с меньшими потерями времени [6, с. 217].

Чтобы повысить качество маркетинговых мероприятий, банкам необходимо постоянно их анализировать на предмет эффективности. С этой целью важно применять управленческий учет и внутренний аудит.

Управленческий учет поможет банкам в режиме реального времени отслеживать процесс открытия депозитных счетов после использования определенных маркетинговых инструментов [7, с. 107]. Внутренний аудит позволит оценить эффективность маркетинговых мероприятий за более длительные периоды времени [8, с. 130].

Таблица 1 – Современные маркетинговые инструменты российских банков для увеличения депозитов [3]

Инструменты	Эффект от применения
1. Лестничное начисление процентов – устанавливаются различные размеры процентов за разные временные интервалы, среди которых фигурируют проценты, выше среднего их уровня (например, 8 % годовых)	Появляется видимость наличия более высокого уровня процентной ставки по вкладу, однако, в среднем, за все временные интервалы процентная ставка может находиться на уровне среднего значения или чуть выше, а иногда даже ниже (в сравнении с депозитами, предусматривающими капитализацию) [4, с. 51]
2. Вклады с некоторым повышением процентной ставки при условии их открытия самими клиентами в рамках Интернет-банкинга	Процентная ставка обычно повышается на 0,1-0,3 %, если вкладчики оформляют депозиты дистанционно (через личные кабинеты) [5, с. 1286]
3. Сезонные депозиты с более высоким уровнем процентных ставок	Депозиты действительно имеют более высокий процентный доход, но они являются максимально краткосрочными (например, на срок – 31, 91, 181 день)
4. Долгосрочные вклады с высокими процентными ставками	Вклады действительно имеют более высокий процентный доход, но они предполагают выплату процентов в конце срока вклада (например, по истечении 3-5 лет)
5. Депозиты с нагрузкой	Депозиты имеют повышенный уровень процентной ставки, но при условии, что часть средств клиент инвестирует в другой финансовый продукт (например, в страхование жизни на срок от 3 лет); при этом данный финансовый продукт не страхуется АСВ, а обычно страхуется зарубежными компаниями, что повышает риск для вкладчиков

По результатам оценки маркетинга банковских вкладов в рамках управленческого учета и внутреннего аудита, следует корректировать стратегию депозитной политики. Например, можно изменить условия открытия долгосрочных вкладов и депозитов с нагрузкой, чтобы они не отпугивали возможных клиентов своим долгосрочным характером. Ведь обычно вкладчики хотят иметь постоянный источник дохода по вкладам в течение срока менее 12 месяцев. Поэтому по таким депозитам можно предусмотреть частичную выплату процентов в течение срока их действия. Допустим, вклад открывается на срок – 3 года под 8 % годовых. Чтобы привлечь вкладчиков, следует предусмотреть начисление процентного дохода в конце первого и второго года, допустим, исходя из 5 % годовых, а в конце третьего года – исходя из 14 % годовых: 8 % (за сам третий год) + 3 % (недоплаченный процент за первый год) + 3 % (недоплаченный процент за второй год). При этом одновременно будет применен элемент лестничной стратегии начисления процентов, но клиентов все-таки необходимо предупреждать, что при процентном доходе в течение трех лет – 5 %, 5 %, 14 %, средняя процентная ставка за год будет на уровне – 8 %.

Кроме того, весьма целесообразно анализировать передовой отечественный и зарубежный опыт в области маркетинга депозитов, например, необходимо изучать маркетинговые процедуры, осуществляемые ведущим российским банковским учреждением – ПАО «Сбербанк России» [9, с. 141].

Следовательно, процесс маркетинга банковских вкладов должен быть максимально честным по отношению к клиентам и эффективным, с точки зрения, решения проблемы максимального привлечения средств в депозитные счета. Для контроля маркетинга банковских вкладов нужно активно использовать управленческий учет и внутренний аудит.

Список использованных источников:

1. Мишина М.Ю., Степаниденко Ю.В. Конкуренция на российском рынке банковских услуг // Экономика. Социология. Право. 2018. № 4 (12). С. 44-49.
2. Кузнецова О.Н. Тенденции развития российских банков. В сборнике: Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 269-272.
3. Как банки привлекают клиентов во вклады при падающих ставках [Электронный ресурс] // Информационный портал «Ведомости» URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2018/08/03/777290-banki-zavlekeyut-klientov> (дата обращения: 07.12.19).
4. Зверев А.В., Сорокин А.А. Современные методы и модели ценообразования на банковские продукты при формировании эффективной процентной политики коммерческого банка. В сборнике: Управление социально-экономическими системами, правовые и исторические исследования: теория, методология и практика Материалы международной научно-практической конференции. В 2-х томах. 2018. С. 47-53.
5. Сорокин А.А., Зверев А.В. Построение сбалансированной процентной политики в банке // Экономика и предпринимательство. 2018. № 6 (95). С. 1280-1286.
6. Зверев А.В., Мандрон В.В., Мишина М.Ю. Развитие цифровых технологий на финансовых рынках // Экономика и предпринимательство. 2018. № 11 (100). С. 212-217.
7. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю., Леонова Е.В., Алекса М.Г. Управленческий учет и анализ: методы оптимизации бизнес-процессов банка // European Social Science Journal. 2015. № 12. С. 102-107.
8. Кузнецова О.Н., Дворецкая Ю.А. Современный аудит: синтез знаний и цифровых технологий. В сборнике: Современное состояние и перспективы развития финансово-аналитической науки и практики в цифровом пространстве в России и за рубежом Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов. Москва, 2018. С. 126-130.
9. Караева Ю.С., Лозина Е.А. Анализ организации кредитных и депозитных операций в ПАО «Сбербанк России» // Бюллетень науки и практики. 2017. № 1 (14). С. 134-141.

Информация об авторе:

Мишина Мария Юрьевна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г.Петровского, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и статистика». E-mail: mar-mish@yandex.ru

Mishina Maria Yuryevna, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, candidate of economic sciences, associate professor of «Finance and statistics». E-mail: mar-mish@yandex.ru

УДК 336.71

БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ В РОССИИ: ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ, ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПРОБЛЕМЫ

Николаева Е.А.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: Статья дает представление об основных теоретических аспектах в отношении банковского маркетинга. Также представлены главные особенности банковского маркетинга и маркетинга в целом в России. Выявлены основные закономерности развития данной сферы в нашей стране, и описаны некоторые проблемы, возникающие в силу различного рода причин, решение которых очень важно для процветания банковского сектора в России.

Ключевые слова: Банковское дело, банковский маркетинг, кредитные организации, активный маркетинг, пассивный маркетинг, банк, кредитные организации.

BANK MARKETING IN RUSSIA: MAIN ASPECTS, DEVELOPMENT TRENDS AND PROBLEMS

Nikolaeva E.A.

Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: The article gives an idea of the main theoretical aspects in relation to Bank marketing. The main features of Bank marketing and marketing in General in Russia are also presented. The main regularities of the development of this sphere in our country are revealed, and some problems arising from various reasons are described, the solution of which is very important for the prosperity of the banking sector in Russia.

Keyword: Banking, Bank marketing, credit organizations, active marketing, passive marketing, Bank, credit organizations.

Банковское дело в России зародилось еще в XVIII веке при Анне Иоанновне. Своим указом она распорядилась выдавать ссуды под залог драгоценностей. Первые банки, в их современном представлении, появились уже при Елизавете Петровне. С тех пор банковская система претерпевала массу изменений, развивалась и продолжает развиваться и адаптироваться под современные реалии общества. При всем этом, развитие банковского сектора, как и любой другой сферы экономики, сопровождает, в том или ином проявлении, такой элемент как маркетинг.

В принципе, понятие «маркетинг» появилось в конце XIX - начале XX века в США. Тогда это понятие характеризовалось как рациональная организация товарооборота. На сегодняшний день маркетинг определяется как организационная функция и совокупность процессов создания, продвижения и предоставления продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними с выгодой для организации [2].

Как видно, основная суть данного понятия сохранилась, а маркетинг, как наука и как технология стал проникать во все большее число направлений деятельности человека. Сегодня результаты работы маркетологов окружают нас повсеместно, и мы, порой, даже не задумываемся, при выборе какого-либо товара или услуги, что побудило нас обратить на это внимание и приобрести это.

Стоит отметить, что у российского маркетинга есть своя особенность. Она заключается в том, что в нашей стране не придумывается что-то принципиально новое в сфере маркетинга, а лишь заимствуются зарубежные модели и шаблоны. Хорошо это или плохо, разберемся позже.

Банковский сектор так же можно считать рынком, на котором встречаются продавец и покупатель. Поэтому банки так же активно пользуются маркетинговыми технологиями и применяют их в своей деятельности.

Применительно к банкам маркетинговая стратегия представляет собой сформулированные и принятые кредитной организацией способы достижения поставленных целей на конкретных целевых рынках. Как правило, выделяют следующие цели:

- увеличение контролируемой доли банковского рынка;
- предвидение требований клиентов;
- разработка новых и адаптация под современные условия существующих банковских продуктов;
- обеспечение согласованных сроков проведения операций;
- установление уровня доходов и расходов с учетом конкуренции на рынке предоставляемых услуг;
- поддержание репутации банка [5].

Подобного рода цели требуют решения некоторых задач, например таких:

- максимизация степени удовлетворенности клиентов банка;
- поиск и выявление новых потребностей рынка в различных продуктах и услугах;

- расширение клиентской базы;
- рост ликвидности кредитной организации;
- обеспечение прибыльности и рентабельности работы банка [4].

Основной функцией маркетинговой стратегии банка по-прежнему остается выявление рыночных потребностей в секторе финансовых услуг. При этом речь идет как о потребностях ныне существующих, так и о потребностях скрытых, которые еще только предстоит удовлетворить.

В основу маркетинговой стратегии банка обычно закладывается целый комплекс маркетинга, который называется маркетинг-миксом. Здесь базовыми элементами выступают продуктовая, ценовая и сбытовая политики, а также система продвижения банковских услуг [9].

Вообще маркетинговая стратегия для банка выступает неким продолжением общей корпоративной стратегии его развития. По факту она дополняет ее применительно к сфере маркетинга. Маркетинговые стратегии в банке могут принимать три базовые формы:

- стратегия концентрированного маркетинга;
- стратегия дифференцированного маркетинга;
- стратегия массового маркетинга [4].

Концентрированный маркетинг связан с узкой ориентацией банка. Это может проявляться в двух вариантах – концентрация в одном конкретном сегменте рынка и концентрация на удовлетворении одной конкретной потребности потребителей.

Концентрация на конкретном сегменте рынка предполагает, что в случае использования данной стратегии кредитная организация нередко ориентирована на обслуживание той или иной, возможно одной, группы потребителей, например, пенсионеров. Чаще всего подобный вид маркетинговых стратегий используется при завоевании новых рынков сбыта.

Среди основных преимуществ данной стратегии выступают:

- знание потребностей целевой аудитории, то есть рыночного сегмента;
- относительная независимость от действий конкурентов;
- целевая ориентация проводимых банком рекламных компаний;
- стабильность получаемых доходов [2].

В то же время использование стратегии концентрированного маркетинга отношении одного сегмента рынка сопряжено с определенными недостатками. К их числу принято относить:

- однообразность услуг;
- постоянную потребность в расширении линейки банковских продуктов;
- необходимость в поддержке постоянного контакта с клиентами и прочие [6].

Во втором случае – концентрация на удовлетворении одной конкретной потребности – имеется в виду концентрация усилий на удовлетворении какой-либо одной потребности всех групп потребителей, например, экспресс-кредитование. Чаще всего маркетинговые стратегии подобного рода используются среди недавно образованных кредитных организаций, желающих выделиться среди большого числа банков, функционирующих на рынке.

Основными преимуществами стратегии концентрированного маркетинга считается возможность детального изучения потребностей клиентов по отношению к определенному виду банковской услуги или продукта, а также возможность оказания услуг более высокого качества.

К числу недостатков данной стратегии следует относить трудности, связанные с поиском и разработкой «своего» банковского продукта или услуги, отличных от аналога, постоянную необходимость ведения конкурентной борьбы с производителями аналогичных услуг, а также высокую подверженность конъюнктурным колебаниям рынка.

Стратегия дифференцированного маркетинга предполагает ориентацию банка на два или более сегмента рынка. Основным преимуществом ее использования считается быстрое приспособление к ситуации, сложившейся на рынке, а также возможность реализации гибкой ценовой политики. Ключевыми же ее недостатками считаются непрерывность конкурентной борьбы за каждый сегмент рынка с одной стороны, и высокие затраты на реализацию маркетинговых мероприятий – с другой [3].

Стратегия массового маркетинга ориентирована на разработку единой программы банка для всех сегментов рынка. Другими словами, она предполагает предоставление банковских услуг клиентам всех потребительских групп. Чаще всего она применяется в тех ситуациях, когда рынок банковских услуг отличается своей однородностью.

Основными преимуществами использования стратегии массового маркетинга выступают невысокие затраты на маркетинг и возможность широкого привлечения и обслуживания новых клиентов из различных сегментов.

К числу основных ее недостатков принято относить трудности с завоеванием лидирующего положения на рынке, а также проблемы с внедрением новых продуктов, способных удовлетворять запросы всех групп потребителей [1].

Существует множество приемов, благодаря которым механизм маркетинговой деятельности в банке приводится в действие. Среди основных приемов можно выделить следующие:

1. Общение с клиентом. Здесь выделяют активный и пассивный маркетинг. Активный маркетинг в данном случае очень разнообразен и включает в себя активную рекламу, которая использует почту, телефон, телевидение, другими словами это прямой маркетинг. Так же еще выделяют телемаркетинг, его суть состоит в том, что часть продуктов и услуг банка предлагается клиенту через оператора call-центра. Такой способ считается более выгодным с финансовой точки зрения, чем создание нового отделения. Также к активному маркетингу относят проведение различных опросов, конференций, целью которых является изучение мнений клиентов о работе банка. И, конечно, персональное общение с клиентом, выявление его потребностей в ходе непосредственной банковской работы.

Пассивный маркетинг представляет собой различные публикации в прессе относительно положения банка, описание выгоды предоставляемых им услуг и прочее.

2. Также к приемам банковского маркетинга относят материальную заинтересованность служащего банка в реализации банковских продуктов и услуг. Данный прием обеспечивается через систему оплаты труда. В нашей стране такая система представляет собой наличие некоторого плана, который сотруднику необходимо выполнить за определенный период. Исходя из невыполнения, выполнения или перевыполнения этого плана сотруднику начисляется премия и различные доплаты к его основному фиксированному заработку.

3. Исследователи, как один из приемов маркетинга, выделяют сегментацию рынка. Ее смысл состоит в разделении рынка на некоторые части, по определенному принципу, например, по местоположению, по возрастному цензу, виду банковского продукта и другие. Данный прием позволяет формировать маркетинговую деятельность так, чтобы она была направлена и подстроена под конкретные группы потребителей. Это удобно, поскольку возрастает результативность маркетинговой деятельности [1].

Маркетинг в банковском секторе не стоит на месте и постоянно преобразуется и совершенствуется. В нашей стране он также развивается и имеет свои тенденции развития и проблемы, которые необходимо решать.

Во-первых, услуги становятся более доступными, для оформления кредита теперь не обязательно выходить из дома или даже вставать с дивана. Все можно сделать при помощи мобильного банкинга или онлайн-банка. С одной стороны, это очень удобно и полезно, поскольку нынешний темп жизни заставляет нас изыскивать любую возможность для экономии времени. Да и зачем тратить время на очереди, заполнение огромного количества документов, если все можно сделать в один клик. Но с другой стороны, с упрощением системы

предоставления клиентам банковских продуктов и услуг, население стало совершать больше необдуманных действий, связанных с деньгами и банками. Проще говоря, если человеку пришла мысль - взять кредит, и он отправил заявку на него в один клик и уже через некоторое время получил реальные денежные средства, то он, как это бывает в большинстве случаев, вряд ли здраво оценил ситуацию и взвесил все за и против. А вот, если бы он ради этого отправился в банк, пробыл какое-то время в очереди, постоянно думая об этом вопросе, то, возможно, данное решение было бы более здравым и взвешенным, а в некоторых случаях он и вовсе не стал бы брать кредит.

Во-вторых, новой тенденцией в банковском маркетинге является привлечение к маркетинговым исследованиям социологов. В настоящее время все большее число банков прибегают, проводя анализ поведения клиентов, к социологическим службам. Действительно, можно ли, не проводя социологического исследования, детально изучить рынок, его потенциал, мотивацию «за» и «против» продукта, позиционирование в общественном мнении банка и его услуг в отношении с конкурентами? Опыт многих банков показывает, что эти социологические исследования действительно необходимы.

Опрос, проведенный социологической службой "Кассандра" на последнем съезде Ассоциации российских банков, подтвердил, что сегодня при разработке маркетинговых и PR-стратегий более 50% банков привлекают социологов [банковский менеджмент роуз].

В ряде банков имеются собственные штатные структуры, в других привлекают специалистов. И в том, и в другом есть свои «за» и «против».

Социологическая служба, с которой постоянно работаешь, это как личный врач, которому во многом доверяешь и который несет на себе некий груз общей "семейной тайны", корпоративной ответственности. Но с другой стороны, взгляд специалистов формируется через призму этого корпоративного духа, он субъективен. Он субъективен на этапе разработки инструмента, анкеты опросного листа-интервью, он субъективен на этапе трактовки результатов. На мой взгляд, в зависимости от ситуации нужно прибегать к различным методам. Иногда достаточно вовлекать штатных социологов, но когда нужно произвести совершенно нейтральное позиционирование, для сравнения необходимо привлекать и сторонних специалистов.

Опыт и практика показывают, что основной социологический инструментарий - это анкетные опросы или интервью. С их помощью проводится более 90% социологических исследований [3].

В-третьих, заимствованные из зарубежья модели маркетинга в банке, к сожалению, не могут полностью влиться в российский банковский сектор. Это связано, прежде всего, с уникальным менталитетом российских граждан. Поскольку и с одной и с другой стороны на данном рынке находятся, прежде всего, россияне, то порой это приводит к игре в то, кто кого перехитрит. И в связи с этим некоторые маркетинговые средства привлечения клиентуры оказываются чересчур привлекательными, а на деле данное предложение совершенно не выгодно. В данном аспекте также кроется проблема низкой финансовой грамотности россиян. К великому сожалению, с этим не борется ни государство, ни, что важнее, сами граждане.

В-четвертых, прием материальной заинтересованности сотрудников банка также не всегда положительно сказывается на итогах деятельности в социальном смысле. Порой сотрудники кредитных организаций намеренно навязывают продукты или услуги клиентам, за которыми они вовсе не обращались, да и в принципе могли обойтись без них. В данном приеме есть положительный момент, он состоит в том, что работники банка заинтересованы в том, чтобы клиенты приходили, это повышает качество обслуживания и другие смежные показатели. Но в данном аспекте важно не переходить ту тонкую грань между качественным обслуживанием и навязыванием услуг.

В-пятых, наша банковская система на сегодняшний день уже практически ликвидировала проблему того, что банки больше работают по принципу удобства персонала, а не клиента. Это положительный момент в развитии конкретно банковского маркетинга в России. Ярким примером положительной динамики в данном вопросе является то, что в какой-

то момент во многих банках произошел ремаркетинг помещений, а именно высокие стойки у операционистов, заменились на обычные столы, за который клиент может присесть и, следовательно, находиться в более комфортном положении.

В-шестых, создание баз данных о клиентах для более успешного осуществления коммуникативной функции банковского маркетинга. У этого аспекта также есть негативная и позитивная сторона. Позитивная сторона выражается в том, что такие базы данных позволяют структурировать и компоновать информацию о клиентах и в некоторых случаях ликвидируют большой объем бумажной волокиты и объемов тех документов, которые клиент должен представить банку при получении какого-либо продукта или услуги. Негативная сторона состоит в чрезмерном использовании данных баз данных банками для навязывания клиентам услуг. Здесь, как и в вопросе материальной заинтересованности сотрудников, важно не переходить грани.

Таким образом, банковский маркетинг в России требует большего внимания со стороны самих банков, поскольку в полной мере адаптировать зарубежные модели под российскую реальность, на мой взгляд, не представляется возможным. Для нашей страны необходимо создать и разработать принципиально новую систему и подходы к взаимодействию между банком и его клиентами. Безусловно, что в данных условиях, которые действуют сегодня, банковская система России работает слаженно и четко, однако она может работать лучше при грамотном использовании маркетинговых технологий.

Список использованных источников:

1. Алексеев, П.В. Банковское дело: управление в современном банке. Учебное пособие для ВУЗов / П.В. Алексеев, сост. – М.: КноРус, 2018. – 304 с.
2. Кирюшечкина, Л.И. Экономика архитектурных решений. Экономические основы для архитектора. Учебник / Л.И. Кирюшечкина, Л.А. Солодилова. – М.: Проспект, 2017. – 284 с.
3. Роуз, С. Банковский менеджмент / С. Роуз. – М.: Дело, 2016. – 768 с.
4. Уоткинсон, М. Сетка: Инструмент для принятия решений / М. Уоткинсон. – Азбука-Аттикус, 2018. – 416 с.
5. Зверев, А.В. Анализ устойчивости развития системы кредитования банковского сектора в России / А.В. Зверев, Л.А. Ковалерова, Е.А. Обложко // Вестник Брянского государственного университета, 2018. – №4 (38). – С. 177-184.
6. Зверев, А.В. Интернет-банкинг как современная форма банковского обслуживания / А.В. Зверев, Б.А. Камалзаде // Финансовые рынки и банковская система в условиях цифровой экономики: проблемы и перспективы, 2018. – С. 323-329.
7. Зверев, А.В. Некоторые аспекты регулирования и развития банковского сектора Российской Федерации в период санкций / А.В. Зверев, Л.А. Ковалерова, М.А. Чернявская // Экономика и управление: проблемы, решения, 2018. – №4. – С. 117-129.
8. Зверев, А.В. Построение сбалансированной процентной политики в банке / А.В. Зверев, А.А. Сорокин // Экономика и предпринимательство, 2018. – №6 (95). – С. 1280-1286.
9. Никонец, О.Е. Современная политика России в области развития банковской инфраструктуры в условиях цифровизации экономики / О.Е. Никонец, А.В. Зверев // Инновационное развитие экономики. Будущее России: материалы и доклады VI Всероссийской (национальной) научно-практической конференции, 2019. – С. 97-102.

Информация об авторе:

Николаева Елизавета Александровна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, магистрант направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы в банковской сфере», 2 курс. E-mail: nikol.lady2011@yandex.ru

Nikolaeva Elizaveta Aleksandrovna, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, master student of the direction of training «Economy», profile «Finance in the banking sector», 2 course. E-mail: nikol.lady2011@yandex.ru.

УДК 336.71

ТЕНДЕНЦИИ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ**Новикова А.В., Фортинская С.А.***Брянский государственный технический университет (г. Брянск, Россия)*

Аннотация: Банковская сфера все больше ориентируется на использование возможностей сети интернет. Такая тенденция подразумевает огромные возможности по продаже банковских услуг, но возникает вопрос, как продать услуги на рынке, если он переполнен. Интернет-маркетинг в банковской сфере играет огромную роль, именно его грамотная стратегия определяет в условиях цифровой экономики успешность проекта.

Ключевые слова: банк, интернет, интернет-маркетинг, технологии, услуги.

TRENDS ON THE INTERNET MARKETING IN THE BANKING SPHERE**Novikova A.V., Fortinskaya S.A.***Bryansk State Technical University (Bryansk, Russia)*

Abstract: The banking sector is increasingly focuses on using the capabilities of the Internet. This trend provides great opportunities for the sale of banking services, but how to sell services on the market, if it is crowded. Internet-marketing in the banking sector plays a huge role, it is the right strategy that defines the success of the project in the digital economy.

Keywords: bank, internet, internet-marketing, technologies, services.

Поскольку количество людей, использующих интернет платформы, постоянно увеличивается, для банков и финансовых учреждений стало необходимым предоставлять контент, готовый для мобильных устройств. В таблице 1 представлена доля продаж через интернет в общем объеме оборота розничной торговли [1]. При этом необходимо учитывать, что цифровая революция существенно влияет на степень внимания потенциальных клиентов, и если банк забывает про такие составляющие, как содержательный контент или маркетинговая схема рекламы, потенциальные клиенты не будут тратить время на исследование продукта.

Таблица 1 – Доля продаж через интернет за 2014-2018 гг., %

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Доля продаж	0,7	0,9	1,2	1,3	1,7

На рисунке 1 отметим положительную динамику продаж через интернет.

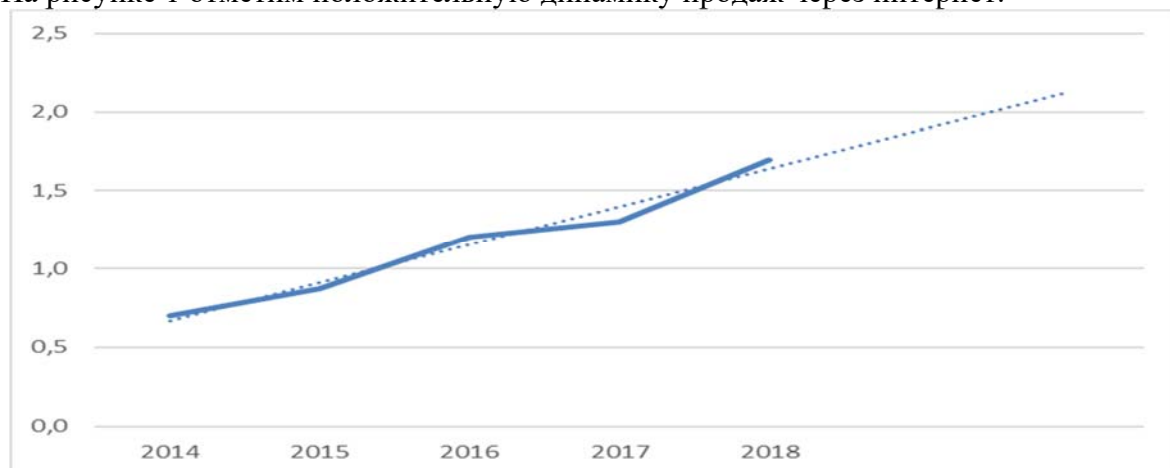


Рисунок 1 – Динамика и прогноз продаж через интернет, %

Проведем линию тренда и сделаем линейный прогноз. На рисунке видно, что продажи в ближайшей перспективе будут расти. Это обусловлено тем, что с каждым годом интернет рынок становится все более популярным, и все большее количество людей покупают услуги или товары через интернет, это напрямую касается и банковской сферы. Банки становятся все более мобильными и также продвигают свои услуги и товары через интернет.

Веб-сайт – это уже не роскошь, а потребность в век информационных технологий. На рисунке 2 отметим положительную тенденцию количества сайтов организаций в сети интернет [1]. Имея это в виду, розничные банки обращаются к интернет-маркетингу, используют креативный и наглядный контент, который демонстрирует особенности продукта и то, как он может положительно повлиять на жизнедеятельность конечного потребителя. Этот контент должен быть интересным и отвечать основным рыночным задачам, с которыми клиенты сталкиваются ежедневно.

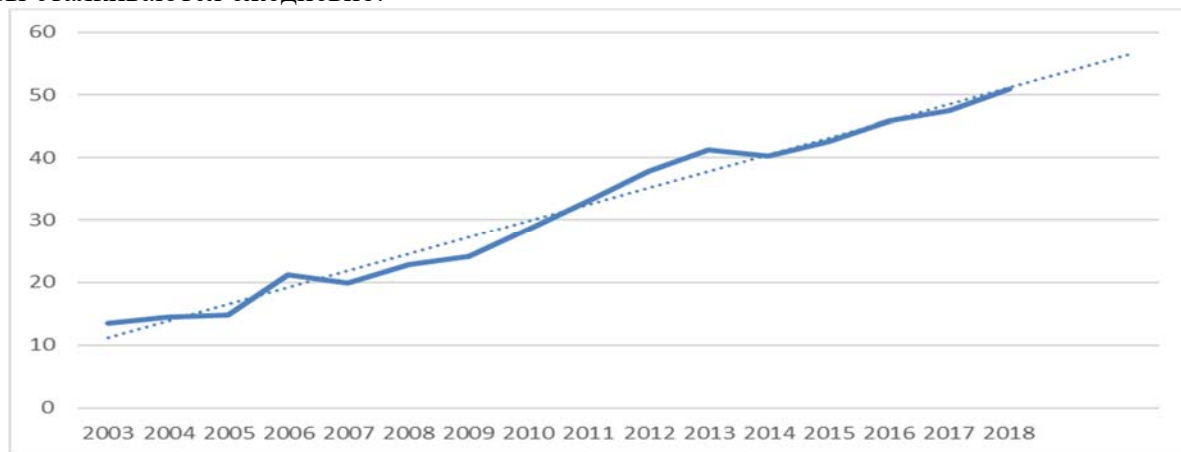


Рисунок 2 – Количество организаций, имеющих веб-сайт в сети интернет, %

Сегодня банки собирают информацию о клиентах из опросов, проводимых через социальные сети, чтобы создать алгоритм, который позволит определить предпочтения клиента и показать ему интересующие материалы или контент. Кроме того, банки могут собирать поисковые предпочтения конкретного потребителя у таких гигантов данных, как Google, Яндекс, Microsoft, Ozon, Twitter, Facebook, Instagram, Одноклассники, Вконтакте, а также использовать автономные данные для понимания покупательских предпочтений клиентов. Эти данные можно применять для создания персонализированного контента, ориентированного на конкретную аудиторию, которая больше всего заинтересована в покупке продукта.

Даже если банки и финансовые учреждения имеют экспоненциальные данные, им все еще трудно использовать информацию о клиентах. Кроме того, для повышения удовлетворенности уровнем оказываемых услуг банки внедряют искусственный интеллект, чтобы «прочесывать» неструктурированные данные и создавать из них модель предпочтений клиентов, которая затем используется в технологиях, ориентированных на машины, для прогнозирования будущих тенденций и рыночных аномалий. На основании этого банки могут разрабатывать рекламные кампании, направленные на то, чтобы «подтолкнуть» клиентов к определенным действиям.

Обозначим основные тенденции интернет-маркетинга в банковской сфере на территории РФ.

1. Внедрение искусственного интеллекта и персонализация.

Развитие искусственного интеллекта уже давно перестало быть новостью, он повсеместно применяется и непрерывно развивается в самых крупных банках страны, что показано на рисунке 3 [2]. Искусственный интеллект и персонализация способствуют более эффективному анализу данных, что облегчает интернет-маркетологам задачу обеспечения «гиперперсонализации» для потребителей. Эта персонализация выходит далеко за рамки использования имени клиента, чтобы создавать уникальный контент [3].



Сбербанк DS

Data Science для Сбербанк AI – это ответственность перед миллионами клиентов компании. Любой сотрудник может предложить свои идеи, которые будут исследованы. Наиболее эффективные передаются в разработку и внедрение. Такой подход позволяет минимизировать риски совершения ошибки.

Рисунок 3 – Использование технологии искусственного интеллекта в ПАО Сбербанк

2. Отсутствие офисов, развитие интернет-банков.

Существует не только положительная тенденция продажи товаров и услуг в интернете, а полное замещение офисов на интернет-платформы, ярким примером служит АО «Тинькофф банк» (рисунок 4) [4].



Рисунок 4 – Онлайн Банк «Тинькофф»

3. Интегрирование чат-ботов с маркетинговыми стратегиями.

Чат-боты могут быть интегрированы с веб-сайтом, приложением и даже с платформой социальных сетей. Они также собирают информацию о пользователях, которая впоследствии может быть использована для лучшего подбора стратегий финансового маркетинга. Все больше банков и кредитных союзов используют чат-боты для персонализации консультативных сообщений и повышения эффективности взаимодействия с клиентами и участниками. В качестве примера приведем чат-бот АО «Альфа-Банк» на рисунке 5 [5].

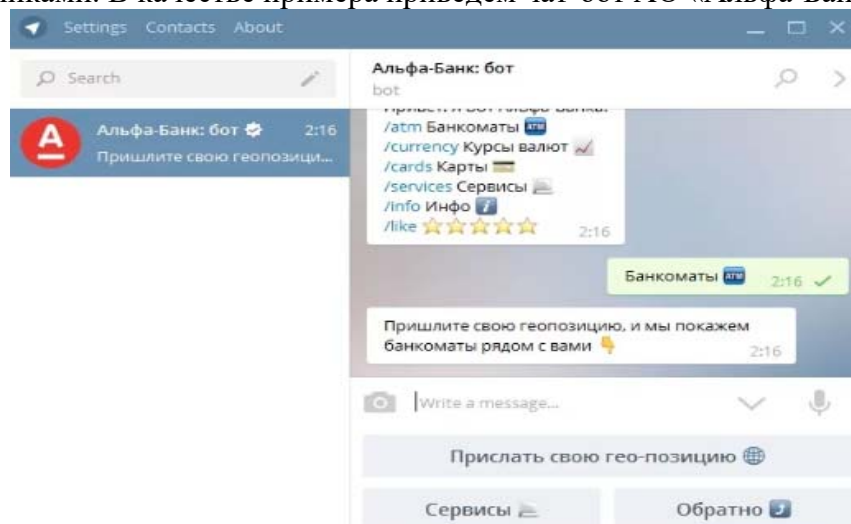


Рисунок 5 – Чат-бот АО «Альфа-Банк»

4. SMM в банковской сфере.

Банки не только создают персональные сайты, используют чат-боты, а также мобильные приложения, но и развивают личный бренд в социальных сетях, к примеру, если ввести в поисковике социальной сети «ВКонтакте» слово «банк», получим следующие результаты, представленные на рисунке 6.

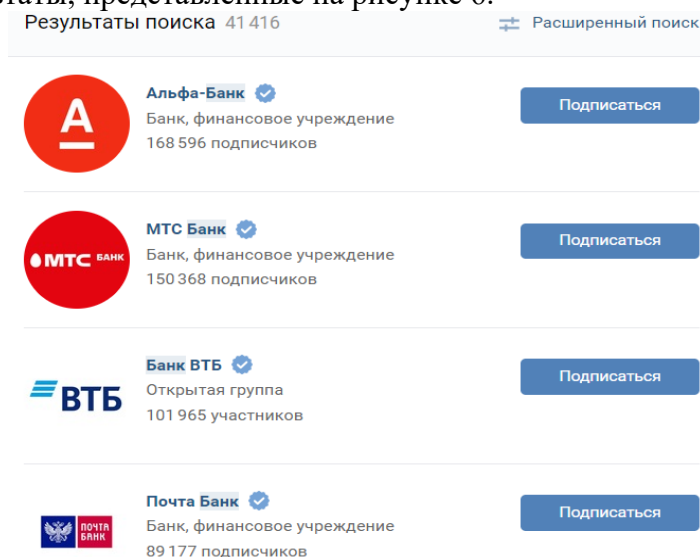


Рисунок 6 – Развитие личного бренда в социальных сетях

5. Мобильный маркетинг.

Сейчас все больше людей ищут услуги через телефон, что заставляет организации, в том числе и банки, развивать свои мобильные приложения, а также оптимизировать сайты под мобильные устройства. На рисунке 6 показан мобильный банк ПАО «Почта Банк» [6]. Невозможно представить успешный банк, который не использует инструменты интернет-маркетинга и не оптимизирует сайт под мобильные устройства, ведь так он теряет большую долю возможных клиентов.

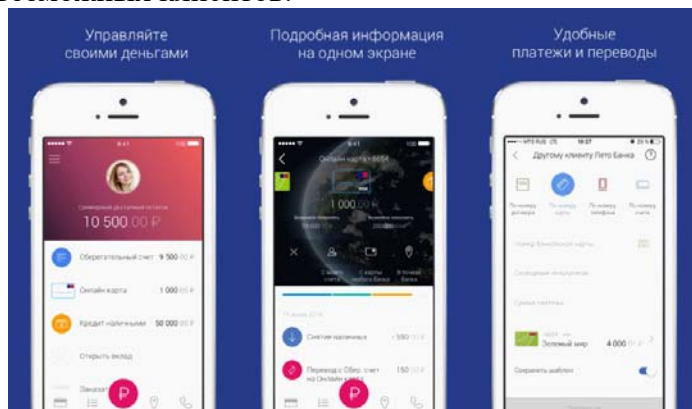


Рисунок 6 – Мобильный банк ПАО «Почта Банк»

Итак, интернет-маркетинг служит одним из основных инструментов привлечения и удержания клиентов для любого банка [7]. Отсутствие интереса в условиях цифровой экономики напрямую связано с плохой стратегией интернет-маркетинга и игнорированием основных трендов. Поэтому важно обучать банковский персонал различным формам использования цифровых каналов, форумов и технологий, таких как социальные сети и чат-боты и т.п.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики — Электронный ресурс. Режим доступа: www.gks.ru [10.10.18; 17:30]

2. Официальный сайт ПАО Сбербанк — Электронный ресурс. Режим доступа: www.sberbank.ru [19.10.19; 12:30]
3. Сидоренко В. А. Применение технологии DATA MINING в банковской сфере / В. А. Сидоренко, С. П. Новиков // Актуальные вопросы техники, науки, технологий: сборник научных трудов национальной конференции. Под общей редакцией Е.Г. Цубловой. 2019. С. 287-289.
4. Официальный сайт АО «Тинькофф банк» — Электронный ресурс. Режим доступа: www.tinkoff.ru [19.10.19; 13:30]
5. Официальный сайт АО «Альфа-Банк» — Электронный ресурс. Режим доступа: <https://alfabank.ru> [19.10.19; 13:50]
6. Официальный сайт ПАО «Почта Банк» — Электронный ресурс. Режим доступа: www.pochtabank.ru [19.10.19; 15:40]
7. Шпиленок А. Ю. Цифровизация как новый вектор экономического роста в России / А.Ю. Шпиленок, С.П. Новиков // Вызовы цифровой экономики: итоги и новые тренды. Сборник статей II Всероссийской научно-практической конференции. 2019. С. 665-670.

Информация об авторах:

Новикова Александра Владимировна, Брянский государственный технический университет, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика, организация производства, управление». E-mail: avnovikova2010@gmail.com

Novikova Alexandra Vladimirovna, Bryansk State Technical University, candidate of economic sciences, associate professor of «Economics, organization of production, management». E-mail: avnovikova2010@gmail.com

Фортинская Светлана Александровна, Брянский государственный технический университет, магистрант направления подготовки «Прикладная информатика», профиль «Реинжиниринг бизнес-процессов», 1 курс. E-mail: lanal8p@gmail.com

Fortinskaya Svetlana Alexandrovna, Bryansk State Technical University, master student of the direction of training «Applied Informatics», profile «Business process reengineering», 1 course. E-mail: lanal8p@gmail.com

УДК 336.7

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

Новицкий А.А.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, (г. Брянск, Россия)

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы современного состояния национальной платежной системы. Представлены основные национальные платежные системы и проанализированы изменения в банковской системе в условиях цифровизации.

Ключевые слова: платежная система, национальная платежная система (НПС), платежи, расчеты, правовое регулирование, банки, банковская система.

CURRENT STATE OF THE NATIONAL PAYMENT SYSTEM

Novitsky A.A.

Bryansk state University named after academician I. G. Petrovsky, (Bryansk, Russia)

Abstract: The article deals with the current state of the national payment system. The main features of the payment system are presented and the changes in the banking system in the conditions of digitalization are analyzed.

Keywords: payment system, national payment system (NPS), payments, settlements, legal regulation, banks, banking system.

Процесс развития современных платежных систем находится в прямой взаимосвязи с распространением и модернизацией ИТ-технологий и трансформацией структуры денежного оборота. Согласно разработанным Комитетом по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов (БМР) «Принципам для инфраструктур финансового рынка» в наибольшей степени воздействуют на функционирование рыночных экономик всех стран мира именно платежные системы. Это обусловлено тем, финансовую и экономическую стабильность государства обеспечивает отлаженный механизм функционирования финансовой системы страны. НПС оказывает влияние на общий денежный спрос, посредством эффективной платежной системы можно поддерживать доверие населения к национальной валюте как средству платежа. Повсеместные процессы цифровизации затрагивают и финансовую сферу жизнедеятельности, в этих условиях возникает необходимость обеспечения реформирования платежной системы для поддержания стабильности в экономике страны.

Рассмотрим понятие «платежная система». Пункт 2 статьи 3 ФЗ от 27.06.2011 N 161-ФЗ «О национальной платежной системе» закрепляет, что платежная система – это совокупность организаций, взаимодействующих по правилам платежной системы в целях осуществления перевода денежных средств, включающая оператора платежной системы (ОПС), операторов услуг платежной инфраструктуры и участников платежной системы, из которых как минимум три организации являются операторами по переводу денежных средств (ОПДС) [1, 4]. Законодательно закрепленное определение в полной мере отражает только институциональную составляющую НПС. Законодатель ставит знак равенства между понятием платежной системы и совокупностью субъектов, составляющих ее основу. По мнению автора, национальную систему целесообразно рассматривать также в виде структурного образования, в составе которого функционирует ряд подсистем (рисунок 1).

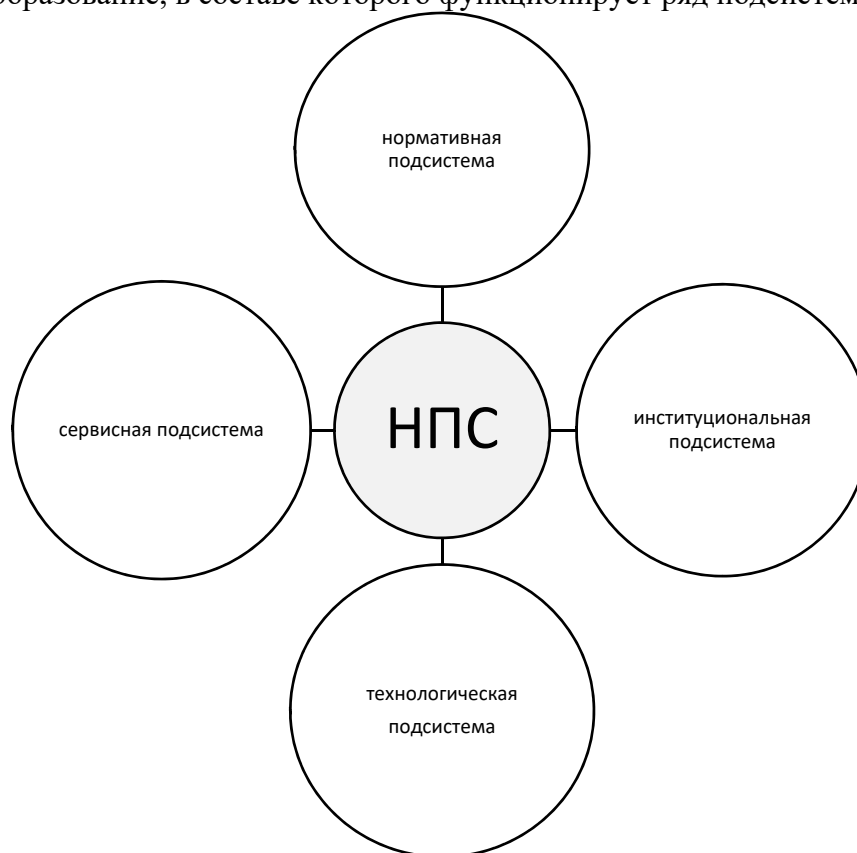


Рисунок 1 – Структура национальной платежной системы [5]

На рисунке 1 представлены четыре основных элемента национальной платежной системы. Под нормативной подсистемой следует понимать совокупность нормативно-правовых актов, регулирующих функционирование НПС. В частности, к таковым на

территории Российской Федерации относят ФЗ от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», ФЗ от 27.06.2011 N 161-ФЗ «О национальной платежной системе» и другие. Институциональная подсистема представляет собой структуру организаций, посредством которых обеспечивается стабильное функционирование НПС. К данной группе, в первую очередь, относят Банк России с его территориальными органами. Институциональную основу также составляют операторы по переводу денежных средств, операторы платежной системы и иные субъекты НПС, перечисленные в п. 1 ст. 3 ФЗ «О национальной платежной системе». Третья подсистема НПС – технологическая. Именно она обеспечивает работу механизмов перевода денежных средств и передачу финансовых сообщений. Расчеты (платежи), обеспечивающих дифференциацию платежных услуг по различным основаниям (в зависимости от срока, объема платежа, по территориальному признаку и др.) составляют сервисную подсистему НПС.

В Российской Федерации одним из базовых документов, определяющих развитие инновационных технологий финансового рынка, являются «Основные направления развития финансовых технологий на период 2018 – 2020 годов», утвержденные Банком России в феврале 2018 года [4]. В рамках данного документа ЦБ закрепляет такие перспективные направления развития цифровых технологий, как Big Data и анализ данных, мобильные технологии, искусственный интеллект, роботизация, биометрия, распределенные реестры и облачные технологии [3, 4]. Инновационные продукты в перспективе должны обеспечить устойчивое развитие и общее повышение конкурентоспособности финансового сектора страны. Для банков это возможность многоканальной работы, накопления огромного массива информации о предпочтениях клиента, и самое главное – еще один способ сокращения издержек организации [2].

Активный процесс финансовой глобализации и постоянное внедрение IT-технологий в финансовую сферу «бросают» новые вызовы национальной платежной системе России. Цифровизация постепенно переводит банковскую систему страны в новый формат. По данным Центробанка России 68% расчетов совершаются в безналичной форме, автоматизируются также процессы банковского документооборота, системы обработки массивов данных клиентской базы и совершаемых операций.

Проанализируем подробнее основные показатели современной национальной платежной системы России.

Таблица 1 - Субъекты национальной платежной системы Российской Федерации в 2016-2018 гг. [3]

Показатель	Год	2016	2017	2018
Количество операторов по переводу денежных средств, единиц		625	563	485
Количество операторов платежных систем, единиц		35	32	36
Количество операторов услуг платежной инфраструктуры:				
- операционные центры		31	29	32
- платежные клиринговые центры		31	29	31
- расчетные центры		29	27	28
Количество операторов электронных денежных средств		99	93	93
Организации федеральной почтовой связи (ОФПС) ²		2	2	2

Согласно данным таблицы 1 в национальной платежной системе России ежегодно отмечается сокращение числа операторов по переводу денежных средств. В период с 2016 года по 2018 год их число снизилось на 140 единиц. Неоднозначная тенденция прослеживается среди операторов платежных систем, на конец 2018 года их число равнялось 36. Число операторов услуг платежной инфраструктуры также непостоянно. В анализируемом периоде наблюдается сокращение количества операторов электронных денежных средств, показатель организаций федеральной почтой связи стабильно.

Среди основных причин уменьшения общего числа субъектов национальной платежной системы выделяют факт отзыва лицензий у кредитных организаций. Уменьшение числа банковских и кредитных организаций обусловлено появлением альтернативных систем совершения платежных операций с использованием «денежных суррогатов». Новые платежные инструменты (например, виртуальные валюты) снижают доходность и объем традиционных банковских операций, ведь такие платежные средства функционируют вне банковской системы и зачастую не регламентируются законодательством.

Представим данные по количеству платежных систем, функционирующих на территории Российской Федерации (таблица 2).

Таблица 2 - Количество платежных систем, функционирующих на территории Российской Федерации в 2016-2018 гг. [3]

Показатель	Год	2016	2017	2018
Количество платежных систем, функционирующих на территории Российской Федерации, единиц, из них:		35	32	36
- национально значимые, единиц		18	16	17
- системно значимые, единиц		2	2	2
- социально значимые, единиц		6	4	4

Как упоминалось ранее, в экономике Российской Федерации одну из ключевых ролей занимает национальная платежная система, ведь она обеспечивает переводы денежных средств в рамках единой денежно-кредитной политики страны. Основным показателем развития национальной платежной системы - объем платежей. По итогам 2017 года было осуществлено переводов на сумму 1440,8 млрд. рублей, что на 6,22% больше чем в 2015 году, в этот период сохраняется тенденция к увеличению расчетов в основном за счет кредитных организаций [3]. Сегодня отмечается тенденция неуклонного роста объема операций, совершаемых в режиме реального времени – безналично. Согласно данным международной консалтинговой компании The Boston Consulting Group (BCG) в России в период с 2010 по 2018 год количество совершаемых безналичных транзакций увеличилось в 30 раз – с 5,8 до 172 в год на человека.

Подводя общую черту, можно утверждать, что усиливающиеся процессы глобализации финансовых отношений на фоне общей цифровизации вызывают необходимость реформирования современной национальной платежной системы. Отметим, что высокая скорость появления новых технологических изменений требует от регуляторов большей гибкости. Сегодня необходимо повысить уровень эффективности взаимодействия Банка России с участниками платежного рынка, а также работать в направлении увеличения надежности и безопасности осуществления платежей и переводов, стремиться увеличить скорость и качество обслуживания системы. Национальная платежная система выполняет ключевую роль в экономике страны, ее безопасность и эффективность должны стать первостепенными целями государства в сфере правового регулирования платежных систем и финансового рынка в целом. Одним из способов контроля операций с «денежными суррогатами» в перспективе может стать специализированный закон о криптовалюте.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон «О национальной платежной системе» от 27.06.2011 N 161-ФЗ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/ (дата обращения: 03.12.2019)
2. Довыденко В.А., Назарова О.Г. Цифровой банкинг: ожидания и реальность сегодняшнего дня. В сборнике: Цифровой регион: опыт, компетенции, проекты Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2018. С. 170-173.
3. Официальный сайт Банка России. Электронный ресурс. [Режим доступа]: <https://cbr.ru/> (дата обращения: 02.12.2019)

4. Сборник материалов XI Международной научно-практической конференции «Государство и бизнес. Экосистема цифровой экономики» 24-26 апреля 2019 года. Том 1. Санкт-Петербург. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://to-future.ru/wp-content/uploads/2019/04/%D0%93%D0%B8%D0%91_XI_2018_%D0%A2%D0%9E%D0%9C1.pdf (дата обращения: 03.12.2019).

5. Ситник Александр Александрович Надзор в национальной платежной системе // Актуальные проблемы российского права. 2017. №11 (84). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/nadzor-v-natsionalnoy-platezhnoy-sisteme> (дата обращения: 03.12.2019).

Информация об авторе:

Новицкий Артем Александрович, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, магистрант направления подготовки «Юриспруденция», профиль «Уголовное право и уголовный процесс», 1 курс. E-mail: artem.aleksandrovich.nov@yandex.ru

Novitsky Artem Aleksandrovich, Bryansk state University named after academician I.G. Petrovsky, master student of the direction of training «Jurisprudence», profile «Criminal law and criminal procedure», 1 course. E-mail: artem.aleksandrovich.nov@yandex.ru

УДК 336

СРАВНЕНИЕ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ МИР, MASTERCARD, VISA

Облыгина Л.А., Логотова С.В.

*Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого
(г. Великий Новгород, Россия).*

Аннотация: В этой статье рассмотрены такие популярные в наше время платежные системы, как МИР, Mastercard и Visa. Рассказывается о преимуществах и недостатках каждой из систем и приводится их сравнение.

Ключевые слова: платежная система МИР, Mastercard, платежная система Visa, платежная карта, расчеты, денежные переводы, преимущества, недостатки.

COMPARISON OF PAYMENT SYSTEMS MIR, MASTERCARD, VISA

Oblygina L.A., Logutova S.V.

Novgorod State University named after Yaroslav the Wise (Veliky Novgorod, Russia)

Abstract: This article describes such popular payment systems as MIR, Mastercard and Visa. It describes the advantages and disadvantages of each of the systems and compares them.

Keywords: payment system MIR, Mastercard, payment system Visa, payment card, calculations, money transfers, advantages, disadvantages.

В наше время достаточно большое количество людей имеет пластиковую карту, а бывает и так, что не одну, а две или даже больше! Из-за своей практичности и удобства она прочно вошла в жизнь современного человека. Теперь каждый, у кого есть банковская карта, может без труда расплачиваться за покупки не только в магазине, но также и в сети интернет.

Такие карты выгодны не только обычному человеку, но и банковским учреждениям. В погоне за клиентом, они предлагают большое количество различных скидок и бонусов. И для них это приносит огромную пользу. Нам остается только выбрать, какой платежной системой пользоваться.

Платежная система – это некие правила, согласно которым происходит обращение денег как между физическими, так и между юридическими лицами. Другими словами, все те операции по карте, к которым мы так привыкли, осуществляются только благодаря платежным системам.

У каждой платежной системы существуют определенные задачи, которые они призваны решать, например, производить расчеты или же совершать денежные переводы.

Мы рассмотрим лишь платежные системы МИР, Mastercard и Visa. Они являются самыми популярными среди остальных систем. Для начала стоит обратить внимания на преимущества и недостатки каждой из этих трех карт.

Начнем с системы МИР. Преимуществами платежной карты МИР являются автономность и независимость от иностранных платежных систем; безопасность на высоком уровне; постоянное совершенствование, а также применение современных технологий.

Минусов у этой системы несколько, как, впрочем, и у других систем. Одним из таких минусов является то, что эта система работает только на территории Российской Федерации. Но для многих россиян это даже не является минусом, так как многие бывают в других странах не больше одного раза в год. Если же для человека это является серьезной проблемой, то можно приобрести карту другой платежной системы и пользоваться ей только в поездках. Другим минусом можно назвать то, что конвертируемость возможна только через рубли.

Перейдем к рассмотрению плюсов и минусов платежной системы Visa. Преимущества у этой карты можно выделить следующие: выдача наличных возможна в любой точке мира; во всех странах можно в безналичном порядке рассчитаться в любой торговой точке; безопасность также на высоком уровне, плюс, в отличие от карты МИР, здесь присутствуют различные бонусные программы и скидки. У этой системы также есть свои недостатки, например: конвертация в других странах происходит только через доллар США, из-за чего возникает двойной обмен, в результате которого можно потерять значительную сумму денег. Еще одним недостатком также будет то, что премиальные карты недоступны обычному человеку, из-за больших комиссий за обслуживание.

В рассматриваемой нами платежной системе Mastercard можно выделить такие преимущества, как: конвертация денег доступна в любой точке мира; выдача денежных средств через банкомат происходит при минимальных комиссиях; существует возможность изменения лимита на снятие денег в сутки, и еще одним преимуществом можно назвать различные бонусы и скидки. В то же время к недостаткам можно отнести отсутствие возможности привязки дополнительных карт и то, что конвертируемость происходит только через Евро.

На первый взгляд кажется, что эти платежные системы достаточно похожи, но между ними все же есть отличия. Рассмотрим некоторые из них:

1) В карте МИР существует бесконтактная онлайн-оплата, в Mastercard - PayPass, а Visa использует PayWave.

2) В отличие от карт Visa и Mastercard, в карточке МИР не предусмотрены платежи через Apple Pay и Google Pay (но в скором времени ожидается ее подключение к платежам ApplePay.).

3) Основная валюта в Visa – это доллар США, в то время как в Mastercard основной валютой является евро, а в МИР – рубли.

4) Комиссии за конвертацию в Mastercard нет, в Visa она составляет от 0 до 5 процентов, в карточке МИР комиссия осуществляется в рамках заключенных соглашений.

Но платежные карты хороши не только тем, что ими можно расплачиваться. Их преимуществами являются свои собственные бонусные программы, акции и привилегии.

Например, в платежной системе МИР существует кэшбек сервис, благодаря которому можно вернуть до 20% средств от платежных операций, совершаемых картой. Ее можно назвать программой лояльности, благодаря которой можно получать кэшбек независимо от банка-эмитента во многих магазинах-партнерах разных категорий. При этом возврат происходит не бонусами или баллами, а реальными деньгами обратно на счет карты.

Visa имеет собственную поощрительную программу "Бонус", благодаря которой можно получать скидки и бонусы на специальный счет в различных магазинах-партнерах по

всему миру в разных категориях.

Mastercard же имеет несколько программ. Первая программа позволяет получать скидки до 40% в партнерских магазинах. Партнеров у Mastercard гораздо больше, чем у Visa. Ведь Mastercard является популярным и раскрученным брендом на российском рынке.

Также у Mastercard есть вторая программа, которая называется "Бесценные города". Благодаря этой программе, можно познакомиться с культурой и особенностями разных городов. Для этого необходимо лишь выбрать интересующий город, и карта предложит множество специальных предложений на любую сумму и на любой вкус (это может быть посещение мастер-классов и лекций по науке и искусству, закрытых показов и др.).

Выбирая платежную систему, нужно не забывать про следующие моменты:

1) Используя карту на территории Российской Федерации не важно, к какой платежной системе она относится;

2) Однако для путешественников эта разница существует. Если выбирать для поездки европейские страны, то, конечно, лучше использовать Mastercard. Если выбрать американские страны, то Visa подойдет лучше всего. Этот выбор между картами нужен, прежде всего, для того, чтобы избежать двойной конвертации, которая может произойти при переводе денег из одной валюты в другую. Вообще для путешествий лучше выбирать карты высшей категории, но также нужно не забывать о том, что обслуживание по ним самое высокое. Но благодаря правильному выбору турист, в итоге, может значительно сэкономить и получить, например, необходимую медицинскую помощь абсолютно бесплатно;

3) Наилучшим вариантом будет выпуск карточек всех необходимых вам платежных систем и использовать их тогда, когда они потребуются. Конечно, придется платить за каждую из них. Однако здесь тоже имеется некий нюанс. Выпуская карту Visa, ее лучше сделать основной, а Mastercard сделать дополнительной. Так можно сэкономить на обслуживании, ведь тогда дополнительная карта будет стоить меньше или вовсе бесплатно. Еще одним преимуществом можно назвать то, что даже если одна из этих карт будет заблокирована, то с помощью другой можно без труда пользоваться счетом;

4) Карта МИР больше подойдет тем, кто постоянно находится на территории Российской Федерации или редко выезжает за ее пределы. Также тем, кто хочет поехать отдыхать в Крым, будет полезно знать, что там работает только система МИР.

Каждому человеку из России, у которого есть пластиковая карта, можно обзавестись картой МИР. Ведь пользование этой картой бесплатное. И в случае возникновения санкций от других стран, деньги с данной карты можно будет получить в любое время.

Таким образом, очень важно сделать правильный выбор в пользу той или иной платежной системы. Для тех, кто редко выезжает за границу можно иметь только карту МИР, в то время как Mastercard и Visa можно использовать и за пределами нашей страны, важно лишь учитывать их недостатки, если собираетесь поехать в другую страну.

Список использованных источников:

1. [Электронный ресурс] – 06.12.2018 – Режим доступа: <https://bankstoday.net/last-articles/kartu-kakoj-platezhnoj-sistemy-vybrat-visa-mastercard-ili-mir>
2. [Электронный ресурс] – 06.12.2018 – Режим доступа: <https://yuristi-lex.ru/kratkie-svedeniya-o-visa-ili-mastercard/>
3. [Электронный ресурс] – 06.12.2018 – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Мир_\(платёжная_система\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Мир_(платёжная_система))

Информация об авторах:

Облыгина Людмила Александровна, Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого, студент направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы и кредит», 3 курс. E-mail: milkaob@mail.ru

Oblygina Ljudmila Aleksandrovna, Novgorod State University named after Yaroslav the Wise, student of the direction of training «Economics» profile «Finance and Credit», 3 course. E-mail: milkaob@mail.ru

Логутова Светлана Вениаминовна, Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого, старший преподаватель кафедры экономики. E-mail: lsv_dara@mail.ru

Logutova Svetlana Veniaminovna, Novgorod State University named after Yaroslav the Wise, senior lecturer department of economics. E-mail: lsv_dara@mail.ru

УДК 336.71

ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Попова К.А.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: В статье представлены результаты исследования тенденций в сфере современного банковского маркетинга.

Ключевые слова: банковский маркетинг, Интернет- маркетинг, маркетинг в социальных сетях, таргетированная реклама, контекстная реклама.

TRANSFORMATION OF BANKING MARKETING IN THE CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY

Popova K.A.

Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: The article presents results of researching trends in modern banking marketing.

Keywords: banking marketing, Internet marketing, marketing in the social networks, targeted marketing, contextual advertising.

В последние несколько лет отчетливо виден тренд на снижение маржинальности банковского сектора, одновременно с этим, среди факторов формирования прибыли банковского сектора значительно возросла доля комиссионных доходов. Темп прироста комиссионных доходов банков за пять лет (с 2008 по 2013 год) составил 50%, а за последние 4 года (с 2013 по 2017) - 40%, в совокупности, прирост чистых комиссионных доходов и премии банков за девять лет составил 90% [1]. Данный фактор повлиял на кардинальное изменение маркетинговых стратегий банков, теперь основной фокус внимания сконцентрирован на комиссионных доходах.

Комиссионные доходы банка формируются по ряду направлений, чтобы понять какая именно из банковских услуг будет востребована у потребителя, и соответственно, принесет ощутимый комиссионный доход, необходимо очень гибко и своевременно реагировать на запросы потребителей. Таким образом, стратегия банковского маркетинга в настоящее время выстраивается не вокруг банковского продукта, а в большей степени ориентирована на предпочтения клиентов. На современном этапе банковский маркетинг представляет собой механизм по тщательному изучению рынка, анализу меняющихся вкусов, склонностей и предпочтений потребителей банковских услуг.

Кроме того, необходимо учитывать, тот факт, что некоторые банковские услуги могут по каким-либо причинам оказаться невостребованными на рынке, это подвигает банки очень взвешенно подходить к рекламному бюджету на их продвижение. Интернет-маркетинг позволяет компании экономить деньги на рекламе и на персонале, который занимается продажами [2, с. 327].

В этой связи оптимальным каналом для размещения рекламы во многих сферах

деятельности, в том числе и банковской оказался интернет. Объем денежных средств, поступивших от банков в различные сегменты рекламы в 2018 году, наглядно демонстрирует предпочтения рекламодателей (таблица 1) [3, с. 46].

Таблица 1 - Объем денежных средств на банковскую рекламу в разрезе каналов ее распространения в 2018 году

Сегмент	млрд. руб.	динамика
Телевидение	187,0	9%
Радио	16,9	0%
Пресса	18,0	-12%
Интернет	203,0	22%

Нельзя не отметить также тот факт, что изменился сам потребитель. Рост социальных сетей и мобильного интернета изменили коммуникацию, старые модели взаимоотношений между бизнесом и потребителем изменились. Традиционные инструменты маркетинговых коммуникаций в виде рекламного воздействия уже не достигают нужного эффекта, поскольку воспринимаются потребителями в фоновом режиме. Современный потребитель выработал «иммунитет» ко многим маркетинговым «трюкам» и больше полагается на те отзывы и мнения о товаре или услуге, которые собрал самостоятельно либо с помощью тех экспертов, которым доверяет.

Современные маркетинговые стратегии учитывают данный фактор и тщательно анализируют поведенческие особенности целевой аудитории. Например, очень востребованной оказалась «теория поколений», разработанная в 1991 году (основоположники Нейл Хоув и Уильям Штраус). Год рождения человека указывает на принадлежность к тому или иному типу поколения, имеющему свои психологические особенности. Согласно теории, цикл поколений состоит из четырех типов и повторяется каждые 80 лет:

- 1900-1923 - поколение победителей;
- 1923-1943 - молчаливое поколение;
- 1943-1963 - поколение «беби-бумеров»;
- 1963-1984 - поколение X;
- 1984-2000 - поколение Y (миллениалы);
- 2000-2020 - поколение Z.

В основном в качестве потребителей сегодня выступают последние три поколения и если по количеству в потребительской среде лидируют миллениалы и поколение Z, то поколение X обладает пока большей покупательской способностью.

Маркетологи выделяют следующие особенности восприятия рекламы поколением Y: традиционная реклама миллениалам неинтересна, при покупке они больше доверяют блогам и отзывам в интернете (33% ориентируются только на это). Поскольку это поколение любит новые яркие впечатления, маркетинговые сообщения к поколению Y все больше апеллируют к эмоциям. Поэтому реклама, адресованная поколению Y должна быть сфокусирована не на самом продукте (услуге), а на впечатлениях, которые он принесет обладателю.

Поколение X больше ценит функциональность товара, его доступность и цену.

Поколение Z называю «цифровые люди», для этого поколения интернет стал ресурсом, доступным в любой момент, их жизнь неразрывно связана с мобильными устройствами и социальными сетями, поэтому рекламные коммуникации лучше всего строить с использованием этих каналов.

Основная черта представителей поколений Y и Z - перевод в цифровую среду всех сфер жизни [14]:

- 96% представителей поколения Y (17–35 лет) считают смартфон самым важным персональным устройством в своей жизни;
- представители поколения Y в 2 раза чаще используют сервисы самообслуживания, чем старшее поколение (35+).
- представители поколения Z в 2 раза чаще используют мессенджеры и чаты.

Средний пользователь проводит в сети примерно 183 мин. в день; в итоге, общение банков с клиентами становится максимально виртуальным [4, с. 272]. В таблице 2 можно увидеть, что интернет-маркетинг позволяет охватить громадную аудиторию.

Таблица 2 - Количество пользователей интернетом (данные 2019 года)

Показатели	Ежемесячно	Еженедельно	Ежедневно
Количество пользователей интернетом (млн. человек)	93,6	90,7	82,8

Пристальное внимание маркетологов привлекают социальные сети: 62% миллениалов отметили наличие у бренда соцсетей в качестве важного фактора при принятии решения о покупке, а 42% заинтересованы в участии в создании и улучшении продуктов.

В современном мире социальные сети являются не просто способом коммуникаций между людьми, они также являются огромной базой данных, в которой можно найти практически любую информацию: о товаре, услуге, позитивном и негативном опыте использования товаров и услуг того или иного бренда. Информация, между пользователями сообщества переданная через личные сообщения, воспринимается как достоверная, её не воспринимают как рекламу.

Таким образом, социальные сети выполняют уже роль не только средства коммуникации, но и торговой площадки, что безусловно, несет огромный потенциал, для маркетологов. Продвижение бренда, торговой марки через социальные сети на сегодняшний день является общемировым трендом. Социальные сети выполняют функцию информирования потенциальной аудитории о преимуществах и особенностях бренда, торговой марки или товара. Многие компании, в том числе и банки, через социальные сети решают задачи формирования положительного отношения покупателя к фирме и осуществление продвижения ее продуктов на более дешевой основе [5, с. 51].

По мнению экспертов (на основе данных внутреннего аудита одного из российских банков – АО «Альфа-Банк»), аудитория социальных сетей уже давно превысила потенциальную аудиторию не только любых печатных СМИ и радио, но и телевидения [6, с. 129]. На графике 1 можно увидеть количество активных пользователей социальных сетей в месяц.

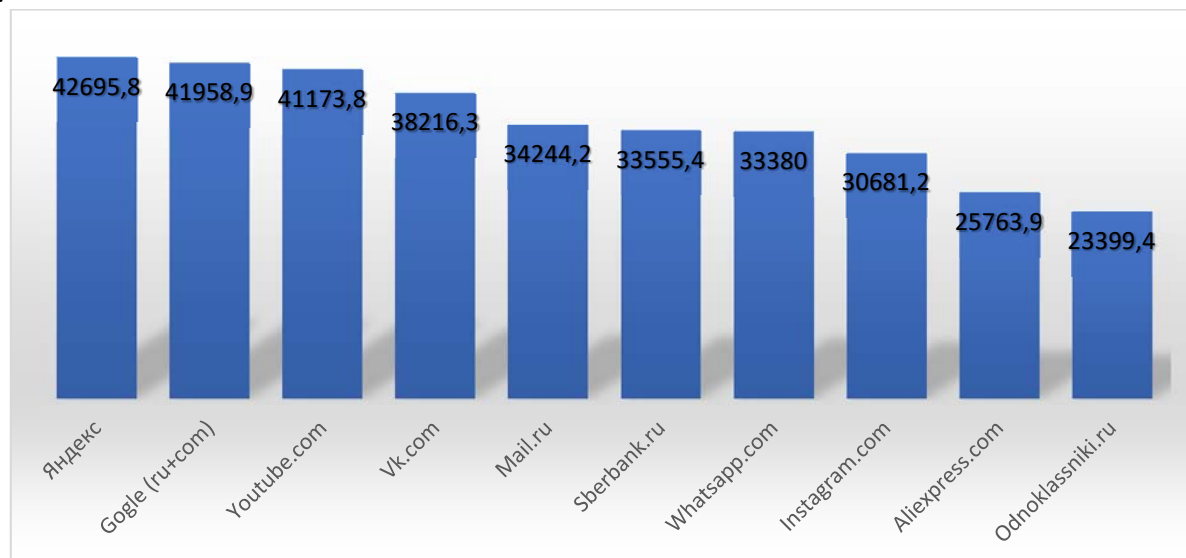


Рисунок 1 - Количество активных пользователей социальных сетей в месяц в 2019 году (млн. чел.)

Маркетинг ПАО «Сбербанк» основывается на использовании социальных сетей для получения информации, необходимой при создании нового товара (услуги), который банк предполагает предложить рынку и использовать для продвижения и реализации [7].

Особенность социальных сетей заключается в том, что его пользователи на своих

страницах предоставляют детальную информацию о себе, своих личных и профессиональных интересах. Можно говорить о том, что страница пользователя в социальной сети – это своеобразный отпечаток личности. Проанализировав все треки, лайки и видеозаписи, истории посещений и запросов в поисковых системах можно легко сформировать мнение о человеке зачастую проще и быстрее, чем в реальной жизни. Психологи уже несколько лет изучают пользователей социальных сетей, составляют общие и индивидуальные портреты жителя интернет-пространства.

Информация такого рода позволяет маркетологам проводить анализ участников сообществ и дает возможность сегментировать потенциальных потребителей, так как несмотря на различия и уникальность каждого человека, в поведении людей можно выявить определенные закономерности. Чем больше таких закономерностей удастся установить маркетологам, тем большего понимания потребителей удастся достичь, что закономерно отражается на успехе продаж.

Оценивая новые технологии продвижения, используемые в социальных сетях, выделим три вида источника информации:

- 1) блоггер или ведущий дневника, который является лидером мнения в определенной социальной среде,
- 2) посетители форумов, высказывающие свое мнение по тому или иному вопросу.
- 3) рекламные статьи в различных блогах, комментарии к товарам, отзывы на различных специализированных сайтах и многое другое.

Нахождение бренда в социальных сетях, позволяет решать многие маркетинговые задачи, такие как, составление подробного портрета аудитории сообщества; вывод бренда в личное пространство потребителя; контроль образа бренда и изучение мнений потребителя о нем; повышение лояльности и узнаваемости бренда; повышение продаж за счет новых механизмов и инструментов стимулирования сбыта; реклама бренда, услуги, продукта; привлечение новой целевой аудитории на основе эффекта масштаба; увеличение количества продаж, оказания услуг; постоянная обратная связь.

Источником внешних данных о клиенте помимо социальных сетей, могут также выступать сотовые операторы, различные агрегаторы платежей, а также страховые компании.

По сравнению с другими производителями товаров и услуг, банки находятся в более выгодном положении, так как банк, в отличие от других участников рынка, в большинстве случаев имеет уже социально-демографический профиль клиента, что позволяет ему предлагать конкретные банковские продукты по приемлемой цене [8, с. 1285].

Информация о клиенте первоначально поступает из анкеты, затем накапливается история отношений с клиентом: исполнение договора, транзакционная активность - как часто и на какие суммы человек совершает покупки, их география. Сведения можно также почерпнуть из истории взаимодействия клиента с банком: как часто заходит в интернет-банк, в клиентский центр, жалуется, не жалуется. Вместе с тем, подгрузка данных из внешних источников, позволяет банкам обогатить профиль клиента и работать с ним более точно, при этом, обладая и верно интерпретируя данные, банк может предложить клиенту лучшие условия, чем может предложить рынок, - просто потому, что лучше знает этого клиента.

Таким образом, возможность обращаться к различным источникам данных, от личных до промышленных, от связанных со стилем жизни до поведенческих, обеспечивает получение многомерной картины покупательского спроса. Сегодня данные и информация обеспечивают критические знания о потребностях и поведении клиента, которые обеспечивают маркетинговые решения.

Помимо большого объема информации о потенциальном потребителе интернет ресурсы являются эффективным инструментом для реализации коммуникации, направленной на целевую аудиторию. Основными преимуществами их являются мобильность и быстрота обратной связи, вместе с тем, при контакте с потребителем через сеть Интернет существует вероятность того, что клиент воспримет маркетинговые усилия компании как спам, нежелательную или навязчивую рекламу, которая вторгается в его личное пространство.

Реклама в интернете зачастую воспринимается потребителем в фоновом режиме. Так как внимание клиентов не безгранично. «Вашим главным противником являются не реальные, существующие на рынке конкуренты. Ваш главный противник - безразличие». Это цитированное высказывание Гарри Беквита является очень актуальным применительно к интернет-маркетингу.

Выходом из ситуации в этом случае может быть таргетированная реклама, контентный маркетинг, контекстный маркетинг.

Таргетированная реклама подразумевает, что рекламное сообщение демонстрируется только пользователям, которые подходят под определенные критерии, необходимые банку - целевой аудитории [9, с. 53].

Специалисты полагают, что таргетированная или адресная реклама намного эффективнее, традиционной рекламы, но применима только для информирования уже действующих клиентов, от которых банк получил акцепт на использование личных каналов связи.

Современным методом стал контент-маркетинг. Он обеспечивает формирование и распространение полезного контента для клиентов: существующих и будущих. Джо Пулицци основатель Института контент-маркетинга характеризует данный метод следующим образом. «Контент-маркетинг» – владение медиа-средством, в противовес к аренде медиа-средства. Это маркетинговый процесс привлечения и удержания клиентов путем постоянного создания и поддержания контента с целью изменения и усиления поведения потребителей».

Основной чертой контентного маркетинга, отличающего его от других маркетинговых технологий является переход от стратегии навязывания рекламы потребителю, независимо от его желаний и интересов, к стратегии взаимодействия, общения с потребителем, когда он сам проявляет интерес к товару или услуге, а продавец в этот момент предоставляет ему такую информацию о товаре и услуге, которая делает потребителя более осведомленным и заинтересованным.

Формирование положительного образа компании в качестве эксперта в определенной сфере, предоставление необходимой клиентам информации является основной целью контент-маркетинга. При этом активные продажи уходят на второй план.

Контент - маркетинг особенно актуален в тех сферах, где решения о покупках не принимаются спонтанно и требуют большого количества информации для принятия решения о покупке. Потребители при этом отдают предпочтение не рекламным материалам. Поэтому контент, как правило, посвящен не самим товарам и услугам, а темам, которые интересны целевой аудитории или, в которых компания имеет опыт и экспертизу. Самым популярным видом контент-маркетинга является блог компании. Это может быть отдельный раздел на сайте компании, страница в социальных сетях, отдельный сайт или любая другая площадка, в зависимости от того, на кого контент ориентирован.

Метод контент-маркетинга используется на всех этапах пути покупателя, но все же наиболее часто на этапе именно привлечения. На последующих этапах контент используется для убеждения клиента выбрать конкретный продукт, ознакомить его с преимуществами по сравнению с другими, а также с целью помочь правильно использовать после покупки.

Несмотря на то, что контент-маркетинг существует в традиционных форматах, например, журналы и брошюры, digital-среда популяризировала данный термин, и он стал преимущественно обозначать контент в digital-формате. Форматы, формирующие метод контент-маркетинга разнообразны, наиболее популярными являются статьи в блогах и посты в социальных сетях. Вероятно, их популярность обусловлена простотой создания и наименьшими затратами при создании.

Контекстный или «событий маркетинг» в наибольшей степени отвечает потребностям клиента. Как справедливо отмечает Бретт Кинг, важной ценностью для банка является «понимание контекста, в котором банковские продукты и услуги играют роль в жизни потребителя, и поставка данных продуктов и услуг на этой основе. Потребитель будет ожидать и требовать именно такой интеграции».

Контекст - в данном случае- это набор характеристик, связанных с конкретным клиентом, например, запросы клиента в сети интернет, транзакции клиента по карте, увеличение, уменьшение оборотов по счетам клиента, то есть любая устойчивая тенденция в поведении потребителя, которая может указывать на жизненные обстоятельства потребителя, связанные с его потребностью в финансовых услугах. Данные обстоятельства в жизни потребителя учитываются банком при коммуникации, подготовке и трансляции предложения клиенту.

Таким образом, обрабатывая доступный ему объем информации как из внутренних, так и из внешних источников, банк готовит и транслирует клиенту то финансовое предложение, которое ему интересно в сложившемся «контексте» его жизненных обстоятельств.

Контекстный маркетинг не может обойтись без современных RTM-систем (real-time-marketing), которые «помимо анализа данных увязывают проведение онлайн-кампаний с омниканальной логикой коммуникаций, обеспечивают связанность с IT-инфраструктурой банка». Важное значение имеет и человеческий фактор: этап анализа клиентских данных, когда происходит моделирование событий человеческой жизни и создание релевантных финансовых предложений, исходя из собранного массива информации. Такая деятельность требует участия специалистов, сочетающей аналитические таланты с маркетинговыми компетенциями, пониманием психологии потребителя. В этой связи можно согласиться с тезисом, что самое главное в работе с потребительской лояльностью - это стараться видеть в потребителе человека, прислушиваться к нему, но оставаться при этом профессионалом, твердо следующим своим идеалам.

Подводя итог, следует отметить, что трансформация современного банковского маркетинга происходит в русле современных экономических тенденций: увеличение цифровых каналов для продвижения услуг, персонализация предложений и работа с большим данными.

Безусловно, Интернет-маркетинг имеет ряд неоспоримых преимуществ (быстрая скорость распространения маркетингового сообщения, широкий охват аудитории и отсутствие географических границ), вместе с тем, недостатки Интернет- маркетинга также следует учитывать при продвижении продукта (отсутствие физического контакта с потребителем, позволяет охватить лишь пользователей, которые активно пользуются всемирной сетью).

Таким образом, несмотря на то, что цифровая эра основана на оценке и использовании данных, повышении качества продуктов и опыта, переходе в мир непрерывной корректировки и уточнения, человеческий фактор взаимодействия должен составлять основу процесса.

Ключом к построению отношений с потребителем, должно быть осознание банком того, что банковская услуга, как и любая другая неосвязаема и невидима, поэтому потребители особенно уязвимы в принятии решения о ее приобретении. Необходимо понимать их страхи, нехватку времени, зачастую нелогичные пути, которыми они приходят к принятию решения, важнейшие стимулы и потребности, определяющие их поведение.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.cbr.ru (дата обращения 14.10.2019).
2. Зверев А.В., Камалзаде Б.А. Интернет-банкинг как современная форма банковского обслуживания. В сборнике: Финансовые рынки и банковская система в условиях цифровой экономики: проблемы и перспективы Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 323-329.
3. Мишина М.Ю., Степаниденко Ю.В. Конкуренция на российском рынке банковских услуг // Экономика. Социология. Право. 2018. № 4 (12). С. 44-49.
4. Кузнецова О.Н. Тенденции развития российских банков. В сборнике: Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 269-272.

5. Зверев А.В., Сорокин А.А. Современные методы и модели ценообразования на банковские продукты при формировании эффективной процентной политики коммерческого банка. В сборнике: Управление социально-экономическими системами, правовые и исторические исследования: теория, методология и практика Материалы международной научно-практической конференции. В 2-х томах. 2018. С. 47-53.

6. Кузнецова О.Н., Дворецкая Ю.А. Современный аудит: синтез знаний и цифровых технологий. В сборнике: Современное состояние и перспективы развития финансово-аналитической науки и практики в цифровом пространстве в России и за рубежом Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов. Москва, 2018. С. 126-130.

7. Стратегия развития Сбербанка 2020 Официальный сайт Сбербанка [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.sberbank.ru (дата обращения 23.10.2019).

8. Сорокин А.А., Зверев А.В. Построение сбалансированной процентной политики в банке // Экономика и предпринимательство. 2018. № 6 (95). С. 1280-1286.

9. Мишина М.Ю., Кузнецова О.Н., Слюсаренко Д.В., Алекса М.Г. Модель активизации аграрной ипотеки в России // Международный научный журнал. 2017. № 2. С. 49-53.

Информация об авторе:

Попова Кристина Александровна, Брянское ОСБ 8605 ПАО «Сбербанк», начальник управления защиты интересов банка; Брянский государственный университет имени акад. И.Г.Петровского, аспирант направления подготовки «Экономика» профиль «Финансы, денежное обращение и кредит». E-mail: popovaka8605@gmail.ru

Popova Kristina Aleksandrovna, Bryansk OSB 8605 Sberbank, head of the Bank's interests protection department; Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, graduate student of the direction «Economics» profile «Finance, money circulation and credit. E-mail: popovaka8605@gmail.ru

УДК 336

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ В РОССИИ

Резник И.А., Боргер А.В.

Оренбургский государственный университет (г. Оренбург, Россия)

Аннотация: В данной статье анализируется современное состояние рынка пластиковых карт в России. Авторами рассматривается актуальность развития данного вида банковской услуги в нашей стране, а также перспективы развития пластиковой карты как средства платежа.

Ключевые слова: дебетовая пластиковая карта, пластиковая карта, перспективность развития пластиковых карт, расчетная пластиковая карта, цифровизация, эквайринг.

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF PLASTIC CARDS IN RUSSIA

Reznik I.A., Borger A.V.

Orenburg State University (Orenburg, Russia)

Abstract: This article analyzes the current state of the plastic card market in Russia. The authors consider the relevance of the development of this type of banking service in our country, as well as the prospects for the development of a plastic card as a means of payment.

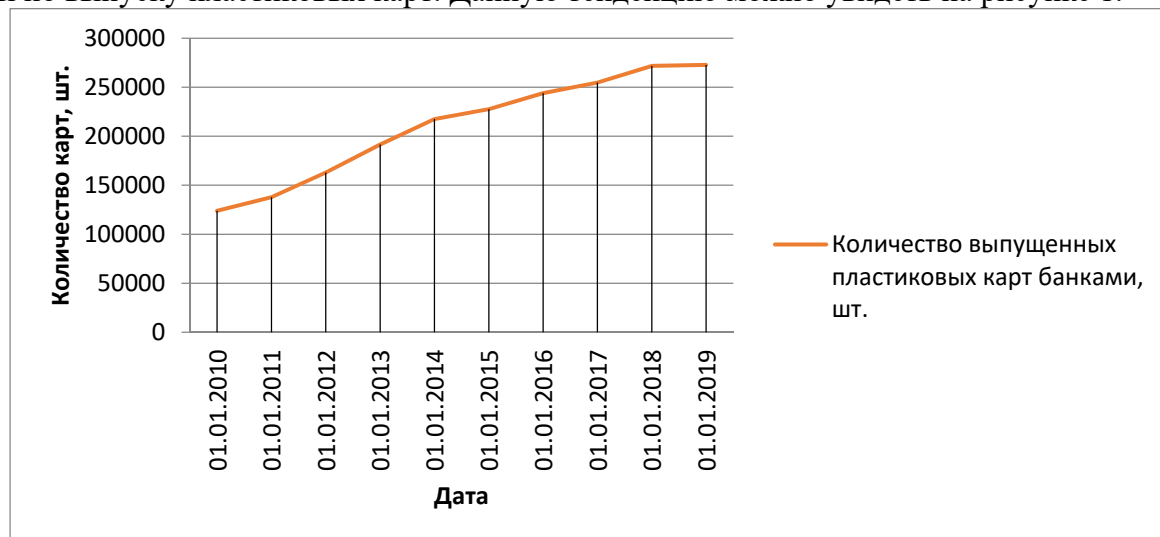
Key words: debit plastic card, plastic card, perspective development of plastic cards, settlement plastic card, digitalization, acquiring.

Пластиковая карта – это обобщающий термин, который обозначает все виды карт, разных по назначению, набору оказываемых с их помощью услуг, а также по техническим возможностям и выпускаемым их организациям. [1, с. 723-726]

В настоящее время практически все пользуются пластиковыми картами, это могут быть кредитные карты или дебетовые, карты с овердрафтом и т.д. В странах Европы доля безналичных платежей, а также процент населения владеющий дебетовой картой составляют выше 90 %. Данный вид банковской услуги проходит пик своего развития, практически в любой точке мира можно расплатиться картой. Однако пластиковая карта — это не единственный способ оплаты. В наше время стремительного развития технологий, в том числе и в банковском секторе появились альтернативные способы оплаты, такие как «Apple и Google Pay». Для данного способа оплаты достаточно телефона с поддержкой бесконтактной оплаты, их доля использования растет с момента их появления, но доля использования пластиковых карт пока что остается на порядок выше.

Пластиковые карты появились почти 70 лет назад, но в тоже время на сегодняшний день по данным «Mastercard» почти 85 % платежей все еще оплачиваются наличным расчетом. В развитых странах Европы проходит политика отказа от расчета наличными и полного перехода на безналичные расчеты. В России данная политика также реализуется.

В нашей стране объем выпущенных карт постоянно растет, из года в год банки ставят рекорды по выпуску пластиковых карт. Данную тенденцию можно увидеть на рисунке 1.



[По данным Банка России]

Рисунок 1 - Динамика выпуска пластиковых карт банками за период с 01.01.2010 по 01.01.2019г., шт.

Данная динамика свидетельствует о том, что пластиковые карты в России только набирают свою популярность, ведь все еще большая доля платежей в нашей стране происходит за счет наличных денежных средств. Данная проблема обусловлена тем, что все еще большая доля населения не доверяет пластиковым картам, сомневается в безопасности данной услуги. Очень часто встречаются факты мошенничества и хищения средств с карты. Данные взгляды в большей степени встречаются у взрослого населения нашей страны, у молодежи доверия больше.

В последнее время, чтобы повысить доверие к банку и банковским продуктам, в том числе пластиковым картам, банки активно взаимодействуют для решения этой проблемы через социальные сети с клиентами. Банки активно продвигают свои официальные страницы в социальных сетях, привлекают подписчиков и через эти страницы рассылают информацию о преимуществах своих продуктов, и их безопасности.

Данные по развитию таких страниц можно увидеть в таблице 1, в данной таблице представлены данные количества подписчиков со страниц банков в социальных сетях.

Среди банков на 14.10.2019 лидером по количеству последователей официальных страниц в социальных сетях стал Сбербанк, количество подписчиков которого на страницу «ВКонтакте» составляет больше 2 млн. человек.

Таблица 1 – Топ 6 банков по количеству подписчиков в социальных сетях на 14.10.2019, чел.

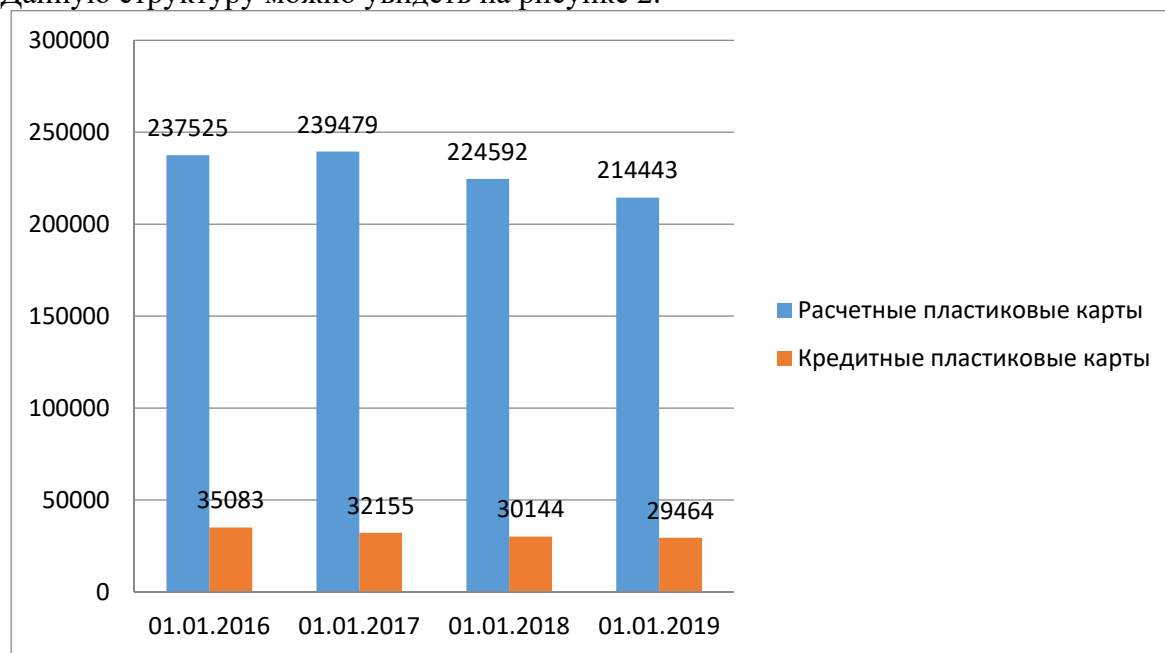
Банк	Социальная сеть и количество подписчиков на 14.10.2019 г.чел.			
	В Контакте	Facebook	Twitter	Одноклассники
Сбербанк России	2734725	306 348	306 804	2423870
ВТБ	101023	164 430	18 582	86743
ЮниКредит Банк	75412	27 185	2 006	42367
Хоум Кредит Банк	61234	5 117	4 805	120689
Тинькофф Банк	467055	234896	23 3651	199752
Альфа-Банк	168402	35642	57632	90748

Как видно из таблицы Сбербанк грамотно реализует все возможности и активно использует тренды. Через свои страницы банки информируют клиентов о новых возможностях и предложениях.

Таким образом, банк присутствуя в социальных сетях реализовывает такую цель, как выстраивание доверительных отношений с клиентами. Это помогает ему лучше реализовывать свои продукты, включая пластиковые карты.

Данный вид взаимодействия с клиентами может повысить доверительное отношение к пластиковым картам и способам безналичного расчета, что в свою очередь положительно сыграет на динамике распространения пластиковых карт.

В структуре выпущенных пластиковых карт преобладают расчетные пластиковые карты. Данную структуру можно увидеть на рисунке 2.



[По данным Банка России]

Рисунок 2 - Структура пластиковых карт за период 01.01.2016 по 01.01.2019 г., в шт.

По данным Банка России на 01.01.2018 года, все еще большая часть платежных карт используется для получения наличных, а доля безналичных операций в розничном товарообороте составляет менее 38 % [2]. Россия в данном направлении отстает от развитых стран, но в последнее время безналичные платежи набирают обороты.

Банки разрабатывают различные бонусные программы, что бы население максимально пользовалось пластиковыми картами. Это различные программы лояльности: «Спасибо от Сбербанка», также разработанные совместно с другими компаниями: «Мили» совместно с компанией Аэрофлот и т.д.

Развитие пластиковых карт в России имеет большие перспективы. На данный момент со стороны правительства на законодательном уровне происходит развитие национальной платежной системы, включая развитие эквайринга. Компании обязывают устанавливать терминалы безналичной оплаты, президент подписал закон от 01.05.2017 №88-ФЗ. С 1 октября все продавцы должны иметь терминалы безналичной оплаты, исключения сделаны для компаний с выручкой менее 40 млн. рублей за предшествующий год [3].

Таким образом происходит цифровизация бизнес процессов, развитие онлайн торговли. Доля онлайн платежей среди населения постоянно растет, за последние пять лет их доля увеличилась в разы. Это говорит о том, что люди активно осваивают безналичные платежи и видят в них больше плюсов, чем минусов.

Но многие эксперты говорят о бесперспективности развития пластиковых карт, ведь в данный момент появляется еще более современные способы оплаты. И уже нужно развивать их и активно внедрять данные технологии, чтобы не отставать от других стран, т.е. перепрыгнуть данный этап развития пластиковых карт, и сразу оказаться в лидерах на мировом рынке по использованию новых передовых технологий безналичных платежей.

Так, например, по мнению ИТ-директора «Яндекс.Денег» Дмитрия Круглова, и наличные, и карты скоро умрут, уступив место высокотехнологичным инструментам доставки денег потребителю. По его словам, «Apple и Google Pay» избавили его от необходимости носить кошелек. Сегодня достаточно просто телефона, — отмечает он. Со временем будет достаточно и отпечатка пальца на кассе, сканирования радужной оболочки глаза или лица. Технологии платежей на основе биометрических данных, например, активно тестируются в Японии [3].

Данные способы оплаты удобны, цифровизация сегментов экономики дает о себе знать, но остается опасность кибермошенничества, ведь еще ни один банк не создал 100% защиту. Именно поэтому актуальность карт будет присутствовать на рынке. Но стоит отметить, чтобы данные способы оплаты функционировали, требуются огромные вливания денежных средств на переоборудование и внедрение данных технологий в эквайринговую сеть нашей страны. В перспективе, данные способы оплаты имеют место быть в развитых городах нашей страны, такие как Москва или Санкт-Петербург, которые активно осваивают современные тенденции и технологии.

Таким образом можно составить схему развития технологий бесконтактных платежей.



Рисунок 3 – Ступени развития способов бесконтактной оплаты

Сегодня, по данным «Visa», Россия занимает первое место в мире по объему переводов с карты на карту, а также входит в тройку лидеров по числу токенов – технологии, лежащей в основе мобильных платежей. [4]

На данный момент существует 2 особо значимых буфера к развитию использования пластиковых карт в России:

1) развитая эквайринговая сеть. Данный фактор расширяет спектр использования карт, чем лучше развита эквайринговая сеть в стране, тем больше охват сфер, где можно использовать пластиковые карты. Так в последнее время, города подключают общественный транспорт к системе безналичных платежей, это существенно облегчает оплату, ведь ее можно осуществить за пару секунд, без каких-либо неудобств;

2) развитие онлайн торговли. Россияне активно пользуются онлайн площадками, появляются онлайн магазины, сами магазины предоставляют бонусы при оплате товара онлайн. Удобность оплаты, все это способствует развитию и увеличению количества выпуска пластиковых карт [5].

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что развитие пластиковых карт в России имеет довольно большие перспективы, если банки будут проводить грамотную политику по их развитию. Существует еще большая доля населения, которую можно привлечь к получению карты. У данного вида банковской услуги имеются запас развития в плане потенциала банковских пластиковых карт, который еще не полностью раскрыт, так, например, есть возможность на базе банковских карт, создания единой карты.

Такие разработки ведутся в настоящее время в Японии, называется данный проект Смарт-карта. Данная карта позволяет не только оплатить товар, но и может быть использована для идентификации личности, проезда в транспорте и получения различных скидок, льгот в торговых сетях, как социальная карта или карта горожанина. Данная карта может способствовать более тесной интеграции банковского сектора и остальных отраслей.

Список используемых источников:

1) Банковское дело : учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.] ; под ред. О.И. Лаврушина. — 12-е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2016. — 800 с. — (Бакалавриат).

2) Официальный сайт Банка России — Электронный ресурс. Режим доступа: www.cbr.ru

3) Официальный сайт «КонсультантПлюс» — Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.consultant.ru>

4) Официальный сайт РБК, текст: Ирина Лаврова, Юлия Глуховская — Электронный ресурс. Режим доступа: www.plus.rbc.ru/specials/page1905509.html

5) Официальный сайт Сбербанка — Электронный ресурс. Режим доступа: www.sberbank.ru

6) Резник, И. А. Современные информационные технологии BigData и API в банковском бизнесе [Электронный ресурс] / И. А. Резник // Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях : материалы Междунар. науч.-практ. конф., 25 дек. 2018 г., Брянск / М-во науки и высш. образования Рос. Федерации [и др.]. - Электрон. дан. - Брянск : БГУ им. акад. И. Г. Петровского, 2018. - Т. 1. - С. 181-184. . - 4 с.

Информация об авторах:

Резник Инна Александровна, Оренбургский государственный университет, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Банковское дело и страхование». E-mail: inna-reznik@yandex.ru

Reznik Inna Alexandrovna, Orenburg State University, candidate of economic sciences, associate professor of «Banking and insurance». E-mail: inna-reznik@yandex.ru

Боргер Артур Владимирович, Оренбургский государственный университет, студент направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы и кредит», 4 курс. E-mail: borger_artur@mail.ru

Borger Artur Vladimirovich, Orenburg State University, student of the direction of training «Economics», profile «Finance and Credit», 4 course. E-mail: borger_artur@mail.ru

УДК 336.717

ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНТЕРНЕТ-КАНАЛЫ ПРОДВИЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

Савинова Е.А.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: В статье рассмотрены ключевые характеристики онлайн-каналов продвижения банковских продуктов и услуг. Определены этапы стратегии оптимизации интернет продвижения банков. Рассмотрены подходы к увеличению онлайн аудитории банковских учреждений. Приведены примеры таргетированной банковской рекламы. Сделан вывод об эффективности интернет-каналов связи банка с клиентами и необходимости повышения расходов банков на маркетинговое продвижение своих продуктов и услуг онлайн.

Ключевые слова: банк, банковский продукт, реклама, маркетинговые коммуникации, таргетированная реклама, сторителлинг.

EFFECTIVE INTERNET CHANNELS FOR PROMOTING BANK PRODUCTS AND SERVICES

Savinova E.A.

Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: The article discusses the key characteristics of online channels for promoting banking products and services. The stages of the strategy for optimizing the Internet advancement of banks are determined. The approaches to increasing the online audience of banking institutions are considered. Examples of targeted banking advertising are given. The conclusion is drawn about the effectiveness of the bank's Internet communication channels with customers and the need to increase banks' expenses on the marketing promotion of their products and services online.

Keyword: bank, banking product, advertising, marketing communications, targeted advertising, storytelling.

В современной финансовой ситуации многие люди интересуются различными услугами банка, поэтому продвижение ресурса и вывод его на первые позиции поискового запроса позволяет организации привлечь новых постоянных клиентов.

Правильная маркетинговая политика банка вкупе с современными стратегиями оптимизации сайта позволит банку предлагать свои услуги в Интернете, что благоприятно скажется на авторитете и имидже учреждения.

Профессиональные SEO-оптимизаторы (это комплекс мер для повышения позиций сайта в результатах выдачи поисковых систем по заранее отобранному запросу) используют комплекс эффективных методов контекстной рекламы и раскрутки сайта. Это позволяет заказчикам оперативно улучшать видимость своего ресурса и расширить аудитории посетителей и клиентов.

Эффективное и быстрое продвижение банковских продуктов требует учета ряда важных особенностей, выделяющих сайты банков среди других веб-ресурсов. Как правило, финансовые организации оказывают клиентам большое количество различных услуг, что требует формирования обширного семантического ядра. Для высокочастотных запросов в банковской тематике характерен крайне высокий уровень конкуренции, однако в сфере финансовой деятельности можно выделить множество отдельных ниш, для которых формируется ядро из менее частотных запросов.

Продвижение банковских услуг в интернете выполняется в несколько этапов. Помимо создания семантического ядра, оно включает в себя:

1. SEO-аудит. Позволяет обнаружить технические и поисковые ошибки, мешающие раскрутке, а затем быстро их устранить.
2. Подготовку и публикацию статей.
3. Расширение контента при помощи отзывов, изображений и видео-материалов.
4. Наращивание ссылочной массы.
5. Контроль продвижения банковских продуктов с помощью инструментов веб-аналитики.

Определить, насколько эффективно продвижение услуг банка, бывает сложно из-за трудностей с замером конверсии. После изучения информации о банковских продуктах заинтересованные клиенты зачастую обращаются напрямую в отделение банка. Тем не менее, на сайте стоит обязательно поместить форму для онлайн-заявок и кредитный калькулятор, которые помогут эффективнее анализировать ход продвижения.

Рассмотрим несколько основных подходов, благодаря которым местные клиенты смогут узнать о банке:

- Карта со списком. Банк добавляет и подтверждает данные о своих филиалах на карты Google и Яндекс. Эта информация обычно отображается выше органических результатов поиска и представляет собой разбивку необходимой и важной информации для клиентов: адрес филиала, часы работы, номер телефона, ссылка на сайт и указания, как добраться. Положительные отзывы повысят доверие к учреждению.

- Контент с привязкой к местоположению. Создание на своем сайте страницы для каждого филиала банка. Заполняется контактная информация и используется качественное изображение здания и интерьера. Важно также добавить несколько абзацев уникального контента с описанием банковских услуг, сотрудников и т.д., а также разместить ссылку на страницу вкладов. Вместе эти элементы помогут каждой локальной странице филиала подняться выше в результатах поисковой выдачи.

- Сервисы отзывов о компаниях. Многие люди просматривают такие сайты как Banki.ru в поисках услуг на рынке. Банк должен контролировать, чтобы была указана правильная информация о каждом отделении. Проверяется актуальность указанного адреса, номера телефона и часов работы. Опять же наличие положительных отзывов на подобных сайтах будет способствовать укреплению позиций банка.

- Контент-маркетинг. Создание ценного для аудитории контента — это эффективный способ охватить новых потенциальных клиентов, предоставляя при этом полезные ресурсы, улучшающие взаимодействие с существующими клиентами. Это эффективная маркетинговая стратегия продвижения услуг в интернете для любого продукта. Как вариант, банки создают контент, отвечающий на вопросы существующих и потенциальных клиентов.

Использование этих стратегий повысит вероятность того, что потенциальные клиенты найдут банк через поиск в Яндекс, Google, Rambler и на сайтах отзывов. Как только посетитель зашел на лендинг банка или посетил один из филиалов, самое время представить ему привлекательное предложение по депозитным счетам.

Эти стратегии, как правило, помогают повысить онлайн-видимость для местной аудитории и дают долгосрочные результаты. Если же банк ориентирован на более конкретную аудиторию, требуется определить образы идеальных клиентов, а затем разработать многоканальную стратегию для их охвата.

Многие финансовые продукты предназначены для оказания помощи людям на разных этапах их жизни — получение высшего образования, переезд, приобретение жилища, создание семьи. Реклама в социальных сетях, таких как Facebook и Вконтакте, позволяет маркетологам таргетировать людей с учетом изменений их образа жизни, демографических характеристик или поведения [4, с. 365].

Для рекламы потребительских кредитов и платежных карт характерно таргетирование на конечную потребность посетителей в товарах и услугах: строительстве и ремонте, одежде и обуви, досуге и развлечениях, услуг для красоты, здоровья и спорта, и других.

Для остальных банковских продуктов характерно использование профильных финансовых таргетингов и интересов, характеризующих посетителей как обеспеченных. Например, используются таргетинги по туризму и путешествиям, авто по маркам, бизнесу и недвижимости, и другие.

На сегодня социальные сети располагают мощным инструментом таргетирования на основе сбора информации об интересах и образе жизни определенной аудитории. Например, кампания Facebook, рекламирующая корпоративные счета, может показывать рекламную информацию владельцам бизнеса или руководителям определенной возрастной группы, находящимся в радиусе пяти километров от филиалов банка.

Этот таргетинг также позволяет создавать объявления, адаптированные к потребностям конкретных целевых аудиторий. Банк сможет извлекать максимум из затрат на рекламу, показывая объявления лишь определенным лицам. Например, кампании Facebook учитывают события в жизни пользователей, такие как заключение брака, выпускной, переезд или изменение в карьере [5, с. 108)]. Можно дальше сузить таргетинг до конкретного списка email-адресов клиентов (например, кредитующиеся клиенты, у которых также нет расчетного счета в данном финансовом учреждении). Учитывая эти аудитории и следуя лучшим практикам рекламы в социальных сетях, банки могут обращаться к потенциальным клиентам с помощью своевременных и релевантных предложений (рис. 1).



HOME CREDIT BANK

Дебетовая карта ПОЛЬЗА

- до **10%** годовых на остаток по счёту
- 10%** кэшбэк за одежду и обувь
- 0 Р** за обслуживание
- без кредитного лимита



**МОСКОВСКИЙ
ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ
БАНК**

Дебетовая карта Семейка Platinum

Cashback

- Игрушки и товары для детей – 5%
- Аптеки – 5%
- Любые другие покупки – 1%

Телемедицина - семейный доктор 24/7
Детский консьерж-сервис

Рисунок 1 – Таргетированная реклама банковских продуктов

Обязательным элементом банковского обслуживания сегодня является эффективное банковское приложение, которое позволяет клиентам выполнять основные функции, такие как проверка баланса и перевод средств. Сегодня жизнь человека перенасыщена делами, поэтому предложив ему экономящие время варианты с мобильным мышлением (mobile-first thinking), банк становится более привлекательным и увеличивает прибыль.

Эффективный сторителлинг (истории реальных людей – клиентов банка) также способен дать серьезные результаты. Согласно исследованиям чаще всего люди покупают у компаний, привлекающих их к обучению. Инвестирование в соответствующий образовательный контент создает высококачественные материалы для веб-сайта и статей блога. Идеи для статей можно черпать из обычных ежедневных вопросов клиентов, а также рассказывать о наиболее полезных для конкретной целевой аудитории сервисах. Таким

образом банк не только будет создавать эффективный ресурс для своей аудитории, но также показывать, почему его услуги являются лучшим решением для их нужд.

На сегодняшний день услуги банковских и кредитных организаций являются одними из наиболее востребованных, вот почему каждая компания, работающая в этой сфере и стремящаяся к успеху и развитию, должна быть представлена в сети Интернет.

Рассмотрим два варианта продвижения банков и банковских продуктов и услуг на примере сервисов IT компании Adept (рис. 2) [6]. Первый вариант предполагает использование маркетинговых цифровых технологий для вывода сайта банка в ТОП в течение 4 месяцев. Второй предполагает более широкий спектр рекламных услуг по продвижению продуктов и услуг банка в более короткие сроки и гарантирует попадание банка в ТОП-3 в поисковых системах.

1 вариант	2 вариант
✓ Установленная единая стоимость за продвижение ✓ Нет переплат за сверхрезультат ✓ Срок вывода сайта в ТОП - от 4 месяцев ✓ Гарантированный результат только в одной поисковой системе Яндекс ! Остальные бонусом, но без гарантий. ✓ Разработка пакета посадочных страниц под Яндекс-Директ и Google-adwords ✓ Полное ведение и настройка компаний Контекстной Рекламы	✓ Оплата за результат ! (Результатом является нахождение сайта в Топ-10 / Топ-5/Топ-3 по оговоренным ключевым фразам) ✓ Подготовительный период 3 месяца. ✓ Гарантированный результат в крупнейших поисковых системах Яндекс и Google ✓ Вы получаете сверхмотивированного исполнителя! ✓ Оперативность вывода сайта в ТОП ✓ Разработка пакета посадочных страниц под Яндекс.Директ и Google AdWords ✓ Полное ведение и настройка компаний контекстной рекламы

Рисунок 2 – Варианты онлайн продвижения банковских продуктов и услуг

При разработке стратегии развития ключевая роль отводится SEO. С помощью оптимизации ресурс сможет занять лидирующие позиции поисковой выдачи по наиболее значимым запросам пользователей. Как правило, ключевые слова определяются списком самых востребованных банковских услуг, а также географической привязкой [1, с. 62)].

Продвигать интернет-представительство банковской организации рекомендуется в соответствии с принципами контент-маркетинга, ведь целевая аудитория должна получить наиболее точную и полезную информацию. Необходимо отметить, что поисковые системы также высоко ценят заботу о пользователях.

Кроме того, при продвижении банковского сайта нельзя недооценивать возможности контекстной рекламы. Данный способ наиболее актуален для компаний, только начинающих работу в данной сфере. С помощью контекстной рекламы удастся в короткие сроки привлечь внимание большого числа пользователей. Говоря об организациях, уже имеющих узнаваемое имя, следует отметить, что контекстная реклама поможет им продвинуть нововведения, сообщить о выгодных акциях и предложениях.

Продвижение банков в интернете – эффективный способ привлечения клиентов. Современное продвижение сайта банка представляет собой комплексный процесс, направленный на улучшение видимости веб-ресурса в поисковых системах и повышение трафика. Однако просто увеличить посещаемость мало – необходимо удержать посетителей на сайте и убедить их воспользоваться предлагаемыми услугами.

Список использованных источников:

1. Закиров А., Беспалова О.В., Беспалов Р.А. Инновации и инвестиции в страховании. – Брянск: Изд-во БГУ, 2014. — 94 с.
2. Официальный сайт ПАО МИнБанк. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.minbank.ru/> [28.11.19; 18:30].
3. Официальный сайт ХКФ Банк. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.homecredit.ru/> [28.11.19; 17:40].
4. Савинова Е.А., Баранова И.А. Технологии искусственного интеллекта в банковском бизнесе // В сборнике: Финансовые рынки и банковская система в условиях цифровой экономики: проблемы и перспективы Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 362-366.
5. Савинова Е.А., Ковалерова Л.А. Особенности внедрения новых технологий в финансовом секторе // Наука и бизнес: пути развития. 2018. — № 10 (88). С. 107-109.
6. Сайт IT компании Adept. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.adeptgroup.ru/> [27.11.19; 15:20].

Информация об авторе:

Савинова Евгения Анатольевна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и статистика». E-mail: joan.savanova@gmail.com

Savinova Evgeniya Anatolievna, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, candidate of economic sciences, associate professor of «Finance and statistics». E-mail: joan.savanova@gmail.com

УДК 336

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Сазонова Е.А., Крамлих О.Ю.

Российский университет кооперации (г. Смоленск, Россия)

Аннотация: В статье раскрыта необходимость применения маркетинговых технологий в банковской сфере, что современный банковский маркетинг развивается и несет в себе активный индивидуальный подход к клиенту банка, направленный на удовлетворение их потребностей и создание особой атмосферы доверия.

Ключевые слова: банковские услуги, банковский коммерциал, концепции маркетинга, концепции менеджмента, маркетинговые инструменты, рекламных проектов банков.

THE NEED TO APPLY MARKETING TECHNOLOGIES IN THE BANKING SECTOR

Sazonova E.A., Krumlikh O.Yu.

Russian University of Cooperation (Smolensk, Russia)

Abstract: The article reveals the need for the use of marketing technologies in the banking sector, that modern banking marketing is developing and carries an active individual approach to the client of the Bank, aimed at meeting their needs and creating a special atmosphere of trust.

Keywords: banking services, Bank commercial, marketing concepts, management concepts, marketing tools, advertising projects of banks.

Банки занимают особое место в роли контролирующего и регулирующего органа кредитной системы страны в целом, а государственный орган - в роли экономического управления. Их руководящая роль Банк выступает в качестве эмитента, резерва и кассы страны, а также «Банк банков», «кредитора последней инстанции», который имеет право управлять, выпускать, денежно-кредитную и валютную политику, и управление кредитной системой.

Факторы, влияющие на формирование структуры банка.

Организационная форма Банка основана на его функциях, так как банки организованы в контексте своей организационной структуры, чтобы максимизировать эффективное выполнение их задач. Конечно, крупные банки реализуют широкий спектр функций и приобретают широкий спектр банковских услуг. Таким образом, размер банка является ключевым фактором в определении его организационной структуры. К числу показателей, определяющих организационную структуру банка и его эффективность, можно отнести ряд других факторов, которые соответствуют объему и функциям вышеупомянутого банка: качество и численность банковского персонала, сфера деятельности, экономия затрат и укомплектование штатов. Государственное регулирование деятельности банков окажет влияние на формирование организационной структуры и многочисленные потребности.

Как показывает мировая практика, широкое представительство государства в банке обеспечивает эффективное функционирование банковской системы и рассматривать банковский маркетинг:

- продаж;
- маркетинг как концепция управления.

В последнее время концепция банковского маркетинга получила широкое распространение. В соответствии с этой концепцией управление не представляется ни особым типом, ни ходом банковской работы. Он устанавливает идеологию, а также философию текущей банковской деятельности, а также является основой для разработки стратегии рыночного действия, изучения некоторых трудных вопросов по продвижению банковских продуктов или другой деятельности [2].

Согласно критерию введения концепции управления, предназначенной для покупателя, каждая услуга должна утверждать определенные характеристики цели, которые представлены в сообщении с целью планируемой и успешной работы. Нынешняя концепция маркетинга сложилась слишком давно. В основе философии управления рынком предприятия подчеркиваются различные концепции управления маркетингом:

- Концепция совершенствования производства;
- Концепция улучшения продукта;
- Концепция интенсификации коммерческих сил;
- маркетинговая концепция;
- Концепция социального и этического маркетинга.

В какой-то степени эти понятия отражают становление маркетинга как науки. Эти выводы можно рассматривать как отражение различных периодов в истории американской экономики за последние полвека, и их можно обобщить как общее направление этого развития - «многозадачность от производства и товара к торговле, ориентация на потребителя и потребление и социальная этика». Чтобы понять, чем отличаются маркетинговые или другие аспекты рынка услуг, мы рассмотрим эти концепции более подробно.

Концепция улучшения производства является одним из самых старых способов, которыми руководствуются продавцы. Фирма предполагает, что потребители будут более популярными и доступными для своих товаров. Он концентрирует свои управленческие силы для улучшения производства и увеличения объемов производства, поскольку спрос на товары превышает предложение.

Концепция повышения качества товара предполагает, что потребители хорошо владеют высококачественными товарами с хорошим использованием и характеристиками. Организация должна сосредоточиться на постоянном улучшении продукта.

Концепция интенсификации коммерческих сил основана на предположении, что фирма достигнет самых высоких результатов на рынке, используя значительные силы в сфере продаж и мотивации. Особенно концепция пассивного спроса на товары используется захватчиками, покупатель не думает о покупке в момент их покупки.

Концепция усиления коммерческих сил также используется в некоммерческих областях. Это может быть примером предвыборной кампании, которая связывает партию как человека, который является наиболее подходящим кандидатом на роль парламентария. Любые недостатки в кандидате скрыты от избирателей, чтобы выполнять свою основную роль в парламенте.

Концепция маркетинга как исключительного способа управления и ведения производства резко возросла в начале двадцатого века, когда выросло крупномасштабное производство и усилилась конкуренция, побуждая менеджеров рынка искать и разрабатывать новые подходы к стимулированию спроса на продукцию. Концепция маркетинга направлена на повышение удовлетворенности клиентов как основы для достижения организационных целей. Такая схема выгодно отличает ее от того, что было рассмотрено ранее.

Концепция социального и этического маркетинга - дальнейшее развитие маркетинговых идей в сложных социальных, экономических и экологических условиях. Концепция социального и этического маркетинга требует трех факторов: баланса фирмы, потребностей покупателей и баланса общества.

Благодаря реализации следующих ключевых стратегических направлений будущего развития банковской системы их усилия направлены на поддержание доверия населения к банковской системе России:

- Правовое законодательство об обязательном страховании вкладов, включая ликвидацию и ликвидацию проблемных банков. Реализация Концепции развития финансового сектора до 2030 года.

- Реализация Концепции принудительной ликвидации фондов и банков. • Предоставление оперативной поддержки для выполнения основных функций по своевременной и правильной выплате гарантированных пособий. • Совершенствование механизма пополнения специального резерва Фонда и повышение финансовой устойчивости Фонда.

- Депозиты и гарантии по отдельным видам страхования. Комплексная схема защиты (Комплексная схема защиты)

- Предоставление текущих счетов определенных категорий юридических лиц (социально значимые группы малого бизнеса)

- Усиление анализа и надзора за рисками Фонда.

- Повышение осведомленности вкладчиков и понимания принципов реализации концепции развития финансового сектора до 2030 года.

Решение проблемных банков. Эффективное распределение банков и предоставление специальных резервных фондов будет способствовать реализации стратегии банка.

Список использованных источников:

1. Амозов В.Г., Сазонова Е.А., Милосенко Н.А. Проблема повышения кредитной активности коммерческих банков в регионе с применением маркетинговых технологий// Экономика и управление в машиностроении. 2014. № 3. С. 29-30.

2. Гимаров В.А., Жутаева Н.А., Крамлих О.Ю., Лаврушин В.М., Сазонова Е.А., Сидоренкова И.В., Чудакова С.А., Борисова В.Л., Тимофеева И.Ю., Лаврова Е.В., Моргун Т.Н. Исследование потенциала приграничного положения региона как фактора развития торговли / Монография // Общество с ограниченной ответственностью "Русайнс". Москва, 2019. , с. 306.

3. Теленкова О.В., Крамлих О.Ю., Марченкова Е.Р. Маркетинг как метод продвижения страхового продукта// Перспективы науки. 2017. № 3 (90). С. 35-37.

4. Жутаева Н.А., Крамлих О.Ю., Ковалева С.В. Стратегический подход в организации инновационных процессов в развитии Смоленского региона// В сборнике: Современные

финансово-экономические инструменты развития экономики регионов сборник статей XIV международной научно-практической конференции. 2016. С. 101-105.

5. Чудакова С.А., Шашин Р.Ю. Стратегия развития экономики до 2035 года. В сборнике: Политика, образование, экономика и право в социальной системе общества: новые вызовы и перспективы материалы международной студенческой научно-практической конференции. - 2016. С. 182-185.

6. Лаврушин В.М. Методологические основы моделирования динамики показателей деятельности коммерческих организаций// Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2008. № 4. С. 117-120.

Информация об авторах:

Сазонова Елена Анатольевна, Российский университет кооперации (Смоленский филиал), кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление». E-mail: sazonov-67@mail.ru.

Sazonova Elena Anatolievna, Russian University of cooperation (Smolensk branch), candidate of economic sciences, associate professor of «Economics and management». E-mail: sazonov-67@mail.ru.

Крамлик Ольга Юрьевна, Российский университет кооперации (Смоленский филиал), кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление». E-mail: kramlikh.olga@yandex.ru.

Kramlich Olga Yurievna, Russian University of cooperation (Smolensk branch), candidate of economic sciences, associate professor of «Economics and management». E-mail: kramlikh.olga@yandex.ru.

УДК 336.71

ТЕНДЕНЦИИ СТАНОВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Севрюкова С.В.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Брянск, Россия)

Аннотация: Последние годы развития рыночной экономики и международных отношений все больше вовлекают в расчеты платежные банковские технологии. Статья рассматривает исторические аспекты становления национальной платежной системы России, порядок применения разных форм безналичных расчетов, которые в итоге привели к использованию национальной платежной системы "Мир".

Ключевые слова: банковские технологии, банковские операции, банковская система, безналичные расчеты, платежные инструменты, платежная система, пластиковые карты

TRENDS IN THE FORMATION OF THE NATIONAL PAYMENT SYSTEM OF RUSSIA

Sevryukova, S. V.

Russian Economic University named after G. V. Plekhanov (Bryansk, Russia)

Abstrakt: Recent years of development of market economy and international relations involve payment banking technologies more and more in calculations. The article examines the historical aspects of the formation of the national payment system of Russia, the order of application of different forms of non-cash payments, which eventually led to the use of the national payment system "Mir".

Keywords: banking technologies, banking operations, banking system, cashless payments, payment instruments, payment system, plastic cards.

Национальная платежная система России обеспечивает выполнение операций по переводу денежных средств на территории государства, без выхода на иностранные центры. Значимую ячейку в работе национальной платежной системы составляет оператор национальной системы платежных карт (НСПК), именно данный орган способен устанавливать правила функционирования системы и контролировать исполнения данных правил всеми участниками.

Национальная платежная система - это специальные технологии, направленные на регулирование договорных отношений между участниками финансового рынка, которые позволяют в законодательном порядке проводить расчетные операции друг с другом.

Начиная с 1993 г., на территории российской федерации активно развивались три основные платежные системы. Изначально, система СТБ КАРД была направлена на работу с дебетовыми картами, однако, впоследствии, выпустила первую российскую кредитную карту «Путник». Начиная с 1998 г. платежная система имела в своем составе более 110 банков-эмитентов, а число банковских карточек составляло около 700 тысяч.

Платежная система Юнион Кард была ориентирована на создание, функционирование и развитие индивидуальной платежной системы, в которой денежные операции могли бы осуществляться с использованием банковских карточек как на территории России, так и в странах СНГ.

На 2000 г. в платежную систему Юнион Кард входило около 440 банков. Общее число реализованных карточек превысило отметку в 2 млн. К 2001 г. денежный оборот по системе составил 115 млрд. рублей, а количество банковских карточек в системе превысило отметку в 3 млн.

Стоит отметить, что в 1995 г. платежная система «Золотая Корона» стала единственной в России межбанковской платежной системой, которая использовала микропроцессорные карты. К 1996 г. в состав системы входило более 210 банков. За все время в системе эмитировано более 920 тыс. банковских карт, ежемесячный оборот составлял более 200 млн. рублей. К 2000 году оборот платежной системы превысил отметку в 15, 5 млрд. рублей. Такой заметный рост оборота связан с привлечением в платежную систему крупных промышленных предприятий, заработная плата которых стала переводиться на счета банковских карт, что, как следствие, упростило работникам предприятий процесс осуществления покупок в любых торговых точках, обслуживаемой системой, и в дополнении, многие магазины предоставляли скидки своим клиентам при расчете за приобретаемый товар при наличии карточки «Золотая корона».

Наиболее успешной платежной системой в России до появления национальной платежной системы была система «Юнион Кард», денежный оборот которой на 2003 г. составлял 150 млрд. рублей. Проанализировав темпы развития начальных, отечественных платежных систем в России, можно сказать, что данные платежные системы находили свое применение, в основном, для проведения отдельных операций. Карточки таких платежных систем были средством платежа в торговых точках, количество которых крайне ограничено, не говоря уже об их функционировании за рубежом [1,с.236]. Еще один нюанс заключается в том, что большое количество банков, которые изначально определяли данные платежные системы и сыграли значимую роль в их возникновении, постепенно прекращали свою деятельность и в настоящее время уже не функционируют (об этом свидетельствует видимое падение числа банков, входящих в состав представленных платежных систем). Все эти перечисленные факторы не могли не отразиться на создании, развитии и внедрение эффективной отечественной платежной системы национальной значимости.

С 1 апреля 2015 г. платежи на территории РФ, по всем банковским картам (включая Visa и MasterCard) осуществляются через Национальную Систему Платежных Карт – оператора платежной системы «Мир». Ключевая цель формирования национальной платежной системы состоит в предоставлении независимой от зарубежных процессинговых центров способности выполнения денежных операций по банковским картам [2,с. 103].

Позже, глава комитета по финансовым рынкам – Анатолий Аксаков внес на обсуждение в Государственную Думу корректировки к закону «О национальной платежной системе», согласно которым не позднее 1 января 2018 года банки, являющиеся участниками НСПК, обязаны обеспечить получение физическими лицами денежных средств из бюджетов Российской Федерации и государственных внебюджетных фондов посредством национальных платёжных инструментов. Таким образом, все виды выплат из бюджета государства физическим лицам обязаны зачисляться на банковские счета, привязанные к национальным платёжным инструментам [3, с.37], а операции с платёжными картами по банковским счетам, на которые зачисляются выплаты из бюджетов и государственных внебюджетных фондов, должны осуществляться только с использованием национальных платёжных инструментов, что подразумевается под собой зачисление денежных средств на карты «МИР».

Национальная система платежных карт активно заключает кобейджинговые соглашения с MasterCard, American Express и др, посредством которых будет налажен выпуск совместных карт, которые на территории РФ будут функционировать как «МИР», а за рубежом как карты соответствующих платежных систем (примером является кобейджинговая карта «Мир-Maestro»).

Стоит отметить, что у данной системы, как и у любого экономического объекта есть свои преимущества и недостатки. Несмотря на обширные переговоры с зарубежными странами о подписании кобейджинговых соглашений, на сегодняшний день картой «Мир» невозможно совершать покупки во многих интернет магазинах, так как карты «Мир» не привязываются ни к PayPal ни к WebMoney и др. В дополнении, карты «МИР» функционируют даже не во всех странах СНГ (обслуживание карт ведется только в Армении, Белоруссии и Казахстане.) Также к недостаткам стоит отнести ограничение к «поощрительным возможностям» (бонусам), которые дают золотые, платиновые и др. карты Visa и MasterCard. Инновационные технологии с использованием цифровизации банковских расчетов и применением банковских карт позволяют ускорить процессы контроля на рынке банковских услуг [4, с.426].

Однако, при всех своих минусах, создание платежной системы «Мир» являлось весьма актуальной и значимой задачей, так как появилась возможность получения большой экономической выгоды для нашего государства. Дело в том, что доходы, которые получали иностранные платежные системы от денежных операций, совершаемых на территории РФ измерялись миллиардами рублей, что, в свою очередь говорит о потере огромного не только стратегически важного сегмента внутреннего рынка, но и существенного дохода экономического сектора РФ, регулирование именно этого фактора благоприятно скажется на экономике страны в целом. Также наличие альтернативного механизма проведения денежных платежей исключит вероятность неконкурентного воздействия на Россию.

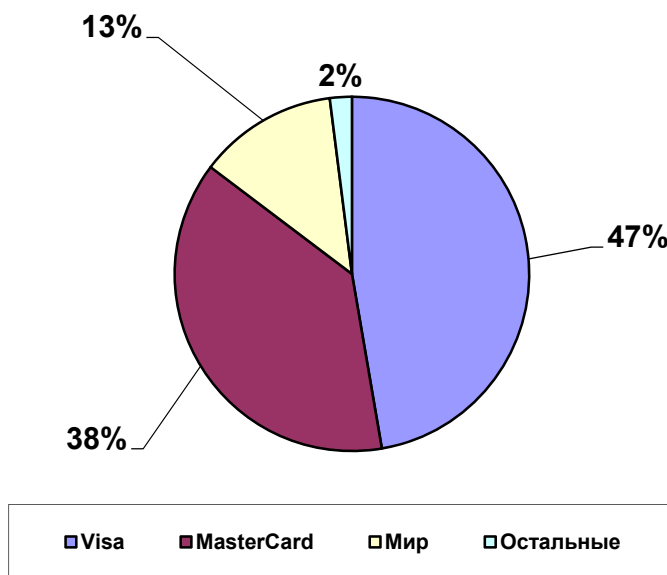
Целью создания национальной платежной системы является формирование возможностей осуществления денежных операций без участия международных банковских организаций и отслеживания внутренних расчетов между российскими клиентами банков [5, с.208].

Система организации платежей безналичного характера направлена на создание электронных расчетов, которые позволяют быстро выполнять платежи между клиентами с использованием банковского посредника. Создание национальной платежной системы обосновано и закреплено на законодательном уровне, определено в нормативных документах и в новой редакции Федерального закона "О национальной и платежной системе" с изменениями, вступившими в силу с 15 сентября 2019 г.

Платежная система позволяет качественно и рационально использовать финансовые ресурсы, проводить денежно-кредитную политику государства.

По данным Банка России через операции платежной системы за 2018 г. проведено более 1,6 млрд. переводов денежных средств на сумму 1715,1 трлн. руб., при этом каждый день осуществлялось 6,4 млн. переводов или 6,9 трлн. руб. безналичными расчетами. Большая часть

расчетов в платежной системе проводится через карты Visa - 48%, Mastercard - 38%, карты российской платежной системы Мир только развиваются и занимают 13% от общего количества используемых расчетов (рис.1).



Источник: составлено автором по данным Федеральной монопольной службы России

Рисунок 1 - Структура использования платежных карт в российской системе расчетов за 2018 г., %

Благодаря такой национальной платежной системе появляются гарантии в независимости внутренних платежей от внешнеполитических воздействий, а также обеспечивается сохранность информации об денежном процессинге клиентов и их счетах в пределах границы РФ. Стоит отметить, что данный факт касается не только розничных платежей за товары народного потребления, но и о средствах государственных внебюджетных фондов заработной платы, социальных пособий, университетских стипендий, денежного довольствия военнослужащих и др.

При сравнительном анализе двух значимых платежных систем на территории РФ, можно заключить, что платежная система МИР претерпевает значительные изменения с момента своего возникновения и существенно обогнала по количественным показателям одну из лучших платежных систем, которая функционировала в России.

Список использованных источников:

1. Антоненко А.А., Мандрон В.В. Банковские карты в России: анализ текущего состояния и тенденции развития // Научно-методический журнал "Концепт". 2019. №6. С. 234-239.
2. Гринь И.А., Беспалов Р.А. Роль платежной системы в организации работы банка с пластиковыми картами // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС. Серия: Экономика. 2015. № 3. С. 99-104.
3. Зверев А.В., Горыня Н.В. Платежные системы с использованием пластиковых карт // Экономика. Социология. Право. 2018. № 4 (12). С. 34-39.
4. Ермакова Л.В., Гудкова О.В., Дворецкая Ю.А. Инновационные технологии на рынке банковских услуг // Бюллетень науки и практики. 2018. Т. 4. № 5. С. 424-429.
5. Никонец О.Е., Иванчиков М.А. Национальная система платежных карт России: ее сильные и слабые стороны // Научно-методический журнал "Концепт". 2016. №Т11. С. 206-210.
6. Севрюкова С.В. Потенциал развития банковских ресурсов в системе финансового рынка // В сборнике: Экономика и управление народным хозяйством: генезис, современное состояние и перспективы развития. Материалы в II Международной научно-практической конференции. В 2- частях. 2018. С. 333-338.

Информация об авторе:

Севрюкова Светлана Валентиновна, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (Брянский филиал), кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики, таможенного дела, информационных технологий и дисциплин естественнонаучного цикла. E-mail: svetasevrukova@mail.ru

Sevryukova Svetlana Valentinovna, Russian Economic University named after G.V. Plekhanov (Bryansk branch), candidate of economic sciences, senior lecturer at the department of Economics, customs, information technology and natural sciences. E-mail: svetasevrukova@mail.ru

УДК 338.2

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НОВОГО ТИПА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ОБЩЕСТВА

Сычев Е.В., Глушак О.В., Глушак Н.В.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: В статье представлены результаты исследования состояния и развития нового направления - шеринговой экономики в условиях цифровой трансформации всего общества. Приведены официальные данные о развитии цифровой экономики в странах «Группы двадцати». Представлены сопоставительные данные Международного валютного фонда и Всемирного банка по ведущим экономикам мира. В статье декларируется, что шеринг-экономика – это экономическая деятельность на базе онлайн-платформ, основанная на совместном потреблении недостаточно используемых активов на возмездной или безвозмездной основе между людьми равного статуса.

Ключевые слова: экономика, шеринг-экономика, цифровая экономика, развитие, технологии.

STATE AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF A NEW TYPE ECONOMY UNDER CONDITIONS OF DIGITAL TRANSFORMATION OF THE COMPANY

Sychev E.V., Glushak O.V., Glushak N.V.

Bryansk state University named after academician I.G. Petrovsky, (Bryansk, Russia)

Abstract: the article presents the results of the study of the state and development of a new direction - the sharing economy in the conditions of digital transformation of the whole society. Official data on the development of the digital economy in the Group of twenty countries are presented. Comparative data of the International Monetary Fund and the world Bank on the leading economies of the world are presented. The article declares that the sharing economy is an economic activity based on online platforms, based on the joint consumption of underused assets on a paid or gratuitous basis between people of equal status.

Keywords: economy, sharing economy, digital economy, development, technology.

Тренды экономического развития любой страны непосредственно определяют уровень и качество жизни населения, отражаясь на общем благосостоянии, структуре и особенностях потребления. Долю потребления в ВВП государства можно считать одним из важных индикаторов благосостояния населения. Как правило, в развитых странах норма потребления выше, чем в развивающихся.

Доля потребления в мировом валовом выпуске в 2017 году составила 57,9%. Региональные различия при этом остаются значительными. Так, наиболее высокие значения

показателя в том же году наблюдались в странах Северной Америки (67,4% ВВП) и Латинской Америки (64,9%), в то время как для государств Европы, Центральной и Восточной Азии были характерны сравнительно низкие доли потребления в ВВП (55,6% и 49,1% соответственно). В странах «Группы двадцати» этот показатель оказался немного ниже среднемирового уровня — 57,2% ВВП в 2017 году (56,9% в 2018 году), что наглядно представлено на рисунке 1.

Лидирующими по данному показателю странами «Группы двадцати» в 2018 году стали США (68,4% ВВП), Мексика (67,3%), Великобритания (66,0%), Аргентина (65,0%) и Бразилия (64,3%). США и Великобритания характеризуются развитым обществом потребления и низким уровнем валовых внутренних сбережений (17,6% и 15,7% соответственно), что обуславливает высокую долю потребления в ВВП этих стран. Потребление в менее развитых латиноамериканских странах (Аргентине, Бразилии, Мексике), являясь основным драйвером экономического роста, поддерживается, прежде всего, государственными расходами на социальную политику, а также улучшающимися условиями на рынке труда и растущими реальными доходами населения [17].

В 2018 году наиболее низкая доля потребления в ВВП среди стран «Группы двадцати» наблюдалась в Саудовской Аравии. Этот показатель составил 38,1% ВВП, что на 18,8 п.п. ниже среднего значения показателя в этом объединении стран. Это можно объяснить сравнительно более поздним формированием потребительского общества, высокой склонностью к сбережению, а также низкой вовлеченностью женщин в рынок труда. Доля валовых внутренних сбережений в ВВП страны в 2018 году составляла 38,7%.

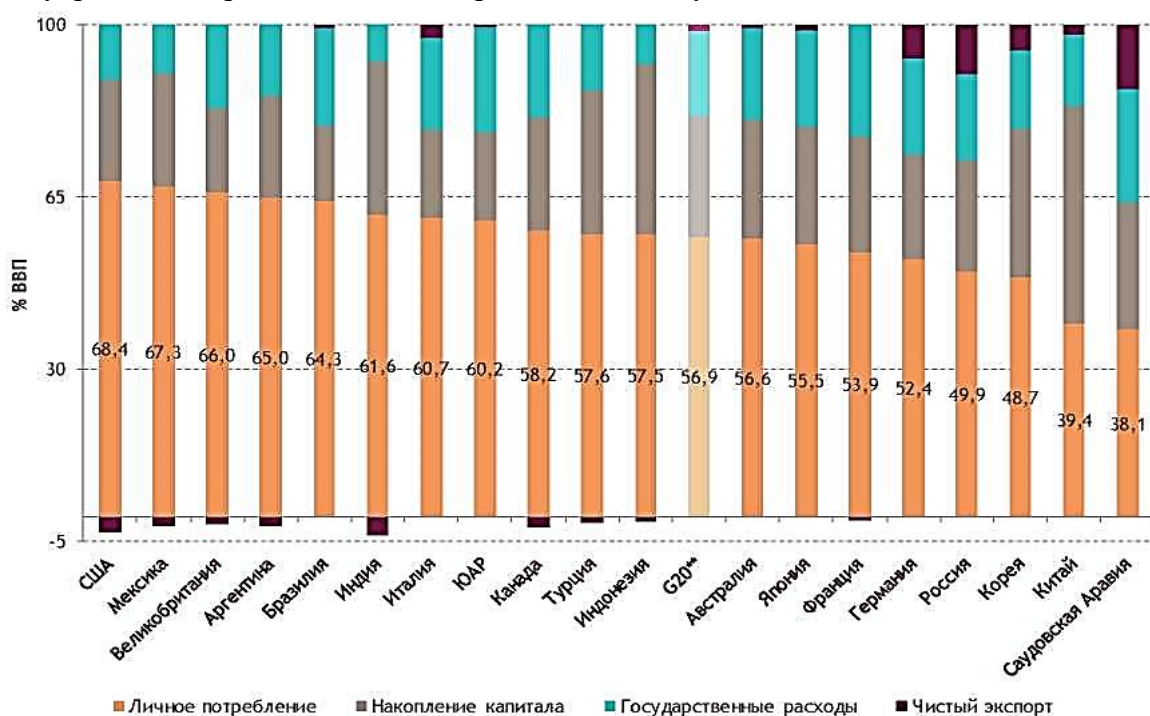


Рисунок 1 - Структура ВВП по использованию, % ВВП, 2018 год (для Китая, США и Японии приведены значения показателей за 2017 год)

По оценкам Всемирного банка, в 2018 году в Китае доля расходов на конечное потребление домашних хозяйств в ВВП была существенно ниже среднемирового уровня (на 17,5 п.п.) и составляла всего 39,4% ВВП, что связано с высокими темпами индустриализации, характерными для экономики страны и, как следствие, большими капиталовложениями в промышленность. Также одной из причин низкого потребления в экономике Китая является сберегательная модель поведения, обусловленная недостаточным развитием системы социального обеспечения, которая по-прежнему вынуждает население откладывать часть дохода на случай непредвиденных обстоятельств [6]. Таким образом, Китай на протяжении многих лет является абсолютным лидером среди стран «Группы двадцати» как по валовому

накоплению капитала (44,2% ВВП в 2018 году), так и по валовым национальным сбережениям (44,6% ВВП).

В России доля потребления в 2018 году составила 49,9% ВВП, что на 7,0 п.п. ниже среднего значения показателя для стран «Группы двадцати». Более того, в 2016-2018 годах этот показатель снижался (49,9% ВВП в 2018 году после 53,0% ВВП в 2016 году), что отчасти может быть связано с падением реальных располагаемых доходов населения и, соответственно, сжатием возможностей личного потребления [3]. Норма сбережения в России в 2018 году составила 33,3% ВВП, что стало максимальным значением этого показателя за последние 10 лет.

С развитием новых технологий, распространением интернета и сменой поколений в мире у населения формируются новые паттерны потребительского поведения [1]. Так, например, в настоящее время активно развивается модель «экономики совместного потребления», основанная на коллективном использовании товаров и услуг. Идея данной концепции заключается в том, что потребителю часто выгоднее и удобнее платить за временный доступ к продукту, чем владеть им [11].

Такая экономическая модель не является новой, однако в условиях информатизации всех сфер общества она получила новый стимул к развитию [8]. До появления цифровых платформ для совместного пользования товаров и услуг существовали пункты проката оборудования, секонд-хенды, библиотеки. В настоящее время экономика совместного потребления изменила взаимоотношения между экономическими агентами, при максимальном снижении транзакционных издержек, поскольку все большая часть товаров и услуг может распределяться без участия посредников.

Существует много определений экономики совместного потребления, однако можно выделить ее три ключевые характеристики:

- наличие недоиспользованных активов, то есть товаров, которые владелец готов отдать во временное пользование;
- цифровые платформы (интернет-площадки) для соединения продавцов и покупателей, в том числе сайт, мобильное приложение;
- доверие между экономическими агентами, основанное на отзывах и рейтингах.

Эксперты Всемирного экономического форума определяют шеринг-экономику как «экономическую деятельность на базе онлайн-платформ, основанную на совместном потреблении недостаточно используемых активов на возмездной или безвозмездной основе между людьми равного статуса».

Концепция совместного потребления затрагивает большинство сфер экономики. Популярными становятся платформы для аренды жилья, пользования транспортом, торговли товарами, выполнения заданий, финансирования. Распространение шеринг-экономики среди представителей среднего и низшего слоев населения началось не так давно; изначально идея совместного потребления развилась в элитном сегменте для аренды самолетов, резиденций. Так, например, в 2012 году было создано приложение для совместного пользования частных самолетов JetSmarter, завоевавшее большую популярность среди состоятельных потребителей.

Экономика совместного потребления способствует более эффективному распределению ресурсов, сокращению экологической нагрузки, а также повышает уровень доверия в обществе. Кроме того, такая система позволяет переходить на более рациональные принципы потребления, что согласуется с целью устойчивого развития № 12 «Обеспечение перехода к рациональным моделям потребления и производства» [5]. Шеринг-экономика растет экспоненциально: согласно прогнозу PwC, выручка компаний в сфере экономики совместного потребления к 2025 году увеличится в 22 раза и достигнет 335 млрд. долл. США [23].

В настоящее время статистически сложно выделить роль экономики совместного потребления в хозяйственной жизни страны именно ввиду отсутствия единого подхода к ее определению. Существуют лишь оценки вклада (доли) шеринг-экономики в ВВП,

приведенные в отдельных исследованиях на основе собственной методологии и для отдельных стран. Тем не менее, ряд исследовательских центров публикует собственные оценки уровня развития экономики совместного потребления в разных странах мира. Так, например, организация Timbro составила рейтинг стран по величине экономики совместного потребления [27], в котором абсолютным лидером стала Исландия. Стремительный рост туризма, наблюдавшийся в экономике страны, способствовал развитию шеринг-экономики. В пятерку лидеров также вошли острова Теркс и Кайкос, Мальта, Черногория, Новая Зеландия. Россия в рейтинге заняла 105-е место.

Кроме того, по оценкам Всемирного банка, Китай является мировым лидером шеринг-экономики: в 2018 году объем экономики совместного потребления был оценен более чем в 230 млрд долл. США, или 1,67% ВВП страны. Это связано, во-первых, с большой распространенностью мобильных платежей (в 2016 году объем транзакций в Китае почти в 50 раз превзошел уровень в США), во-вторых, — с государственной поддержкой и стремлением правительства страны к сотрудничеству с компаниями в сфере шеринг-экономики [1]. Ожидается, что к 2020 году доля экономики совместного потребления составит 10% ВВП, а к 2025 году — 20%.

По оценкам экспертов, величина экономики совместного потребления в ЕС-28 в 2016 году составила 26,5 млрд. долл. США (около 0,17% совокупного ВВП стран) [25]. Среди всех стран региона экономика совместного потребления наиболее развита во Франции (25% всего объема шеринг-экономики в ЕС-28), Великобритании (17%), Польше (10%) и Испании (10%). В целом на семь европейских стран (помимо указанных выше в состав группы входят Германия, Италия и Дания) приходится 80% общих доходов шеринг-экономики ЕС.

Влияние экономики совместного потребления на ВВП неоднозначно: с одной стороны, домохозяйствами создается добавленная стоимость, что приводит к увеличению ВВП, с другой стороны, совместное потребление снижает спрос на приобретение товаров, что ведет к сокращению производства и замедлению роста ВВП. Тем не менее экономика совместного потребления становится важной составляющей национальной экономики, поэтому ее включение в официальную статистику обсуждается в ряде стран, в том числе в Японии, Южной Корее, Китае.

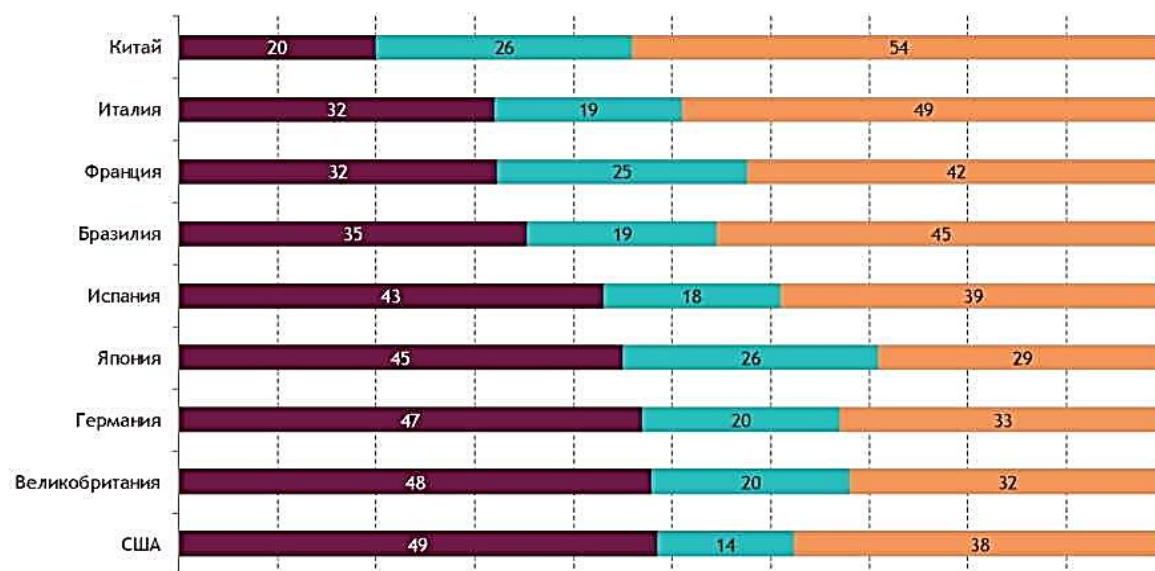


Рисунок 2 - Результаты опросов о владении и совместном использовании автомобилей

Одним из самых развитых секторов шеринг-экономики является транспорт. Распространение интернет-технологий, урбанизация и повышение мобильности граждан привели к быстрому росту совместного использования автомобилей. Это снижает экономическую неэффективность владения транспортным средством, поскольку личные автомобили не используются 95% времени [24]. По опросам более 50% автовладельцев

считают, что в будущем совместное пользование автомобилем будет более выгодно, чем владение (рисунок 2). Развитию сектора также способствовало появление новых бизнес-моделей каршеринга для краткосрочной аренды, карпулинга для более длительных поездок, а также удобных сервисов такси.

Каршеринг — вид краткосрочной аренды автомобиля у коммерческой организации или частных лиц. В последнее время большое распространение получил краткосрочный каршеринг, а именно прокат автомобиля на небольшие промежутки времени внутри разрешенной зоны с помощью мобильного приложения и без централизованного пункта аренды. Экономия средств, удобное расположение автомобилей и доступная парковка стали основными мотивами активного использования каршеринга в мире.

Исследования показывают, что распространение каршеринга оказало влияние на решение домохозяйств о приобретении или продаже автомобиля. Так, в Лондоне более трети опрошенных пользователей каршеринга решили не покупать автомобиль, а 6% заявили о решении продать личный автомобиль в ближайшее время.

Экспертов, в ближайшие несколько лет, рассматривают три варианта развития:

1. Владение автомобилем будет так же востребовано, как и сейчас, а соответственно спрос на каршеринг будет расти медленно.

2. Владение автомобилем станет дороже, большинство людей станет пользоваться услугами совместного потребления.

3. Стоимость владения автомобилем существенно не изменится в будущем, но большинство людей будет пользоваться услугами совместного потребления из-за большего удобства.

В европейских странах доля респондентов, которые продали автомобиль или отказались его приобретать, составила 22%, в Северной Америке — 21% и 34% соответственно. В Китае 50% пользователей каршеринга отложили покупку личного автомобиля.

Рынок каршеринга стремительно растет. Так, например, в Европе за 2016-2018 годы число пользователей сервиса увеличилось более чем в 2 раза до 11,5 млн. человек, при этом особое распространение получил частный каршеринг «клиент-клиент» — платформа, позволяющая арендовать автомобиль у собственника [12].

По данным Сбербанка, ключевые показатели рынка каршеринга в России (число пользователей, выручка, парк автомобилей) по итогам 2018 года увеличились более чем в 5 раз по сравнению с 2017 годом. Кроме того, Москва признана самым перспективным рынком каршеринга в мире по количеству пользователей: за 9 месяцев 2018 г. было совершено около 12 млн. поездок, что более чем в два раза превысило показатель за 2017 год.

Карпулинг или райдшеринг — совместное использование автомобиля для поездки, запланированной водителем в собственных целях. При этом оплата проезда попутчиками компенсирует расходы на топливо и не предназначена для получения прибыли водителем. Карпулинг позволяет использовать свободные места в личных автомобилях и тем самым способствует сокращению потребления энергии и выбросов в окружающую среду, снижению дорожного трафика.

Крупнейшим в мире райдшеринговым сервисом является BlaBlaCar, которым пользуются более 65 млн. человек в 22 странах мира. В России сервис был запущен в 2014 году и стал самым успешным в истории компании (в приложении зарегистрировано около 20 млн. россиян, а ежедневное число поездок превышает 100 тыс.).

Развитие экономики совместного потребления отразилось на появлении новых сервисов заказа такси. С помощью мобильных технологий традиционное дорогое такси сменилось сервисом для поиска быстрого и экономичного способа поездки. Одним из самых успешных примеров является сервис по заказу такси Uber, который работает в 700 городах по всему миру. В России сервис был запущен в 2013 году, однако в 2017 году Uber и Яндекс - Такси подписали соглашение об объединении сервисов заказа такси в России и СНГ. В Китае

Uber был выкуплен Didi Chuxing — национальной платформой предоставления услуг по аренде автотранспорта с водителем.

Мобильные платформы для заказа такси распространены по всему миру. Так, в США наряду с Uber популярным сервисом является Lyft, который занимает 28-35% рынка в стране. В Юго-Восточной Азии лидером (более 60% рынка) является компания Grabtaxi, в Индии — Ola Cabs.

Активное развитие совместного использования автомобилей как альтернативы владению транспортным средством ставит вопрос о том, какой из данных способов является наиболее экономически обоснованным. Выгода от владения личным автомобилем растёт по мере увеличения времени его использования. Так, по данным HSBC, для россиян, которые проезжают в год менее 5,4 тыс. км, дешевле ездить на такси, чем пользоваться личным автомобилем. В Индии этот показатель составляет 2,7 тыс. км в год, в Великобритании — 1,2 тыс. км в год, в США — 1,1 тыс. км. Это объясняется относительно высокой стоимостью автомобиля для россиянина при сравнительно низких ценах на такси [2].

Развитие технологий также оказало большое влияние на сферу туризма. Появление онлайн-агентств (TripAdvisor, Booking Holdings) способствовало увеличению туристических потоков за счёт упрощения процесса поиска, бронирования и оплаты путёвок, а также авиабилетов и отелей. Кроме того, возможность оценки качества получаемых услуг привела к тому, что потребители стали принимать важное участие в цепочке добавленной стоимости. Экономика совместного потребления расширила возможности поиска вариантов для краткосрочного размещения туристов. Несмотря на то, что предоставлять помещение или его часть в аренду на короткий срок туристам было одним из традиционных видов дополнительного заработка, развитие технологий позволило сделать такой рынок глобальным.

В настоящее время сфера аренды жилья является одним из наиболее развитых направлений экономики совместного потребления. По данным Всемирного банка, в 2018 году 7% средств размещения было занято за счёт peer-to-peer производства, а в 2013-2025 годах ежегодный прирост показателя составит 31% [28]. Возможность краткосрочной аренды жилья, с одной стороны, расширила географию туризма, а с другой стороны, резко увеличила туристический поток в и так популярные направления. Если ранее численность туристов можно было оценить, основываясь на числе мест в отелях, хостелах и других аналогичных средствах размещения, то с развитием экономики совместного потребления в данной сфере границы рынка стали неочевидными. Это приводит к тому, что государства вынуждены строго регламентировать данную сферу, в результате чего потенциал ее роста сокращается. Так, например, в Берлине в 2016 году был введён запрет на сдачу в аренду более половины частной собственности, а во многих штатах США запрещено сдавать жилье сроком менее чем на 1 месяц [21]. Кроме того, власти некоторых городов устанавливают общий срок, на который жилье может сдаваться в течение года. Так, например, в Сан-Франциско запрещено сдавать жилье более чем на 90 дней в году, а в определённых районах Парижа — более чем на 120 дней в течение календарного года.

По прогнозам Всемирного экономического форума, к 2025 году 17% прибыли (9 млрд. долл. США) от предоставления средств размещения будет обеспечено сектором краткосрочной peer-to-peer аренды [14]. Согласно исследованию Mastercard, в 2017 году объем рынка P2P-размещения составил 75 млрд. долл. США, а к 2020 году значение показателя достигнет 139 млрд. долл. США [26].

Платформа Airbnb является типичным примером предприятия экономики совместного потребления, которая предоставляет собственникам практически любых жилых помещений (от комнат до замков) возможность сдать их в краткосрочную аренду путешественникам. Модель бизнеса предусматривает, что Airbnb взимает комиссию как с арендодателя (около 3%), так и с гостей (6-12%). При этом компания гарантирует проверку и верификацию двух сторон сделки в том числе благодаря тому, что взимает с гостей оплату до вселения и перечисляет данную сумму арендодателю после. В настоящий момент компания является серьезным конкурентом даже для крупных сетей отелей. Безусловным преимуществом такой

формы бизнеса являются низкие издержки на входе ввиду отсутствия необходимости строить, покупать и обслуживать помещения. В 2018 году прибыль Airbnb в США превысила значение показателя для таких сетей отелей как Hilton, DoubleTree и Embassy Suites, а также фактически сравнялась с Marriott. Другими успешными компаниями в данном секторе являются Homestay.com и HomeAway.

Важно отметить то, что в настоящий момент также происходит сближение форматов ведения бизнеса крупных сетей отелей и платформ, предоставляющих места для размещения. Так, например, для диверсификации бизнеса руководство сети Marriott в прошлом году объявило о создании новой платформы для аренды частного жилья [20]. Компания Airbnb, напротив, планирует покупать небольшие местные сети отелей.

С развитием цифровой экономики и онлайн-платформ все более популярным видом торговли товарами и услугами становится электронная коммерция, то есть проведение торговых операций с помощью компьютерных сетей. Наиболее распространенным видом электронной коммерции в настоящее время является модель B2C (business-to-consumer), включающая все виды бизнеса, деятельность которых основана на продаже товаров и услуг потребителям через сеть интернет. Существует также P2P-торговля, при которой потребитель продает или сдает в аренду товар другому потребителю.

Согласно исследованию PwC [22], проведенному на основе опроса в 2017 году, сфера торговли находилась наравне с услугами транспорта на третьем месте (по 19% респондентов) по доле использования сервисов и платформ P2P, уступая индустрии развлечений (28%) и услугам, связанным с арендой жилья (20%). Среди стран, вошедших в исследование, наиболее высокая доля экономики совместного потребления в секторе розничной торговли наблюдалась в Турции (44%), наименьшая — в Нидерландах (7%) и Бельгии (6%).

Одной из наиболее известных платформ, предоставляющих доступ к P2P-торговле, является онлайн-аукцион eBay. Впервые запуск данного проекта был осуществлен в 1995 году (изначально платформа получила название AuctionWeb). Уже в течение первого года объем проданных товаров в денежном выражении составил 7,2 млн. долл. США. В настоящее время количество активных покупателей eBay по всему миру достигло 182 млн. человек, а общий товарооборот в 2018 году составил 95 млрд. долл. США [16]. С 2003 года компания запустила благотворительную программу eBay for charity, согласно которой часть денежных средств при покупке определённых товаров отчисляется в различные фонды. С момента запуска программы общий объем собранных средств на благотворительные цели составил 911 млн долл. США (102 млн в 2018 году).

Etsy — ещё одна американская компания, бизнес-модель которой также построена на принципе P2P. Изначально сервис был разработан для крафтовой торговли, продажи и покупки уникальных изделий ручной работы и винтажных товаров, однако сейчас на сайте можно найти более широкий выбор различных товаров: от одежды и аксессуаров до детских игрушек. По состоянию на конец 2018 года платформа насчитывала 2,1 млн продавцов и 39,4 млн покупателей. Общий товарооборот в 2018 году составил почти 4 млрд долл. США. Несмотря на то, что американский рынок по-прежнему является основным, международное присутствие компании постепенно растёт: 35% продаж в 2018 году пришлось на внешний рынок после 30% в 2015 году. Наибольшую известность платформа Etsy приобрела у пользователей Великобритании, Канады, Австралии, Германии и Франции [18].

В России наиболее популярным сервисом, объединяющим индивидуальных продавцов и покупателей, является классифайд (доска объявлений) Avito. Эта платформа была запущена в 2007 году шведскими предпринимателями, которые открыли проект, даже несмотря на небольшой процент интернет-пользователей в России на тот момент (25% населения в год открытия [4]). В настоящее время на сайте Avito размещено около 51 млн. объявлений в различных категориях: недвижимость, вакансии и резюме, автомобили. При этом на долю товаров приходится 31 млн объявлений — около 60% всех объявлений, размещённых на сайте [10].

Основным конкурентом шведского классифайда на российском рынке электронной коммерции является Юла — сервис объявлений, запущенный Mail.ru Group в 2015 году.

Несмотря на то, что эта платформа является сравнительно новой для российского рынка, по количеству ежемесячных пользователей она лишь немногим уступает своему главному конкуренту. Так, количество пользователей Avito составляет 32 млн. человек в месяц, в то время как Юлу ежемесячно посещают 27 млн. пользователей. Кроме того, темпы роста объявлений на Юле выше, чем на Avito [7], что может быть связано с запуском удобного мобильного приложения, показывающего товары на основе местоположения пользователя, которое стало лучшим приложением 2017 года по версии Apple.

Развитие экономики совместного потребления требует создания адекватного правового регулирования. Данная сфера характеризуется быстрым восприятием инноваций, стремительным ростом отрасли, потребительского спроса в той или иной нише, а также равным отношением ко всем участникам сделки. В настоящий момент существует несколько ключевых сложностей в регулировании данной сферы.

Во-первых, главным препятствием для регулирования экономики данного типа является необходимость быстрого реагирования на происходящие изменения, что зачастую фактически невозможно в связи с требованиями законодательного процесса. В результате в тот момент, когда необходимые изменения вступают в силу, в отрасли появляются новые тенденции, требующие дополнительного регулирования. Это приводит, в частности, к тому, что большие по обороту компании зарегистрированы как простые формы бизнеса, поскольку им невозможно функционировать иначе. Кроме того, в результате несогласованности действий властей иногда на разных уровнях принимаются противоположные нормы, регулирующие деятельность компаний экономики совместного потребления. Так, например, в Оттаве Uber запрещен, а в остальной Канаде, наоборот, компания получает существенные льготы [15].

Во-вторых, поскольку в экономике совместного потребления стороной предложения выступают независимые подрядчики (например, водители в Uber или арендодатели в Airbnb), сервис фактически не несёт ответственности за качество предоставляемых услуг, увеличивая тем самым прибыль за счет сокращения издержек необходимого контроля. Тем не менее, сервисы вводят собственные формы мониторинга и гарантии безопасности (например, регистрацию в профиле только при предъявлении документа, удостоверяющего личность), тем самым функции государства частично переносятся на частные компании [13].

В-третьих, такая бизнес-модель сокращает налоговые сборы, так как сервисы зачастую рекомендуют сторонам оплачивать налоги самостоятельно (например, арендодателей в Airbnb), однако не принуждают и не контролируют. Дополнительной особенностью налогообложения является тот факт, что в ряде стран (США, Великобритания) лица, оказывающие услугу (независимые подрядчики) рассматриваются государством как представители малого бизнеса. Это приводит к более высоким для них ставкам налогообложения по сравнению со ставками подоходных налогов, что увеличивает социальную незащищенность бедных слоев населения, так как часто именно они выступают в роли независимых подрядчиков (например, таксисты или курьеры). Кроме того, деятельность части компаний, относящихся к экономике совместного потребления, не облагается налогами, типичными для традиционных предприятий. Так, например, компании, которые предоставляют места для временного проживания, не оплачивают туристический сбор.

В-четвертых, большую сложность для централизованного регулирования представляют особенности установления цены. Часть сервисов устанавливает стоимость услуг централизованно (например, службы такси), в то время как другие предоставляют пользователям свободу для договоренностей.

Таким образом, для того, чтобы регулирование экономики совместного потребления отвечало требованиям рынка, необходимо разработать новые принципы, которые позволят быстро адаптироваться к изменениям среды. В настоящий момент устаревшие правила, неподходящая организационная структура, а также отсутствие межправительственного взаимодействия (между странами, а также внутри страны) приводят к торможению развития шеринг-экономики и препятствуют дополнительным инновациям в этой сфере.

Список использованных источников:

1. Александр Чулок о потребительском счастье. НИУ ВШЭ // URL: <https://issek.hse.ru/news/292643749.html>. [9.12.19; 17:30]
2. Время брать такси до булочной, оно обходится россиянам дешевле личного автотранспорта // URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4047083>. [11.12.19; 16:45]
3. Динамика доходов населения // Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики, выпуск № 46, февраль 2019 г. <http://ac.gov.ru/files/publication/a/20946.pdf>. [11.12.19; 16:45]
4. Для сравнения: в том же году в странах ОЭСР значение показателя достигло 61,9%, у стран с высоким уровнем дохода — 66,6%, а в среднем по миру — 20,4%.
5. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации — 2016. Цели устойчивого развития ООН и Россия. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/11068.pdf>. [11.12.19; 16:45]
6. Мозиас П.М. Китайский вызов: непредсказуемость развития // История и современность. — 2010. — №2.
7. Новая игрушка: как Mail.ru Group зарабатывает на сервисе онлайн-объявлений // Forbes, 2018.
8. Хусяинов Т.М., Урусова Е.А. От общества потребления к экономике совместного пользования // Философия хозяйства. - 2017. - № 6. - С. 132-146.
9. «Sharing Economy» only as one part of exploding Collaborative Economy in China // URL: <https://daxueconsulting.com/exploding-collaborative-economy-in-china/>. [11.12.19; 14:10]
10. 2018 Integrated report // URL: <https://www.avito.ru/company>. [11.12.19; 12:45]
11. Botsman R., Rogers R. What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption, HarperBusiness, 2010.
12. Car sharing unlocked. ING Economics Department, October 2018.
13. Cohen M., Sundararajan A. Self-regulation and innovation in the peer-to-peer sharing economy // U. Chi. L. Rev. Dialogue. — 2015. — Т. 82. — С. 116. [11.12.19; 10:30]
14. Digital Transformation Initiative: Aviation, Travel and Tourism Industry, 2017. World Economic Forum // URL: <http://reports.weforum.org/digital-transformation/wp-content/blogs.dir/94/mp/files/pages/files/wef-dti-aviation-travel-and-tourism-white-paper.pdf>. [11.12.19; 16:45]
15. Dostmohammad S., Long J. Regulating the sharing economy: applying the process for creative destruction // Dalhousie University. — 2015.
16. eBay annual report 2018 // URL: https://ebay.q4cdn.com/610426115/files/doc_financials/financials/2018/annual/2018_eBay_Annual_Report.pdf. [14.12.19; 16:57]
17. ECLAC. Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean // https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44327/135/S1801218_en.pdf. [14.12.19; 16:51]
18. Etsy annual report 2018 // URL: <http://2018annualreport.etsy.com/home/default.aspx>. [15.12.19; 16:52]
19. How much is the sharing economy worth to GDP? // URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/10/what-s-the-sharing-economy-doing-to-gdp-numbers/>. [15.12.19; 16:11]
20. Marriott создает бизнес по аренде жилья для конкуренции с Airbnb // URL: <https://www.vedomosti.ru/business/news/2019/04/29/800468-marriott-konkurentsii-s-airbnb>. [11.12.19; 15:18]
21. S. Cao, «Airbnb Disrupts Traditional Housing Market—For the Better, Study Says», Observer. 2017 // URL: <https://observer.com/2017/11/airbnb-disrupts-traditional-housing-market-for-the-better-study-says/>. [11.12.19; 16:05]
22. Share economy 2017: the new business model. PwC, 2018 // URL: <https://www.pwc.de/de/digitale-transformation/share-economy-report-2017.pdf>. [08.12.19; 16:05]
23. Sharing or paring? Growth of the sharing economy // PwC, 2015.

24. Sonuparlak, I. «Buzzers» and «Auto-Preneurs» Expand Peer-to-Peer Car-Sharing in France. The CityFix, 2011. // URL: <https://thecityfix.com/blog/buzzers-and-auto-preneurs-expand-peer-to-peer-car-sharing-in-france/>. [10.12.19; 16:20]
25. Study to monitor the economic development of the collaborative economy at sector level in the 28 EU Member States // URL: <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/0cc9aab6-7501-11e8-9483-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-72448580>. [10.12.19; 16:25]
26. The Sharing Economy: Understanding the Opportunities for Growth. Mastercard // URL: https://newsroom.mastercard.com/eu/files/2017/06/Mastercard_Sharing-Economy_v7.compressed2.pdf. [10.12.19; 16:35]
27. Timbro Sharing Economy Index // URL: <https://timbro.se/allmant/timbro-sharing-economy-index/>. [12.12.19; 16:40]
28. Tourism and the Sharing Economy: Policy & Potential of Sustainable Peer-to-Peer Accommodation. Worldbank Group // URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/161471537537641836/pdf/130054-REVISED-Tourism-and-the-Sharing-Economy-PDF.pdf>. [12.12.19; 16:40]

Информация об авторах:

Сычев Евгений Валерьевич, Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, аспирант кафедры экономики и управления. E-mail: evgeniisych@gmail.com
Sychev Evgeniy Valer'evich, Bryansk state University named after academician I.G. Petrovsky, graduate student of the department of economics and management. E-mail: evgeniisych@gmail.com

Глушак Ольга Васильевна, Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, кандидат экономических наук, доцент кафедры таможенного дела и маркетинга. E-mail: OWG3@yandex.ru

Glushak Olga Vasilyevna, Bryansk state University named after academician I.G. Petrovsky, candidate of economic sciences, associate professor of the department of customs and marketing. E-mail: OWG3@yandex.ru

Глушак Николай Владимирович, Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, доктор экономических наук, профессор кафедры таможенного дела и маркетинга. E-mail: GNW3@yandex.ru

Glushak Nikolay Vladimirovich, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, doctor of economic sciences, professor of the department of customs and marketing. E-mail: GNW3@yandex.ru

УДК 368.02

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ

Томилина Е.П., Глотова И.И.

Ставропольский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассмотрены глобальные тенденции развития страховой отрасли, отражены современные направления цифровых информационно-коммуникационные технологий в финансовом секторе. Обоснована актуальность вопросов и проблем цифровизации страховой деятельности. Сделан вывод о влиянии цифровых технологий и их эффективности в страховой отрасли.

Ключевые слова: Big Data, блокчейн, Интернет Вещей, интренет-страхование, страховой рынок, телематика, технологии беспроводной связи, цифровые технологии.

DIGITAL DEVELOPMENT TRENDS IN THE INSURANCE INDUSTRY

Tomilina E.P., Glotova I.I.
Stavropol State Agrarian University

Abstract: The article considers global trends in the development of the insurance industry, reflects the modern trends of digital information and communication technologies in the financial sector. The relevance of the issues and problems of digitalization of insurance activities is substantiated. The conclusion is made about the influence of digital technologies and their effectiveness in the insurance industry.

Keywords: Big Data, blockchain, Internet of Things, Internet insurance, insurance market, telematics, wireless technologies, digital technologies.

В настоящее время в финансовом секторе России активно развиваются современные цифровые информационно-коммуникационные технологии. Российский финансовый рынок активно внедряет все достижения цифровизации в рамках платежного алгоритма. Так, в конце 2018 года ПАО Сбербанк России совместно с АО «Альфа-Банк» осуществили первую операцию в рамках смарт-контракта, перечисляя средства компании ПАО «МегаФон». Российские игроки получили возможность осуществлять фьючерсные контракты в биткоинах на американских биржах, происходит внедрение алгоритмического трейдинга и робоэдвайзинга [1].

В страховании, как неотъемлемом звене финансового рынка, так же происходит внедрение цифровых технологий. Необходимость внедрения цифровых технологий в страховой сфере обусловлено и современными глобальными тенденциями в данной сфере (рис. 1).

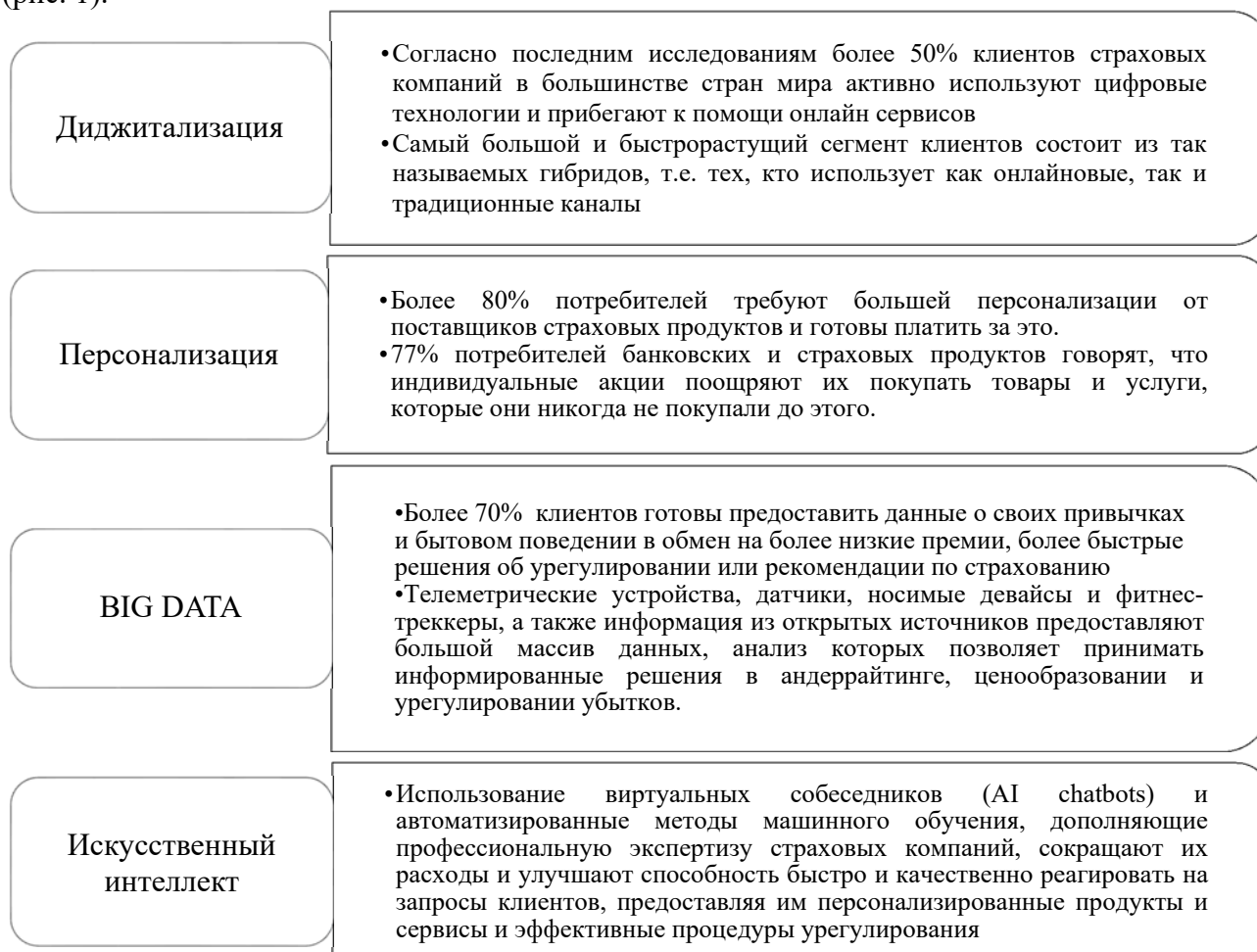


Рисунок 1 – Глобальные тренды в страховании [2]

Традиционные страховые компании теперь вынуждены соперничать с цифровыми конкурентами как внутри, так и за пределами отрасли: такие страховые компании «нового образца», как Lemonade и Oscar догоняют конкурентов. Вне зависимости от того, удастся ли им потеснить традиционных игроков, новые стандарты бизнеса уже оказали влияние на ожидания клиентов.

Цифровизация вносит изменения в методы работы страховщиков со страхователями. Происходит постепенная переориентация страховщика от широкого развития продуктовой линейки в сторону конкретного потребителя. Применение современных информационных достижений обеспечивают страховщикам не только понять, как быстрее и посредством каких каналов достичь целей на рынке, но и возникает возможность создавать и реализовывать новые продукты в страховании, с учетом потребностей страхователей.

Технологические инновации InsurTech затрагивают весь жизненный цикл страхового продукта и становятся инструментами создания ценности.

В современном мире, существуют цифровые технологии, влияющие на рынок страхования (Big Data, Интернет вещей, технологии беспроводной связи, телематика, дистанционный сбор показателей жизни и здоровья, сбор информации в виртуальной реальности).

В целом в числе основных векторов, трансформирующих страховой бизнес можно выделить:

1. Новые модели бизнеса. Персонализированные продукты.
2. Автоматизация операций путем внедрения робототехники, технологий искусственного интеллекта.
3. Цифровые продукты. Умные контракты.
4. Продвинутая аналитика. Предиктивное моделирование.
5. Блокчейн.

Далее остановимся несколько подробнее на цифровых технологиях в страховании.

В числе новых моделей бизнеса можно выделить: вовлечение новых клиентов через цифровые каналы, осуществление кросс-продаж и пакетных продаж; замены физических каналов дистрибуции на электронные; отказ от услуг посредников; покупка страхового полиса напрямую интегрирована в веб-сайты; ускорение обслуживания, возможность быстрого сравнения продуктов конкурирующих компаний; процесс заявления об убытках перемещается в мобильный телефон.

Лучший способ увеличить частоту и качество контактов со своими клиентами – это предложить им сопутствующие услуги, такие как домашняя безопасность, техническое обслуживание автомобилей, мониторинг состояния здоровья, финансовое планирование и другие естественные дополнения к страховым продуктам, то есть – сделать страховые продукты частью экосистемы.

В качестве примера рассмотрим экосистему в области медицинского страхования, где клиенты заинтересованы в таких дополнительных сервисах, как скрининговые программы, экспертное сопровождение во время лечения и реабилитации, защищенный онлайн доступ к медицинской документации помощь в поиске врачей и записи на консультации, услуги по здоровому образу жизни и веллнес-услуги.

Автоматизация операций путем внедрения робототехники, технологий искусственного интеллекта способствует оптимизации бизнес-процессов и повышению их эффективности, кроме того происходит существенное сокращение времени обработки претензий. Поучают развитие персонализированные сервисы.

Технологический прогресс дал возможность осуществлять наблюдение за застрахованными объектами и поведением страхователя в реальном времени, что позволяет использовать инновационные цифровые продукты и/или сервисы.

Стремительное развитие методов аналитики больших объемов данных позволяет страховым и перестраховочным компаниям интегрировать методы машинного обучения и

предиктивного моделирования, что ведет к повышению эффективности процесса принятия решений [3].

Использование различных типов данных приводит к высокой точности оценки рисков, политики ценообразования и оценивания необходимых резервов. Очевидны преимущества перед текущими методами, которые основаны на использовании ретроспективных данных. Благодаря постоянному мониторингу, андеррайтеры могут корректировать цены и политику страховых услуг в режиме реального времени.

Одним из прогрессивных методов противодействия киберрискам и обеспечения информационной безопасности является блокчейн (рис. 2).

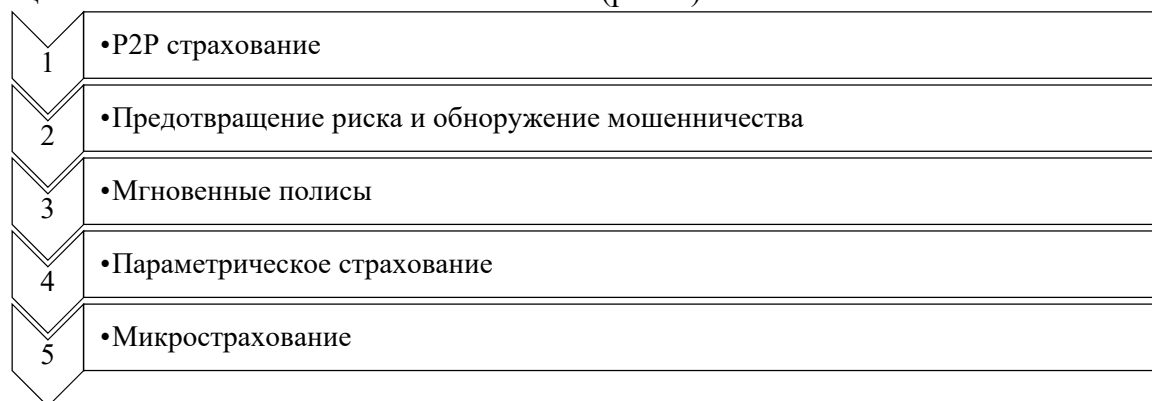


Рисунок 2 – Ключевые преимущества блокчейн в страховании [3]

Одна из ключевых технологий, на которой основывается цифровая информация – это интернет вещей. Интернет вещей подразумевает улучшение процесса обработки претензий через активную профилактику потерь. Так, например, домашние датчики могут отслеживать ущерб от огня, ветра или воды, а автомобильные датчики могут быть полезны в обеспечении предупреждений в случае опасного вождения. В страховании жизни же отслеживание ключевых показателей жизнедеятельности застрахованного лица дает возможность управлять страховыми рисками [4].

Имеются позитивные примеры использования мониторов, дронов в страховании урожая для контроля и верификации процессов посева и внесения удобрений, индекса вегетации, уровня осадков, оперативной оценки ущерба [3].

Еще одним перспективным направлением внедрения цифровых технологий является развитие телематики в автостраховании, которое широко используется на западе. Телематика довольно перспективна и в медицинском страховании [5].

По оценкам MunichRe глобальный объем рынка цифровых услуг в области страхования здоровья достигнет к 2020 году 103.2 млрд. долларов США [3].

В российском страховом бизнесе одним из ключевых направлений цифровизации страхового сектора является использование в бизнес-процессах страховой компании интернета («интернет-страхование»).

В России интернет-страхование появилось в конце 1990-х гг., а после возникновения проблем с ОСАГО в 2010-х гг. Оно получило реальный толчок к развитию.

Проникшая во все сферы жизни деятельности человека цифровизация, является одним из глобальных трендов развития современного российского страхового рынка.

Однако российский страховой рынок более всего страдает от низкого доверия как страхователей к страховщикам, так и абсолютного недоверия страховщиков к страхователям. Это сложилось исторически и препятствует развитию страхового сектора. В свою очередь требуются новые решения – решения, которые позволяют людям отнестись с доверием друг к другу, верить в то, что будет выплата, верить в то, что их договор будет учитываться должным образом. Так, например, цифровизация дает такое решение (P2P страхование), которое позволяет работать устойчиво сложившимся группам людей самоорганизующимся, а страховщика привлекать для профессионального консалтинга для расчета тарифов, резервов,

управления капиталом и так далее. То есть российские страховщики, внедряя цифровые технологии, получают новый шанс на развитие [1].

Цифровизация затрагивает основы построения бизнеса, основы взаимоотношений с клиентами и должна повлечь повышение доверия.

В настоящее время цифровизация является одним из ключевых трендов развития ИТ-отрасли, и страховой рынок также активно развивается в этом направлении.

Российский рынок Insurtech пока находится на начальном этапе формирования, составляя лишь около 1% от всего рынка страховых услуг. Инновации, которые активно сейчас применяются в страховой сфере представлены на рисунке 3.



Рисунок 3 - Инновации, активно применяемые в страховой сфере [3]

Однако по прогнозам экспертов к 2035 г. почти 10% всех страховых премий на рынке получают операторы финтех-сервисов для страхования, а сам рынок финтех-страхования вырастет до \$4,9 млрд.

Со стороны государства с целью развития цифровых технологий в страховании можно выделить ряд направлений:

- оптимизация законодательства для развития онлайн страхования (упрощенная идентификация клиентов; доступ партнеров/агентов юридических лиц/агрегаторов к продажам страхования в формате онлайн; развитие страховых онлайн-агрегаторов и маркетплейсов; возможность заключения онлайн-договоров страхования с юридическими лицами);
- упрощение документального оборота для процедуры урегулирования убытков, развитие электронного документооборота;
- разработка законодательных механизмов для развития «рисковой» модели ОМС, конвергенции ОМС и ДМС в одну систему;
- развитие механизмов телемедицины и включение элементов телемедицины в систему ОМС.

Список использованных источников:

1. Внешние вызовы как мощный стимул для скорейшей цифровизации финансовой сферы России/ Материалы семинара «Реалистическое моделирование». – Москва, 2018 - Электронный ресурс. Режим доступа: <http://council.gov.ru/>
2. Всероссийский союз страховщиков - Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.insuranceconference.ru/>
3. Котловский И.Б. Технологии цифровой экономики в страховании// Страхование в эпоху цифровой экономики: проблемы и перспективы сборник трудов XIX международной научно-практической конференции. - Йошкар-Ола, 2018.
4. Цыганов А.А. Цифровизация страхового рынка: задачи, проблемы и перспективы / А.А. Цыганов, Д.В. Брызгалов // Экономика. Налоги. Право. – 2018. – № 2. – С.111-120.
5. Болдырев Б. М. Телемедицина в страховании // Страховое дело. 2017. № 6 (291). С. 35–45.

Информация об авторах:

Томилина Елена Петровна, Ставропольский государственный аграрный университет, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы, кредит и страховое дело». E-mail: e.tomilina@mail.ru

Tomilina Elena Petrovna, Stavropol State Agrarian University, candidate of economic sciences, associate professor of «Finance, credit and insurance». E-mail: e.tomilina@mail.ru

Глотова Ирина Ивановна, Ставропольский государственный аграрный университет, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы, кредит и страховое дело». E-mail: irin-glотова@yandex.ru

Glотоva Irina, Ivanovna, Stavropol State Agrarian University, candidate of economic sciences, associate professor of «Finance, credit and insurance». E-mail: irin-glотова@yandex.ru

УДК 336.7

БАНКОВСКИЕ РАСЧЁТЫ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ И СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЯХ

Чернов В.А.

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского (г. Нижний Новгород, Россия)

Аннотация: В статье проведён аналитический обзор основ функционирования децентрализованных криптовалют на их соответствие фундаментальным основам и законам развития экономики, раскрыта спекулятивная составляющая криптовалютных операций, игнорирующая фундаментальный системный подход в валютном регулировании. Рассмотрены возможности участия государства в выпуске и использовании криптовалюты для укрепления финансовой системы и создания надёжной устойчивой международной валюты, обеспечивающей более технологичные, легитимные, безопасные формы расчетов, защищённые от хищений, нецелевого использования, коррупции и др. криминальных воздействий.

Ключевые слова: безопасность, блокчейн, валюта, доллар, криптовалюта, обеспеченность, рубль, системный подход, спекулятивные операции, стоимость, фундаментальные законы и принципы, цифровизация расчетов, эмиссия.

BANK SETTLEMENTS IN THE ERA OF DIGITALIZATION AND STRUCTURAL CHANGES IN INTERNATIONAL CURRENCY TRANSACTIONS

Chernov V.A.

National Research Nizhny Novgorod State University named after N.I. Lobachevsky (Nizhny Novgorod, Russia)

Abstract: The article provides an analytical review of the fundamentals of functioning of decentralized cryptocurrencies on their compliance with the fundamental principles and laws of economic development, reveals the speculative component of cryptocurrency transactions, ignoring the fundamental systemic approach in currency regulation. The possibilities of state participation in the issuance and use of cryptocurrency to strengthen the financial system and create a reliable stable international currency, providing more technological, legitimate, secure forms of payment, protected from theft, misuse, corruption and other criminal influences are considered.

Keyword: Security, blockchain, currency, dollar, cryptocurrency, security, ruble, systemic approach, speculative operations, value, fundamental laws and principles, digitalization of settlements, issue.

Финансово-расчетная система России вступает в эпоху цифровизации и структурных изменений в международных валютных расчётах, что отмечено во множестве публикаций [1; 2, с. 22-35; 3; 4; 5; 6, с. 91-101]. Появление частных криптовалют стало предметом обсуждения их функций как средства платежей и расчетов, степени их устойчивости и надёжности. Всё чаще появляются инициативы о замене мировых валют криптовалютами. При этом во многих случаях игнорируются фундаментальные законы развития экономики, которые подменяются попытками выиграть на волатильности биржевых котировок в спекулятивных финансовых играх. О необеспеченности децентрализованных криптовалют активами, обладающими общественно полезной стоимостью, об их финансовой и правовой оценке, сказано в статье [6, с. 91-101].

В настоящее время мы наблюдаем новые инициативы с криптовалютой. В частности, владелец компании SeT» (ранее «Госхимпром»), занимающейся скупкой и переработкой отходов, Олег Жохов предлагает использовать криптовалюту в решении экологических проблем с помощью созданного им децентрализованного международного зеленого криптовалютного фонда «ASGARD». По предположениям О. Жохова токены станут новым эквивалентом денег для финансирования экологических проектов.

Для этого международный криптоэкологический фонд «ASGARD» выпустил на независимой цифровой платформе криптовалюту в объеме 25 млрд. цифровых монет – токенов ASG. Эмиссия составила \$4,6 млрд. [3]. Очевидно, что выпущенные в этих условиях токены ASG не обеспечены активами. Обращение токенов ASG основывается на предположении, что лица, склонные к участию в сохранении окружающей среды, на начальной стадии покупают токен дешево, а вырученные деньги фонд будет вкладывать в решение экологических задач. Выбор объектов финансирования осуществляет коммьюнити на специальной платформе, которая формируется по мере сбора определенной денежной суммы [3].

Владелец компании SeT отмечает, что сейчас в России решается вопрос о создании российского экологического фонда, выпущена эмиссия первых зеленых облигаций [3]. При этом важно отметить что, распространяя государственные облигации, государство берет на себя определённые обязательства перед гражданами, которые их приобретают.

Эмитенты криптовалюты ни каких обязательств или гарантий на себя не берут, а лишь предлагают поверить: «...если появится цифровая валюта, то, уверяю вас, у всех будут деньги» [3]. По утверждению Олега Жохова «...у держателей токенов всегда есть возможность свои токены выгодно продать. В то же время, пока человек токен не продает, тот дорожает и дает ему пассивный доход» [3]. Но поскольку криптовалюта не обеспечена активами, то и объективных предпосылок для роста её стоимости нет. Цена её может расти лишь в случае роста доверия к ней со стороны покупателей. Других предпосылок для роста доверия кроме самого доверия у неё нет.

Ещё одно утверждение сторонников децентрализованной криптовалюты: «По большому счету, владельцы токенов – это акционеры» [3]. Однако акционеры обладают акциями конкретной компании, репутация и доверие к которой складывается из успехов её многолетней деятельности или убедительно обоснованного проекта. Стоимость токена не имеет отношения к конкретной организации, а «источник привлечения средств проходит через реализацию цифровых активов. И эти активы больше не являются собственностью Жохова, Иванова или Петрова, а являются биржевым инструментом. Мы не можем контролировать его стоимость. Только отслеживать на бирже» [3].

Таким образом, покупатель токенов передаёт фиатные деньги в распоряжение коммьюнити владельцев токенов, которые инвестируют их в открытие производств. То есть финансирование практически осуществляется реально действующими фиатными деньгами, полученными в обмен на токены, построенные на базе этериум (эфира) При этом токены служат лишь средством привлечения реальных денег без каких-либо гарантий и строятся на предположениях покупателя токена о динамике роста его цены.

В этом процессе отсутствует закономерная взаимосвязь между ростом эффективности инвестируемых предприятий, их количеством и ростом стоимости зелёной криптовалюты, так как токен ни имеет привязки к конкретному предприятию. К примеру, если паевой инвестиционный фонд (ПИФ) предполагает вклады в определённую совокупность предприятий и является их совладельцем, поэтому с ростом эффективности и востребованности производств, относящихся к данному ПИФу, растёт стоимость паёв совладельцев за счет роста прибыли объектов фондовых вложений.

В случае с токенами связь с прибылью финансируемых производств отсутствует, поскольку токен выступает в качестве самостоятельной денежной единицы, а не ценной бумаги, подтверждающей право на долевое участие в паевом инвестиционном фонде. Финансирование из децентрализованного международного зеленого криптовалютного фонда, по словам его создателя, происходит в следующем виде: «Нужно, например, какому-то заводу получить беспроцентный займ. Руководство завода создает бизнес-план, показывает его коммьюнити и ждет, пока его выберут. Когда выбор сделан — держатели платформы выдают займ, строится завод, оснащается, начинает выпускать продукцию [3]. Тут возникает вопрос, если займ для завода будет беспроцентным, то откуда взяться капитализации. Ведь завод вернул ту же сумму, что и взял - без прироста. Если цена биткойна вырастет только от того, что завод вернул сумму без прироста (без прибыли), в этом случае предполагаемый рост цены токена тоже не подкреплён экономическим эффектом, а значит – фундаментальными законами рынка, а основывается лишь на спекулятивных ожиданиях в виде роста доверия покупателей токенов и только потому, что количество токенов ограничено.

Таким образом, рекомендации по использованию зеленой криптовалюты вместо рублей оказались не более убедительными, чем применение других децентрализованных видов криптовалют, о которых сказано в источнике [6, с. 91-101].

Каковы перспективы использования криптовалюты в финансовой сфере и, в частности – в банковских расчётах? В настоящее время эмиссией всех видов криптовалют занимаются частные лица. Финансовые правительственные органы различных государств относятся к ним осторожно и, как правило, отказываются признавать их в качестве полноценных денег как средств платежа и расчётов. Вместе с тем, из истории денежного обращения известно, что всякий вновь появляющийся тип денег (чеканка монет, банкноты) изначально эмитировали частные предприниматели, и лишь в последствии государство монополизировало их выпуск [2, с. 23].

Цифровая система расчётов блокчейн известна множеством преимуществ в расчетах и предполагает использование цифровой валюты. Но, чтобы обращение цифровых валют проводилось в соответствии с фундаментальными законами развития экономических систем, не в ущерб государственным финансам и экономической безопасности государства, лучшим способом использования криптовалюты может стать государственная монополия на цифровые деньги и выверенная финансовая политика [7, с.114-148]. Эмиссия криптовалюты должна осуществляться Центральным банком РФ под контролем государства в строгом соответствии со стоимостью драгоценных металлов, вновь создаваемых общественно полезных активов в виде продукции (работ, услуг) при полной ответственности государства перед гражданами в номинальной стоимости цифровых денег. Такая валюта может стать официальным платёжным средством двумя способами.

Первый способ заключается в том, что обычные официально признанные рублевые банкноты получают цифровой код, благодаря которому все расчетно-платёжные операции с ними будут учитываться в системе блокчейн. И тогда цифровые деньги станут цифровым аналогом действующего российского рубля со всеми его достоинствами и недостатками. Но при этом каждая купюра будет иметь цифровой код, считываемый цифровыми датчиками, устанавливающий контроль за её перемещением и обеспечивающий сохранность в цифровой технологии блокчейн, что существенно снизит вероятность хищений действующих денег, нецелевого их использования и коррупции, вводя денежные средства под цифровой контроль.

Второй способ заключается в выпуске отдельной цифровой валюты, учитываемой в цифровом виде в цифровых расчетах и платежах с возможностью обмена на другие виды валют. Эмиссия таких цифровых денег может регулироваться искусственным интеллектом в системе интернета вещей (IoT), охватывающей информацию обо всех производствах в цифровой системе больших данных («Big data»), учитываемых при выпуске криптовалюты цифровыми нейронными сетями облачной среды. Причем реализация цифровых технологии больших данных («Big data») достигается с помощью IT методов и инструментов «Business Intelligence», систем управления базами данных «NoSQL», алгоритмами «MapReduce» и реализующих их программных каркасов и библиотек проекта «Nadoop» в облачной среде. В этом случае решение о дополнительной денежной эмиссии будет принято, а выпуск цифровых денег будет допущен автоматизированной интеллектуальной системой. А это станет возможным, если в систему поступила информация из нейронных цифровых сетей о выпуске новых активов, признанных алгоритмом искусственного интеллекта общественно полезной стоимостью, которой будет обеспечена предпринимаемая эмиссия криптовалюты по установленным единым критериям. И тогда криптовалюта действительно станет не фиатной, а вполне обеспеченной, надёжной валютой. При этом все транзакции будут учитываться, а их перемещение автоматически контролироваться с целью защиты от криминальных посягательств.

В этих условиях криптовалюта может действительно стать международной и быть признанной странами, участниками договора о таких расчетах, придя на смену необеспеченным фиатным мировым валютам. Причем финансовая система с цифровой валютой при таких правилах функционирует в соответствии с фундаментальным экономическим основами и законами развития экономики. Такая валюта может не иметь национальной принадлежности, а быть наднациональной, и её эмиссия может осуществляться под выпуск продукции любого из государств – участниц договора о признании этой валюты в международных расчетах с выгодой для стран-участниц в ведении платежно-расчетных, финансово-инвестиционных, валютнообменных операций, необходимых для международного экономического сотрудничества. Право на эмиссию такой валюты, к примеру, мог бы получить новый банк развития БРИКС. Такая система позволит обеспечить наиболее высокий уровень надежности и достоверности криптовалютных операций, приходящих на смену порочной практики финансового господства несправедливой доллароцентричной системы.

Список использованных источников:

1. Глава британского центробанка предложил отказаться от доллара // Российская газета. RG.RU. 24.08.2019. URL: https://rg.ru/2019/08/24/glava-britanskogo-centrobanka-predlozhil-otkazatsia-ot-dollar.html?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop (Дата обращения 07.12.2019).
2. Глазьев С.Ю., Глазьев Р.С. Криптовалюты как новый тип денег // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. - 2018. - № 1 (23). - С. 22-35.
3. Жохов О. На экорынке на всех денег не хватит. Но проблему можно решить с помощью криптовалюты // Деловой квартал. Новости. 24.06.2019. URL: <https://nn.dk.ru/news/na-eko-rynke-na-vseh-deneg-ne-hvatit-no-problemu-mozhno-reshit-kriptovalyutoy-237122866> (Дата обращения 07.12.2019).
4. Кто вздул мировой спрос на золото // Эксперт online. Москва, 06.11.2019. URL: <https://expert.ru/2019/11/6/ocherednaya-zagadka-ryinka-zolota/> (дата обращения 09.11.2019).
5. Самофалова О. Россия прощается с американскими долгами // .DISCRED.RU. РИА Новости. 18.08.2019. URL: <https://www.discired.ru/2019/08/18/rossiya-proshhaetsya-s-amerikanskimi-dolgami/> (дата обращения 07.12.2019).
6. Чернов В.А. Цифровая валюта: финансовый и правовой аспекты на международном и национальном рынках // Финансовый менеджмент. - 2019. - № 2. - С. 91-101.
7. Чернов В.А. Анализ финансовой политики предприятия // Аудит и финансовый анализ. - 2003. - № 2. - С. 114-148. URL: auditfin.com/fin/2003/2/fin_2003_21_rus_02_03.pdf (Дата обращения 07.12.2019).

Информация об авторе:

Чернов Владимир Анатольевич, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского, доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита, член финансовой академии «Элита». E-mail: chernovva@rambler.ru

Chernov Vladimir Anatolyevich, National Research Nizhny Novgorod State University named after N.I. Lobachevsky, doctor of economic sciences, professor of «Finance and Credit», member of the financial Academy «Elite». E-mail: chernovva@rambler.ru

УДК 336.71

ВНЕДРЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ РОССИИ НА ПРИМЕРЕ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТПЛЕЙСА

Чомахашвили Н.Г., Никонец О.Е.

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского (г. Брянск, Россия)

Аннотация: Статья посвящена изучению основных возможностей, которые предоставляются участникам финансовых отношений посредством использования новых финансовых технологий в масштабах цифровизации экономики. Особое внимание в работе уделяется введению концепции маркетплейса. Рассмотрены ключевые преимущества и недостатки его применения и сделаны выводы о том, каковы перспективы развития банковского бизнеса в результате внедрения исследуемой инновационной онлайн-платформы.

Ключевые слова: Банковские услуги, маркетплейс, финансовые сделки, финансовые технологии, финансовые услуги, финансовый рынок, цифровая среда.

INTRODUCTION OF MODERN FINANCIAL TECHNOLOGIES IN THE RUSSIAN BANK-ING SYSTEM ON THE EXAMPLE OF THE MARKETPLACE CONCEPT

Chomakhashvili N.G., Nikonets O.E.

Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky (Bryansk, Russia)

Abstract: The article is devoted to the study of the main opportunities that are provided to the participants of financial relations through the use of new financial technologies in the scale of digitalization of the economy. Special attention is paid to the introduction of the concept of the marketplace. The key advantages and disadvantages of its application are considered and conclusions are drawn about the prospects for the development of banking business as a result of the introduction of the studied innovative online platform.

Keywords: Banking services, marketplace, financial transaction, financial technologies, financial services, financial market, digital environment.

В современных условиях цифрового пространства экономика нашей страны все глубже проникает в онлайн-среду. Этот процесс затрагивает многие отрасли хозяйствования, которые так или иначе обеспечивают различные стороны жизнедеятельности общества необходимыми благами и услугами. Не является исключением и финансовый сектор, развитие которого прямым образом связано с применением информационных технологий.

Сегодня перед участниками финансового рынка стоит ряд кардинально новых задач. Все они привязаны к появлению и постепенному внедрению новых отраслей финансовой индустрии, которая развивается в таких направлениях, как платежи и переводы (услуги «peer to peer» и «business to business», платформа быстрых платежей), финансирование (онлайн-кредитование, страхование, краудфандинг), управление капиталом и инвестициями

(платформа робоэдвайзинг), которые реализуются в широком использовании необанков, маркетплейсов и технологий искусственного интеллекта.

Использование сторонами финансовых отношений цифровой среды в процессе осуществления транзакций заметно влияет на развитие банковского дела. Все чаще внедряются новые интернет-платформы, современные финансовые технологии и системы, позволяющие максимально удобно, быстро и более безопасно совершать множество банковских операций в режиме реального времени. Способствует этому использование разного рода технологий.

Одним из таких являются регуляторные технологии (RegTech), которые предполагают использование инновационных технологий для упрощения и повышения эффективности и скорости выполняемых регуляторных требований участниками финансового рынка. Благодаря технологии RegTech для финансовых организаций становится возможным оптимизация процесса соблюдения требований регулятора, повышение надежности процедур идентификации клиентов, улучшение качества анализа транзакций. Он может служить также и средством контроля за выполнением регуляторных требований со стороны государственных органов власти, которые осуществляют мониторинг уровня рисков и применяют меры, необходимые для противодействия киберугрозам и предотвращения мошенничества [1, с.3].

При помощи наблюдательных технологий (SupTech) осуществляется более полный надзор и контроль за деятельностью игроков финансового сектора, исполнение административных процедур, повышение достоверности и качества отчетной информации, распознавание сомнительных операций в результате предварительного сбора и анализа информации о подконтрольных организациях. Для этих целей предполагается использование технологии машинного обучения, автоматизированная разработка регуляторных правил и деятельность в таких направлениях, как прогнозирование спроса на наличные деньги, потранзакционный онлайн-анализ данных кредитных организаций, предиктивный анализ их стабильности, а также анализ аффилированности заемщиков [1, с.3].

На основании подобных технологий функционируют различные современные онлайн-платформы. Особый интерес на сегодняшний день представляет инициированный в 2017 г. Центральным Банком России проект концепции «Маркетплейс», глобальное внедрение которого, ожидаемое к 2020 г., позволит стимулировать комплексное развитие отечественного банковского бизнеса и всего финансового рынка России.

Финансовый маркетплейс представляет собой инновационный Интернет-сервис, благодаря которому пользователю, кем может являться как банковская организация, так и иное юридическое или физическое лицо, открывается возможность в рамках одной площадки выбрать необходимые финансовые продукты, совершить финансовые сделки или осуществить другие банковские операции [2]. Основное преимущество его применения заключается в том, что, следуя принципам надежности и удобства, он предоставляет расширенный спектр финансовых услуг, позволяет адаптировать запросы и возможности каждого пользователя при их выборе, а также обеспечивает доступ к потенциальным контрагентам: клиентам и поставщикам финансовых услуг, что в совокупности обеспечит упрощенный переход к цифровому банкингу, развитие конкурентной среды и оптимизацию финансовых сервисов.

Говоря о финансовых маркетплейсах, целесообразно провести аналогию с торговой площадкой в ее традиционном понимании и в этой связи затронуть вопрос о том, какие «товары» будет предлагать рынок финансовых отношений. Предполагается, что продуктовый ассортимент будет включать банковские вклады, государственные и корпоративные облигации, паи паевых инвестиционных фондов, полисы ОСАГО и иные страховые услуги, а также ипотечные кредиты и сберегательные сертификаты. В будущем ожидается его расширение путем внедрения иных кредитных, страховых и инвестиционных продуктов [3].

Инфраструктуру маркетплейса составляют его участники, к числу которых Банк России относит следующих:

- электронные платформы, где происходит автоматизация взаимодействия сторон финансовой сделки с целью обеспечения удобства совершения финансовых транзакций;

- поставщики финансовых продуктов и услуг, в роли которых могут выступать банки, страховые компании, паевые инвестиционные фонды, эмитенты корпоративных и государственных облигаций;
- регистратор финансовых транзакций, т.е. площадка, служащая для хранения юридически значимой финансовой информации по осуществляемым сделкам;
- витрины-агрегаторы, которые представлены как мобильные приложения и Интернет-ресурсы, позволяющие посредством систематизации и визуализации ключевых параметров и характеристик финансовых продуктов предоставить клиенту возможность их рационального выбора;
- боты, выступающие как автоматизированные консультанты по финансовым продуктам и услугам при заключении и реализации сделок [3].

При этом все из них функционируют по принципу «plug&play», основные преимущества которого заключаются в следующем:

1. Сокращает стоимость выхода игроков на рынок.
2. Ускоряет появление новых финансовых товаров на рынке благодаря тому, что предприниматели получают больше доступа для дистрибуции продукции, что способствует развитию конкуренции.
3. Снижает требования по предоставлению услуг в части отдельных сервисов.
4. Вместе с внедрением облачных технологий способствует развитию аутсорсинга.
5. Предоставляет больше возможностей для развития нишевого бизнеса, поскольку в рамках площадки маркетплейса бренд перестает играть привычную роль, что влечет за собой ослабление возможности делать при его помощи кросс-продажи.
6. Эластичность концепции «plug&play» позволяет игрокам осуществить независимый выбор услуг и их поставщиков.
7. Благоприятствует ускорению операционных процедур.

Для того чтобы иметь более полное представление о том, по какой схеме функционирует маркетплейс, целесообразно обратиться к рисунку 1, представленному ниже [3].

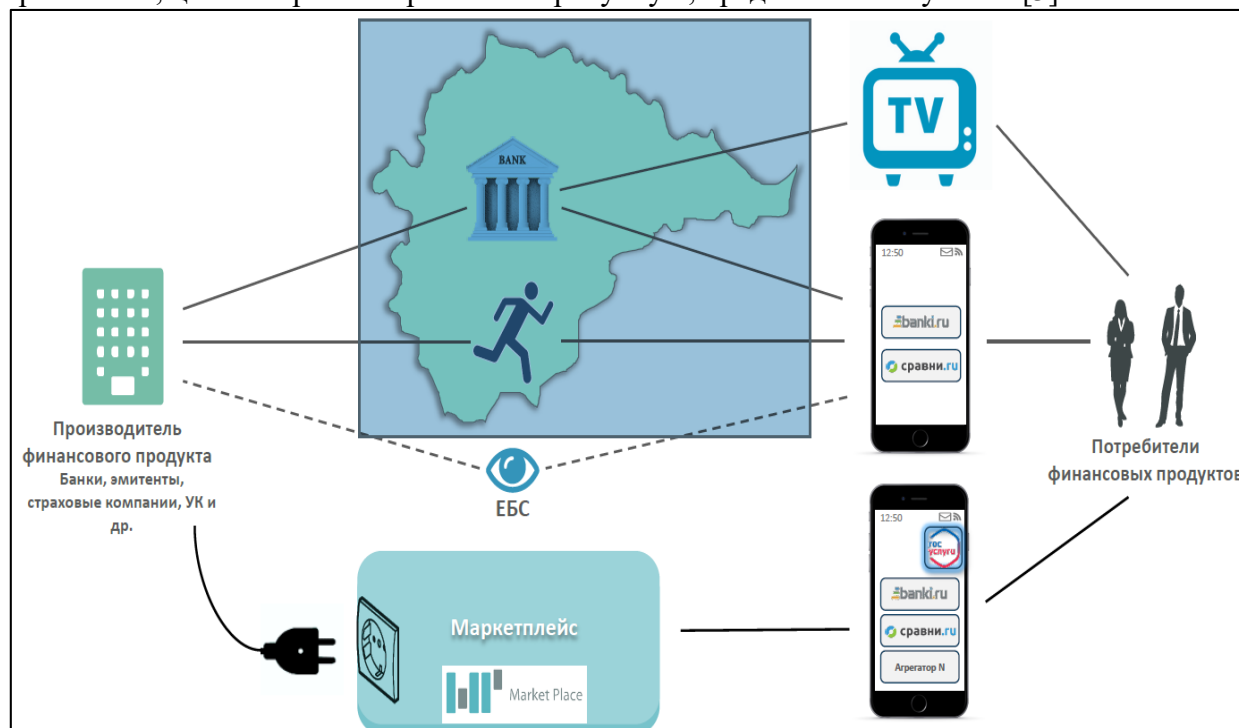


Рисунок 1 – Каналы дистрибуции маркетплейса

Модель, проиллюстрированная на рисунке 1, демонстрирует те ключевые каналы, без которых не обходится взаимодействие участников площадки маркетплейса. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что потребители и производители финансовых товаров связаны

между собой не только посредством Интернет-платформы, которая может быть представлена витриной-агрегатором, отражающей непосредственно финансовые продукты и услуги, но и путем телекоммуникационных источников информации. Так, реклама, исходящая от банков разных субъектов государства, способствует тому, чтобы население могло узнать об услугах банка, функционирующего не только в своем регионе, но и в любой точке страны, что позволит потенциальному клиенту самостоятельно выбрать то финансовое учреждение, где он нашел для себя наиболее выгодные условия.

Кроме того, использование маркетплейса предусматривает регистрацию клиента в Единой биометрической системе (ЕБС), где он имеет возможность пройти идентификацию и в дальнейшем пользоваться сервисами дистанционно, что удобно не только для маломобильных граждан, но и для любого пользователя банковских услуг, проживающего отдаленно от территории нахождения банка. ЕБС является важнейшим связующим звеном между поставщиком и потребителем, поскольку без его применения невозможно обеспечить доступ клиента к полному спектру услуг финансового супермаркета. При этом важное предназначение ЕБС заключается в том, что ее действие основано на ряде принципов, которые обеспечивают усиленную безопасность данных, распознаваемость мошенничества при удаленной идентификации, выявление фрода и защиту от него [4].

Что касается отношения поставщиков финансовых продуктов к маркетплейсу непосредственно, следует отметить, что именно на самой платформе эмитенты финансовых товаров размещают свои предложения, которые отражаются клиенту на том сервисе, которым он решит воспользоваться. В будущем ожидается, что в процессе дистрибуции будет дополнительно участвовать и Московская биржа, к которой будет обеспечен доступ эмитентов для связи с агрегаторами маркетплейса.

Для каждой категории пользователей финансового супермаркета реализация проекта предусматривает ряд преимуществ и недостатков. Рассматривая положительные стороны, стоит отметить, что для населения будет обеспечен круглосуточный доступ к банковским услугам и, что важно для маломобильных категорий граждан и низкоразвитых населенных пунктов, постоянная географическая доступность, а также новый, расширенный, ассортимент и более выгодные предложения за счет повышения конкуренции и снижения затрат выхода на рынок, чему способствует рассмотренная выше система «plug&play».

Поставщики финансовых услуг благодаря использованию маркетплейса имеют возможность расширить клиентскую базу, снизить стоимость обслуживания и привлечения потребителей, преодолеть географические барьеры, а также воспользоваться аутсорсингом технологических и продающих сервисов.

Для витрин-агрегаторов станет доступным технологическое совершенствование предлагаемых мобильных приложений, а именно формирование технологии «BigData», применение делегированной идентификации и подключение к базам данных и новым платежным сервисам.

В свою очередь, Центробанк в результате внедрения маркетплейсов стимулирует развитие конкуренции на финансовом рынке, обеспечивает повышение доступности банковских услуг для всех слоев населения, способствует обогащению экономики России «длинными» деньгами, что в совокупности вносит ряд преобразований в денежно-кредитную политику Банка России.

Анализируя проблемные стороны рассматриваемой онлайн-платформы, важно отметить, что, во-первых, на стадии развития существует риск столкнуться с неразвитостью системы удаленной идентификации, что блокирует возможность широких слоев населения свободно, в режиме реального времени стать клиентом другого банка. Во-вторых, некоторые эксперты в качестве препятствия для развития отмечают неблагоприятную экономическую обстановку на российском финансовом рынке. В-третьих, как и любая площадка Интернет-пространства, маркетплейс не обеспечивает абсолютную безопасность данных пользователей и осуществляемых ими финансовых транзакций, информация о которых хранится в онлайн-системе [2].

В отношении поставщиков финансовых услуг заметим, что в систему маркетплейсов попадут далеко не все банки сразу, что влечет за собой открытие для клиента неполного спектра предлагаемых услуг. Однако, как ожидается, список участников будет постепенно расширяться. Как уже было отмечено, в перспективе маркетплейсы будут не только принимать вклады, но и активно выдавать кредиты. Вместе с этим появятся определенные ограничения для потенциальных заемщиков с неблагоприятной кредитной историей, с которыми банки-участники стараются сдерживать взаимодействие, поскольку их данные, сведения о кредитоспособности будут храниться в единой экосистеме [5].

На сегодняшний день в качестве финансового супермаркета уже функционирует такая Интернет-платформа, как «Банки.ру», который является одним из подписавших меморандум о сотрудничестве с участниками финансового рынка с целью развития проекта «Маркетплейс». С помощью данной площадки пользователям открывается возможность подобрать наиболее выгодный кредит, вклад, оформить полисы страхования ОСАГО и КАСКО, рассмотреть варианты ипотечного кредитования, микрозаймов, подобрать инструменты для инвестиций, оформить онлайн банковские карты и осуществить иные финансовые операции в формате реального времени.

Таким образом, внедрение инновационных продуктов и финансовых технологий в целях совершенствования банковского бизнеса – это очень важное направление в деятельности современных финансовых систем и необходимое условие развития финансового рынка России, реализуемое за счет цифровизации взаимодействия его участников и повышения эффективности контроля за их деятельностью. Проект «Маркетплейс» в будущем будет способствовать стимулированию конкуренции на российском финансовом рынке, повышению открытости и прозрачности финансовых сделок, осуществлению платежных операций более удобно и практично, что станет толчком к развитию цифрового банкинга и росту доли безналичных финансовых операций в общей структуре банковского дела.

Список использованных источников:

1. Вопросы и направления развития регуляторных и надзорных технологий (RegTech и SupTech) на финансовом рынке в России / Банк России. 2018.
2. Интернет-портал «Национальный банковский журнал NBJ» [Электронный ресурс] URL: <http://nbj.ru/publs/banki-i-biznes/2018/09/02/finansovye-marketpleisy/index.html>
3. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/finmarket/market_place/
4. Официальный сайт компании «Ростелеком». Сервис «Единая биометрическая система» [Электронный ресурс] URL: <https://bio.rt.ru/about/>
5. Интернет-журнал «Forbes» [Электронный ресурс] URL: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/369703-kak-budet-rabotat-finansovyy-supermarket-ot-cb>
6. Зверев А.В., Камалзаде Б.А. Интернет-банкинг как современная форма банковского обслуживания // Финансовые рынки и банковская система в условиях цифровой экономики: проблемы и перспективы. Материалы международной научно-практической конференции. Воронеж, 2018.
7. Никонец О.Е., Зверев А.В. Современная политика России в области развития банковской инфраструктуры в условиях цифровизации экономики // Инновационное развитие экономики. Будущее России. Княгинино, 2019.
8. Зверев А.В., Мандрон В.В., Мишина М.Ю. Развитие цифровых технологий на финансовых рынках // Экономика и предпринимательство. 2018. № 11. С.212-217.

Информация об авторах:

Чомахашвили Ната Гелаевна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, студент специальности «Экономическая безопасность», 4 курс. E-mail: natiikalili7@yandex.ru

Chomakhashvili Natia Gelaevna, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, student of the specialty «Economic security», 4 course. E-mail: natiikalili7@yandex.ru

Никонец Олеся Евгеньевна, Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и статистика». E-mail: Nikon4832@mail.ru

Nikonets Olesya Evgenievna, Bryansk State University named after academician I.G. Petrovsky, candidate of economic sciences, associate professor of «Finance and statistics». E-mail: Nikon4832@mail.ru

УДК 336.71

СТРУКТУРИРОВАНИЕ РОЗНИЧНОГО РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ КАК НАПРАВЛЕНИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Шулятьева Г.М.

Вятская государственная сельскохозяйственная академия (г. Киров, Россия)

Аннотация: В статье обоснована необходимость структурирования розничного рынка банковских услуг в связи с нарастанием конкуренции среди коммерческих банков, их укрупнением, увеличением банковских резервов и рисков неполучения необходимой прибыли. Показана актуальность совершенствования коммуникационной политики в целях привлечения клиентов. Предложен механизм, усиливающий мотивацию клиентов (физических лиц) пользоваться банковскими услугами.

Ключевые слова: Розничный рынок банковских услуг, коммерческий банк, коммуникационная политика, структурирование рынка.

STRUCTURING THE RETAIL BANKING MARKET AS A DIRECTION FOR IMPROVING COMMUNICATION COMMERCIAL BANK POLICIES

Shulyatyeva G.M.

Vyatka State Agricultural Academy (Kirov, Russia)

Abstract: The article substantiates the necessity of structuring the retail market of banking services in connection with the increase of competition among commercial banks, their consolidation, increase in Bank reserves and risks of non-receipt of the necessary profit. The relevance of improving communication policy in order to attract customers is shown. The mechanism strengthening motivation of clients (physical persons) to use banking services is offered.

Keywords: Retail market of banking services, commercial Bank, communication policy, structuring of the market.

Банковский сектор, являясь центральным звеном экономики, объединяя своей деятельностью покупателей - физических лиц (вкладчиков банка) и продавцов товаров и услуг – предпринимателей, первым начинает сигнализировать о насущных проблемах в экономике. В настоящее время банки испытывают затруднения в размещении кредитных ресурсов. Это сужает возможность получения прибыли, так как ее обеспечивают активные операции. Можно называть различные причины данного явления, но все они взаимосвязаны. Клиентам необходимо искать новые стратегические направления развития. Акцент на увеличении объемов производства в ущерб качеству и ассортимента исчерпал себя. Необходимо искать инновационные ориентиры и коммерческие банки могут решить эту задачу. Для этого необходимо поставить работу с клиентами на принципиально новый уровень, совершенствовать коммуникационную политику путем структурирования розничного рынка банковских услуг. Все это подчеркивает актуальность выбранной темы исследования.

При структурировании розничного рынка банковских услуг необходимо учесть текущие тенденции развития. Численность банков за последние 5 лет неуклонно снижается, таблица 1 [1]. На 16% снизилась численность кредитных учреждений и на 42% - банков. «Банковский бизнес небольшого масштаба не выдерживает растущих издержек и вынужден уходить с рынка. Чтобы не попасть под расчистку, мелкие банки должны масштабироваться путем слияний с другими игроками либо «обладать сильной бизнес - идеей» [2, с.97]. В обратном направлении изменяется уставный капитал кредитных организаций. Его рост за 5 лет составил 44 %. «Снижение количественных показателей численности кредитных организаций, подразумевает рост качества обслуживая и рост устойчивости банковских организаций» (3, с.80).

Таблица 1 – Динамика численности кредитных организаций в России [1, с.427]

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2019 г. к 2015 г., %
Общая численность кредитных организаций	1049	1021	975	923	881	84
из них банки	834	733	623	561	484	58
из них имеющие право на привлечение вкладов населения	690	609	515	468	400	58
Зарегистрированный уставный капитал кредитных организаций, млрд. руб.	1840	2329	2383	2635	2655	144

Пассивные операции банков по привлечению вкладов создают основу для осуществления активных операций по выдаче кредитов. Темп прироста вкладов в 2019 г. по сравнению с 2015 г. составил 44%, что ниже, чем в предшествующем периоде таблица 2.

Таблица 2 - Привлеченные кредитными организациями средства (на начало года, млрд. руб.) [1, с.429]

Виды привлеченных средств	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2019 г. в % к 2015 г.
Привлечено средств - всего	42335	49545	49412	53514	59782	141
из них						
средства юридических лиц	17008	19018	16385	17900	21652	127
средства граждан	18553	23219	24200	25987	28460	153
средства на счетах индивидуальных предпринимателей	180	216	268	361	480	267
привлеченные средства кредитных организаций	6594	7091	8559	9265	9190	139

Более чем в 2 раза возросла сумма средств на счетах индивидуальных предпринимателей. Данный факт отражает как положительные, так и отрицательные тенденции. Увеличение средств на счетах повышает уровень ликвидности бизнеса и в тоже время говорит о проблемах, связанных с развитием деятельности, ограничениях инвестиционной активности.

В 2019 г. сократилась доля вкладов физических лиц в общей сумме вкладов (таблица 3). Почти на 3 процентных пункта возросла доля средств организаций. Почти на такую же величину снизилась доля вкладов кредитных организаций. Самыми быстрыми темпами возрастает доля средств на счетах индивидуальных предпринимателей, однако ее уровень пока не превышает 1 %.

Таблица 3 - Структура депозитов (на начало года, %)

Виды привлеченных средств	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Привлечено средств - всего	100	100	100	100	100
из них					
средства организаций	40,2	38,4	33,2	33,4	36,2
вклады (депозиты) граждан	43,8	46,9	49,0	48,6	47,6
средства на счетах индивидуальных предпринимателей	0,4	0,4	0,5	0,7	0,8
депозиты кредитных организаций	15,6	14,3	17,3	17,3	15,4

Объем размещенных средств увеличился за 5 лет на 27%. На 14 п. п. темп роста размещенных средств отстает от темпа роста привлеченных средств. В структуре кредитов наибольшую долю занимают кредиты, предоставленные организациям, 61 % (таблица 4). Доля кредитов, предоставленных физическим лицам увеличилась на 2,2 п.п.

Таблица 4 – Структура размещенных средств, %

Виды размещенных средств	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Размещено средств - всего	100	100	100	100	100	100
Кредитование юридических лиц	61,1	62,9	64,4	62,3	60,6	61,0
Кредитование кредитных организаций	13,2	14,1	15,9	17,2	17,6	15,0
Кредитование граждан	25,7	23,1	19,7	20,4	21,8	24,0

По данным 2019 г. размещено средств на 4,2 % больше, чем привлечено (таблица 5).

Таблица 5 – Соотношение объемов размещенных и привлеченных средств

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Размещенных средств - всего, млрд. руб.	49070	54263	52816	55810	62302
Привлеченных средств - всего, млрд. руб.	42335	49545	49412	53514	59782
Соотношение объемов размещенных и привлеченных средств	1,159	1,095	1,069	1,043	1,042

Чем меньше соотношение объемов размещенных и привлеченных средств, тем меньше риск потери средств вкладчиками банка, но меньше возможность у банка получения прибыли.

В 2018 г. обозначились следующие негативные тенденции: рост износа основных фондов до 47,4% (1, с. 243), сокращение численности занятых в экономике по сравнению с прошлым годом на 0,2%. (1, с.89), сокращение численности населения (1, с.32), незначительный рост реальных доходов населения 0,1% (1, с.37).

Коммерческие банки могут играть более активную роль в развитии экономики. Для этого необходимо совершенствовать работу с клиентами. «Сегментирование потенциальных заемщиков по степени рискованности проектов, под которые планируется использование выданных кредитов» (4, с.84) – одно из направлений такой работы, уже реализуемое коммерческими банками. Второе направление – новые подходы во взаимоотношениях с физическими лицами – вкладчиками. «Наблюдается финансовая неграмотность населения, которая при повышении в перспективе также затрудняет развитие данной системы и служит достаточным основанием, которое может послужить банкротству некоторых банковских институтов и низкому уровню доверия к кредитным организациям, что препятствуют их развитию». (5, с.256) указанная авторами проблема должна решаться путем структурирования розничного рынка банковских услуг. Под структурированием рынка банковских услуг понимается объединение физических лиц-вкладчиков банка в группы с учетом уровня их экономической активности. Цель такого объединения – формирование партнерских отношений на основе согласования интересов сторон и активное участие в развитии экономики региона.

Предлагаем следующий механизм структурирования розничного рынка банковских услуг- объединить клиентов физических лиц – вкладчиков вокруг новых программ вкладов. Это могут быть, например, «Коммуникативные вклады» или «Активные вклады» с конкретными программами вкладов, например:

- «Социальный»;
- «Инвестиционный»;
- «Предпринимательский».

Новое и общее по всем вкладам – с клиентом оговаривается возможность обратной связи. Технология обратной связи может быть различной, но удобной и реальной для клиента. Поэтому лучше предложить различные варианты (общение с оператором, по электронной почте, телефону). В этом направлении потребуются развитие банковской деятельности, возможно – привлечение дополнительных работников. По вкладу «Социальный» наряду с общими условиями (получение процентов) может быть предложено: принять участие в мероприятиях, организованных банком (программа мероприятий должна быть разработана банком); приобретать платные социальные услуги клубного типа (медицинские, оздоровительные, туристические, общественного питания, клининговые, и другие).

По вкладу «Инвестиционный» дополнительно к общим условиям вклада списки предлагаемых товаров и услуг предоставляются не только для приобретения, но и для оценки качества. По мере оценки качества клиент – вкладчик направляет информацию в банк. Положительные отзывы клиентов банка публикуются на уровне банка и, распространяясь среди клиентов банка, служат рекламой по продвижению товаров. Активность клиента поощряется (бонусы, подарки, увеличение процента по вкладу и т.п.). Затраты на стимулирование активности вкладчиков оплачивают предприниматели, получающие выгоды от контрольных мероприятий и увеличения выручки от реализации качественной продукции. Банк получает от предпринимателей плату за продвижение продукции. Появляются затраты на обработку данных, полученных от клиентов и публикацию отзывов.

По вкладу «Предпринимательский» клиенту – вкладчику наряду с общими условиями вклада предлагается все, что предусмотрено по вкладам «Социальный» и «Инвестиционный», но еще дополнительно предоставляется возможность дать предложения по совершенствованию бизнеса, принять участие в реализуемых проектах, инициировать собственный проект, начав с представления бизнес-плана. В потенциале данный вклад может стать стартом для начинающего предпринимателя. Он может быть и опорой для действующего предпринимателя, для того, чтобы общаться и «черпать» идеи или плавного ухода от дел в случае завершения предпринимательской карьеры.

«Банки должны быть более внимательны к интересам клиентов, так как от реализации последних зависит благополучие банков» [6, с. 446]. «Клиентов банка надо превращать в деловых партнеров и это касается не только клиентов юридических лиц, но и клиентов – физических лиц» [7, с. 341]. Увеличение числа предпринимателей и укрепление позиций существующих, активное участие в реализации проектов граждан должны активизировать производство и потребление, а, следовательно, развитие экономики региона, повысить благосостояние граждан на основе повышения общей культуры производства и потребления. Все это будет способствовать увеличению числа постоянных клиентов банка.

Список использованных источников:

1. Россия в цифрах. 2019: Крат. стат. сб./Росстат – М., 2019. – 549 с.
2. Ковалерова Л.А., Обложко Е.А. Финансовое оздоровление как инструмент регулирования банковской деятельности // В сборнике: управление социально-экономическими системами, правовые и исторические исследования: теория, методология и практика Материалы международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов и студентов. Брянск, 2019. С. 96-99.
3. Зверев А.В., Николаева Е.А. Оценка деятельности агентства по страхованию вкладов по оздоровлению банковской системы России // В сборнике: управление социально-экономическими системами, правовые и исторические исследования: теория, методология и

практика Материалы международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов и студентов. Брянск, 2019. С. 77-81.

4. Зверев А.В., Камалзаде Б.А. Управление проблемными кредитами в России // В сборнике: управление социально-экономическими системами, правовые и исторические исследования: теория, методология и практика Материалы международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов и студентов. Брянск, 2019. С. 82-86.

5. Ковалева Н.Н., Гавриленко Е.С. Актуальные проблемы развития банковского сектора России // В сборнике: Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 254-257.

6. Шулятьева Г.М. Обозначение перспектив развития банковской сферы на основе современных тенденций. В сборнике: Российская экономика: взгляд в будущее материалы IV Международной научно-практической конференции: в 3 частях. Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина. 2018. С. 439-447.

7. Шулятьева Г.М. Динамика основных показателей развития банковской сферы и факторы на них влияющие // В сборнике: Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных экономических условиях Материалы международной научно-практической конференции. 2018. С. 339-342.

Информация об авторе:

Шулятьева Галина Михайловна, Вятская государственная сельскохозяйственная академия, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент». E-mail: galshul@rambler.ru.

Shulyatyeva Galina Mikhailovna, Vyatka state agricultural Academy, candidate of economic sciences, associate professor of «Economics and management». E-mail: galshul@rambler.ru.

УДК 336.71

CORPORATE HEDGING AND COLLATERAL CONSTRAINTS: EVIDENCE FROM A DIFFERENCE-IN-DIFFERENCE APPROACH

*Håkan Jankensgård, Erik Andersson
Lund University (Lund, Sweden)*

Abstract: Financially constrained firms have incentives to hedge in order to protect against declines in their financial status. Conversely, lack of collateral may prevent them from doing so. We bring evidence from a difference-in-difference approach to shed light on this central question in corporate hedging theory. We use hand-collected data from the oil and gas industry that incorporates an exogenous shock that sharply increased the cost of external financing. The evidence supports collateral-based theories of risk management. We document a broad absolute decrease in the use of hedging and a significant relative decrease in hedging in financially constrained firms.

Keywords: Corporate hedging; financial distress; risk management; financial constraints; collateral constraints.

КОРПОРАТИВНОЕ ХЕДЖИРОВАНИЕ И ЗАЛОГОВЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

*Хокан Янкенсгörd, Эрик Андерсон
Лундский университет (г. Лунд, Швеция)*

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы управления рисками с помощью инструментов хеджирования на основе анализа данных в нефтегазовой отрасли.

Ключевые слова: Корпоративное хеджирование; финансовый кризис; управление рисками; финансовые ограничения; залоговые ограничения.

A seeming paradox of risk management is that it may become more costly and difficult to implement the more you need it. Consider first that one of the key roles ascribed to risk management is to make sure that firms are able to undertake investment projects when they otherwise would be unable to attract external financing in the capital markets (Froot, Scharfstein and Stein, 1993, henceforth FSS). A financially constrained firm would therefore seem to have a clear incentive to hedge because further deteriorations in its financial status would make its underinvestment problem worse or even trigger a costly bankruptcy (Smith and Stulz, 1985).

Intriguingly, however, more recent theoretical models reach the opposite conclusion to FSS (1993) with regard to how financial constraints influence hedging. Mello and Parsons (2000) and Adam (2002) show that the firm's ability to execute hedging may decline the more financially constrained it becomes, thus predicting a negative relation. In the model of Mello and Parsons, having access to financial resources like cash and credit lines support hedging by alleviating the counterparty's concerns about the firm defaulting on the contract. Rampini, Sufi, and Viswanathan (2010; 2014, henceforth RSV) demonstrate how collateral constraints link the financing and risk management decisions. Both hedging transactions and external financing require collateral, which is scarce for the financially constrained firm. As a consequence, borrowing for real investments and hedging become competing objectives. RSV (2014) show that when the marginal product of capital is high, which tends to be the case for constrained firms, using collateral to borrow for investment is optimal, thereby crowding out hedging.

The evidence to date on the hedging-financial constraints relation does not tell a consistent story. The fact that large and presumably unconstrained firms hedge more is well documented. Already Stulz (1996) in his survey of the empirical literature concluded that this is one of the clearest and most robust findings. However, once size is controlled for, financial factors like leverage and cash holdings typically explain hedge ratios in ways that agree with the theory in FSS (1993). Leverage, for example, is positively related to hedge ratios (Tufano, 1996; Haushalter, 2000; Kumar and Rabinovich, 2013). Cash holdings, which offer an alternative form of risk management, are negatively related to hedging activity (Disatnik, Duchin, Schmidt, 2014; Croci, del Giudice, and Jankensgård, 2017).

To find a way out of this impasse, this article brings evidence from a difference-in-difference (DiD) approach that allows us to investigate how firms respond to an exogenous shock to the cost of external financing. DiD is a more powerful test because it allows us to neutralize the endogeneity that tends to confound empirical measures of financial constraints. In the case of firm size the confounding effect occurs because large firms hedge more for reasons that are unrelated to their superior access to external financing, such as being more financially sophisticated; finding it easier to incur the fixed costs of a risk management program (Stulz, 1996); or because they are more affected by agency costs of risk management, leading to excessive use of derivatives (Jankensgård, 2015). Similar endogeneity-issues plague other financial constraints proxies like leverage and cash. A higher leverage, for example, would normally be associated with a higher cost of external financing because financial theory shows that writing new and subordinated contracts becomes more expensive when leverage is high. However, high leverage might also signal access to debt financing, which credit-rationed firms are unable to obtain (Adam, 2009).

To implement the DiD we use hand-collected data on derivative positions in the oil and gas industry (SIC 1311) between Q1 2013 and Q2 2016. The oil and gas industry is considered ideal for studies on corporate hedging thanks to economically large exposures, significant variation in hedge ratios, and data disclosure practices (Haushalter, 2000; Jin and Jorion, 2006). To identify changes in hedging behavior we exploit the sudden, dramatic, and unexpected price decline in the last quarter of 2014. Throughout 2011 and Q3 2014 the oil price (WTI) averaged \$96, never dipping below \$80. In January 2015 the oil price was trading at roughly 50% of that average. In the last month of 2015 the average price was down to \$37. By that time, the value of collateral in the oil and gas industry was already severely impaired by the low prices, and the industry was facing very difficult refinancing conditions. The industry had, within the space of ten weeks, gone from a state of well-being and attractively priced capital to a severe credit squeeze.

Our evidence with respect to the FSS-theory can be summarized as follows. The data does not support this theory in the specific prediction that firms hedged more as the cost wedge on external financing went up. On the contrary, there is a statistically and economically significant decrease in hedging across the board in our sample. In fact, we are unable to identify any sub-category of firms which increased its hedging post-shock. This result persists even if we remove firms that lacked incentives to hedge due to experiencing economic distress in the form of negative operating cash flows. However, these findings should not be interpreted as evidence that hedging does not support or stabilize corporate investment. Rather, our evidence should be interpreted simply as saying that as the cost of external financing went up, firms did not respond by increasing their level of hedging.

The data instead supports theories that emphasize the need for collateral to sustain hedging programs. The broad absolute decrease in hedging is consistent with the logic of these models: as the industry became effectively more constrained, it engaged less in hedging. There is also a significant relative decrease in hedging by financially constrained firms. The DiD-estimator, i.e. the interaction term between the leverage-ratio and a post-shock indicator variable, is statistically and economically significant. We show that the “parallel trend”-assumption holds: between the 1st quarter 2013 and the 4th quarter 2014, the difference in hedge ratios between high and low-leverage firms is stable, but quickly starts to converge in the first months of 2015 and has all but disappeared toward the end of the sample period. Overall, leverage was the decisive factor in driving post-treatment changes in hedging intensity.

We carry out additional tests to pinpoint whether collateral is the mechanism driving the decrease in hedging. These tests indicate that, post-treatment, constrained firms indeed faced a trade-off between investment in real and financial assets, as posited by the model in RSV (2014). But our main strategy is based on adding the ratio of secured to total debt to the model in order to more precisely identify the extent to which firms have already pledged their assets to support past borrowing. Leverage does not tell the whole story because a high-leverage firm may have mostly unsecured debt and therefore plenty of unused collateral. This analysis shows that there is a larger drop in hedge ratios when two conditions hold simultaneously: leverage is high and a large proportion of that debt is secured. These are precisely the firms that are liable to have exhausted their available collateral. Our conclusions relate to those in RSV (2014), who report anecdotal evidence of collateral being an important limitation on financially weak airlines’ ability to execute hedging. But their empirical analysis is limited to a correlation between firms’ market capitalization and the hedge ratio. Apart from the lack of exogenous variation, this creates an omitted variable bias in that the firm’s liability composition is ignored. Collateral is clearly a function of both asset value and the extent to which those assets have already been pledged. Our evidence highlights the importance of leverage and secured borrowing for determining hedging outcomes in response to an exogenous shock to the value of collateral.

We consider alternative explanations for the patterns in the data. The fall in hedge ratios could be explained by selective hedging, which is the well-documented tendency for firms to incorporate market views in their hedging strategies (Brown, Crabb, and Haushalter, 2006; Adam and Fernando, 2006; Géczy, Minton, and Schrand, 2007; Adam, Fernando, and Salas, 2017). Stulz (1996) argues that financially unconstrained firms with an information advantage are more likely to engage in selective hedging. One interpretation is therefore that firms reduced the amount of discretionary hedging in the unattractive low-price environment that ensued after the shock. However, the data is not consistent with the selective hedging-hypothesis. Large firms (high net worth) that remained comparatively healthy did not visibly alter their hedging behavior, whereas those that subsequently experienced distress, on the other hand, significantly reduced their hedging. If selective hedging was the driving factor the pattern would have been the opposite, because large and healthy firms are the most likely to have both the information advantage and financial capacity to support selective hedging.

We also consider whether the reduction in hedge ratios is driven by a relatively larger drop in investment opportunities. According to FSS (1993) firms whose investment opportunities are

sensitive to the hedgeable risk factor, i.e. the oil price, have less need for hedging. There is no clear prior argument why the investment-oil price sensitivity should be systematically different for high-leverage firms, nor do we find such a difference in the data. But to rule out this possibility we include variables that control for investment opportunities: Tobin's Q, cost efficiency, and exposure to shale gas. Conclusions are unaffected. We also follow Andrade and Kaplan (1998) and distinguish between economic and financial distress by splitting the firms that went into economic distress post-shock into two subsamples based on whether they had high or low leverage (or large or small cash balances). This analysis reveals that the drop in hedging is only significant for distressed firms with above-median leverage (and below-median cash). Financial weakness, not economic, was primarily responsible for the change in hedging behavior, providing further assurance that systematic differences in investment opportunities are not unduly influencing the results.

This paper proceeds as follows. Section 2 develops the empirical predictions. Section 3 outlines the difference-in-difference methodology. Section 4 introduces the dataset. Section 5 contains the results from the empirical analysis. Section 6 concludes the paper.

One of the key justifications of corporate risk management is that it can help ensure that firms are able to undertake investment projects that create value for the firm's shareholders (FSS, 1993). FSS make the observation that volatility in internally generated cash flows translates into volatility in either money raised externally or in the firm's investment program. If one makes the assumption that external financing is costly, fluctuations in operating cash flows may disrupt the firm's optimal investment program because the internal cash flows cannot be easily replaced by external funds. The insight of FSS is that corporate hedging can increase firm value under such conditions by coordinating investment and financing policies. Hedging can be applied in such a way that it generates positive cash flows in scenarios where the firm would otherwise have had to cut back on its investments due to an excessively high cost of external capital.

It follows from the theory of FSS that the incentives to hedge are stronger in firms that face a high cost wedge between internal and external financing. These are the conditions in which derivative cash flows can best fulfil its role of stabilizing and increasing investment. What is more, as the firm's financial condition deteriorates, successively better investments are scaled back. This means that the more financially constrained the firm becomes, the better and more profitable are the investments that are put at risk (in other words, the marginal productivity of capital plausibly increases in the level of financial constraints). At some point, other potentially large costs of financial distress will also loom, creating additional incentives to hedge. These involve forced asset sales at a discount to fair value (Shleifer and Vishny, 1992) and direct and indirect costs of bankruptcy (Smith and Stulz, 1985). The above analysis leads to the following hypotheses:

H1 (a): Financially constrained firms have higher hedge ratios than unconstrained firms

H2 (a): The average hedge ratio of an industry increases following an industry-wide positive shock to the cost of external financing

H3 (a): Financially constrained firms increase their hedge ratios relative to unconstrained firms following an industry-wide positive shock to the cost of external financing

Theories that emphasize the need for collateral to support hedging programs reach very different conclusions with regard to the impact of financial constraints on hedging. Mello and Parson (2000) were the first to formalize the trade-off between hedging and borrowing, thus endogenizing the cost of hedging. To get access to hedging contracts, and to deal with the ensuing marking-to-market of such contracts, firms must set aside cash or credit lines, which will be more difficult for financially constrained firms. They predict that constrained firms will not be able to hedge because of the associated liquidity (financing) risk created by the hedge itself prior to settlement. Adam (2002) also brings attention to the difficulty that financially constrained firms might face in executing a hedging strategy. In his model, investing now and in the future are competing objectives for the financially constrained firm. Constrained firms avoid hedging strategies that imply upfront cash payments, such as purchasing put options, which would exacerbate the current constraints on investment spending.

The model in RSV (2014) modifies two key assumptions in FSS (1993), namely that there is no investment in real assets at the time of the hedging decision, and that there are no collateral constraints on hedging. The fundamental premise in RSV (2014) is that collateral constraints link the availability of financing and risk management. Promises to pay under a hedging contract need to be collateralized, just as promises to repay loans. Hence, in their model managers choose investment, financing, and risk management policies given collateral constraints. The marginal productivity of capital is what resolves the trade-off between risk management and borrowing. Financial constraints (referred to as low net worth in their model) imply that the firm is not able to purchase the desired amount of capital, and consequently the marginal productivity of capital must be high. This suggests that constrained firms will prioritize borrowing to realize investments with a high marginal productivity rather than hedge. The logic of collateral-based theories leads to the following hypotheses:

H1 (b): Financially constrained firms have lower hedge ratios than unconstrained firms

H2 (b): The average hedge ratio of an industry decreases following an industry-wide positive shock to the cost of external financing

H3 (b): Financially constrained firms decrease their hedge ratios relative to unconstrained firms following an industry-wide positive shock to the cost of external financing

The most basic test of the effect of financial constraints on corporate hedging takes the following form:

$$h_{i,t} = a + [\omega T]_i + [\delta z]_i + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

In Eq.1 $h_{i,t}$ is the hedge ratio of firm i at time t . T_i is a proxy for financial constraints, and z_t is an array of control variables. Next, due to the endogenous nature of the relation between hedging and financial constraints, we incorporate an exogenous (positive) shock to the cost of external financing into the empirical design (Eq.2). Then identification is made easier because we can make unambiguous predictions with regard to the change in hedging behavior that results from the shock. To implement this we include a treatment dummy d_t that equals one after the shock and zero before. The treatment dummy indicates whether the average hedge ratio of the industry as a whole went up post-shock, thereby allowing us to test hypotheses 2 (a) and 2 (b).

$$h_{i,t} = a + d_t + [\delta z]_i + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

To test hypotheses 3 (a) and 3 (b) we combine the logic of Eq.1 and 2 to obtain a Difference-in-Difference (DiD) specification (Eq.3). The DiD estimate is given by the coefficient θ on the interaction term. It indicates the effect the shock to the cost of external financing had on the hedging behavior of financially constrained firms relative to its impact on unconstrained firms.

$$h_{i,t} = a + d_t + [\omega T]_i + \theta d_t T_i + [\delta z]_i + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

The shock we exploit is the sudden and dramatic fall in the price of oil during the 4th quarter of 2014. After fluctuating for a prolonged period around \$90-100, the oil price roughly halved within the space of ten weeks (Figure 1). While a modest decline appeared in the third quarter, the fall accelerated in early October. Andrén (2016) shows that the free-fall was completely unforeseen by industry analysts and forward markets at the time. For example, a poll of 30 analysts by Reuters, dated October 1st, predicted a Brent crude price of \$103 for 2015. For firms in the oil and gas industry the price collapse meant that the value of collateral was severely and unexpectedly impaired. The industry suffered a classic credit squeeze as banks sharply curtailed borrowing limits and capital markets shut down for all but the very largest firms in the industry (The Economist, 2015). The shock created a particular predicament for collateral-constrained firms. According to The Economist, oil firms that had pledged most of their assets as collateral not only found it exceedingly hard to issue new debt during 2015, they were also unable to sell assets to generate liquidity. Firms with unused collateral, on the other hand, such as Chesapeake Energy, were in a position to secure previously subordinated debt to obtain continued refinancing.

The sample used in this study consists of publicly traded oil and gas producers in the US (SIC code 1311) between Q1 2013 and Q2 2016. The advantages of using the oil and gas industry for

studies of corporate hedging are well known. It is one of very few to disclose sufficiently detailed information about derivative positions. Jin and Jorion (2006) argue that it is a homogenous industry, yet it exhibits significant variation in hedge ratios. Furthermore, according to Bakke et al (2016) the industry's cash flow volatility that is high enough to make risk management economically important. Collateral requirements are ubiquitous in oil and gas hedging. Based on a reading of 10-Qs of firms in this industry, these requirements appear to be almost exclusively framed in terms of having available enough cash or unused credit lines, as in Mello and Parsons (2000). RSV (2014) discuss examples where airlines have pledged aircraft to secure hedging transactions. Lending with reserves as collateral does frequently occur in the oil and gas industry, particularly when economic conditions got worse after the shock in Q4 2014, but we have not been able to find any equivalent examples of reserves-based collateral to support hedging.

Firms are eligible for inclusion if they are headquartered in the US; publicly listed; and have at least \$1mn in total assets in all years. We furthermore require that 10-Qs (quarterly reports) be available from the online EDGAR database, and that firms report their derivative positions in sufficient detail to quantify different hedging strategies. The latter criterion essentially means that firms must report their hedging position in tabular form. Fortunately, most firms use this form of disclosure. Firms that report a value-at-risk or a sensitivity measure, which are also allowed under U.S. accounting rules, are deleted because the information is insufficient to determine the extent and type of hedging.

All financial statement data and industry specific operating data are obtained from Compustat. This renders a total of 2,424 firm-quarters, corresponding to 221 unique firms. Hedging, production, or financial data was unavailable or impossible to code for 107 of these firm-quarters. Balancing the sample reduces sample size by an additional 449 firm-quarters, bringing the total number of observations to 1,886 in the main model specification.

The main variable used in this study is Hedge Ratio. Hedge Ratio is computed as the sum of linear hedging contracts and put option contracts bought with a maturity of less than 12 months, scaled by expected production within the next 12 months (barrels of oil equivalents). Linear contracts consist of forwards, futures, and price swaps, that is, derivative instruments in which the payoff is a linear function of the underlying commodity. Natural gas is converted into barrels of oil equivalents using the standard assumption that 6 Mcf of gas has the same energy content as 1 bbl of oil. Expected production is assumed to be equal to actual production (i.e. perfect foresight).

We consider four proxies for the cost of external financing that draw on collateral-based theories of risk management: firm size, cash, leverage, and extent of secured borrowing. Larger firms almost by definition have more pledgeable assets (oil reserves, shares in joint ventures, inventory, etc). Assets is the total book value of assets (in \$ million). Size is defined as the natural logarithm of assets. As shown in Mello and Parsons (2000), cash is the specific asset that firms normally pledge to be able to enter into hedging transactions. Cash is defined as cash and cash equivalents scaled by assets. The cost of external financing is also affected by the extent to which firms have already pledged assets to secure loans in the past. Firms that have borrowed more in the past are liable to have used up a larger proportion of their pledgeable assets. Leverage is defined as total debt scaled by assets. Obviously, the more past borrowing has been secured, as opposed to being unsecured, fewer pledgeable assets remain on the balance sheet. Secured is defined as the ratio of secured borrowing to total borrowing. Cash, Leverage, and Secured are winsorized at the 1st and 99th percentiles.

Capex is computed as the sum of the change in PPE plus depreciation and amortization, scaled by beginning-of-year total assets, winsorized at the 1 and 99th percentiles. Neg Cash Flow is a binary variable that takes the value 1 if Operating income before depreciation is negative, 0 otherwise. The treatment indicator is labelled Post, which takes the value 1 in Q4 2014 through Q2 2016, 0 otherwise.

Table 1 reports the descriptive statistics for the variables used in this study. The fraction of firms that use derivatives is 54%. This is a comparable number to the fraction of hedgers reported in Haushalter (2000) and Jin and Jorion (2006) for the oil and gas industry (57% and 65%, respectively). Conditional on hedging, the average hedge ratio is 49.8% (27.1% for the whole sample).

Table 1 - Descriptive statistics

Nr obs	Mean	Median	Std.	Dev.
Hedge ratio	2,315	0.270	0.100	0.320
Net Worth (\$M)	2,424	3,720	300	10,061
Neg Cash Flow	2,424	0.412	0.000	0.492
Assets (\$M)	2,424	5,026	734	12,903
Leverage	2,392	0.414	0.336	0.438
Cash	2,424	0.089	0.025	0.156
Secured	1,969	0.305	0.089	0.387
Capex	2,372	0.020	0.017	0.126

*The sample consists of US oil and gas firms (SIC code 1311) between Q1 2013 and Q2 2016. Hedge ratio is the sum of linear hedging contracts plus put options bought over the next four quarters scaled by expected production over the next four quarters. Net Worth is the market capitalization of equity (in USD million). Neg Cash Flow is a binary variable that takes the value 1 if operating income before depreciation is negative, 0 otherwise. Assets is the book value of total assets (in USD million). Leverage is (Long term debt + Short term debt)/Assets. Cash is (Cash + Short term investments)/Assets. Capex is the sum of the change in property, plant, and equipment plus depreciation and amortization, scaled by beginning-of-year total assets

Figure 2 illustrates some of the consequences of the oil price collapse. It shows the fraction of firms that reported negative operating income (EBIT). As can be seen, this fraction increased dramatically following the shock. In 2015 it is consistently above 50% and peaks just below 70% in the 4th quarter. This clearly illustrates the severity of the shock for the firms in the oil and gas industry.

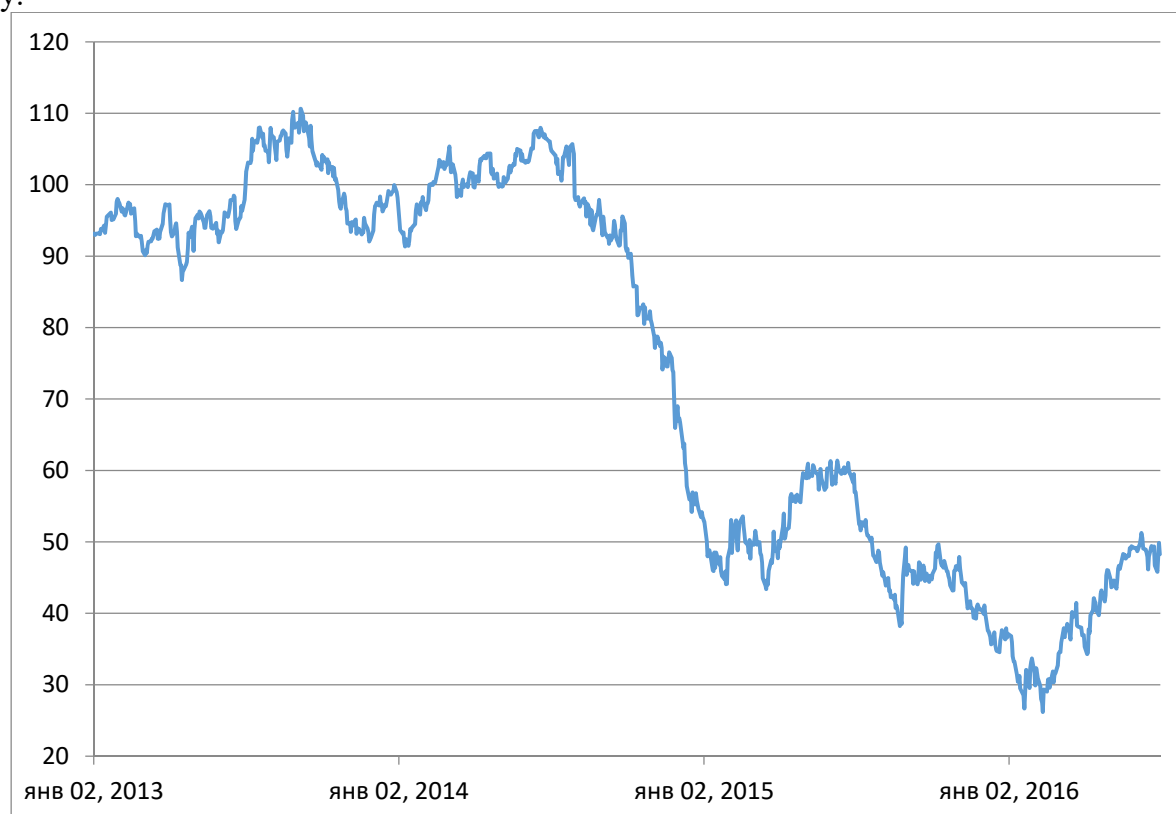


Figure 1 - Oil price Q1 2013- Q2 2016 (WTI, Cushing, Oklahoma)

Table 2 reports the results from four different regressions. Model I contains size, leverage, and cash. All three variables are statistically significant and the signs are in line with previous research: hedging increases with size and leverage, but decreases with cash. The results on leverage and cash are in keeping with FFS (1993) in that leverage increases hedging and cash decreases it, other factors constant (Hypothesis 1a). Obviously, however, these results suffer from the endogeneity problems discussed in the introduction. Model II adds the post-shock indicator Post. The negative

sign indicates that there was a broad overall decrease in hedging activity following the shock. This is early support for collateral-based theories of hedging (Hypothesis 2b), as the increased cost wedge on external financing translated into less hedging, not more as predicted by FSS (1993).

Models III and IV include interaction terms between Post and each of the proxies for the cost of external financing. Following treatment, firms with higher leverage sharply curtail hedging. The effect is so large that it neutralizes the original positive relation. Furthermore, the treatment variable Post on its own is now positive, suggesting that the post-shock reduction in hedging observed in Model II is to a large extent driven by leverage. In Model IV firm fixed effects are used to mitigate concerns about omitted-variable bias. While the inclusion of firm fixed effects changes the baseline relation between leverage and hedging, the interaction term with Post remains significant and negative. The negative interaction term with Size is contrary to expectations, however. In unreported regressions we investigate the robustness of our results. This includes restricting the sample to hedging firms only; including period fixed effects to account for seasonality in hedging; and using market capitalization instead of the log of assets. In all cases, conclusions are unaffected with respect to the post-treatment decrease in hedging in high-leverage firms.

Table 2 - Baseline regressions

	(I)	(II)	(III)	(IV)
Constant	-0.040 (-0.80)	-0.023 (-0.47)	-0.088* (-1.79)	-0.070 (-0.64)
Size	0.048*** (5.78)	0.049*** (5.80)	0.054*** (6.33)	0.05*** (3.33)
Leverage	0.104*** (2.78)	0.115*** (2.92)	0.202*** (2.73)	0.090 (1.63)
Cash	-0.284*** (-2.92)	-0.277*** (-2.84)	-0.280*** (-2.66)	-0.13** (-2.08)
Post		-0.052*** (-3.34)	0.082** (2.36)	0.090*** (2.87)
Size*Post			-0.013*** (-2.76)	-0.01*** (-3.23)
Leverage*Post			-0.136** (-2.16)	-0.11** (-2.41)
Cash*Post			0.013 (0.17)	-0.03 (-0.50)
Firm fixed effects	No	No	No	Yes
Period fixed	No	No	No	No
Nr observations	1,866	1,866	1,866	1,866
Adj. R ²	0.238	0.244	0.253	0.842

* OLS estimations of hedge ratios for US oil and gas firms between Q1 2013 and Q2 2016. Standard errors clustered at the firm level are used in all estimations. The symbols *, **, and *** indicate significance at the 10%, 5%, and 1% levels, respectively. See Table 1 for variable definitions.

An important assumption in a DiD-approach is that the parallel trend assumption holds. This refers to the condition that the treated and non-treated groups do not display diverging or converging trends already before the treatment. To verify that high and low leverage firms did not begin to show different trends already during 2013 and early 2014 we visually inspect the trends of the two groups in Figure 3. The graph shows the mean hedge ratios for firms that are classified as either above or below the median in terms of pre-shock leverage. As can be seen, the difference is large and stable prior to the shock, but rapidly starts to converge in 2015. Towards the end of the sample period, the initial difference has disappeared and even begins to reverse. So whereas highly leveraged firms started out by having much higher hedge ratios, one year after the shock the hedge ratios of the two groups are equalized.

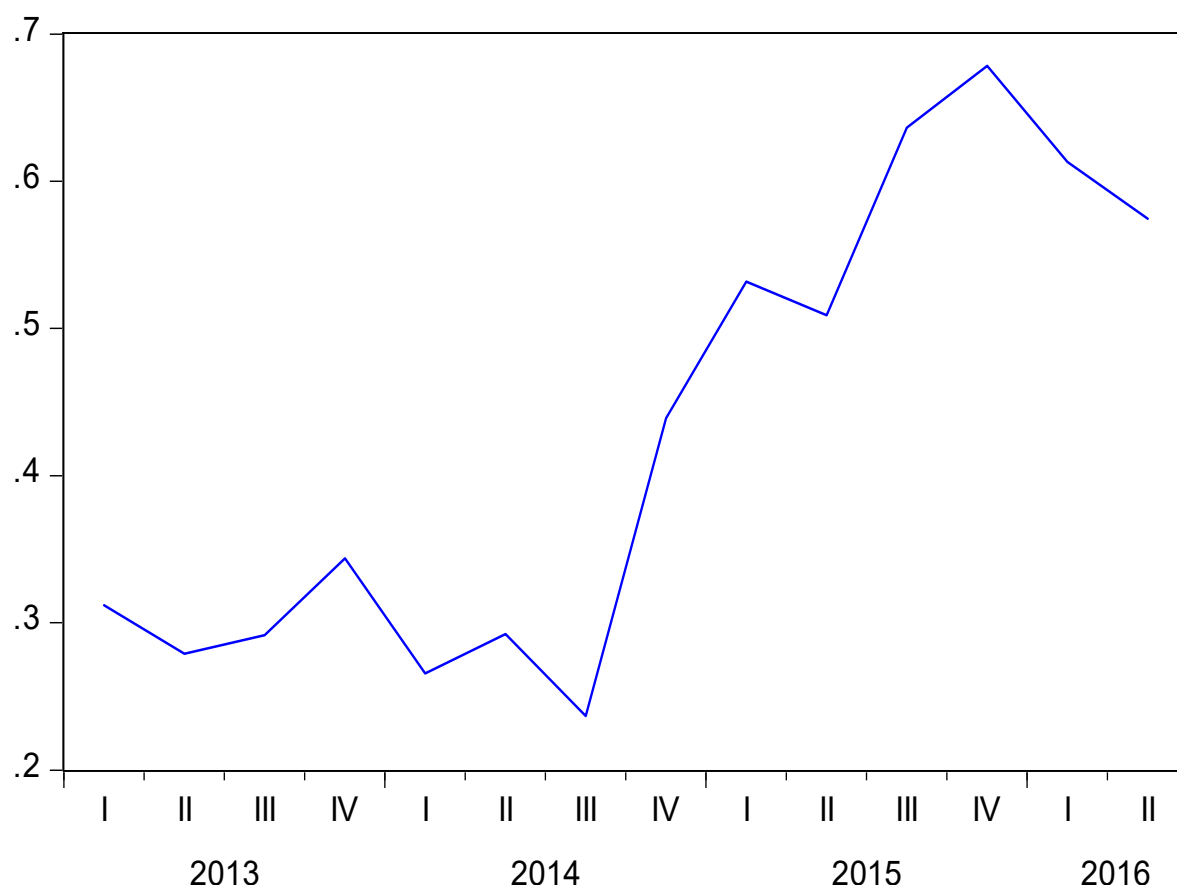


Figure 2 - Fraction of firms with negative operating income before depreciation Q1 2013- Q2 2016

The hypotheses developed in Section 2 are framed in terms of a cost wedge on external financing in the spirit of FSS (1993). The exact mechanisms affecting the cost of external funds are not specified in their theory. Corporate finance theory has identified a rich set of factors and circumstances that make writing financial contracts more difficult. One mechanism that has attracted much attention in recent work, not least in corporate hedging theory, is collateral. All the results so far are consistent with collateral-based theories of risk management. Controlling for the overall magnitude of pledgeable assets, highly leveraged firms are the ones that are most likely to have used up a significant portion of their collateral. But borrowing may also take place without collateral, especially in good times. This was certainly the case in the oil and gas industry in the years prior to the price collapse. High leverage is therefore not necessarily synonymous with few remaining pledgeable assets (which is underscored by the fact that median of Secured, the ratio of secured debt to total debt, is 9%).

To learn more about the role of collateral, we add Secured to the model and interact it with Post and Leverage, plus a triple interaction including Post, Leverage, and Secured (Model I in Table 3). The results confirm that collateral indeed is a crucial factor. The triple interaction is negative (p -value=0.0109), suggesting that it is the combination of high leverage and a large portion of secured debt that identifies the firms that reduced hedging the most. Model II in Table 3 excludes firm-quarters with negative cash flows. When cash flow is negative, hedging only serves to make a negative outcome (a loss) more certain. A spurious association between collateral and hedging could come about if firms have to pledge more collateral simply because their cash flow generation is weaker, with a high incidence of negative cash flow-quarters affecting their incentives to renew hedging contracts at prevailing prices. Model II shows that results hold even after eliminating firms that are more likely to lack incentives to hedge.

Table 3 - Hedge ratio and collateral constraints

	(I)	(II)
	<u>Full sample</u>	<u>Excl. Neg cash flows</u>
Constant	-0.092	0.012
	(-0.64)	(0.05)
Size	0.067***	0.050*
	(3.32)	(1.79)
Leverage	0.025	0.022
	(0.66)	(0.37)
Cash	-0.128	0.031
	(-1.59)	(0.23)
Post	-0.055**	-0.068*
	(-2.23)	(-1.96)
Secured	-0.089**	-0.064
	(-2.02)	(-1.25)
Secured*Leverage	0.092	0.101
	(1.15)	(1.20)
Post*Leverage	-0.025	0.015
	(-0.73)	(0.24)
Post*Secured	0.114***	0.137**
	(2.83)	(2.57)
Post*Leverage*Secured	-0.167**	-0.225**
	(2.83)	(2.57)
Firm fixed effects	Yes	Yes
Negative cash flows included	Yes	No
Nr observations	1,598	1,022
Adj. R ²	0.841	0.842

We also investigate one of the key premises in the RSV model (2014), namely that the managers in financially constrained firms have to choose between using existing (and scarce) collateral for financing real assets or to hedge its risk. To investigate this idea we use Capex as dependent variable. Results are reported in Table 4. Model 1 is the basic DID-specification. Initially the association is positive, suggesting that firms with a higher investment rate hedge less (consistent with the logic of FSS, 1993). Post-treatment there is a significant drop in investment. The DID-estimator is negative and more than twice the size of the initial coefficient, suggesting that, in contrast to the pre-shock period, hedging is now associated with less investment. Model 2, which includes firm fixed effects, yields the same conclusion. The results in Table 4 thus lend support to the idea that there was a crowding-out effect between hedging and investment.

Table 4 - OLS estimations of investment in plant, property, and equipment

	(I)	(II)
	<u>No firm fixed effects</u>	<u>Firm fixed effects</u>
Constant	0.021*	0.003
	(1.95)	(0.04)
Hedge Ratio	0.022	0.028
	(1.44)	(0.93)
Post	-0.071***	-0.062***
	(-7.65)	(-5.92)
Hedge Ratio*Post	-0.051**	-0.079***
	(-2.11)	(-2.90)
Log(Net Worth(-1))	0.004***	0.007
	(3.27)	(0.78)
Leverage (-1)	-0.006	-0.019
	(-0.56)	(-0.56)
Cash (-1)	0.027	0.115*
	(1.44)	(1.69)
Firm fixed effects	No	Yes
Nr observations	1,811	1,811
Adj. R2	0.142	0.212

*The dependent variable is investment in plant, property and equipment deflated by beginning-of-year total assets. Standard errors clustered at the firm level are used in all estimations. The symbols *, **, and *** indicate significance at the 10%, 5%, and 1% levels, respectively.

Table 5 breaks the sample down into groups depending on whether they were classified as high or low net worth firm prior to the shock, and whether they became economically distressed post-treatment. Our definition of economic distress follows Allayannis and Mozumdar (2004) who use negative operating cash flow to capture firms that are in a distressed situation. To improve identification of economically distressed firms we furthermore require that a firm has more than 4 negative cash flow-quarters (out of 6 possible) post-treatment. The results show that the crowding out effect only occurred in the most distressed subsample. This is consistent with the mechanism of the model in RSV (2014): healthier firms were better able to maintain their hedge ratios without sacrificing investments in real assets, whereas highly leveraged firms appears to have effectively maxed out their collateral and found it harder to maintain hedging. The numbers are substantial: a firm that wanted to hedge 100% of its production would on average reduce investment by 7.5%.

Table 5 -OLS estimations of investment conditional on net worth and financial distress

	(I)	(II)	(III)	(IV)
	High net worth => <u>economic distress</u>	High net worth => <u>no economic distress</u>	Low net worth => <u>economic distress</u>	Low net worth => <u>no economic distress</u>
Constant	0.246***	-0.096	-0.014	-0.140**
	(2.69)	(-0.71)	(-0.31)	(-2.05)
Hedge Ratio	0.038	0.005	0.141**	-0.053
	(0.84)	(0.18)	(2.01)	(-0.86)
Post	-0.090***	-0.042***	-0.057***	-0.042***
	(-3.92)	(-3.05)	(-3.27)	(-2.63)
Hedge Ratio*Post	-0.090**	-0.017	-0.321***	0.021
	(-2.18)	(-0.51)	(-6.25)	(0.29)
Log(Net Worth _(t-1))	-0.020**	0.016	0.005	0.041***
	(-2.04)	(1.21)	(0.61)	(2.64)
Leverage _(t-1)	-0.139***	0.017	0.023	-0.00
	(-3.32)	(0.35)	(0.48)	(-0.06)
Cash _(t-1)	0.195	0.246	0.038	0.233*
	(1.59)	(1.46)	(0.51)	(1.79)
Firm fixed effects	Yes	Yes	Yes	Yes
Nr observations	418	568	449	350
Adj. R ²	0.398	0.156	0.216	0.205

*The dependent variable is investment in plant, property and equipment. The sample period is Q1 2013 to Q2 2016. Standard errors clustered at the firm level are used in all estimations. The symbols *, **, and *** indicate significance at the 10%, 5%, and 1% levels, respectively

The relationship between investment and hedging is obviously endogenous. In empirical research on corporate hedging the investment rate is typically included as one of the independent variables, as opposed to being the dependent. In this case, however, the question of causality is a moot point. When there is a trade-off, none of the variables can be said to “cause” the other. The negative and significant coefficient post-treatment only signals that the trade-off appears to have been real for precisely the firms that are more likely to be collateral constrained. It does not say specifically whether risk-averse managers preferred hedging over investment, or whether they were value-maximizing by utilizing internal resources for capital investment with high marginal productivity.

The decrease in hedging activity reported so far may be possible to account for with reference to other theories of firm behavior. For example, one may search for explanations in the literature on selective hedging, which is defined as varying the size and timing of hedging positions based on market views (Stulz, 1996; Adam, Fernando, and Salas, 2015). This literature has documented significant ‘excess volatility’ in hedge ratios, that is, fluctuations in hedging that cannot be explained by changes in fundamental determinants of hedging (Brown, Crabb, and Haushalter, 2006; Adam and Fernando, 2006; Géczy, Minton, and Schrand, 2007; Adam et al, 2015). One possibility is therefore that the decrease in hedging simply reflects that hedging became less attractive in the low-price environment that ensued after the shock.

According to Stulz (1996) the firms most likely to engage in selective hedging are those that have an information advantage and enough financial strength to support selective hedging. However, we observe the opposite pattern in the data than what we would expect under the financial strength-hypothesis of selective hedging. To examine this question we again partition the sample based on firms’ pre-shock status in terms of net worth (measured as market capitalization of equity). High net-worth firms are generally larger, and size can be taken as a proxy for information advantage through

the financial sophistication and superior resources of large firms. Next, we sort the sample a second time based on whether the firm subsequently entered economic distress.

According to the financial strength-hypothesis hypothesis of selective hedging, strong and resourceful firms that avoided distress (and remained comparatively healthy) would reduce hedging most. This is because these firms can rely on their financial flexibility and thus refrain from hedging when prices are unattractive. Table 6 shows that the opposite is true: the largest decrease in hedge ratios occurs in firms with above-median net worth that transited into distress. These firms had access to hedging and demonstrably were willing to use it, as evidenced by their high pre-shock hedge ratios, yet in response to the eroding value of their collateral they opted to unwind their hedging positions. While “prize-optimization” may have been going on to some extent, this line of argumentation is thus contradicted by the observation that it was precisely the healthy firms (as per their pre-shock net worth) that became distressed that decreased hedging the most, whereas there was no noticeable decrease in those that remained healthy.

Table 6 -Hedge ratios conditional on (initial) net worth and (subsequent) economic distress

	(I)	(II)	(III)	(IV)
	High net worth => <u>economic distress</u>	High net worth => <u>no economic distress</u>	Low net worth => <u>economic distress</u>	Low net worth => <u>no economic distress</u>
Constant	-0.172*	0.329*	-0.108*	-0.21***
	(-1.73)	(1.79)	(-1.79)	(-3.76)
Post	-0.115***	-0.052	-0.013	-0.03
	(-3.43)	(-1.55)	(-0.58)	(-1.09)
Log(Assets)	0.080***	-0.002	0.065***	0.080***
	(5.96)	(-0.14)	(4.49)	(7.27)
Leverage	0.209**	0.266	0.050**	0.130*
	(2.35)	(1.19)	(2.19)	(1.88)
Cash	-0.963***	-0.511	-0.122	-0.37**
	(-2.99)	(-0.92)	(-1.41)	(-2.29)
Nr observations	418	568	449	350
Adj. R ²	0.401	0.042	0.042	0.334

*OLS estimations of hedge ratios for US oil and gas firms between Q1 2013 and Q2 2016. The sample is partitioned based on pre-Q4 2014 net worth and then further partitioned on whether the firm entered economic distress after the shock. Economic distress is defined as having at least 4 out of 6 quarters post-shock with negative operating cash flows. Standard errors clustered at the firm level are used in all estimations. The symbols *, **, and *** indicate significance at the 10%, 5%, and 1% levels, respectively

An alternative explanation for our findings is that firms who reduced hedging most were those who experienced the largest drop in investment opportunities. The predictions of the theories of FSS (1993) and RSV (2014) are derived under assumptions about unchanged investment opportunities. When the oil price fell, however, much fewer projects had attractive economics compared to before the shock. According to FSS (1993), if investment opportunities are sensitive to the hedgeable risk factor, there is less need for hedging because demand and supply for internal funds balance naturally to a larger extent.

This is a potential objection that must be taken seriously. However, it does rely on a prior argument that the investment-oil price sensitivity is higher in firms that operate with more leverage. We do not see any compelling reason why that should be the case, but nevertheless regress capital expenditure on Tobin’s Q, the WTI oil price, and leverage, plus an interaction term between leverage and WTI. As expected, investment is sensitive to the level of the oil price, but its interaction with leverage is insignificant, suggesting that there is limited cause for concern. To further rule out the possibility that our conclusions are driven by differences in the sensitivity of investment to the oil price we also add various proxies for the investment opportunity set to Model IV in Table 2: Tobin’s

Q, cost efficiency, and exposure to shale gas (untabulated). Tobin's Q is what should influence capital spending in the Q-theory of investment. Firms with differing cost efficiency (operating profit divided by revenue) are likely to have different break-even prices for new investments. The same goes for firms that have a large exposure to shale gas exploration (the log of the number of hits on the search term "shale" in the 10-Q in 2014 Q3), which requires a higher oil price to break even. In the years leading up to the price collapse, many firms were expanding heavily in this segment. The results reported in Table 2 are qualitatively unchanged by including these variables.

As a final exercise, in the spirit of Andrade and Kaplan (1998), to evaluate the potential concern that differences in investment opportunities drive the results we zero in on economically distressed firms (as before classified by their status in terms of negative operating cash flow). Whereas negative operating cash flows signal primarily poor economics and profitability, i.e. economic distress, financial distress is related to a weak financial position. Table 7 therefore reports the results from a second sort based on leverage and cash. The data tells a clear story: the drop in hedge ratios in distressed firms is entirely due to firms that had high leverage and low cash balances. This suggests that the pattern in hedge ratios is not driven by underlying economic so much as the firm's financial status, providing further assurance that systematic differences in investment opportunities are unlikely to confound the results.

Table 7 - Hedge ratios sorted on economic distress, cash, and leverage

	(I)	(II)	(III)	(IV)
	Economic distress & <u>high leverage</u>	Economic distress & <u>low leverage</u>	Economic distress & <u>high cash</u>	Economic distress & <u>low cash</u>
Constant	-0.019	-0.159***	-0.041	-0.250***
	(-0.17)	(-2.71)	(-0.60)	(-4.635)
Post	-0.111***	-0.010	-0.016	-0.080***
	(-3.12)	(-0.42)	(-0.58)	(-3.331)
Log(Assets)	0.077***	0.041***	0.051***	0.091***
	(5.90)	(4.15)	(4.64)	(9.913)
Leverage	0.020	0.722***	0.055*	0.141***
	(0.54)	(3.87)	(1.68)	(3.230)
Cash	-0.485*	0.028	-0.208*	1.892
	(-1.81)	(0.31)	(-1.72)	(0.672)
Nr observations	455	471	471	455
Adj. R ²	0.444	0.431	0.355	0.504

*OLS estimations of hedge ratios for US oil and gas firms between Q1 2013 and Q2 2016. High and low leverage means above and below the sample median, respectively. High and low cash means above and below the sample median, respectively. Standard errors clustered at the firm level are used in all estimations. The symbols *, **, and *** indicate significance at the 10%, 5%, and 1% levels, respectively

One of the most important aspects of corporate hedging theory concerns the hedging behavior of financially constrained firms. While they have well-known incentives to use risk management, such as avoiding bankruptcy and underinvestment due to a high cost of external financing, other theoretical model have brought attention to potential difficulties in executing hedging due to collateral constraints. In this article we bring evidence from a Difference-in-Difference (DiD) approach to investigate which of these theories best explain the response of oil and gas firms to the exogenous shock to the value of collateral, and the ensuing spike in the cost of external financing, caused by the dramatic fall in the oil price in Q4 2014. The DiD-approach resolves the problem of endogeneity plaguing commonly used priors used to capture constraints.

The evidence from the DiD-approach provides strong support for collateral-based theories of corporate hedging. First, there is a decline in overall hedging activity following the shock. Second, this decrease is concentrated to firms with high leverage and high fraction of secured borrowing,

which are the firms most likely to have exhausted their available collateral. These findings strongly suggest that the paradox of risk management is real in the sense that risk management gets increasingly costly and inaccessible the more firms need it. When the cost of external financing is already very high, and conventional theories would indicate that hedging is called for to reduce expected costs of financial distress, the cost of executing hedging could be too high already. When designing their current risk management strategy, managers and directors of the board should heed these findings and anticipate future potential difficulties in implementing hedging.

References:

1. Adam, T.R. (2002). Risk management and the credit risk premium. *Journal of Banking & Finance* 26, 24-269.
2. Adam, T. (2009). Capital expenditures, financial constraints, and the use of options. *Journal of Financial Economics* 92, 238-51.
3. Adam, T. R. & Fernando, C. S. (2006). Hedging, speculation, and shareholder value. *Journal of Financial Economics* 81, 283-309.
4. Adam, T. R., Fernando, C.S., & Salas, J.M. (2017). Why do firms engage in selective hedging? Evidence from the gold mining industry. *Journal of Banking and Finance* 77, 269–282.
5. Allayannis, G. & Mozumdar, A. (2004). The impact of negative cash flow and influential observations on investment-cash flow sensitivity estimates. *Journal of Banking & Finance* 28, 901-930.
6. Andrade, G., & Kaplan, S. N. (1998). How Costly Is Financial (Not Economic) Distress? Evidence from Highly Leveraged Transactions That Became Distressed. *The Journal of Finance* 5, 1443-1493.
7. Andrén, N. (2016). Corporate Governance and Firm Performance: Evidence from the Oil Price Collapse of 2014-15. SSRN working paper. Lund University.
8. Bakke, T., Mahmudi, H., Fernando, C., & Salas, J. (2016). The Causal Effect of Option Pay on Corporate Risk Management. *Journal of Financial Economics* 120, 623–643.
9. Brown, G.W., Crabb, P.R., & Haushalter, D. (2006). Are firms successful at selective hedging? *The Journal of Business* 796, 2925-2949.
10. Disatnik, D., Duchin, R., & Schmidt, B. (2014). Cash Flow Hedging and Liquidity Choices. *Review of Finance* 182, 715-748.
11. Croci, E., del Giudice, A., & Jankensgård, H. (2017). CEO age, risk incentives, and hedging strategy. *Financial Management* 46, 687-716.
12. Froot, K.A., Scharfstein, D.S., & Stein, J.C. (1993) Risk management: Coordinating corporate investment and financing policies. *Journal of Finance* 485, 1629-1658.
13. Géczy, C.C., Minton, B.A., & Schrand, C.M. (2007). Taking a view: Corporate speculation, governance, and compensation. *The Journal of Finance* 625, 2405-2443.
14. Haushalter, G.D. (2000). Financing policy, basis risk, and corporate hedging: Evidence from oil and gas producers, *The Journal of Finance* 551. 107-152.
15. Jin, Y. & Jorion, P. (2006). Firm value and hedging: Evidence from U.S. oil and gas producers. *The Journal of Finance* 612, 893-919
16. Kadapakkam, P.R., Kumar, P.C., & Riddick, L.A. (1998). The impact of cash flows and firm size on investment: The international evidence. *Journal of Banking & Finance* 22, 293-320
17. Kumar, P. & Rabinovitch, R. (2013). CEO Entrenchment and corporate hedging: Evidence from the oil and gas industry. *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 48, 887–917
18. Mello, A.S. & Parsons, J.E. (2000). Hedging and Liquidity. *Review of Financial Studies* 13, 127-154
19. Smith, C. W. & Stulz, R.M. (1985). The determinants of firms' hedging policies. *Journal of Financial & Quantitative Analysis* 204, 391-405
20. Rampini, A. A. & Viswanathan, S. (2010). Collateral, Risk Management, and the Distribution of Debt Capacity. *Journal of Finance* 65, 2293–2322

21. Rampini, A. A., Sufi, A., & Viswanathan, S. (2014). Dynamic risk management, *Journal of Financial Economics* 111, 271-296
22. Shleifer, A. & Vishny, R. (1992). Liquidation values and debt capacity: A Market Equilibrium Approach. *Journal of Finance* 47, 1343-66
23. Smith, C.W. & Stulz, R.M. (1985). The determinants of firms' hedging policies. *Journal of Financial & Quantitative Analysis* 204, 391-405
24. Stulz, R.M. (1996), Rethinking risk management. *Journal of Applied Corporate Finance* 93, 8-25
25. *The Economist* (2015). Debt and alive: A shakeout is finally hitting debt-strapped shale producers. <https://www.economist.com/business/2015/10/08/debt-and-alive>. Last accessed: 20/11/2018.
26. Tufano, P. (1996). Who manages risk? An empirical examination of risk management practices in the gold mining industry. *The Journal of Finance* 514, 1097-1137

Информация об авторах:

Хокан Янкенсгорт, Лундский университет, доцент кафедры делового администрирования и Центра финансовых исследований Кнута Викселля, E-mail: hakan.jankensgard@fek.lu.se

Håkan Jankensgård, Lund University, associate professor of the department of business administration and Knut Wicksell Centre for financial studies. E-mail: hakan.jankensgard@fek.lu.se

Эрик Андерсон, Лундский университет, магистр науки в области финансов. E-mail: erik.andersson@design.lth.se

Erik Andersson, Lund University, master of science in finance E-mail: erik.andersson@design.lth.se

Материалы международной научно-практической конференции

17 декабря 2019 года

**«Тенденции и перспективы развития банковской системы в современных
экономических условиях»**

Том 2

Материалы изданы в авторской редакции

**Электронное научное издание
Брянского государственного университета
имени академика И.Г. Петровского**

Брянск, 2020 г.